



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

Carrera:

Tecnología en Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

**DISEÑO DE PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL CEREAL
ANDINO (QUINUA) A ALEMANIA PARA LA EMPRESA
INDUSTRIAL LINGESA S.A**

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

Autor (a):

SHERYL ARLET GUERRERO BLANCAS

Tutor:

Msc. Célida Gómez Sánchez

Guayaquil - Ecuador

2020

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Sheryl Arlet Guerrero Blancas, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: **“DISEÑO DE PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL CEREAL ANDINO (QUINUA) A ALEMANIA PARA LA EMPRESA INDUSTRIAL LINGESA S.A”**, 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.

.....
Sheryl Guerrero Blancas

C.C.:0923188429

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: **“DISEÑO DE PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL CEREAL ANDINO (QUINUA) A ALEMANIA PARA LA EMPRESA INDUSTRIAL LINGESA S.A”**, fue elaborado por la **Srta. Sheryl Arlet Guerrero Blancas**, 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

Esta tesina se la dedico a mis padres que son mis pilares fundamentales, aquellos que forjaron mi carácter, personalidad, a no rendirme y ser perseverante, los mismos me dieron las mejores enseñanzas y consejos que todo se logra con la ayuda de Dios, con esfuerzo, sacrificio y dedicación.

AGRADECIMIENTO

A Dios Todopoderoso por ser el dador de la vida, gracias a su misericordia hoy puedo concluir una meta importante en mi vida profesional.

Gracias totales a mis padres, familiares, tutor y compañera que, con sus opiniones, apoyo, experiencias, conocimientos y orientación, perfeccionaron mis ideas para el desarrollo de la presente tesina.

ÍNDICE GENERAL

Reconocimiento de Responsabilidad	I
Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
RESUMEN	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCCIÓN	1
PROBLEMA:.....	4
OBJETIVO GENERAL:.....	4
CAPÍTULO I	6
FUNDAMENTACIÓN	6
1.1 MARCO HISTÓRICO	6
1.2 MARCO TEÓRICO.....	8
1.3 MARCO CONCEPTUAL.....	11
1.4 MARCO JURÍDICO	12
CAPÍTULO II	23
METODOLOGÍA EMPLEADA.....	23
2.1 ENFOQUE	23
2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	23
2.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	24
2.1 HERRAMIENTAS APLICADAS.....	28
2.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	29
CAPÍTULO III	30
PROPUESTA.....	30
3.1 PROPUESTA.....	30
3.2 TÍTULO DE LA PROPUESTA	30
3.3 OBJETIVO DE LA PROPUESTA	30
3.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	30
3.5 FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN	31
3.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	32
3.7 CARACTERÍSTICA DE LA EMPRESA	32
.....	37

.....	37
3.8 RESULTADOS ESPERADOS EN LA APLICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	64
CONCLUSIONES	65
RECOMENDACIONES.....	66
BIBLIOGRAFÍA	67
ANEXOS.....	70
.....	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1</i>	24
<i>Gráfico 2</i>	25
<i>Gráfico 3</i>	25
<i>Gráfico 4</i>	33
<i>Gráfico 5</i>	36
<i>Gráfico 6</i>	60
<i>Gráfico 7</i>	60
<i>Gráfico 8</i>	61
<i>Gráfico 9</i>	61

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	27
<i>Tabla 2</i>	34
<i>Tabla 3</i>	57
<i>Tabla 4</i>	58
<i>Tabla 5</i>	62
<i>Tabla 6</i>	62
<i>Tabla 7</i>	63
<i>Tabla 8</i>	63
<i>Tabla 9</i>	63

ÍNDICE DE IMÁGENES

<i>Imagen 1</i>	22
<i>Imagen 2</i>	32

<i>Imagen 3</i>	33
<i>Imagen 4</i>	33
<i>Imagen 5</i>	35
<i>Imagen 6</i>	37
<i>Imagen 7</i>	39
<i>Imagen 8</i>	42
<i>Imagen 9</i>	50
<i>Imagen 10</i>	51
<i>Imagen 11</i>	53
<i>Imagen 12</i>	58
<i>Imagen 13</i>	58
<i>Imagen 14</i>	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS

<i>Gráfico Estadístico 1</i>	38
<i>Gráfico Estadístico 2</i>	42
<i>Gráfico Estadístico 3</i>	43
<i>Gráfico Estadístico 4</i>	43
<i>Gráfico Estadístico 5</i>	45
<i>Gráfico Estadístico 6</i>	45
<i>Gráfico Estadístico 7</i>	46

ÍNDICE DE ANEXOS

<i>ANEXO A</i>	71
<i>ANEXO B</i>	73
<i>ANEXO C</i>	75
<i>ANEXO D</i>	76
<i>ANEXO E</i>	77
<i>ANEXO F</i>	78
<i>ANEXO G</i>	80
<i>ANEXO H</i>	81
<i>ANEXO I</i>	82
<i>ANEXO J</i>	83

RESUMEN

El presente diseño del proceso de exportación está dirigido a la empresa Industrial Lingesa S.A, nos muestra la información real y necesaria para poder llevar a cabo la venta al exterior de un pseudocereal ancestral.

Con base en estudios de mercado del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro-Ecuador), han detectado que este tipo de cereales tienen gran acogida en el continente europeo, entonces se ha empezado a diversificar los productos no tradicionales para poder ser competitivo en el mercado internacional. Cabe mencionar que el país está catalogado por tener la mejor calidad de quinua.

Según estadísticas de Datasur del 2020, refleja que Alemania es uno de los principales compradores de quinua provenientes de Ecuador, por lo que la empresa Lingesa S.A ha concluido en aceptar el mercado meta, además se beneficia mediante el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

ABSTRACT

The present design of the export process aimed at the Industrial Company Lingesa S.A; show the real and necessary information to be able to carry out the sale abroad of an ancestral pseudocereal.

Based on market research from the Institute for the promotion of Exports and Investments, they have found that this type of cereal is well received on the European continent, then; diversification of non-traditional products has begun in order to be competitive in the international market.

According to DataSur statistics from 2020, it reflects that Germany is one of the main buyers of quinoa from Ecuador, so it is destined for Germany as a target market, it also benefits through the Multi-party Agreement with the European Union.

INTRODUCCIÓN

Los alimentos orgánicos cada día están abarcando más el mercado tanto nacional como internacional. Esto se debe a que inició como una tendencia para una alimentación saludable y hoy en día se ha convertido en estilos de vida, en especial de los habitantes del continente europeo.

¿Cómo los productos orgánicos han podido tener esta gran acogida y como ha sido su impacto?

Los países de primer mundo suelen tener más información, mediante investigaciones acerca de los alimentos, productos, tendencias, entre otras que son beneficiosas para la salud, por lo cual se ha detectado que los productos orgánicos no solamente son saludables sino que ayudan al medio ambiente, entre eso podemos decir que no afecta al suelo del sembrío ya que son libre de fertilizantes, plaguicidas, pesticidas, entre otros químicos que son frecuentes en estos tipos de cosechas. Además preserva la tierra, agua y aire, dejándolo libre de contaminantes, a su vez crea conciencia para recobrar las características propias de los alimentos.

El impacto de estos tipos de cultivos ha generado un auge haciendo que las personas deseen adquirir productos naturales, tal como se los hacían en épocas anteriores, hay que tener en consideración que nuestras generaciones pasadas no estaban tan propensas a enfermedades frecuentemente y tenían largos años de vida, lo cual se debe al tipo de alimentación en esos períodos.

Este tipo de alimentos se dan en regiones latinoamericanas. En este caso se hablará del pseudocereal, un grano andino que se ha convertido en un superalimento reconocido a nivel mundial por sus excelentes propiedades y efectos favorables en las personas.

La quinua es una planta nativa de los Andes, su origen fue descubierto alrededor del lago de América del Sur llamado Titicaca. Se lo denomina “grano de los Incas”. La quinua fue cultivada y usada por las civilizaciones precolombinas, a la llegada de los españoles, este grano fue sustituido por los cereales, a pesar de ya estar constituido como un alimento básico de dicha población.

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura indica que el cultivo en los pueblos de Sudamérica ocurrió en el rango de los 3.000 y 5.000 años. Este pseudocereal tenía una amplia distribución en el territorio incaico y fuera de él. Pedro de Valdivia, reportó el primer cultivo de quinua.

Posteriormente los archivos de la FAO relatan que: Garcilaso de la Vega explica que la quinua es uno de los segundos granos que se cultivaron y tenía semejanza al mijo o arroz pequeño. También hace referencia al primer envío de semillas hacia Europa, las cuales llegaron muertas y sin poderlas germinar.

En 1560 Cieza de León, menciona que la quinua se comienza a cultivar de manera abundante en las tierras altas de Pasto y Quito. La planta en Ecuador, estaba desapareciendo ya que su consumo era ancestral e importante en la población campesina. El cultivo fue artesanal hasta la década de los 90, porque desde ese entonces se produjo una importante posibilidad de exportación al mercado norteamericano y europeo.

La quinua o quínoa, también conocida como “cereal madre” y su nombre científico es *Chenopodium Quinoa*, es un pseudocereal que pertenece a la familia chenopodioideae y de las amarantáceas. Se la denomina dentro de esta categoría porque no cumple las características de los cereales tradicionales pero contiene almidón en gran cantidad, por ende su uso es como la de un cereal.

Se escogió este producto con la finalidad de expandir, impulsar y promover el consumo de este pseudocereal totalmente saludable con alto contenido proteico. A su vez generando un aumento para incentivar los productos no tradicionales del Ecuador, resaltando los beneficios, su valor histórico y representativo tanto para el país como para las familias que guardan estas prácticas de los cultivos ancestrales, favoreciendo la producción sostenible de los agricultores familiares y aprovechando la experiencia de nuestros antepasados.

La quinua ecuatoriana tiene un plus adicional ya que esta no requiere plaguicidas ni fertilizantes, el Dr. Jacobsen catedrático de Ciencias Vegetales y Ambientales asegura que no afecta al suelo en la cual se cultiva debido a su alto grado de resistencia de salinidad y por ende ayuda a que no se altere ni afecte el cambio climático.

Dicho cereal se ha convertido en un alimento apetecido tanto para los veganos como para los amantes de los productos totalmente orgánicos. La quinua es un ingrediente idóneo para las dietas y estilos de vida saludable ya que no presenta carencia de proteínas, es un alimento completo, los especialistas e investigadores la asemejan con los nutrientes de la leche materna por su valor nutricional. Este pseudocereal ejerce un rol importante en la “erradicación del hambre, la desnutrición y la pobreza” así lo afirma el director general de la FAO.

Este diseño de proceso de exportación está destinado para empresa Industrial Lingesa S.A con el fin de otorgarle una diseño de proceso de exportación de quinua y a su vez proporcionar un estudio y tendencias de consumo, para que dicha empresa pueda tener una apertura en el mercado alemán, destacando todos los beneficios que esta conlleva este pseudocereal y esta manera se promueve el sector agrícola, haciéndolo más competitivo a nivel internacional.

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) Ecuador es el tercer país exportador y productor de quinua. Por lo cual, lo más recomendable es seguir incrementando la diversificación de los productos no tradicionales, estas exportaciones son beneficiosas recíprocamente para el país, como para los productores.

Este proyecto demuestra que las inversiones de este cereal no son tan elevadas, ni el proceso tan riguroso o tedioso, también indica que existen variedades de mercados no habituales de exportaciones ecuatorianas, las cuales están sujetas a exoneraciones de impuestos, apertura sin ninguna restricción con respecto a trámites de certificaciones y apoyo total a las Pymes.

Ecuador tiene firmado un tratado multipartes con la Unión Europea que entró en vigor el 1ero de enero del 2017. Este es uno de los bloques más significativos a nivel mundial por tanto hay aprovechar los beneficios y oportunidades de esta negociación, el cual tiene una exoneración de arancel del 0% para la partida arancelaria 1008.50.00 (*Chenopodium quinoa*).

Con esta tendencia de consumo del país escogido, se quiere motivar el desarrollo del país, valiéndonos de las ventajas del producto, bajo costo de producción, promocionando una cultura y alimentos ancestrales.

PROBLEMA:

¿Cómo exportar el cereal andino (quinua) de la empresa Industrial Lingesa S.A al mercado alemán durante el periodo 2020-2021?

Alemania, país del mercado europeo, ubicado en el tercer lugar como importador más grande según datos del 2017, se caracteriza por consumir alimentos totalmente orgánicos porque la mayoría de su población es vegetariana y vegana, sin embargo, el movimiento del mercado está llevando a los países europeos a consumir alimentos orgánicos procesados, lo que ha generado que se reduzcan las exportaciones de alimentos en estado natural (materia prima).

Por lo cual es preciso motivar las ventas al exterior, tomando como ventajas y aprovechando las bondades, beneficios y propiedades que se encuentran en dicho grano sin ser sometido al proceso de transformación, a su vez destacando su amplio valor histórico y cultural a través del tiempo.

Es importante la implementación de un diseño de exportación de quinua a Alemania porque contribuirá a la empresa Industrial Lingesa S.A a seguir expandiéndose comercialmente dentro del continente europeo, actualmente la empresa cuenta con experiencia de exportación en el mercado español, por lo cual se siente motivado para una nueva apertura comercial.

OBJETIVO GENERAL:

Diseñar un proceso eficiente para la exportación de quinua para la empresa Industrial Lingesa S.A al mercado alemán durante el periodo 2020-2021

El desarrollo de este trabajo de investigación tendrá como objetivo el diseño de un Plan de Exportación que servirá a la empresa Lingesa S.A. para que pueda exportar su producto a Alemania ya que abarcara aspectos como: preferencias del mercado meta, requisitos de ingreso del producto, logística completa de la exportación y costos generados en el proceso.

En la Introducción se presentan los antecedentes, importancia, además se justifica de manera breve la selección tanto del producto como del país y se da a conocer el objetivo a desarrollar a lo largo del proyecto.

En el capítulo I abordamos las fundamentaciones de los diferentes marcos, entre ellos tenemos: el histórico que muestra la consideración de la quinua a lo largo del tiempo; el teórico, el cual se acoge a los conceptos actuales del comercio exterior; marco legal, cuya función es dar a conocer los parámetros y regulaciones que respaldan a la investigación presentada.

El *capítulo II* trata de la metodología empleada para el desarrollo de la tesina, la cual busca dar un resultado sólido y veraz mediante el enfoque, tipos, métodos de investigación y herramientas aplicadas.

Finalmente en el capítulo III se desarrolla la propuesta que va a consistir en exponer la calidad del producto, sus características particulares respecto a la de otros países, así como examinar los requisitos de exportación y toda la normativa legal, abarcando la logística que debe emplearse para la venta en el exterior de este pseudocereal.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN

1.1 MARCO HISTÓRICO

De acuerdo al artículo de El tiempo, un periódico nacional de la ciudad de Cuenca, entre los antecedentes que parten desde el año 5000, se indica que los pueblos originarios de los Andes lo consideran un grano sagrado y una identidad cultural por los valores nutricionales que poseía,

Ya en la época colonial cuando los españoles conquistaron el altiplano, a la quinua la reemplazan por otros cereales y pasa de ser un alimento esencial para el pueblo andino para ser utilizado en rituales paganos.

En la Edad Contemporánea: La Asamblea General de las Naciones Unidas declaró el 2013 como el “Año Internacional de la Quinua” como una forma de hacer el reconocimiento a la cultura de los pueblos andinos, pues son los únicos que conservan la quinua en su estado natural, lo cual es necesario en la alimentación de generaciones presentes y futuras.

Desde el 2013 hasta la actualidad este pseudocereal está considerado como alimento estratégico de la seguridad alimentaria, cereal de ricos y cereal tentador de exportación.

La quinua tomó impacto en el mercado alemán después que la reconocieran como un súper alimento en el año de la quinua que se llevó a cabo en el 2013.

Existe una producción de este pseudocereal en Alemania independiente de las importaciones, pero los resultados no fueron satisfactorios y de poca duración, cabe resaltar que Europa después de la segunda guerra mundial, se dedicó netamente a la industrialización, lo cual los llevó a la deforestación indiscriminada, a pesar de contar con tierras fértiles no es suficiente ya que esto solo abastece al 1% del consumo nacional y por eso optan por la importación de productos agrícolas en general.

