



Noviembre 2019 - ISSN: 1696-8352

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE EDULCORANTE DE STEVIA AL MERCADO DE MÁLAGA, ESPAÑA”

MGS. Herman Vladimir Sozoranga Sandoval

Máster en Negocios Internacionales y Gestión en Comercio Exterior.
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Docente Carrera de Comercio Exterior
hsozorangas@ulvr.edu.ec
Gerente General de HS ADUANAS & LOGÍSTICA

Sra. Juana Del Rocío Lua Carrera

Egresada de la Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
rocio_lua2005@hotmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Herman Vladimir Sozoranga Sandoval y Juana Del Rocío Lua Carrera (2019): “Plan de exportación de edulcorante de Stevia al mercado de Málaga, España”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (noviembre 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/exportacion-stevia-espana.html>

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo desarrollar un plan de exportación de edulcorante stevia para la Hacienda “La Finca”, Comuna Zapotal, Provincia de Santa Elena hacia el mercado de Málaga – España. Este proyecto surge ante la necesidad que tiene la economía ecuatoriana por diversificar su oferta exportable, pero a través de un producto terminado que permita una mayor entrada de divisas, a fin de guardar relación con las políticas que impulsa el gobierno nacional para promover la transformación de la matriz productiva y reducir el déficit de la balanza comercial. Para lograrlo, se realizó una recopilación de la información necesaria que permita establecer la viabilidad de la exportación de stevia hacia el mercado español; luego, se analizaron las normativas que exige este mercado para el ingreso exitoso de este producto; y finalmente, se diseñó un plan de exportación del edulcorante, donde se determinó que la inversión inicial sería de \$ 126,193.10 para la adquisición de propiedad, planta y equipo, así como los gastos de pre-operación y capital de trabajo. El horizonte de tiempo que se tomó para calcular los escenarios financieros fue de cinco años, y se llegó a la conclusión de que el proyecto sería rentable porque la inversión se recuperaría en 2 años, dejando una TIR de 41% y un VAN equivalente a \$ 104,172.10, lo que significa que por cada dólar invertido se generan \$ 0.85 de beneficios netos.

Palabras claves: Economía Internacional (F01), Política Comercial (F13), Integración Económica (F15), Inversión Internacional (F21), Ajustes de la balanza (F32), Acuerdos internacionales (F53).

[F Economía internacional, movimientos internacionales de factores y finanzas internacionales](#)

Abstract

This research aims to develop an export plan for stevia sweetener for the Hacienda "La Finca", Zapotal Commune, Province of Santa Elena towards the market of Malaga - Spain. This project

arises from the need of the Ecuadorian economy to diversify its exportable offer, but through a finished product that allows greater foreign exchange, in order to be related to the policies promoted by the national government to promote the transformation of the productive matrix and reduce the trade balance deficit. To achieve this, a compilation of the necessary information was made to establish the viability of stevia's export to the Spanish market; then, the regulations required by this market for the successful entry of this product were analyzed; and finally, an export plan for the sweetener was designed, where it was determined that the initial investment would be \$ 126,193.10 for the acquisition of property, plant and equipment, as well as pre-operation expenses and working capital. The time horizon taken to calculate the financial scenarios was five years, and it was concluded that the project would be profitable because the investment would be recovered in 2 years, leaving an IRR of 41% and a NPV equivalent to \$ 104,172.10, which means that for every dollar invested \$ 0.85 of net profits are generated.

Keywords: International Economy (F01), Commercial Policy (F13), Economic Integration (F15), International Investment (F21), Balance Adjustments (F32), International Agreements (F53).

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el enfoque del Estado ecuatoriano se encuentra dirigido hacia el fomento de las exportaciones de bienes nuevos, provenientes de productores nuevos, particularmente de la economía popular y solidaria o que incluyan mayor valor agregado, de alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo, esto reforzado con diversificación y ampliación de los destinos internacionales de los bienes y servicios ecuatorianos según lo establecido con el propósito de cambiar la matriz productiva del país.

La demanda de edulcorantes alternativos al azúcar está creciendo a un ritmo acelerado anualmente, y el mercado muestra cada vez mayor interés por los de origen natural frente a los sintéticos. La stevia es una planta que se caracteriza por ser un edulcorante natural, a tal punto de convertirse en el mejor sustituto del azúcar, debido a que no contiene calorías y puede ser consumida por personas con diabetes. Esta planta originaria de Brasil y Paraguay llegó a Ecuador en el año 2007, y desde entonces empezaron a desarrollarse diversos cultivos tanto en la costa como en la sierra ecuatoriana pues, su composición rica en hierro y antioxidantes naturales hacen que pueda ser cultivada en cualquiera de estas dos regiones, ya que su propagación no es por semilla, sino por tallos (Durán, Rodríguez, Cordón, & Record, 2012).