PARADOJA DE LEONTIEFF

La teoría de Leontieff (Pérez, 2012, pág. s/p) Es un análisis con base a la teoría de Heckscher-Ohlin, que indica que el factor principal es el trabajo más no el capital. Si un país es industrializado tendrá innovación en tecnología y procesos. Si es un país en vías de desarrollo, no contará con mucha investigación y sus productos no tendrán valor agregado, ya que su mano de obra se basa en producir bienes primarios. Asegura que se debe invertir en la formación de profesionales para que el país obtenga desarrollo.

Se tomó como referencia la teoría de “La paradoja de Leontieff” porque se apega a la realidad de los países en vías de desarrollo. Ecuador a pesar de no ser un país industrializado y de no contar con tecnología avanzada, goza de unas bondades naturales, ya sean del suelo, clima o por su ubicación geográfica, lo que hace que sus productos se destaquen por sus características únicas. A su vez, se está ampliando el ámbito tanto estudiantil como comercial para las nuevas tendencias de alimentos, incentivación y recuperación del consumo los granos ancestrales debido a su alto valor nutricional. También existen campañas de activación para este tipo de productos saludables, aumento producción, en los sembríos, con la finalidad de dar apertura a negociaciones internacionales y de este modo ir intensificando los productos no tradicionales ecuatorianos.

1.2 MARCO TEÓRICO

Teoría La Prematura Desindustrialización En Los Países En Desarrollo

Surge en el año 2015 proclamada por Dani Rodrik, (Rodrik, 2015, pág. s/p) señala que la manufactura es el único sector capaz de alcanzar una escala sostenible en el mercado mundial, afirma que ese es el sector es capaz de lograr un crecimiento sostenido de alta productividad, indica que un país no se puede dedicar al comercio de servicio sin haber pasado por la industrialización.

Esta teoría actual del comercio internacional, del economista Dani Rodrik “La prematura desindustrialización en los países en desarrollo” explica que la razón de cuán importante es el sector industrializado en este caso el sector manufacturero. Si bien es cierto, vivimos en una época donde ya todo es globalizado y donde la compra-venta se la realiza vía on-line, pero lo que Rodrik destaca de su teoría es que no podemos vivir de las exportaciones de servicio, no hay que dejar a un lado la industrialización ya que con ella producimos e incrementamos las exportaciones con la finalidad de abastecer la demanda nacional e internacional. Pero si nos dedicamos netamente al comercio de servicios dependeríamos de las importaciones en lugar de sustituirla.

Ecuador es un país que recién empieza con las exportaciones de servicio como lo es con el caso de la electricidad, esto es beneficioso y nos hace más competitivo pero a su vez hay que continuar buscando la manera para poder industrializarse y contar con tecnología avanzada sin dejar atrás nuestras ventajas naturales.

Comercio Internacional

Según (Correa, 2014) con el surgimiento de la necesidad de intercambiar bienes, se originan los mercados internacionales, ya que ningún país es autosuficiente y por ende no puede producir todo, esto crea a que los países se especialicen de acuerdo a la ventajas que tengan ya sean naturales o de elaboración.

A mi criterio, el comercio internacional es aquel envío de un bien o servicio a un mercado internacional, con la finalidad de obtener a cambio una contraprestación económica. Escogí esta teoría ya que es aplicable a mi proyecto porque Alemania no cuenta con sectores de agroindustria y en caso de existir, los sembríos estos no llegan a su punto de germinación o en ciertos casos no abastece su demanda nacional, por lo que se sienten obligados a la importación de los productos agro.

Internacionalización

Bajo el criterio del máster de relaciones internacionales (Fanjul, 2017) la internacionalización de una compañía se define como un proceso que desarrolla una empresa con una parte de sus actividades, estas pueden ser: exportación de sus bienes o servicios, inversiones, compras de materias primas, elaboración o fabricación en otros países que no sea el país de origen de la compañía.

El máster afirma que para él no existen diferencias entre globalización e internacionalización, por su lado la globalización es un término general es decir, con eso nos podemos referir a temas, sociales, políticos, económicos, medio ambientales, culturales, en otros. Mientras que la internacionalización es algo más exclusivo de empresas o instituciones, pero cumplen el mismo fin estar fuera del país de origen.

Este término se liga a la empresa Industrial Lingesa S.A porque internacionalización no solamente describe la acción de llevar a la empresa del fuera territorio originario sino que abarca mucho más, el máster expone que la : “Internacionalización implica “salir” de las fronteras del país” (Fanjul, 2017, pág. 2) esto quiere decir que la empresa puede desarrollar la venta de sus productos internacionalmente, la compra internacional de materia prima para luego ser exportada como producto final, lograr inversiones entre otras y no enfrascarse en que la empresa debe abrir sede en otro país.

Distribución

Dentro de un sitio web europeo señala que “se trata de una de las partes de la gestión de la cadena de suministro que tiene como objetivo que la llegada de un producto o bien hasta el cliente” (Instituto Europeo de Posgrado, 2018, pág. 1)

La distribución es un rol muy importante ya que gracias a ello podemos tener nuestra mercancía en el lugar y fecha indicada, la distribución es la parte más importante del comercio porque sin ella retrasaríamos los procesos de producción o simplemente la entrega a nuestro cliente final.

Si queremos que nuestro diseño de proceso de exportación sea eficiente tenemos que tener muy en cuenta que nuestra distribución esté perfectamente coordinada ya que necesitamos poder contar con la quinua suficiente para nuestros futuros envíos.

Proceso de Exportación

La sede social española (Cargo Flores, 2018) indica que tiene como objeto disponer de requisitos que son irremplazable tales como: estudio de mercado, compradores objetivos, mostrar ventajas competitivas, planificar gestión, financiamiento, precios, cobros, creación de un proceso logístico, regulación del producto o servicio por posibles barreras arancelarias y no arancelarias, si es objeto de restricciones, normativas y documentación especial y por último los términos contractuales (Incoterms).

Un proceso de exportación es una secuencia de acciones que parte desde la iniciativa o idea de algún bien, servicio, emprendimiento o innovación, seguido de un riguroso estudio de mercado, planificaciones constantes de recursos financieros, estar al día de posibles cambios o vigencias legales.

Ecuador alienta a las exportaciones, apoyo total a las pymes, también tiene varias organizaciones dedicadas a capacitar a los productores y/o exportadores, inclusive seleccionan participantes para ferias internacionales, esta es una opción muy satisfactoria para las empresas o personas que deseen enviar internacionalmente bienes o servicios.

1.3 MARCO CONCEPTUAL

Para el desarrollo de esta tesina es necesario exponer los términos más relevantes con el objeto de proporcionar mayor entendimiento de los conceptos:

- **PSEUDOCEREAL:** Se denomina así porque no cumple con las características que normalmente tienen los cereales.
- **EXPORTACIÓN:** Es la salida legal de las mercancías, sea bienes y/o servicios de un territorio a otro para su uso o consumo.
- **ORGANOLÉPTICAS:** Aquellas propiedades y características físicas que tienen los alimentos en general.
- **GLICOSÍDICOS TRIPERPENOIDES.** - Elemento soluble, también conocida como saponina, el nivel de saponina se obtiene cuando entra en contacto con el agua.
- **BALANZA COMERCIAL.** - Es donde se reflejan las exportaciones e importaciones de un país, cuyos resultados pueden ser positivos o negativos, es decir un superávit o déficit respectivamente.
- **CONTRAPRESTACIÓN ECONÓMICA.** - Es una retribución monetaria como forma de pago por el servicio o bien prestado.
- **HITO:** Es un hecho trascendental de la historia.
- **PYMES:** Es un término que se utiliza cuando hablamos de pequeñas y medianas empresas.

1.4 MARCO JURÍDICO

Para la elaboración del marco jurídico se requiere el orden de la pirámide de Kelsen.

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

CAPÍTULO CUARTO

SOBERANÍA ECONÓMICA

- SECCIÓN SÉPTIMA
- POLÍTICA COMERCIAL

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. (CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR, 2008, pág. 146)

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO TODA UNA VIDA (2017-2021)

OBJETIVO 5:

IMPULSAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIBLE DE MANERA REDISTRIBUTIVA Y SOLIDARIA.

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 (...) (Plan Nacional para el Buen Vivir 2017-2021, 2017, pág. 72)

POLÍTICAS:

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2017-2021 (2017) establece las siguientes 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. 74)

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. (Plan Nacional para el Buen Vivir 2017-2021, 2017, pág. 74)

REGLAMENTO (UE) No 1384/2014 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO

Relativo al trato arancelario a las mercancías originarias de Ecuador

ART 1

DEFINICIONES:

c) “«mercancías originarias de Ecuador», el producto o productos que cumplen las normas de origen de conformidad con el título II, capítulo 2, del Reglamento” (...) (Diario Oficial de la Unión Europea, 2014, pág. 2)

Artículo 2

TRATO ARANCELARIO

1. “No se aumentarán los derechos de aduana aplicados a las mercancías originarias de Ecuador el 12 de diciembre de 2014 y después de esa fecha no se introducirá ningún nuevo derecho de aduana con respecto a dichas mercancías”. (Diario Oficial de la Unión Europea, 2014, pág. 2)

2. “El régimen arancelario establecido en el apartado 1 se aplicará sin perjuicio de las medidas adoptadas en virtud de los Reglamentos (...)”. (Diario Oficial de la Unión Europea, 2014, pág. 2)

Artículo 7

ENTRADA EN VIGOR, APLICACIÓN Y CADUCIDAD

(...) “Será aplicable a partir del 1 de enero de 2015”. (...) (Diario Oficial de la Unión Europea, 2014, pág. 3)

TRATADOS INTERNACIONALES: ECUADOR – UNIÓN EUROPEA

NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO MULTIPARTES UE-ECUADOR

En el **Art.13** párrafo **3** de la LEGISLACIÓN DEL ACUERDO INTERNACIONAL DE LA UNIÓN EUROPEA se constituye el siguiente texto:

“El comité de comercio podrá examinar el impacto de este acuerdo sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) de las partes, incluyendo cualquier beneficio resultante del mismo”. (Diario Oficial de la Unión Europea, 2016, pág. 17)

Según la investigación del Economista Ángel Cornejo Almeida (2017) nos dice que:

El Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador entró en vigor de forma provisional el 1 de enero de 2017. Lo negociado en el Acuerdo permitirá el ingreso al mercado europeo “*sin aranceles* de diversos productos: rosas, palmito, café, aceite de palma, margarinas, cacao, chocolate, jugos y confites de frutas tropicales, mermeladas, vegetales, *cereales*, entre otros” (pág. 1)

Estos productos de exportación favorecen directamente a los productores de la región litoral e interandina. “Así por ejemplo, para el caso del plátano el 71% de los productores son pequeños, para cacao es el 68%, en brócoli es el 63%, en piñas el 68%, café el 79%, y *quinua el 94%*” (pág. 1)

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

TÍTULO PRELIMINAR

OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

ART. 4 FINES. -

- o.** Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p.** Facilitar las operaciones de comercio exterior;
- s.** Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2018, pág. 4)

TÍTULO II

DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS PARA REGULAR EL COMERCIO EXTERIOR

Capítulo II

MEDIDAS NO ARANCELARIAS DEL COMERCIO EXTERIOR

ART. 80.- TASAS.- “Las tasas que se exijan para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones y otros trámites aplicables a la importación y exportación de mercancías” (...) (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2018, pág. 32)

Este artículo del (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2018) hace referencia a la clasificación de la mercancía de acuerdo a la nomenclatura establecida.

ART. 83.- NOMENCLATURA.-

Para la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias a la importación y exportación de mercancías (...) se utilizará la nomenclatura que defina el órgano rector en materia de comercio exterior, de conformidad con el Convenio sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), así como de cualquier otro sistema reconocido en los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador. (pág. 32)

Capítulo III

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

Dentro del capítulo III del COPCI, (2018) el Art.84 establece las normas de origen:

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.

Las mercancías podrán estar sujetas al cumplimiento de normas de origen para efectos de beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes, regímenes especiales aduaneros, y para otras medidas comerciales específicas donde se requiera determinar el origen de un producto. (pág. 32)

El capítulo III del COPCI, (2018) el Art.85 establece la certificación de origen:

ART. 85.- CERTIFICACIÓN DE ORIGEN.-

Corresponderá a la unidad gubernamental que se designe en el reglamento a este Código, regular y administrar la certificación de origen de las mercancías nacionales. (...) La entidad habilitada para el efecto certificará también el origen de las mercancías sujetas a operaciones de perfeccionamiento activo, que se produzcan en una Zona Especial de Desarrollo Económico, que cumplan las normas que se establezcan para el reconocimiento del origen del producto procesado, o de conformidad con los acuerdos internacionales aplicables, tanto para su exportación como para su introducción al territorio aduanero nacional. (pág. 33)

Título IV

DEL FOMENTO DE Y LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

El art. 93 del título IV del Copci (2018) expresa lo siguiente:

ART. 93.- FOMENTO DE LA EXPORTACIÓN

Fomento a la exportación: El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios. (pág. 35)

TÍTULO II
DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO
DE LO SUSTANTIVO ADUANERO
CAPÍTULO II
DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA ADUANERA

ART. 111.- SUJETOS DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA ADUANERA.- (...)
“La persona natural o jurídica que realice exportaciones o importaciones deberá registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, conforme las disposiciones que expida para el efecto la Directora o el Director General”. (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, 2018, pág. 40)

Art. 112 del COPCI (2018) señala la normativa aplicable:

ART. 112.- NORMATIVA APLICABLE:

La normativa aplicable para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera es la vigente a la fecha de aceptación de la declaración aduanera. Sin embargo, los tributos aplicables son los vigentes a la fecha de presentación de la declaración aduanera a consumo de las mercancías en la importación y en la exportación serán los vigentes a la fecha de ingreso a la zona primaria aduanera. (pág. 40)

CAPÍTULO VII
REGÍMENES ADUANEROS
SECCIÓN II
REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

El COPCI (2018) Entiende a la exportación definitiva como:

ART. 154.- EXPORTACIÓN DEFINITIVA.-

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables. (pág. 51)

REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (DECRETO No. 758)

Sección II

REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

Subsección I

EXPORTACIÓN DEFINITIVA

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 DE LOS DERECHOS INTELECTUALES

En el documento oficial del Servicio Nacional de Derechos Intelectuales indica lo siguiente:

ART 1.- DE LA AUTORIDAD COMPETENTE EN MATERIA DE DERECHOS INTELECTUALES.- “Créase el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI), como organismo técnico de derecho público... Con personalidad jurídica propia, dotado de autonomía administrativa, operativa y financiera...” (Propiedad Intelectual , 2018, pág. 3)

ART 2.- OBJETO.- “El SENADI es la autoridad competente en materia de derechos intelectuales... ejerce facultades de regulación, gestión y control...” (Propiedad Intelectual , 2018, pág. 3)

ART 3 ATRIBUCIONES DEL SENADI.- Cuenta con las siguientes atribuciones:

1. “Proteger y defender los derechos intelectuales; organizar y administrar la información sobre todos los registros de todo tipo de derechos de propiedad intelectual...” (Propiedad Intelectual , 2018, pág. 3)

2. “Sustanciar los procedimientos y resolver sobre el otorgamiento o negativa de los registros de derecho de propiedad industrial de patentes de invención... marcas; lemas comerciales; nombres comerciales...” (Propiedad Intelectual , 2018, pág. 4)

LEY DE LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR

ART 1.- ÁMBITOS Y OBJETIVOS.- “Las disposiciones de la presente Ley son de orden público y de interés social, sus normas por tratarse de una Ley de carácter orgánico, prevalecerán sobre las disposiciones contenidas en leyes ordinarias”... (Defensoría del Pueblo , s.f, pág. 2)

ART 4.- DERECHOS DEL CONSUMIDOR

Dentro de este artículo de la (Defensoría del Pueblo , s.f) se indica los siguientes derechos:

2. Derecho a que los proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad

4. Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pueden presentar (pág. 4)

CAPÍTULO IV INFORMACIÓN BÁSICA COMERCIAL

ART. 9 INFORMACIÓN PÚBLICA.- “Todos los bienes a ser comercializados deberán exhibir sus respectivos precios, peso y medida de acuerdo a la naturaleza del producto” (Defensoría del Pueblo , s.f, pág. 6)

ART. 14 ROTULADO MÍNIMO DE ALIMENTOS

Sin perjuicios de lo que dispongan las normas técnicas al respecto, los proveedores de productos alimenticios de consumo humano deberán exhibir en el rotulado de los productos obligatoriamente, la siguiente información: a) nombre del producto; b) marca comercial; c) Identificación del lote; d) razón social de la empresa; e) contenido neto; f) número de registro sanitario; g) valor nutricional; h) fecha de expiración o tiempo máximo de consumo; i) lista de ingredientes; j) precio de venta al público; k) país de origen; l) indicación si se trata de alimento artificial, irradiado o genéticamente modificado. (págs. 6-7)

CAPÍTULO XII

CONTROL DE CALIDAD.-

ART. 64 BIENES Y SERVICIOS CONTROLADOS.- “El Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, determinará la lista de bienes y servicios, provenientes tanto del sector privado como del sector público y al cumplimiento de normas técnicas...” (Defensoría del Pueblo , s.f, pág. 21)

LEY DE TRANSPORTE MARÍTIMO Y FLUVIAL

En los artículos de (Autoridad Portuaria de Manta, 1972) se estipulan lo siguiente:

ART. 3

- b)** Asegurar el establecimiento de servicios eficientes en las rutas esenciales para mantener en cualquier época el flujo de comercio transportado por agua.
- c)** Coordinar el transporte marítimo con los demás medios de transporte interno y externo;
- d)** Fijar la política portuaria adecuada para satisfacer las necesidades actuales y futuras del comercio por la vía marítima y fluvial;
- e)** Regular la navegación marítima y fluvial ecuatoriana de acuerdo con lo estipulado en la presente Ley y demás Reglamentos (pág. 2)

ART. 7

e) Determinar los tráficos internos y al exterior, de las líneas de navegación de los buques nacionales de propiedad del Estado o particulares, los sistemas de medidas, la frecuencia del servicio y los ajustes de tráfico marítimo y fluvial en coordinación con los otros servicios de transporte nacionales. (pág. 4)

NORMA TÉCNICA ECUATORIANA OBLIGATORIA

INEN 1673

El Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN (Servicio Ecuatoriano de Normalización, s.f) indica las siguientes directrices:

1.- OBJETO.- Esta norma establece todos los requisitos que cumplir el grano de quinua (*Chenopodium quinoa*)

2. ALCANCE.-

2.1 Esta norma solo se aplica a la quina en grano.

2.2 Esta norma no se aplica a la quinua destinada a semilla. (pág. 1)

6.- REQUISITOS COMPLEMENTARIOS

6.1 ENVASE.- “El material de envase debe ser resistente a la acción del producto, de manera que no altere su composición química y su calidad organoléptica.” (Servicio Ecuatoriano de Normalización, s.f)

AGENCIA DE REGULACIÓN CONTROL FITO Y ZOOSANITARIO

Imagen 1
Requisitos para exportación dado por Agrocalidad

SOLO PARA IMPRESO

Requisito que unicamente se muestra en el certificado impreso.

DATOS GENERALES	
Tipo	Granos
Subtipo	Grano
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	quinua (<i>Chenopodium quinoa</i>)
Partida recomendada	1008509090
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0001

ALEMANIA

Quitar país en la versión impresa

Requisitos para exportación

R1	Certificado Fitosanitario de Exportación.
R2	Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso

Fuente y Elaboración: Agrocalidad

<https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos1/consultaRequisitoComercio.php>

“Es la agencia encargada de la regulación y control de la sanidad del sector agropecuario y la inocuidad de los alimentos (...)” (Agrocalidad, pág. 7)

“Garantiza el acceso a mercados internacionales de plantas, productos vegetales y demás artículos reglamentados certificando su calidad fitosanitaria, a través de la homologación de requisitos para el mejoramiento de los flujos comerciales agrícolas”. (El Diario, 2017, pág. s/p)

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA EMPLEADA

2.1 ENFOQUE

Para este diseño de proceso de exportación se utilizó un enfoque **mixto**, porque se recogió información para tener una idea general de los gustos y preferencias de los alemanes y así explicar las estadísticas de la tendencia de consumo de este pseudocereal en el mercado meta.

2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación aplicada para esta tesina será:

- **Descriptiva:** Mediante la investigación elaborada se identificó el problema, el cual es la falta de conocimiento de un diseño de proceso para exportación de quinua dirigida a la empresa Industrial Lingesa S.A
- **Explicativa:** Se indica la manera y el paso a paso para poder llevar a cabo la aplicación de exportación al país europeo, mostrando las preferencias, tendencias de consumo, exigencias, restricciones, ventajas y demás relacionadas con el producto.
- **De campo:** Porque es donde se encuentra la situación que originó el problema, la presente investigación se certifica mediante los resultados de las herramientas aplicadas, el cual son: la observación, que se la realizó en las instalaciones de la empresa para ver el manejo, acopio, verificación del pseudocereal, envasado del producto para así realizar la venta internacional, además se utilizó la entrevista a la administradora de la empresa seleccionada para así tener mayor información y orientación.

2.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Se lo realizó mediante el método de investigación **teórico**, el cual nos permite tener una mejor comprensión de los aspectos investigados a lo largo del proyecto:

Análisis y Síntesis.- Este se lo aplicó al utilizar las herramientas de análisis: PEST, FODA y el modelo CAME, de las cuales se tomó información de varias fuentes, para poder aplicarlo y brindar soluciones al presente proyecto, los mismo que sirven para analizar los aspectos externos e internos, relacionados directa indirectamente a la empresa.

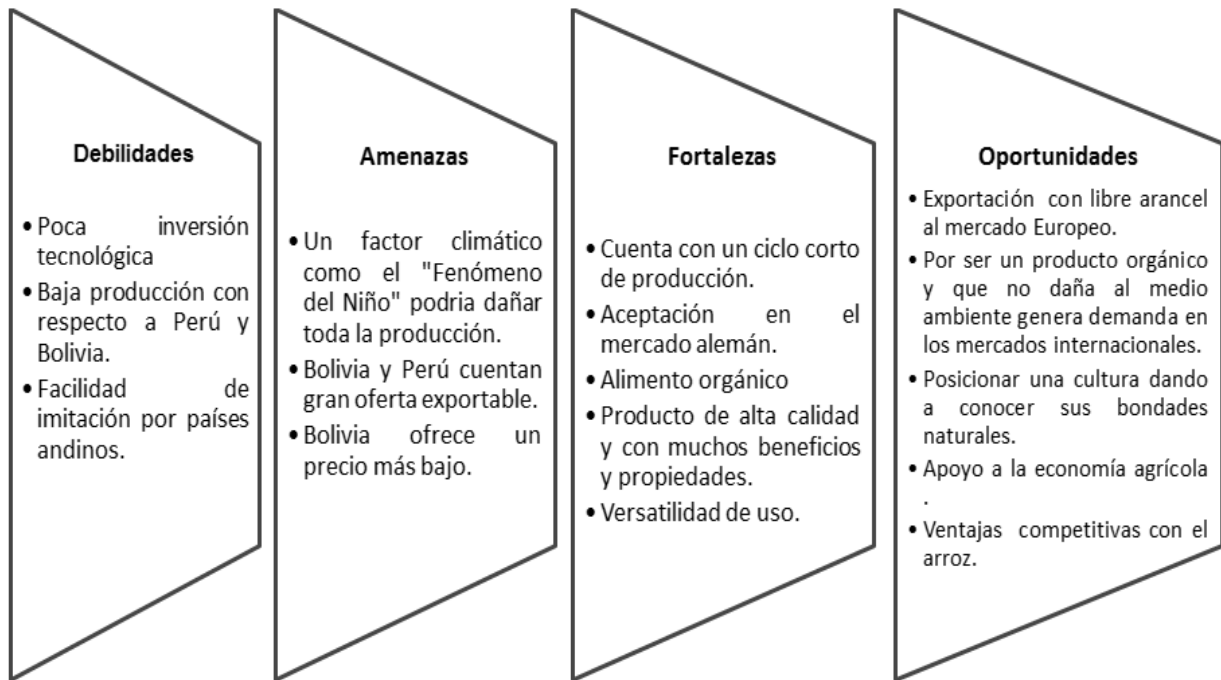
Gráfico 1
Análisis Pest



Fuente: Varias fuentes.

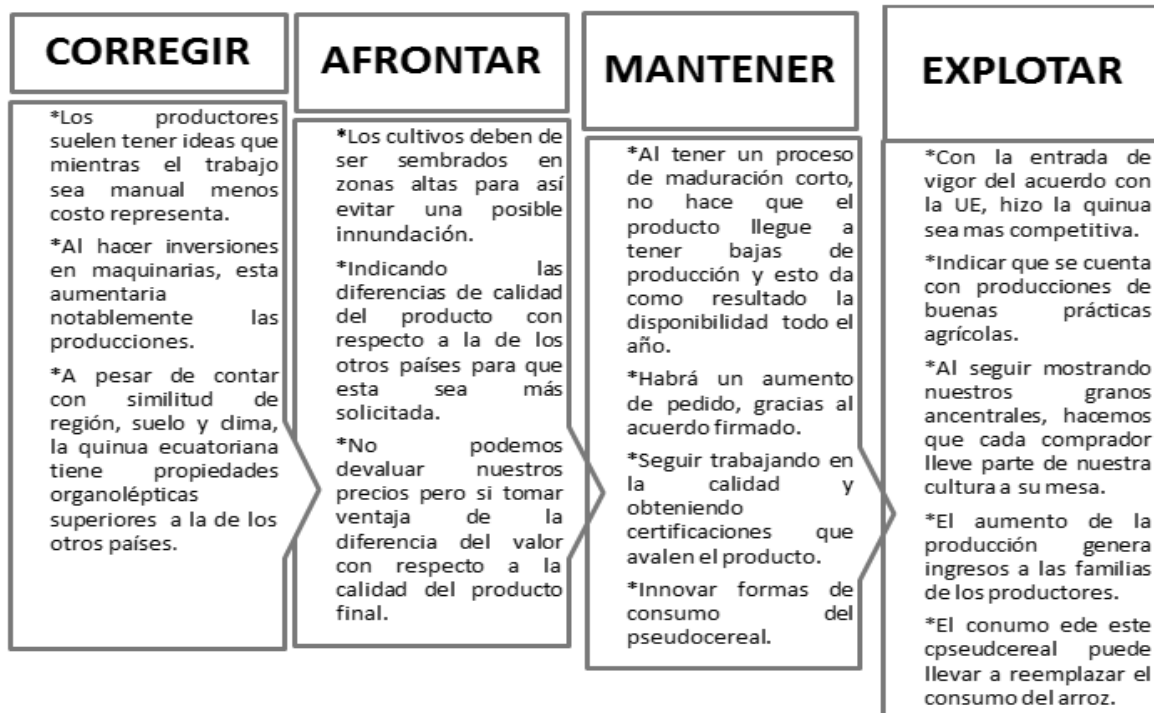
Elaboración: La Autora.

Gráfico 2
Análisis DAFO



Fuente: Varias fuentes
Elaboración: La Autora

Gráfico 3
Modelo CAME:



Fuente: Análisis DAFO
Elaboración: La Autora.

Inducción y Deducción.- Con ayuda de este método se llegó a las conclusiones de la bitácora de observación y con la entrevista obtuvimos una visión más amplia para poder optimizar el presente diseño de proceso.

Conclusiones de la Guía de Observación:

- ❖ La experiencia que tienen los agricultores es muy eficiente y cuentan con procesos manuales e industrializados para la recolección y limpieza del grano.
- ❖ Las instalaciones de la fábrica cuentan con las medidas higiénicas y de seguridad necesarias para el acopio del grano.
- ❖ Los cartones y mercadería llegan en buen estado y sellados, listos para el traslado siguiente.

Histórico - Lógico. Se lo seleccionó porque lo histórico reúne datos para análisis posteriores, mediante: las estadísticas, líneas de tiempo, informes y demás, acerca del producto; mientras que lo lógico se encarga de analizar el funcionamiento que vaya a tener el desarrollo previamente realizado con los objetos de estudio mencionados con anterioridad.

Se tomó en cuenta el método de investigación **empírico**, el cual se realizó mediante la **observación directa e indirecta y entrevista** las cuales sirvieron para obtener una información más ampliada.

OBSERVACIÓN:

Observación Directa:

Esta observación (Ver Anexo A), fue participativa porque estuve en las instalaciones de la empresa viendo el manejo en general desde el acopio del producto en fábrica hasta el envío a la matriz y será detallado en la guía de observación, cuyo resultado fue favorable y sus procesos rápidos y eficientes. A continuación un breve resumen de los días observados:

El día 28 de enero del 2020, se llegó a Cayambe y se visualizó el proceso de sembrío y limpieza de quinua, en el cual se llegó a la conclusión que los agricultores son eficientes pero que aún cuentan con procesos mixtos es decir manuales e industrializados para la recolección y limpieza del grano.

El día 30 de Enero del 2020, estuve en la fábrica de la empresa Industrial Lingesa S.A, ubicada en el km 18.5 vía Samborondón, se observó el acopio de quinua, cuya conclusión fue que aquella instalación cuenta con las medidas de seguridad e higiénicas para el acopio del pseudocereal.

En el mismo día también se realizó la visita a la empresa ubicada en el centro de Guayaquil, Pichincha 833 y Colón, donde se da el ingreso de la mercadería previamente enviada desde la fábrica, se acabó observando que los productos son transportados en cartones y estos llegan en muy buen estado listo para el envío posterior.

Comentario.- En la guía de observación junto a datos de la entrevista fue un material de apoyo en el cual se recaudó información que ayudó para elaborar el desarrollo del flujo de proceso de la empresa.

Observación Indirecta: Se tomó en cuenta las fuentes terciarias consultadas, para así obtener una idea clara de las tendencias de consumo y otros parámetros necesarios que conlleva el estudio de mercado.

Tabla 1
Parámetros de investigación para elaborar un estudio de mercado

PARÁMETRO	DESCRIPCIÓN	RESULTADO
ESTILO DE VIDA DE LOS ALEMANES	Veganos, vegetarianos y flexitarianos	1.3 millones de veganos; 8 millones de vegetarianos; mas de la mitad de la población es flexitariana.
NIVEL DE ALFABETIZACIÓN	87% de la población culminaron la educación media superior	Los alemanes tienen mucho conocimiento en especial en los alimentos saludables y en productos que reduzcan la contaminación ambiental.
EDUCACIÓN	Situado por arriba del promedio en todos sus ámbitos tanto personal como laboral.	Esto quiere decir que cuentan con excelente educación, empleo, trabajo, remuneración, estado de salud, vivienda y autorealización.
EMPLEO	75% de la población cuenta con empleo	Más de la mitad de la población es económicamente activo.
NIVEL ECONÓMICO	47.585 dólares al año	Población con altos niveles de ingreso, con un ingreso promedio aprox de 4.000 dólares mensuales
FUENTES CONSULTADAS	OCED; Departamento De Asuntos Económicos Y Sociales De Las Naciones Unidas; Mintel; Ecobnb; La Vanguardia; Instituto Demoscópico Forsa	Información fidedigna del mercado alemán

Fuente: Páginas de Internet

Elaboración: La Autora.

Comentario.- Con estos resultados se obtuvo una amplia información de nuestro mercado meta, con esto podemos terminar sus gustos, preferencias, tiempos y formas de consumo de los alimentos y así asegurando que nuestra venta del pseudocereal tenga una aceptación favorable, ya que conocen de alimentos proteicos, también esta observación indirecta fue productiva ya que investigamos hasta el nivel de ingreso económico y así podremos terminar si tienen la posibilidad de adquirir este alimento.

ENTREVISTA

Se empleó la entrevista para obtener datos relevantes para el desarrollo del proyecto, se utilizó una grabadora para poder recopilar la información, fue una entrevista **semiestructurada**, con **preguntas abiertas**, fue **directa**, e **individual**.

Entrevista 1

Nombre: Ing. Reina Tapia

Cargo: Administrador

Tiempo de duración: 15 minutos

Lugar: Productos: “La Cena”

La administradora es la persona encargada del seguimiento de las exportaciones, del manejo de precios, negociaciones, acopio y toda la parte operativa de la empresa. Con esta entrevista se obtuvo información del almacenamiento del grano, de la variedad más apetecida por el consumidor, de la relación entre comprador – productor y lo más importante es que sí cuentan con la capacidad de exportación para el mercado alemán.
(Ver Anexo B)

2.1 HERRAMIENTAS APLICADAS

- ✓ Observación
- ✓ Entrevista

2.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Mediante el enfoque mixto, el tipo y métodos de investigación, se obtuvo un resultado factible de preferencias, aceptación del pseudocereal en el mercado alemán mediante el estudio del consumo del producto, el cual estará más detallado en el capítulo III, también se tomó en cuenta los movimientos de exportaciones según data de los últimos cinco años, con la finalidad de obtener un resultado sólido y veraz.

Por lo cual se concluyó que la empresa tiene la estructura y disponibilidad del producto para efectuar las exportaciones al mercado de Alemania, pero se precisa un diseño de exportación personalizado para que sirva de referencia y así las operaciones sean optimizadas no solo en tiempo sino en recursos, de esta manera la empresa podrá ingresar al mercado meta con un precio más competitivo.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1 PROPUESTA

La empresa Industrial Lingesa S.A cuenta con exportaciones de su producto a Estados Unidos y España, por lo que se requiere un nuevo mercado, de aquí parte la propuesta y consiste en expandir las ventas de este pseudocereal a nivel internacional, de la empresa Industrial Lingesa S.A. , hacia el mercado alemán mostrando la viabilidad de exportación de su producto para un mercado que no es el habitual, el mismo que tiene apertura para este tipo de productos porque cuenta con exoneraciones y beneficios mediante el acuerdo firmado entre Ecuador y la Unión Europea.

3.2 TÍTULO DE LA PROPUESTA

Diseño De Proceso De Exportación del Cereal Andino (Quinoa) A Alemania para la Empresa Industrial Lingesa S.A.

3.3 OBJETIVO DE LA PROPUESTA

Diseñar un proceso eficiente para la exportación de quinua para la empresa Industrial Lingesa S.A al mercado alemán durante el periodo 2020-2021.

3.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Con base a todas las investigaciones de fuentes primarias, secundarias y terciarias, se pudo obtener información verídica y relevante para poder diseñar el proceso de exportación.

Este proyecto incluye: la aceptación de este pseudocereal en el mercado meta, análisis de la competencia nacional e internacional, además se toman en consideración todos los análisis internos y externos mediante los métodos de investigación, los

mismos que proporcionan una solución para poder implementarla, se especifican las factibilidades de la futura puesta en funcionamiento del proyecto, se analizan los factores necesarios para conocer a nuestro mercado meta, por último se procede a determinar la capacidad de la obtención del producto para la venta internacional, se elabora todo el proceso de exportación y logístico.

3.5 FACTIBILIDAD DE APLICACIÓN

Aquí se detalla brevemente y hace referencia a todas las viabilidades que se presentan en la elaboración de este proyecto.

Factibilidad Operativa.- Industrial Lingesa S.A, cuenta con una apropiada capacidad operativa para el manejo y elaboración adecuada de los productos, los cuales se producen desde 1990. El personal está capacitado con normas internacionales tecnología de maquinaria acorde a la necesidad producción.

Factibilidad Administrativa.- Industrial Lingesa S.A sí cuenta con el personal apto para desempeñar las actividades relacionadas al acopio, elaboración, producción, empaque y distribución.

Factibilidad Técnica.- La empresa se mantiene al tanto de las nuevas normativas y capacita a sus colaboradores para potenciar su conocimiento y habilidades. También se cuenta con las infraestructuras tanto para la fábrica como para la matriz.

Factibilidad Comercial.- Se ha determinado que tiene ventajas comerciales porque el producto mantiene un precio competitivo tanto a nivel nacional como para exportación.

Factibilidad Económica.- Se determinó un precio asequible para la venta al exterior, esto hace que el producto sea competitivo y deje un margen de ganancia para todas las partes involucradas, es decir importador – exportador.

Factibilidad Social.- La empresa cuenta con responsabilidad social que consiste en mantener a su personal constantemente capacitado, les brinda seguridad industrial, beneficios económicos.

Factibilidad Legal.- Bajo los marcos legales mencionados con anterioridad, puedo concluir que no hay ningún tipo de impedimento con respecto a leyes o permisos

requeridos. Ecuador junto a las entidades competentes tales como: Ministerios, Servicios de Rentas Internas (SRI), Corporaciones destinadas a Comercio Exterior, abren sus puertas e incentivan a los medianos y pequeños exportadores para la salida de productos originarios del país.

Cabe mencionar que gracias al bloque económico en el que Ecuador se encuentra adherido (CAN) Comunidad Andina de Naciones, tiene una amplia apertura al mercado Europeo, en el caso de la quinua (cereales y derivados) es producto del agro se encuentran el listado del (SGP+) Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea, lo que significa que la entrada al país de destino es con un arancel del 0%

Con esta factibilidad legal tenemos oportunidad de seguir aumentando la variable de las exportaciones No Petroleras del Ecuador y así seguir buscando la estabilidad en la balanza comercial, intensificar la producción y generar oportunidades de empleo, como lo establece el Plan Nacional de Desarrollo Toda una Vida.

3.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

INDUSTRIAL LINGESA S.A

Es la razón comercial de una pyme familiar creada en 1990, dedicada a la elaboración y distribución de condimentos, especias, frutos secos, esencias, granos, cereales, hojas secas y productos para repostería, también se importa materia prima al granel y se la distribuye al por mayor o menor a nivel nacional, como producto terminado con la marca “LA CENA”. Desde 1998 se exporta al mercado estadounidense y español.

3.7 CARACTERÍSTICA DE LA EMPRESA

MARCA:

Imagen 2
Marca de la empresa



Fuente y Elaboración: Productos La Cena.

SLOGAN: “Un toque único a tus comidas”

UBICACIÓN: La matriz de la empresa se encuentra en el centro de la ciudad de Guayaquil ubicada en Pichincha 833 y Colón, y su fábrica en el Km 18.5 vía Samborondón.

Imagen 4
Croquis Producto “La Cena” Centro



Imagen 3
Productos “La Cena” Centro



Fuente y Elaboración: Google Maps

ORGANIGRAMA

Industrial Lingesa S.A son comerciantes al por Mayor de Otros Comestibles y Productos Relacionados con número de RUC: 0990157782001, actualmente emplea a 28 trabajadores por lo que la Superintendencia de Compañías la ubica como una Pyme y su estructura organizacional se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Gráfico 4
Estructura Organizacional de la Empresa Industrial Lingesa S.A



Fuente: Industrial Lingesa S.A
Elaboración: La Autora

DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES DEL PERSONAL

Presidente.- Sra. Emperatriz Tapia, dueña y persona responsable de la toma de decisiones en el establecimiento.

Gerente General.- Ing. Carolina Orellana, responsable de la parte administrativa de la empresa.

Contador.- CPA. Geovanny López, persona encargada de la tributación, finanzas, gastos y demás afines de su profesión.

Jefe de Producción.- Tgnl. Luis Piedra, encargado de todos los procesos de acopio, elaboración de productos, embalaje, limpieza y demás funciones en la fábrica de la empresa y tiene a cargo a 23 empleados.

Administrador del Local.- Ing. Reyna Tapia, es la persona que se encarga de la parte operativa de la empresa, recepción de pedido, logística interna, traslados interprovinciales, manejo de precios y tiene a cargo a 2 empleados los cuales se dedican a la atención y venta al cliente.

Tabla 2
FICHA TÉCNICA

PARÁMETRO	DESCRIPCIÓN
PRODUCTO	QUINUA NATURAL BLANCA
	Son granos andinos de quinoa producidos en la sierra en Cayambe – Pichincha, Quito, por los socios de la Fundación de la Mujer y Familia Andina “Fundamyf”, bajo un sistema de producción orgánica con certificación. La trilla de los granos se realiza con máquinas, la limpieza de granos es a mano y con “mini clipper”, resultando un producto listo para el consumo, es decir sin cáscara.
DESCRIPCIÓN	
TIPO PRODUCCIÓN	Producción orgánica con Buenas Prácticas Agrícolas.
HUMEDAD DE GRANO	El grano es envasado con una humedad del 12 %
DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO	Todo el año
VOLÚMEN DE PRODUCCIÓN	250 toneladas de acopio al año
VARIEDAD	Quinoa blanca / Cayambe
ENVASADO/EMPAcado	Material de envase: Bolsas de polipropileno de color transparente, de 50 gr.

ALMACENAMIENTO	En condiciones sanitarias, libre de olores extraños, libre de plagas, en lugar cerrado, seco, ventilado a temperatura ambiente.
-----------------------	---

**CARACTERÍSTICAS
ORGANOLÉPTICAS**

PARÁMETRO	DESCRIPCIÓN
APARIENCIA	Grano de tamaño entre 1,5 a 2,0 mm., dureza media.
COLOR	Característico a la variedad en este caso: Claro, Blanco perlado o ligeramente crema.
OLOR	Característico al grano. No presenta indicios de descomposición.
SABOR	Característico al grano: No es desagradable al gusto del consumidor.
ASPECTO	Granos de color homogéneo y muy pequeños

TAMAÑO

DESCRIPCIÓN DEL GRANO	DIÁMETRO DEL GRANO
GRANDE	Diámetro entre 1.6 a 2.0 mm.

CERTIFICACIONES

Certificación orgánica Global Gap Certificación Agrocalidad Registro Sanitario
--

Fuente: Varias Fuente

Elaboración: La Autora

Dentro del sistema armonizado la partida arancelaria de la quinua corresponde a la 1008.50.00 (Chenopodium quinoa). Desde la firma del acuerdo multipartes de la Unión Europea con Ecuador en el 2016 y hasta la entrada en vigor del mismo en el 2017, se estableció que esta partida ingresa al mercado alemán con un arancel del 0%

Imagen 5

Arancel establecido para Ecuador otorgado por la UE con el acuerdo Multipartes.

Aranceles aduaneros ⓘ

Para el producto **1008500000** - "Quinua" "Chenopodium quinoa" ""
Exportado de **Ecuador** a **Alemania**
Año arancelario: **2019 (SA Rev.2017)**

Régimen arancelario ⓘ	Arancel Aplicado ⓘ	CRA ⓘ	Nota
Derechos NMF (Aplicados) ⓘ	37 EUR / 1000 kg netos	0,93%	
Tarifa preferencial para Ecuador ⓘ	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial ▲

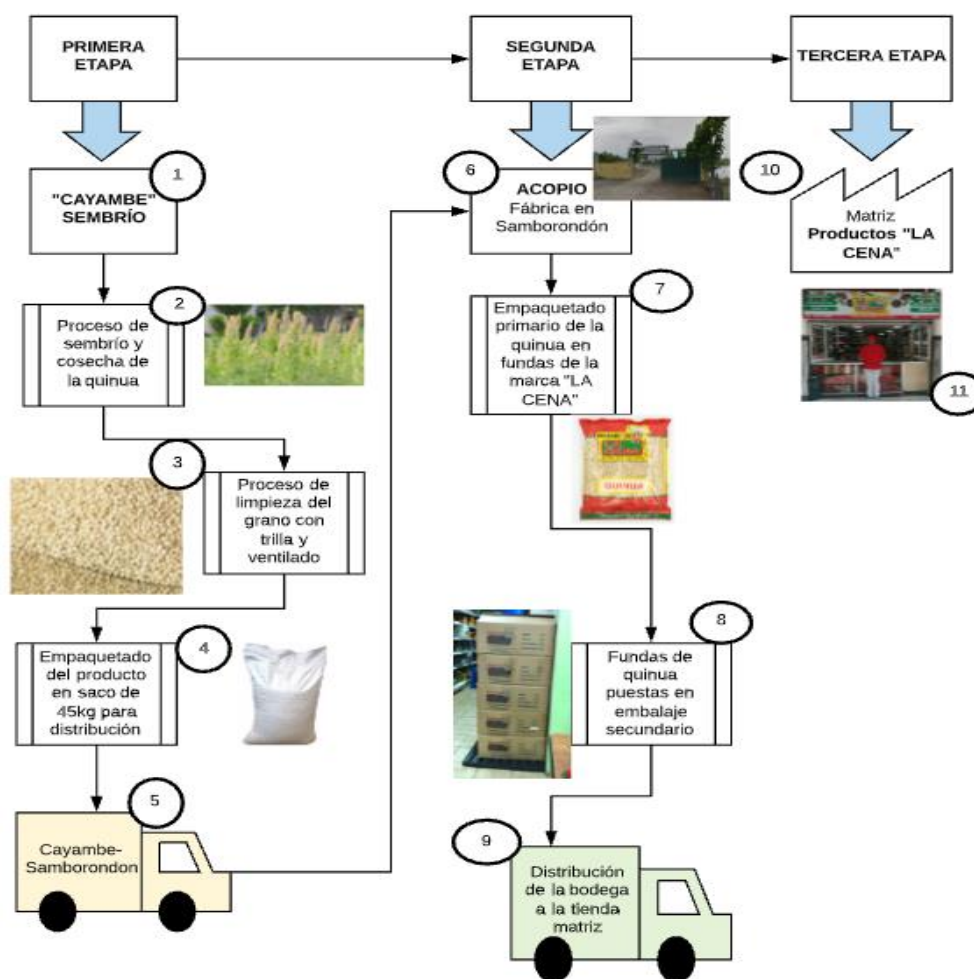
Información del acuerdo	Reglas de origen	Certificado de origen
NOMBRE TLC, CAN-UE EN VIGOR 2017-01-01 TIPO Acuerdo de libre comercio ALCANCE Plurilateral, Grupo-Grupo ESTADOS MIEMBROS Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador, Unión Europea, Perú	<input type="checkbox"/> Capítulo Sobre Reglas De Origen <input type="checkbox"/> Texto Completo Del Acuerdo <input type="checkbox"/> Reglas De Origen Especificas Del Producto	<input type="checkbox"/> Certificado De Origen

Fuente y elaboración: International Trade Centre -Trademap

<https://www.macmap.org/en/query/customs-duties?reporter=276&year=2019&partner=218&product=100850&level=6>

FLUJO DE PROCESO PARA LA OBTENCIÓN DEL PRODUCTO

Gráfico 5
Flujo De Proceso Industrial Lingesa S.A



Fuente: Industrial Lingesa S.A

Elaboración: La Autora

Explicación:

Primera Etapa:

1. El proceso de sembrío se lo realiza en el cantón Cayambe, en la provincia del Pichincha, cuyas hectáreas pertenecen a la Fundación de la Mujer y Familia Andina "*Fundamyf*", el cual es la empresa que nos provee la quinua.
2. El tiempo que demora de madurez de la quinua es de cinco a seis meses, luego de esto se procede a segar, no se requiere tantas semillas, se estima unos 8 a 10 kilos aproximadamente para obtener 100.000 o 160.000 plantas por hectáreas, lo que significa que por hectárea se obtiene unos 4 a 6 toneladas estimadas.

3. El tamaño del grano para exportación debe ser de un diámetro de 1.6 a 2.0 milímetros, esto se logra obtener cuando se siembra el grano y se pone la cantidad de agua necesaria para este tipo de cultivo. Una vez recolectado todo el pseudocereal se procede a la limpieza del mismo, el cual consta de la trilla que consiste en pisar o aplastar la planta con la finalidad de que salgan los granos, se registra al menos un 5% de pérdida por esta acción; después se procede al ventilado y limpieza, en esta acción se ventila al grano para separar las impurezas y al mismo tiempo se realiza el lavado y queda listo para el embalaje.
4. Se empaca en quintales de 45kg para su distribución.
5. Una vez listos los quintales, se lo trasladan en camión a la fábrica de la empresa Industrial Lingesa S.A

Segunda Etapa

6. Se recibe el producto en la fábrica en donde se lo acopia.
7. Se procede a realizar el empaquetado en las fundas de la marca “LA CENA”, cuyas presentaciones para exportación son de 500gr
8. Una vez que están listas las fundas se procede a colocarlas en los embalajes secundarios que son las cajas de cartón en el cual se ponen 24 fundas.
9. A continuación se ubican los cartones en el transporte que lo llevará a su destino final que es la matriz de la empresa ubicada en el centro.

Tercera Etapa

10. Listos los cartones en la matriz del centro, se lo ubican en pallets y quedan listo para ser recogidos y transportados al puerto de origen.

EMPAQUE:

Fundas de polipropileno Bio orientado de 500gr

Imágen 6
Empaque de 500 gr de Quinoa



Fuente y Elaboración: Productos La Cena

ESTUDIO DE MERCADO

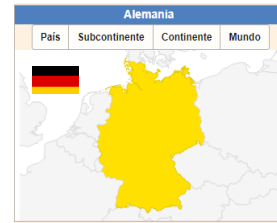
GEOGRAFÍA de Alemania

Capital: Berlín

Moneda: Euro

Religión: Mayormente cristianos

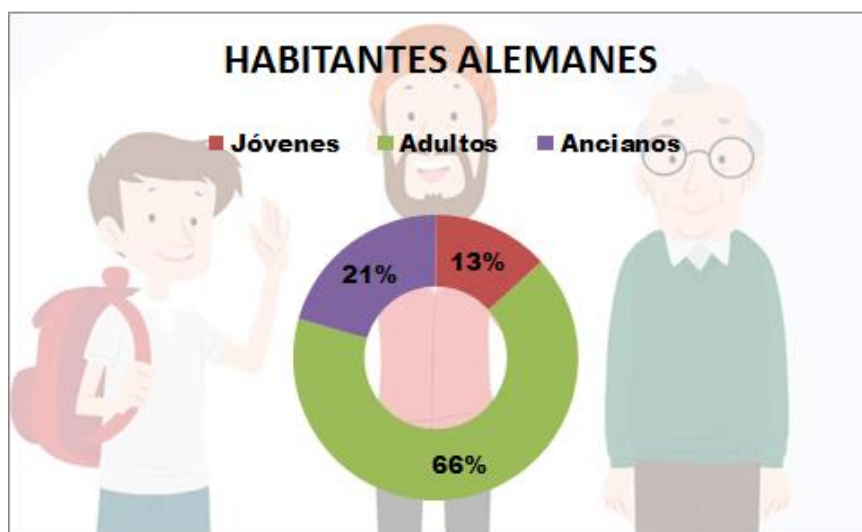
Pertenece a: Zona Euro, UE, EEE, G8, G20, FMI, OCDE, OTAM, ONU, COE, OSCE.



DEMOGRAFÍA:

En la República Federal de Alemania se registran 83.019.213 millones de habitantes (2020) cuya representación en porcentaje sería:

Gráfico Estadístico 1
Porcentajes de la población alemana



Fuente: Departamento De Asuntos Económicos Y Sociales De Las Naciones Unidas
Elaboración: La Autora

Aquellos porcentajes que son representados en el gráfico muestran que es un país muy desarrollado con una tasa baja de natalidad y mortalidad. Su esperanza de vida llega hasta los 81 años aproximadamente, esto se debe a la calidad de alimentación y agua que consumen, el 91% de la población está satisfecha con la calidad del líquido vital, lo afirma el Índice para una vida mejor (OECD, s/f).

Nivel de alfabetización:

El índice para una vida mejor (OECD, s/f) sostiene que es muy elevado, no hay presentaciones de registro porque son muy mínimas. El 87% de los adultos, en un rango que va desde los 25 hasta los 64 años han culminado la educación media superior.

Educación:

“Alemania se sitúa por arriba del promedio en educación y competencias, balance vida-trabajo, empleo y remuneración, ingreso y patrimonio, calidad medioambiental, sentido de comunidad, estado de la salud, compromiso cívico, vivienda, seguridad personal y satisfacción”. (OECD, s/f)

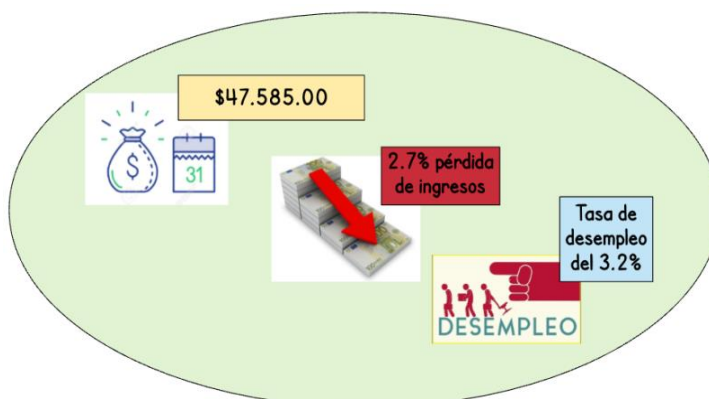
Empleo:

El análisis de del Índice para una vida mejor (OECD, s/f) arroja que el 75% aproximado de la población cuenta con un trabajo remunerado y estos van desde los 15 hasta los 64 años de edad.

Nivel Económico:

Se estima un ingreso de 47.585 usd al año, se debe a que no hay tanta probabilidad de perder un empleo, en Alemania los trabajadores afrontan un riesgo del 2.7% de pérdida de ingresos en caso de quedar desempleados, porque reciben ayuda por parte del estado, cuentan con una tasa de desempleo 3.2% así lo indica el Índice para una vida mejor (OECD, s/f)

Imagen 7
Nivel Económico



Fuente: OECD Better Life Index

Elaboración: La Autora.

Alimentación:

Mediante la información extraída del blog (ECO BNB, 2019) el vegetarianismo en Alemania apareció a finales del siglo XIX y en junio de 1892, la Unión VEBU (Vegetarierbund Deutschland) fue la primera asociación de veganos y vegetarianos en el país.

Se publicó una encuesta en la página de (Respuestas Veganas, s.f) del 2016 realizada por la Vegan Society Germany y el resultado fue de 1.3 millones de veganos y casi 8 millones de vegetarianos, los mismo que representan un rango de edad entre los 18 y 29 años.

Los alemanes se consideran una población principalmente carnívora y a la vez flexitarianos, es decir que consumen carne y comida vegetariana, más de la mitad de la población alemana no comen carne 3 o más días por semana. En estudios del 2016 de (Mintel , 2020), Alemania lanzó al mercado un 18% de productos veganos, reemplazando los platos típicos de carne en versiones veganas.

Este estilo de vida se ha vuelto parte de la cultura alemana ya que deciden tener una dieta vegetariana motivados para cuidar al medio ambiente, proteger el derecho de los animales y los beneficios para la salud, así lo indica una revista Europea, (Libretilla, 2019) incluso la Organización animalista PETA ha catalogado a Berlín como la mejor ciudad del mundo por sus buenas practicas alimenticias, lo cual excluye el consumo de productos de origen animal.

Entonces para las personas que deseen tener estos hábitos se les resultará muy fácil de adquirirlo ya que hay tiendas, restaurantes e incluso hoteles especializados que cuentan con estas ofertas gastronómicas.

En el documento de (PRO ECUADOR, 2019) se muestra lo siguiente:

Cultura de Negocios:

- Seres muy planificados ya sea en su vida personal como laboral, respetan totalmente las reglas y leyes, los negocios son muy serios y no se permite humor dentro de los mismos.
- Se debe cumplir con las fechas y horarios establecidos, se debe asistir puntual a los encuentros.

- La presentación es una de las cosas más importantes, es necesario vestir formal y con pudor en las negociaciones, además siempre utilizar los títulos nombres y apellidos de los alemanes.

Conclusión breve del estudio del mercado: Los alemanes son personas muy conservadoras, organizadas y puntuales, tienen un alto nivel de educación, bajo nivel de desempleo, ingresos económicos elevados, estilos de vida totalmente saludables buscan mantener el equilibrio alimenticio sin dejar atrás sus preferencias de carnes, embutidos y cerveza. A medida que transcurre el tiempo los jóvenes de 18 años son los más ligados a la tendencia de veganos y vegetarianos, lo que los llevará a un futuro con una alimentación más proteica y quizás siga aumentando el nivel de mortalidad en este país.

PERFIL DEL CONSUMIDOR:

El nicho de mercado es para los consumidores de los productos completamente saludables y orgánicos, en este caso nuestro mercado meta sería los vegetarianos y/o veganos.

Dentro de un artículo de la revista (La Vanguardia, 2017) Alemania adoptó como parte de cultura gastronómica consumir sus propios platos típicos en versiones veganas, ellos no consumen carne al menos 3 veces por semana, así lo indica el Instituto Demoscópico Forsa. Bajo esta información también podríamos incluir al resto de población que posiblemente también lo consumiría sin necesidad de pertenecer al grupo del veganismo.

La investigación del consumidor de (Mintel , 2020) en el 2015, confirma esta tendencia y revela los siguientes datos; aumento de interés en el flexitarismo, el 7% de los adultos alemanes siguen una dieta vegetariana, el 33% de la población está reduciendo el consumo de carne roja y 19% incorporan alimentos vegetarianos en sus comidas, además, los Millennials entre 16 y 24 años se definen como vegetarianos y son más conscientes de la salud y nutrición. En un artículo web de (ECO BNB, 2019) los analistas de YouGov expusieron que los vegetarianos representaban al 10% de la población se concentraban en **Berlín**, mientras que en **Hamburgo** se lo conoce por

tener tiendas de refrigerados veganos y por abrir una escuela culinaria de comida saludable.

Imagen 8
Flexitarismo en Alemania



Fuente: Mintel
Elaboración: La Autora

ESTADÍSTICAS DE LA QUINUA

PRINCIPALES DESTINOS DE LA QUINUA ECUATORIANA

En este gráfico de pastel se puede observar los principales destinos de la quinua ecuatoriana durante el periodo de los últimos 5 años (2015-2020) y el porcentaje que representan, en el caso de Alemania es del 12%

Gráfico Estadístico 2
Principales destinos de la quinua ecuatoriana

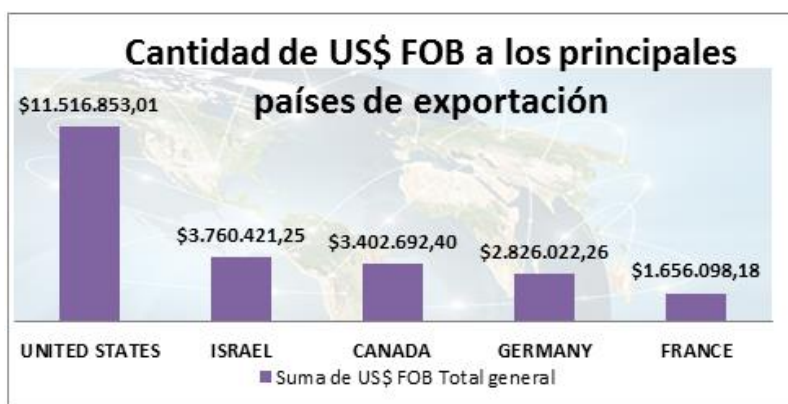


Fuente: Base de datos DATASUR (2020)
Elaboración: La Autora

VALOR FOB EXPORTADO A LOS PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES

Gráfico Estadístico 3

Valor FOB exportado a los principales países compradores



Fuente: Base de datos DATASUR (2020)

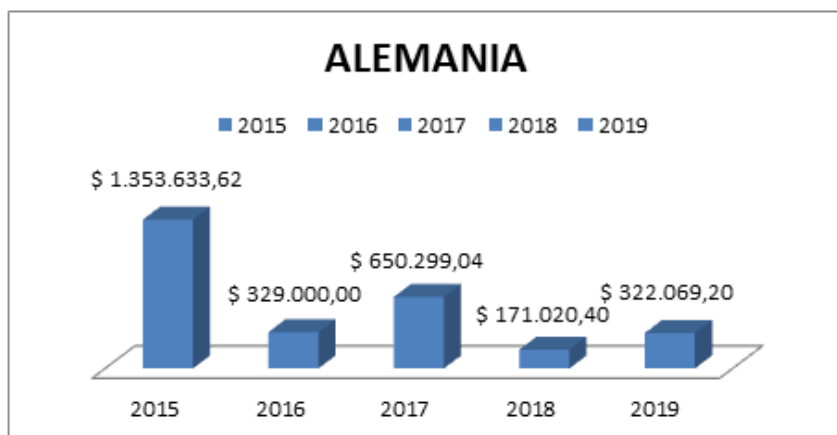
Elaboración: La Autora.

En el gráfico de barras se puede visualizar los valores en dólares Fob, durante los 5 años (2014-2019) donde señala que se exportó a Alemania un estimado de 2 millones de este pseudocereal.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A ALEMANIA DURANTE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

Gráfico Estadístico 4

Evolución de las exportaciones a Alemania durante los últimos 5 años



Fuente: Base de datos DATASUR (2020)

Elaboración: La Autora

En el periodo del (2015) se registró una gran cantidad de venta al exterior que representó \$1.353.633,62, mientras que en el último año (2019) se observa que esta aumentó con respecto al periodo anterior.

ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO

Competidores Nacionales

A nivel nacional existen 5 entre micro, pequeñas y mediana empresas (MIPYMES) llamadas: Fundación Maquita, GourmetAndino, Inagro, Proquinua S.A, Sumaklife.



Dichas empresas se dedican a la comercialización de quinua en diferentes presentaciones que por lo general es en sacos de 25kg y variedades de los productos procesados tales como quinua orgánica, snacks crocantes, entre otros, en los sectores estratégicos de: Estados Unidos, Francia, Alemania y Canadá, entre otros.

¿Cómo se destacaría la Empresa Lingesa S.A dentro del mercado nacional si ofertan la misma quinua para exportación?

La empresa cuenta con dos formas de sobresalir, **la primera** es que la quinua que ofrece para exportación es totalmente pelada y sin rastros de cáscara, es decir que al momento de cocinarla no tiene un sabor amargo, ni se necesita más procesos de lavado para quitarle lo restante de la cáscara, también se le añade que no se la cultiva en las regiones tradicionales como es en el caso de la provincia de Chimborazo, sino que se la siembra es en Cayambe y la particularidad de esta región es que el producto es más limpio y con mejor sabor que el resto de las provincias.

La segunda, que se envían en presentaciones al granel, generalmente en sacos de 25kg, por lo que la empresa optará por enviar presentaciones de 500gr los cuales ahorrarían el proceso de empaquetamiento en destino y más rápida la distribución para el consumidor final.

Competidores Internacionales: contamos con 2 gigantes productores que son Bolivia y Perú.

Bolivia:

Este país está catalogado por ser el exportador #1 de este pseudocereal, el cual se ve reflejado en las estadísticas que se presentan a continuación que van desde el año 2006 hasta el 2019, las mismas que han generado muchas ganancias, en el último año se registran valores preliminares hasta el 29 de abril de 5.174 millones, lo cual se debe a que comercializa producto a bajo costo y gran volumen.

Gráfico Estadístico 5
Evolución histórica de la quinua Boliviana



Fuente y Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior (2018)
<https://ibce.org.bo/publicaciones-ibcecifras-pdf.php?id=729>

Gráfico Estadístico 6
Países destino de las exportaciones de quinua Boliviana.



Fuente y Elaboración: Instituto Boliviano de Comercio Exterior (2017)
<https://ibce.org.bo/publicaciones-ibcecifras-pdf.php?id=729>

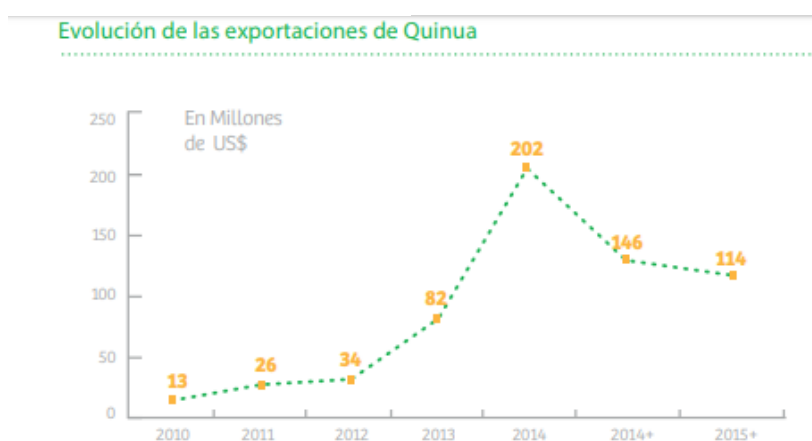
El destino de la quinua boliviana principalmente es para Estados Unidos, seguido de los países europeos. Los países de competencia (Perú, Ecuador) también

tiene en común el mercado de EE.UU y de la misma manera nos representa más de la mitad de las exportaciones.

Perú:

Se lo considera como el exportador más cotizado de quinua por la cantidad de hectáreas sembradas que por ende se ve reflejado en el volumen para las ventas, la cual es una variable de peso al momento de las exportaciones, ya que disponen del producto cuando se lo amerite. En la gráfica podemos la evolución de las mismas.

Gráfico Estadístico 7 ***Exportaciones de Quinua Peruana***



Fuente y Elaboración: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior SIICEX (2015)

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/549056545rad4FEC7.pdf>

Bolivia y Perú tienen mucha ventaja al lado de Ecuador porque para empezar son países que manejan sus propias monedas y ellos tienen el control de devaluarla si ese fuera el caso, lo que los hace más competitivos a nivel internacional ya que su precio es más económico comparado con el de la quinua ecuatoriana, ya que nosotros somos un país dolarizado y por tanto no tenemos control del tipo de cambio.

Por otro lado Bolivia se destaca por el precio que maneja internacionalmente, ya que ofrece un precio más bajo frente al tipo de cambio e incluso se ha mencionado temas de dumping por parte de este país.

Mientras que Perú sobresale por su capacidad de producción de este tipo de sembríos, tanto así han llegado a haber sobreproducción del mismo. Esto es una ventaja ya que disponen del producto siempre y en cantidades que no dejaría desabastecida la demanda tanto nacional como internacional.

¿Cómo Ecuador puede competir frente a estos países Andinos?

Desde que Ecuador comenzó con el cultivo de este cereal andino, ha tenido un avance positivo al pasar de los años y es reconocido por la alta calidad inigualable aunque falta competitividad para estar al nivel de los países principales.

Sabemos que no contamos con la capacidad de producción como los países mencionados, ni tampoco podemos modificar el precio de tipo de cambio de nuestra moneda, la única manera de competir es aprovechando la calidad de nuestra quinua ya que es la mejor, por el tipo de suelo en que se siembra, cabe recordar que otros países aledaños tienen el mismo tipo de suelo pero las condiciones climáticas son diferentes por ende el producto final tiene diferentes variedades.

La quinua ecuatoriana tiene un sabor natural que al degustarlo tiene un ligero dulce y brillo en las semillas que al momento de mojarlo podemos ver el nivel de concentración de saponina (glicosídicos triperpenoides), mientras el nivel de saponina sea inferior al 11% y la espuma sea una altura de 1.0 cm o menor se la considera dulce, y si es superior a 1.0cm se la considera amarga, por lo que entre menor sea el contenido de este componente más cotizada es en el mercado internacional y recordemos que el mercado europeo tiende a enfocarse y como parte de sus requisitos es la alta calidad de los productos.

ANÁLISIS DE LA LOGÍSTICA

REQUISITOS EN DESTINO (IMPORTACIÓN)

Requisitos para el ingreso a la Unión Europea.

Requisitos Sanitarios

- Los alimentos deberán ser identificables e incluso deberá tener los datos del proveedor en el país de origen.

- Cumplan con las normas de no contaminantes en los alimentos.
- Controles oficiales e inspecciones con el fin de cumplir con la normativa de la UE.
- Deberán presentar el certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador.
- Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE.
- Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.

Requisitos de Empaque:

- Las etiquetas deben ser de fácil entender, visible, visible y en el idioma oficial del país a comercializar
- Información nutricional
- Información relacionada al producto como: ingredientes, fecha de elaboración/caducidad, modo de uso, entre otras.
- La certificación ecológica no es obligatoria, se utiliza para identificar que ese producto contribuye considerablemente al medio ambiente. Sí se puede vender productos que no tenga el “logotipo de la flor”

Requisitos Sanitarios / Fitosanitarios

Esta información de requisitos otorgado por (PRO ECUADOR, 2019) indica que:

...El cumplimiento de estas normas de calidad en Alemania es la Agencia Federal para la Agricultura y la Alimentación (BLE)⁵, quien a través de muestreo inspecciona y verifica las mercancías que se vayan a introducir, otorgando al importador un certificado de conformidad (Konformitätsbescheinigung) EFSA, es la entidad encargada de proporcionar así mismo asesoramiento científico que repercute de una u otra forma en la inocuidad de los alimentos. (pág. 13)

Certificaciones

En el documento de (PRO ECUADOR, 2019) señala que Alemania se acoge a las normas de calidad estandarizadas de la International Organization (ISO).

Las principales normas son: la ISO 9000, que certifica el proceso y procedimiento para lograr una alta calidad en los productos de una empresa; y la ISO 14000 relacionada a la problemática ambiental. En el caso de los productos como frutas y vegetales frescos, así como otros alimentos, es indispensable poseer la certificación GlobalGap.

Documentos de Importación (en Europa):

En documento de la Guía Comercial de (PRO ECUADOR, 2019) nos dice que el documento frecuente para elaborar la declaración de importación en los países que conforman la UE, es el DUA (Documento Único Administrativo), dicho documento se lo sube al sistema ATLAS cuya traducción al español es (Sistema Automático de Tarifas y Procesos Aduaneros) en el portal www.internetzollanmeldung.de.

El Registro Aduanero (ZOLLANMELDUNG), constan los mismos datos, así como en la DUA contiene los siguientes datos:

✓ Nombres del Exportador	✓ Número de bultos y pesos
✓ Nombres del Importador	✓ Precio de la mercancía
✓ Agente de aduana	✓ Incoterms utilizado
✓ Descripción de la mercancía	✓ Destino aduanero
✓ Partida arancelaria	✓ Datos del medio de transporte.

Para el trámite general de importación se necesitan 3 ejemplares del DUA:

1. Para el país donde se formalizan los trámites de ingreso
2. Para el país de destino para efectos estadísticos
3. Para la entrega al destinatario con la firma de la autoridad aduanera.

Adicionalmente, es importante mencionar que, según el carácter de las mercancías importadas, es necesario presentar junto con el DUA los siguientes documentos:

- ✓ Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria)
- ✓ Documento de vigilancia de la Comunidad Europea.
- ✓ Documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario.

- ✓ Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales.
- ✓ Documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA.
- ✓ Etiquetado de productos alimenticios.
- ✓ Voluntario - Productos de producción ecológica.

Documentos exigibles para importar en Alemania

- Lista de empaque
- Factura comercial
- Documento de embarque
- Declaración aduanera de despacho – INTRASTAT

Impuestos y Tasas

A más de los aranceles, el importador deberá cancelar el impuesto al IVA vigente normal en Alemania que es del 19% o el IVA vigente reducido que es de 7% el cual se aplica a: ciertos animales vivos, plantas vivas, forraje de animales, agua, fertilizantes, madera, productos para personas discapacitadas, piezas de arte y colección.

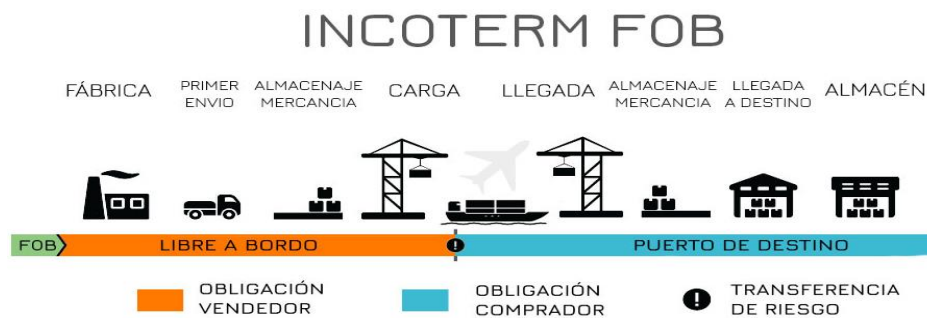
PROCESO PREVIO A LA EXPORTACIÓN

Negociación:

Búsqueda y Selección de la empresa en destino.- Existe un supermercado en Berlín llamado Rewe City, en el cual se podrá introducir nuestro producto para que así sea distribuido a nivel nacional. Rewe City se encuentra ubicado en Friedrichstraße 67-70, 10117 Berlin, Alemania.

Dentro de la negociación se acordó hacer la compra – venta con el siguiente Incoterm:

Imagen 9 *Incoterm FOB*



Fuente y Elaboración: Incoterms Online.

FOB.- El Incoterms escogido es FOB (Free on Board) este término es de uso solamente marítimo, el flete internacional es escogido por el importador y el exportador deberá cargar la mercancía en dicho barco. La responsabilidad del exportador es asumir los costos y riesgos hasta que la mercancía este a bordo del buque.

Responsabilidad del Exportador

- Entrega de la mercancía
- Entrega de los documentos necesarios
- Empaquetado y embalaje
- Gastos locales en origen
- Despacho de Aduanas en origen

Responsabilidad del Importador

- Pago de la mercancía
- Pago del flete internacional marítimo
- Pago locales en destino
- Gastos locales en destino
- Despacho de Aduana en destino
- Gastos locales en Destino

INTRUMENTOS DE PAGO:

Carta de Crédito: Es una obligación de pago que adquiere un banco (emisor) a favor de un tercero (Beneficiario/ Exportador) siempre que este cumpla con los términos y condiciones del crédito.

Industrial Lingesa S.A, opta por pedir en la negociación como medio de pago la carta de crédito ya que será su primera exprtación al país de Alemaia y es la forma más segura de garantizar el pago en el tiempo acordado.

Se lo realizará en el banco Commerzbank, en dicha negociación se determinó que los gastos serán repartidos entre las 2 partes es decir el 50% para el exportador y otro 50% para el importador.

Imagen 10

Flujograma de apertura de una carta de crédito



Fuente y Elaboración: Filizzolla.

FLUJO DE EXPORTACIÓN:

¿Qué es una Exportación Definitiva?

Es un régimen aduanero que permite la salida legal definitiva de las mercancías fuera del territorio ecuatoriano, las cuales están sujetas a la legislación vigente.

¿Quién puede exportar?

Todas las personas de nacionalidad ecuatoriana y extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas.

Requisitos para ser exportador:

1. Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyente)
2. Obtener el TOKEN o firma digital, otorgado por:
Registro Civil <https://www.eci.bce.ec/web/guest/>
Security Data <https://www.securitydata.net.ec/>
3. Registrarse como exportador en el ECUAPASS <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

DOCUMENTOS PARA EL PRE EMBARQUE

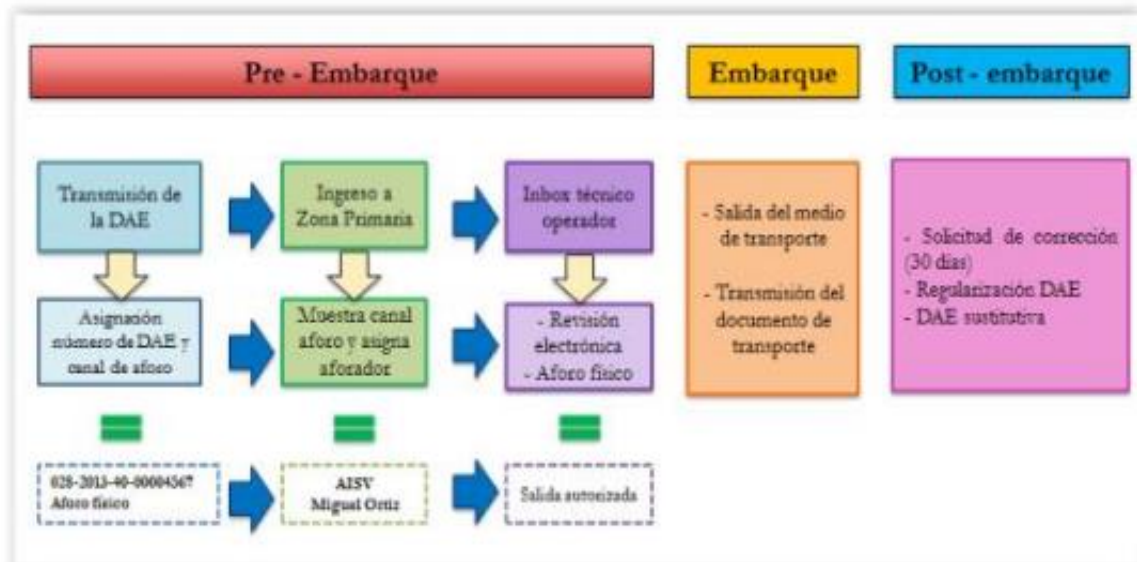
Cotización.- Luego de haber hecho la negociación, se procede a enviar cotización que lleva nombre del producto, cantidad, plazo de pago, embalaje, medio de transporte, término a negociar, lugar de llegada del producto, forma de pago, cualquier otra información requerida. (Ver Anexo C)

1. **Factura Proforma.-** Es la respuesta de la cotización, indicando la cantidad solicitada con precios, embalaje, medio de transporte, plazo de pago, fecha aproximada de embarque, plazo de validez de la cotización y todo lo demás solicitado en la cotización. (Ver Anexo D)
2. **Factura Comercial.-** Documento emitido por el exportador a nombre del comprador/ importador, donde se señala todos los datos relacionados al envío, descripción detallada de la mercadería, número de bultos, pesos, precios, condiciones de venta (incoterms), partida arancelaria, lugar de embarque y llegada. (Ver Anexo E)
3. **Carta de reserva.-** Se pide este documento a la naviera escogida por el importador, en la cual se detallan información relacionados con el buque, el

embarque, cutt of, etc que sirve para poder efectuar la coordinación logística y la elaboración de la DAE.

PROCESO DE PRE EMBARQUE - EMBARQUE - POST EMBARQUE

Imágen 11
Procedimientos para exportar



Fuente y Elaboración: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA E

PROCESO DE PRE - EMBARQUE

1. Elaboración de la DAE.- Comienza con el registro electrónico de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) en el sistema Ecuapass, (Ver Anexo F), la cual deberá ser acompañada con la factura comercial y documentación previa al embarque que se tenga, se la realiza 24 horas ántes del ingreso de la mercancía a la zona primaria.

Datos que constan en la DAE:

- Datos del exportador o declarante.
- Descripción detallada de la mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignatario.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso.
- Demás información de la mercancía.

Documentos digitales que acompañan a la DAE

- Factura comercial original
- Lista de empaque
- Autorizaciones y certificados previas (si lo amerita)

Elaboración de la Declaración Juramentada de Origen (DJO)

Ingresar al Portal del Ecuapass:

- ✓ Ingreso de usuario y contraseña

Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE)

- ✓ Declaración juramentada de Origen (DJO)

Elaboración de la DJO:

- Identificación de empresa
- Producto
- Utilización de instrumentos de competitividad aduanera
- Materiales extranjeros importados directamente o adquiridos en el mercado nacional
- Materiales nacionales
- Costos y valor en fábrica- producto terminado
- Proceso de producción
- Características técnicas del producto
- Aplicaciones del producto
- Valor agregado nacional (VAN)
- Selección de esquema o acuerdo de origen
- Representación legal

Elaboración del Certificado de Origen. (Ver Anexo G)

- ✓ El exportador debe ingresar en ECUAPASS,
- ✓ Seleccionar menú “Ventanilla Única”
- ✓ Clic en la opción “Elaboración de CO”
- ✓ Completar el formulario de solicitud para que sea revisada y aprobada por el funcionario de la entidad certificadora designada en la VUE.

Generar Disv.- Se lo realiza en la página de TPG (Terminal Portuario de Guayaquil), con los datos del transportista y datos del vehículo.
<http://disv.tpg.com.ec/webtpg/index.php>

Lista de Empaque.- Documento en donde se detalla la mercadería embarcada, de acuerdo a los bultos declarados, asignándole un número, código o nombre al contenido en cada caja. (Ver Anexo H)

Autorizaciones previas.

Ecuador podrá beneficiarse de los tipos de derecho preferenciales en la frontera de la Unión Europea, si son productos originarios y deberán ser acompañados de:

- **Certificación del Eur. 1:** Es expedido en el país exportador por las autoridades competentes, cuyo fin es garantizar el origen del producto y así acogerse a las reducciones arancelarias, a su vez el exportador deberá presentar todo lo necesario de carácter obligatorio que exigen las normas de origen de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) (PRO ECUADOR, 2019) (Ver anexo I)
- **Declaración en Factura:** En la declaración en factura, nota de entrega u otro documento comercial se deberá incluir ya sea escrita, sellada o impresa la siguiente leyenda:
"El exportador de los productos contemplados en el presente documento (autorización de aduana n°...) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de origen preferencial. (Se indica el origen de los productos)". (PRO ECUADOR, 2019, pág. 12)
- **Registro como operador de exportación en Agrocalidad y obtención de certificado fitosanitario**

En la guía del Exportador de (PRO ECUADOR , s.f) nos informa lo siguiente:

Registro en Agrocalidad: El usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php>

Allí se registra información del sitio de operación (lugar de producción, centro de acopio, etc.) y la información del proveedor.

Inspección: Un funcionario 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, el mismo que es reconocido internacionalmente.

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 la 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 una pre-inspección.

Los documentos requeridos son los siguientes:

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

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

2. Asignación del número de DAE y canal de aforo.

3. Ingreso a la zona primaria

4. Inspección Antinarcoóticos.- Esta inspección la realiza la Policía Nacional a través de la Dirección de Antinarcoóticos, cuyo fin es verificar que no haya sustancias psicotrópicas en las exportaciones. Este control se lo realiza en la etapa de pre-embarque. (Escola, 2018)

5. Se muestra el canal de aforo y se asigna aforador: Si es aforo automático = SALIDA AUTORIZADA; Si es aforo físico o documental = >Proceso de aforo = SALIDA AUTORIZADA.

EMBARQUE

1. Salida del medio de transporte

2. Transmisión del documento de transporte.

PROCESO POST – EMBARQUE

1. Corrección de la DAE (Se otorga hasta 30 días para su corrección)

2. Regularización de la DAE (Se da como terminado el proceso de exportación)

ETAPA POST EMBARQUE

Una vez regularizada la DAE ante el Senae, el registro electrónico dará por finalizado el proceso electrónico bajo el régimen de exportación para consumo. Para completar el proceso tiene un plazo de 30 días luego del embarque, para este paso se requieren los siguientes documentos:

- ✓ Copia de la factura comercial
- ✓ Copia de la lista de empaque
- ✓ Copia del Certificado de Origen
- ✓ Copias no negociables del documento de transporte multimodal (Ver Anexo J)

PERFIL LOGÍSTICO:

Vía marítima: Los puertos alemanes habituales por donde ingresa las exportaciones del Ecuador son:

- **Puerto de Hamburgo.**- Es reconocido por ser el más grande del país.
- Puerto Bremerhaven

Se escogió a la naviera de Hamburg Sud, por sus costos de flete internacional, y con respecto al tránsito marítimo la diferencia es de solo 3 días en comparación de las otras navieras.

Tabla 3

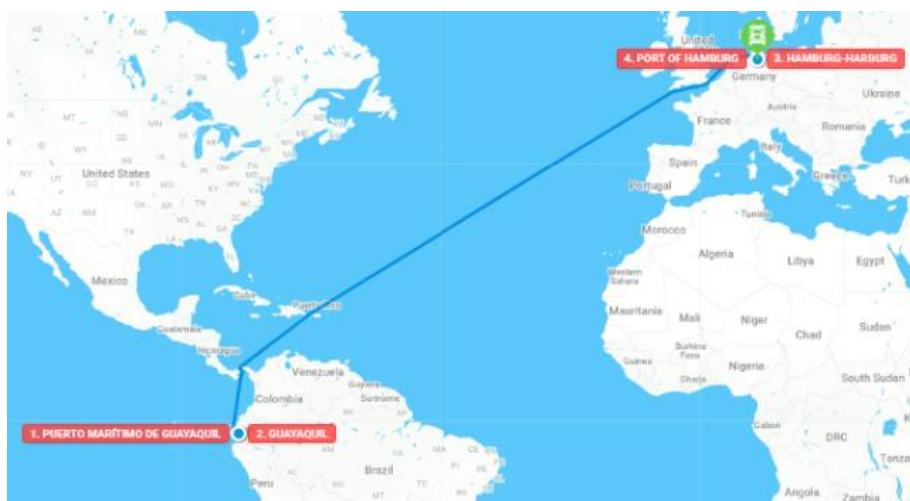
Tiempo de tránsito marítimo de ECU - GER a los principales puertos

TRANSPORTE MARÍTIMO RUTA ECU- GER			
AGENCIA NAVIERA	PRINCIPALES PUERTOS DE HAMBURGO		
	HAMBURG/días	BREMERHAVEN/días	BREMEN/días
MEDITERRANEAN SHIPPING CO.	22	19	
MAERSK LINE	20	21	25
HAMBURG SUD	23	22	27
HAPAG LLOYD	23	29	27
CMA-CGM	23	22	25

Fuente: Consulcal

Elaboración: La autora

Imagen 12
Ruta Marítima De Puerto De Gye A Puerto De Hamburgo



Fuente y Elaboración: Searates 2020

Imágen 13
Costo del flete marítimo internacional



Número de Cotización: COTZ-CON-20-GYE-217
 Fecha : 16-March-20
 Validez: 31-Mar-20
 Empresa:
 Contacto: SHERYL GUERRERO

PROPUESTA COMERCIAL						
Datos del Embarque						
			Largo	Ancho	Alto	
Origen :	GYE		Dims cm:			
Destino :	HAMBURG		Volumen:	0,00		
Mercadería:	QUINOA		Peso:		Seleccione	
Incoterm:	FOB		Ruta :		VIA BALBOA	
Tipo Servicio:	IMPORTACIÓN	MARÍTIMO	FCL			24 DIAS
Tipo de Cambio:			Frecuencia :			
Cantidad x Tipo Contenedor:	1X20		Exoneración de Garantía:	N/A		
Origen	Destino	Moneda	Descripción	1X20	Min.	Total
GYE	HAMBURG	USD	FLETE POR CNTR 20	1695,00		USD 1695,00
		USD	THCO	180,00		USD 180,00
VALOR TOTAL APROXIMADO FLETE						USD 1875,00

Tabla 4
Tiempo de nacionalización estimado

ETAPAS PARA EL COMERCIO TRANSFRONTERIZO EN ALEMANIA	EXPORTACIÓN	
	DURACIÓN (HORAS)	USD COSTO
Cumplimiento fronterizo	36	USD 345
Cumplimiento documental	1	USD 45

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

Fuente y Elaboración: Pro Ecuador

LLENADO DEL CONTENEDOR

Imagen 14
Información general del Contenedor



20' ST
20'x8'x8'6"

Dimensiones Internas

Longitud	5.900mm
Ancho	2.352 mm
Alto	2.393 mm

Puerta Abierta

Ancho	2.340 mm
Alto	2.280 mm

Peso

Peso Bruto	
max	30.480 kg
Tara	
Promedio	2.230 kg
Carga	
Máxima	28.250 KG

Capacidad

Nominal	33,2 CU.M
---------	-----------

Fuente: Hamburg Sud

Elaboración: La Autora.

Se utilizará un contenedor de 20' dry van o más conocido como estándar.

Se enviará 11,97 toneladas de quinua, las cuales están distribuidas de la siguiente manera:

La mercadería irá con su embalaje primario en fundas de polipropileno con medias de 18cm de largo* 14cm de ancho y 3.5cm de alto, en una presentación de 500gr, luego serán puestas en embalajes secundarios que son con cartones tipo B, cuyas medidas serán de 50 de largo * 40 de ancho * 30 de alto.

#1

Las fundas estarán distribuidas en las cajas máster de la siguiente manera:

2 filas con 3 columnas en las que se apilan 8 fundas. = 48 fundas

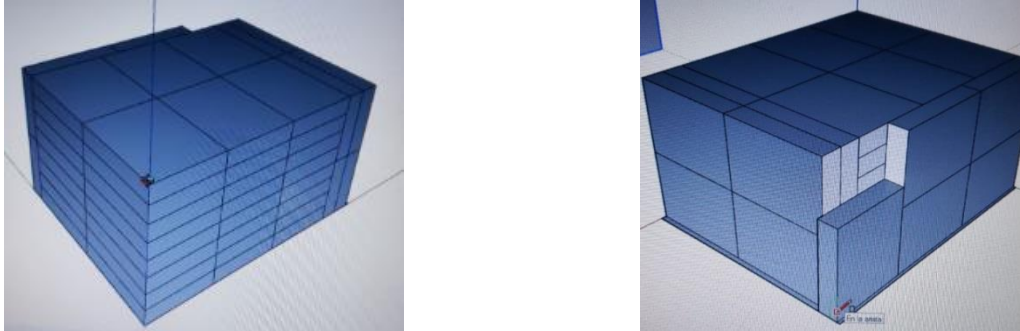
En los lados 2 filas de 2 columnas = 8 fundas

Luego 1 fila y 2 columnas = 4 fundas

Por último una funda de forma vertical.= **Total 61 fundas por cada caja máster.**

Se exportará un total de **23.912** fundas de quinua.

Gráfico 6
Distribución de fundas por caja máster

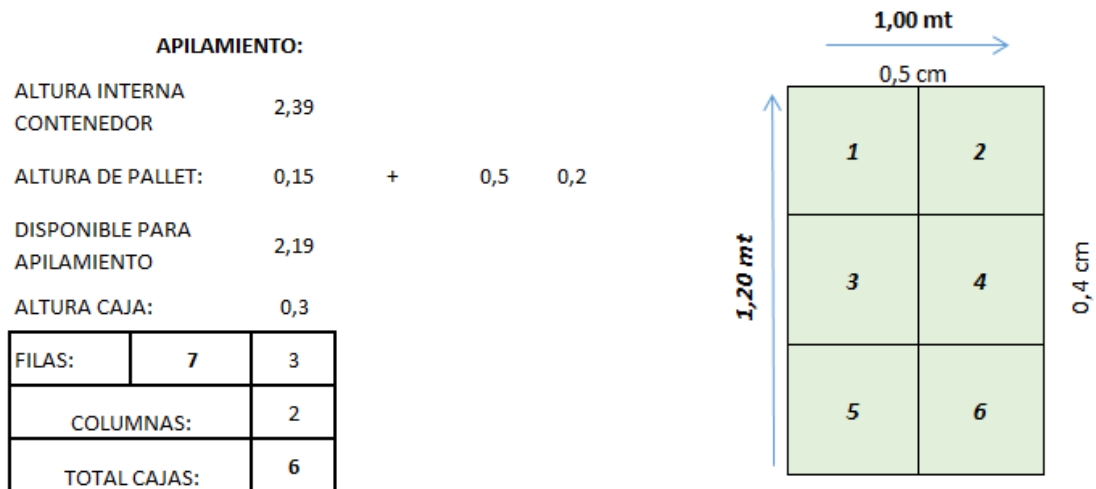


Elaboración: La Autora

#2

Las cajas máster serán puestas sobre los pallets y estarán apiladas de la siguiente forma:
En 8 pallets con medidas de 1,20 mt* 1,00 mt irán 42 cajas en cada uno, es decir que entrarán **336** cajas con un total de: **20.496** fundas y un peso **10.248kg.**

Gráfico 7
Distribución de cajas sobre pallet

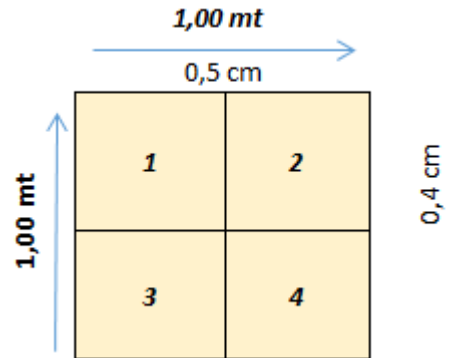


Elaboración: La Autora.

En 2 pallets con medidas de 1,00 * 1,00 irán 28 cajas en cada uno, es decir que entrarán **56** cajas con un total de: **3.416** fundas y con un peso de **1.708kg**

Gráfico 8
Distribución de cajas sobre pallet de 1*1

APILAMIENTO:		
ALTURA INTERNA		2,39
CONTENEDOR		
ALTURA DE PALLET:	0,15 + 0,5	0,2
DISPONIBLE PARA APILAMIENTO		2,19
ALTURA CAJA:		0,3
FILAS:	7	2
COLUMNAS:	2	
TOTAL CAJAS:	4	

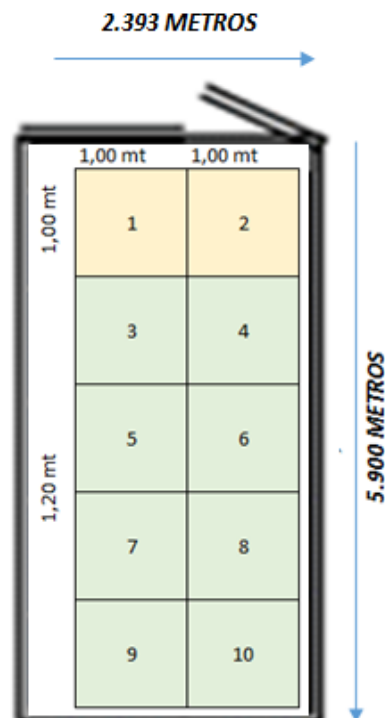
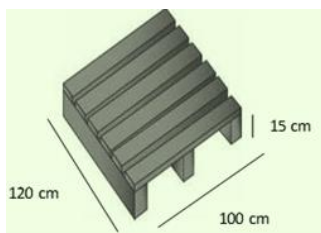
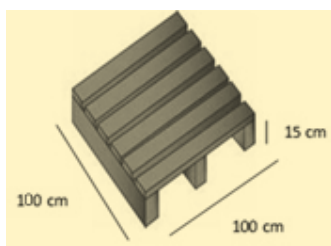


Elaboración: La Autora.

#3

Esas cajas masters son ubicadas en un total de 10 pallets, pero 2 de ellos serán con medidas de 1,00 mt *1,00 mt y 8 pallets con medidas de 1,20 * 1,00 de la siguiente manera dentro del contenedor de 20’:

Gráfico 9
Pallets en el contenedor



Elaboración: La Autora.

MATRIZ DE COSTOS

Tabla 5
COSTOS MATERIA PRIMA / PRECIO DE COSTO

Materia Prima				
Descripción	U. Medida	Costo Unitario	Cant.	Costo total
Quinua	Quintal	\$ 170,00	266	\$ 45.220,00
Total		\$ 170,00		\$ 45.220,00

23.912 \$ 1,89

Materiales				
Descripción	U. Medida	Costo Unitario	Cant.	Costo total
Cartón corrugado doble tipo B		\$ 0,45	400	\$ 180,00
Fundas de polipropileno con marca impresa		\$ 0,02	24000	\$ 480,00
			Total	\$ 660,00

23.912 \$ 0,03
p.costo \$ 2,08

COSTOS LOGÍSTICOS	
Descripción	Costo total
Costos Logísticos	\$ 0,10
Costos por despacho de Aduana	\$ 0,06
TOTAL POR C/KG	\$ 0,16

Descrip	U. M	C. Unit	Precio de Costo Totales	
			Uds	
Quinua	500 gr	\$ 2,08	23.912	\$ 49.705,92
TOTAL				\$ 49.705,92

Fuente: Varias Fuentes
Elaboración: La Autora.

Tabla 6
Precio de Venta al Exportador

VENTAS	Precio de Venta al Exportador		
	PVP	Cant	Ventas Totales
Quinua 500gr	\$ 3,12	23912	\$ 74.558,88
TOTAL			\$ 74.558,88

Fuente: Tabla#5
Elaboración: La Autora

Tabla 7
Ganancias

Descrip	Precio de Costo Totales	Ventas Totales	Ganancia
Quinoa	\$ 49.705,92	\$ 74.558,88	\$ 24.852,96
TOTAL	\$ 49.705,92	\$ 74.558,88	\$ 24.852,96

Fuente: Tabla #5-6

Elaboración: La Autora.

Tabla 8
Matriz de Costos Logísticos

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	\$380,00	\$0,00	\$380,00
	COURIER	\$80,00	\$9,60	\$89,60
TOTAL BÁSICO				\$576,00
COSTOS VARIABLES	MANEJO B/L (TRANSMISION B/L)	\$190,00	\$22,80	\$212,80
	INSPECCIÓN POLICIA ANTINARCÓTICOS	\$170,00	\$20,40	\$190,40
	CONSOLIDACIÓN DE CONTENEDOR	\$145,00	\$17,40	\$162,40
	ALMACENAJE (hasta 10 días)	\$30,70	\$3,68	\$34,38
TOTAL COSTOS VARIABLES				\$599,98
SUMA OTROS COSTOS POR CONTENEDOR (FOB)				\$1.175,98
COSTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN (POR KG)				\$0,10

Fuente: Consulcal

Elaboración: La Autora.

Tabla 9
Costo por Servicio de Despacho de Aduana

SERVICIO DE DESPACHO DE ADUANA EXPORTACIÓN MARÍTIMA			
RUBRO	TARIFA SIN IVA	IVA	TOTAL TARIFA CON IVA
ENVÍO ELECTRONICO DAE EXPORTACIÓN MARITIMA	\$200,00	\$24,00	\$224,00
TOTAL DESPACHO DAE			\$248,00
OTROS TRAMITES DE EXPORTACIÓN			
COMISIÓN AGENTE DE ADUANA 60% SBU	\$240,00	\$0,00	\$240,00
ELABORACIÓN DE CERTIFICADO DE ORIGEN	\$30,00	\$3,60	\$33,60
ELABORACIÓN DE AISV	\$25,00	\$3,00	\$28,00
COORDINACIÓN DE TRANSPORTE LOCAL	\$25,00	\$3,00	\$28,00
GESTION DE COORDINACIÓN POR INSPECCIÓN ANTINARCÓTICOS HASTA EL ALMACEN TEMPORAL	\$60,00	\$7,20	\$67,20
REGULARIZACIÓN DE DAE	\$45,00	\$5,40	\$50,40
DJO (DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN)	\$70,00	\$8,40	\$78,40
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$695,00	\$54,60	\$749,60
COSTO AGENTE DE ADUANA POR KILO			\$0,06

Fuente: Consulcal

Elaboración: La Autora.

3.8 RESULTADOS ESPERADOS EN LA APLICACIÓN DE LA PROPUESTA.

Se busca que la empresa Industrial Lingesa S.A pueda implementarlo ya que el proyecto tiene viabilidades económicas, operativas, administrativas, entre otras que hacen que este diseño de proceso de exportación sea factible.

También se busca un reconocimiento del país por medio de la empresa y a su vez contribuimos a la diversificación de la exportaciones no tradicionales.

CONCLUSIONES

Lo que se quiere mostrar con este proyecto de Diseño de Proceso de Exportación del Cereal Andino (Quinoa) que es posible ponerlo en marcha debido a las factibilidades que tiene el mismo.

Cabe mencionar que el proyecto esta personalizado a una empresa en específico y al ser su primera exportación al mercado alemán se lo hará en pequeñas cantidades, las cuales podrán ser modificadas de acuerdo al transcurso del tiempo y futuras negociaciones.

Podemos concluir que nuestro país cuenta grandes atributos naturales que le dan ventaja de producción agrícola nacional y que puede abrirse a más mercados diversificando su oferta comercial y creando demanda internacional.

Se aspira que este sector continúe creciendo para que en un tiempo los productos no tradicionales aportan un porcentaje significativo al desarrollo del país, esto nos ayuda a no depender de los productos tradicionales que de por sí, ya cuenta con un alto grado de competitividad por ofertas de países cercanos de Sudamérica.

Con la exportación de quinua no solo nos abrimos a la posibilidad del crecimiento económico, sino que buscamos el reconocimiento a nivel internacional y que nuestro producto sea un referente que deje en alto el nombre del Ecuador como un país competitivo a nivel comercial.

RECOMENDACIONES

- Se debe crear más campañas publicitarias para hacer y conciencia de estos superalimentos para que se los conozca en el mercado nacional y el mercado internacional.
- Es necesario obtener las certificaciones exigidas para que el producto no solamente sea de calidad, sino que también sea el preferido en el mercado meta.
- Mantener buenas relaciones y seguir desempeñado buenos vínculos comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

- 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>
- 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
- Cargo Flores. (2018). Obtenido de <http://www.cargoflores.com/guia-del-exportador/>
- 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>
- Defensoría del Pueblo . (s.f). Obtenido de <https://www.dpe.gob.ec/wp-content/dpetransparencia2012/literala/BaseLegalQueRigeLaInstitucion/LeyOrganicadelConsumidor.pdf>
- 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
- ECO BNB. (5 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://es.ecobnb.com/blog/2019/08/ciudades-vegas-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-antinarcoticos-en-contenedores-de-exportacion>
- Fanjul, E. (2017). *Iberglobal*. Obtenido de http://www.iberglobal.com/files/2017/que_es_internacionalizacion-B.pdf
- 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/por-que-alemania-encabeza-la-revolucion-de-la-comida-vegana.html>
- 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>
- 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/>
- Propiedad Intelectual . (Abril de 2018). Obtenido de https://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/abril/decreto_no_356.pdf

- Respuestas Veganas. (s.f). Obtenido de
<https://respuestasveganass.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>

ANEXOS

ANEXO A

Guía de Observación

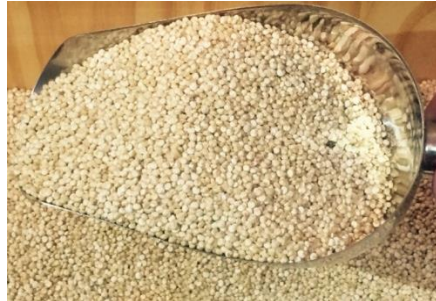
OBSERVACIÓN DE CAMPO			
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Sheryl Guerrero Blancas		
FECHA DE LA OBSERVACIÓN	28 - 30 de Enero 2020		
TEMA DE LA INVESTIGACIÓN	Proceso de sembrío y acopio de la quinua		
TEMA DE LA BITÁCORA	Guía de Observación		
DÍA	DESCRIPCION DE LA OBSERVACIÓN	OBSERVACIÓN	CONCLUSIONES
28/01/2020	Proceso el sembrío de quinua en Cayambe	Conocí el proceso desde la recolección del grano hasta el empaquetado del producto para su envío interno con destino a Guayaquil.	La experiencia que tienen los agricultores es muy eficiente y cuentan con procesos manuales e industrializados para la recolección y limpieza del grano.
30/01/2020	Acopio de la quinua en fábrica de Guayaquil	Observé el acopio de la quinua en las instalaciones de la fábrica de la empresa ubicada en el Km. 18.5 Vía Samborondón, donde se procede a realizar el empaquetamiento del producto en las fundas y luego cartones para que sean distribuidos la empresa del centro.	Las instalaciones de la fábrica cuentan con las medidas higiénicas y de seguridad necesarias para el acopio del grano.
30/01/2020	Ingreso de la mercadería	En esta última etapa, se recibe la mercadería en la matriz de la empresa para colocar los cartones en pallets y así quede listo para ser transportados al puerto de origen.	Los cartones y mercadería llegan en buen estado y sellados, listos para el traslado siguiente.

FOTOS RELACIONADAS A LA GUÍA DE OBSERVACIÓN

Sembrío de quinua en Cayambe



Quinua blanca, listo para su empaque



Fábrica de la Empresa en Samborondón



Empresa Productos La Cena



Conversación con la Administradora de Local con respecto a los procesos de obtención del producto



ANEXO B

Entrevista



Entrevista realizada a la Ing. Reyna Tapia administradora del negocio por Sheryl Guerrero Blancas

1. ¿Cómo acopian la quinua?

- Se las acopian en nuestra fábrica ubicada en Samborondón, donde solo se envasa el producto en la fundas con nuestra marca.
- **¿Hay alguna asociación de la empresa con el productor o simplemente es compra y venta?**
- Solo es compra y venta.

2. ¿Cada cuánto se abastecen de quinua?

Según la necesidad de la empresa, negocios, conforme a lo que pidan.

3. ¿Cuáles son las épocas altas de las ventas?

- No hay una época alta, lo considero normal todo el año.

4. ¿Cuáles son las variedades de quinua disponibles y cuál es la más solicitada en el extranjero?

- Tenemos quinua blanca, amarilla, roja y negra y la más solicitada es la Quinua blanca.

5. ¿Cuál es la variedad de quinua que envía, cada cuanto tiempo y como es su empaque?

- Se envía la quinua blanca y amarilla, cada dos meses y el empaque es en funda de 500gramos.

6. ¿Tiene alguna consolidadora y agencia naviera en particular?

- Ninguna en particular.

7. ¿En qué se diferencia a presentación del empaque de quinua nacional e internacional?

- Es la misma presentación para la distribución nacional como internacional.

8. ¿Alguna vez pensó en exportar la quinua a otro mercado?

- Hasta el momento no, solo nos habíamos dedicado al mercado español y estadounidense.

9. ¿De sus exportaciones a España lo destina a una o varias empresas?

- Es solo a una empresa y ella se encarga de la distribución en destino.

10. En caso de poner en marcha este proyecto de un nuevo mercado, ¿Ustedes cuentan con la capacidad de abastecer a los 2 mercados?

- Sí, por supuesto.

11. Por último, ¿Por qué cree que la quinua no se la consume tanto en Ecuador?

- Porque las personas no lo conocen y no aprecian las propiedades y beneficios de estos granos.

ANEXO C

Modelo de Cotización de Exportación.



PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 13 DE AGOSTO DE 2013

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

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:
700,000 ENVASES CON PRODUCTO LÓMITOS 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 D Factura Proforma

Tu nombre o razón social dirección postal (calle, número, código postal, etc)

(Introducir logo)

Ciente
NIF/CIF
Nombre de la calle, avenida, etc., y número
Código postal – ciudad
País

FACTURA PROFORMA

Número de factura	1
Fecha de emisión	dd/mm/año
Fecha de vencimiento	dd/mm/año
Condiciones de pago	30 días / 60 días
Total a pagar (EUR)	0,00

Concepto / Descripción	Cantidad	Unidad	Precio	Importe
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00

Importe neto	0,00
IVA 21% de 0,00	0,00
Importe bruto	0,00

Tu nombre o razón social Calle, n.º, código postal, ciudad
NIF/CIF: xxx
E-mail: Tu e-mail

Banco: Nombre de tu banco
BIC: xxxx
IBAN: xxxxxx xxxxxx xxxxxx

ANEXO E
Factura Comercial

EMPRESA EXPORTADORA Dirección: Teléfono/Fax: E-mail:	RUC. No. 20100452112 FACTURA/INVOICE Nº 001- 000001			
EMPRESA IMPORTADORA Dirección: Teléfono/Fax: E-mail:	Orden de Compra Nº: Conocimiento de Embarque Nº:			
La mercadería ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Peso Bruto: Peso Neto: Vía:				
ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS	PRECIO UNITARIO	TOTAL
INCOTERMS:		TOTAL FACTURADO:		

Firma del Remitente

Fecha

Declaramos bajo juramento que todos los datos que contiene esta factura son el fiel reflejo de la realidad y que todos los precios indicados son los realmente pagados (o a pagar). Declaramos en igual forma que no existen convenios que permitan alteraciones en estos precios.

ANEXO F

Ingreso de la DAE / Modelo de DAE

Declaración de Exportación			
Información de General			
* A05.Código del declarante	01000003	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--
Información de exportador			
* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Dirección del exportador		B03.Teléfono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIUI	--Selección--
INFORMACIÓN DE AGENTE			
* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	* B10.Nombre del declarante	
B11.Dirección del declarante			
<div style="display: flex; border-bottom: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"> Común ITEM Documentos </div>			
B19.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario	
* B23.Código de país de destino (pa)	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB		* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	--Selección--	B16.Fecha de emisión de la carta de crédito	18/09/2013
* C01.Código de moneda	--Selección--	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.FOB total de moneda de transacción			
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--	B18.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--	* B23.Almacén de lugar de partida	--Selección--
Totales			
* C04.Cantidad total de ítem			
* C05.Peso neto total	0.000	* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos			
* C09.Cantidad total de unidades físicas			
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
		* C12.Código de solicitud de año	--Selección--
<div style="display: flex; justify-content: space-between; gap: 20px;"> Guardar temporal Traer Enviar certificado </div>			



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Número de DAE	
---------------	--

Información de general

Código de la aduana		Código de régimen	
Tipo de Despacho		Código del declarante	

Información de Exportador

Nombre del exportador		Teléfono del exportador	
Dirección del exportador			
Número de documento de CEU		Ciudad del exportador	
Nombre del declarante			
Dirección del declarante			
Código de forma de pago		Código de moneda	

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	
Nombre del consignatario			
Dirección del			
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	CARGA CONFERENCIADA
Almacén de lugar de		Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final			

Totales

Código de moneda		Tipo de cambio	
Total moneda transacción (FOB)		Cantidad de ítem	
Peso neto total		Peso total	
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores	
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales	
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de alforo	
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Ítem

No. ítem	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales

Despacho precedente

Número de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Número ítem

Observaciones de oca - ítem

Número de ítem	Tipo Observación	Contenido

Documentos

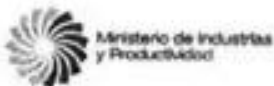
Número de ítem	Número de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión

Firma del

Firma del Declarante

ANEXO G

Certificado de Origen



COMUNIDAD ANDINA
CERTIFICADO DE ORIGEN

N° del Certificado
1693685920130000023P

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

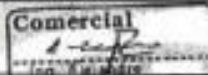
PAIS EXPORTADOR : ECUADOR		PAIS IMPORTADOR : PERU
N° de Origen (1)	NANDINA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
2	2710193400	GRASA CHASIS AMBAR
1	2710193400	GRASA CHASIS ROJA
3	2710193400	GRASA CHASIS NEGRA

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. [001-001-09008278] cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) DE CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Origen	NORMAS (3)
2	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal f)
1	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal f)
3	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal f)

FECHA: 10 JUNIO 2013
RAZON SOCIAL: Empresa Exportadora S.A.
Sello y firma del exportador o productor



OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de GUAYAS, el día 10 de Junio del 2013

A N A - L I S T A
Nombre, sello y firma de la Entidad Certificadora

- NOTAS:**
- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser múltiples, se numerará la individualización de las mercaderías en ejemplares sucesivos de este certificado, numerados consecutivamente.
 - (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional Parcial, indicando número de registro.
 - (3) En esta columna se indicará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de origen.
- El formulario no podrá presentarse en copias, tachaduras o enmendadas.

**ANEXO H
Lista De Empaque**

Packing List

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

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

Bill To
S.A., KM. Carretera Al Pacifico Entrada A Amatlan, Guatemala

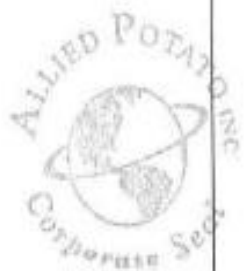
Ship To
S.A., KM. Carretera Al Pacifico Entrada A Amatlan, Guatemala

ORIGINAL

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

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

Quantity	Unit	Description	Booking No.	Container No.
24.07	MT	20 Totes, US#1, Fresh Potatoes for Process	098569948/2001139	APRU 5085630



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

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

[Handwritten Signature]

ANEXO I Certificado EUR.1

1. Exportador (nombre, dirección completa y país)	EUR.1 No A 000.000	
	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso	
	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre <p style="text-align: center;">así como</p> (indíquese el país, grupo de países o territorios a que se refiere)	
3. Destinatario (nombre, dirección completa y país) (mención facultativa)	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	7. Observaciones:	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos ⁽¹⁾ ; Designación de la mercancía	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m ³ , etc.)	10. Facturas (mención facultativa)
11. VISADO DE LA ADUANA <i>Declaración certificada conforme</i> Documento de exportación ⁽²⁾ Formulario n° De Aduana País o territorio de expedición Sello Lugar y fecha <p style="text-align: center;">(Firma)</p>	12. DECLARACION DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar y fecha <p style="text-align: center;">(Firma)</p>	