Capítulo I.- Diseño de la Investigación: Se indica el planteamiento del problema, el objetivo general, los objetivos específicos, justificación de la investigación, delimitación de la investigación e idea a defender.

Capítulo II.- Fundamentación Teórica: Se detalla los antecedentes, la base teórica, el modelo del plan de exportación a desarrollar, el marco conceptual y el marco legal.

Capítulo III.- Metodología de la investigación: Se analiza la metodología, el tipo de investigación que va a ser la entrevista que se realizará con un cuestionario de preguntas el enfoque de la investigación, la población y muestra, finalmente los resultados.

Capítulo IV.- Desarrollo de la propuesta, plan de exportación incluyendo la parte contable y financiera, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

ANTECEDENTES

En Ecuador, específicamente en la provincia de Santa Elena existen 200 hectáreas de stevia, siendo el principal productor de esta planta en el país, su cosecha es destinada para la actividad agroindustrial, lo cual se da por medio de la extracción del azúcar de stevia ya procesada. Actualmente, la mayor parte de stevia se exporta a Chile y Polonia; sin embargo, los productores nacionales están conscientes de que el mercado aún se encuentra en crecimiento y para su expansión necesitan abrir nuevos canales de distribución a nivel internacional (Revista Líderes, 2015).

EXPORTACION DE STEVIA DESDE ECUADOR

La stevia es un edulcorante natural que poco a poco ha empezado a posicionarse en el mundo, debido a sus propiedades naturales, y principalmente porque es un endulzante que no tiene calorías y puede ser consumido por personas que padecen de diabetes. Es así como la exportación de stevia ecuatoriana durante el período 2014 – 2018 ha tenido un crecimiento bastante importante, en donde prácticamente se cuadruplicó la cifra. Para el año 2014 el país exportó alrededor de \$ 498 mil dólares en valores FOB, mientras que hasta el año 2018 esta cifra cerró en \$ 2 millones de dólares, lo que refleja una tendencia al alza.



Figura 1. Exportaciones de stevia ecuatoriana al mundo
Fuente: Trade Map, 2019

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación fue de tipo descriptivo, debido a que se fundamenta en identificar las características esenciales de una población en particular, las mismas que marcan su comportamiento y hábitos, lo que permite definir un perfil que definirá sus preferencias. Esta investigación brinda la posibilidad de establecer los procedimientos más importantes de un sector en particular, lo que facilita relacionar las variables que intervienen dentro del estudio, para elaborar conclusiones definitivas (Meyer & Dalen, 2016).

Estos aspectos se analizarán durante la recolección de datos para entender la forma en que han evolucionado las relaciones comerciales entre Ecuador y España y establecer los factores que mayor incidencia han tenido, ya sea cultura de negocios, acuerdos comerciales, políticas comerciales que aplican cada gobierno para la exportación de stevia en su territorio, así como posibles fuentes de inversión y demás variables que determinen un impacto en otras variables como empleo, importaciones y exportaciones.

Descripción del producto a exportar

Para la comercialización del producto se utilizarán empaques de plástico, cuya capacidad será de 500 gramos del edulcorante de stevia, y donde se encontrará el etiquetado del producto, con la descripción respectiva de sus ingredientes, marca de la Hacienda La Finca, peso y toda la descripción previamente establecida. Vale destacar que la información nutricional llevará la leyenda que indique: 0% en calorías, 0% en grasa total y 0% en carbohidratos y proteínas, ya que su ingrediente esencial es hoja de stevia verde.



Figura 2. Presentación del producto
Elaborado por: Lua, Carrera, R. (2019)

Clasificación arancelaria en Ecuador y España.

En cuanto a la clasificación arancelaria del edulcorante de stevia para ser exportado a España, se determina que la subpartida encajaría en la codificación 121292 que hace referencia a edulcorantes frescos, secos, molidos o no. En este caso, el producto ingresaría con 0% de arancel, lo que sería positivo para que no se afecte al precio de venta al público en el mercado español.

Corresponding HS6 codes in the importing country revision

Tariffs applied by Spain in 2019(ITC)

Product: 121292 - Sugar cane, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground
Nomenclature: HS17
Partner: Ecuador

Product code	Product description	No. of corresponding national tariff lines	Total ad valorem equivalent tariff	Level of protection
121292	Sugar cane, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground	1	0%	
121293	Sugar cane, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground	1	1.78%	
121294	Chicory roots, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground	1	0%	
121299	Vegetable products nes used primarily for human consumption	4	0%	

Page size: 25 | 4 items in 1 pages

Figura 3. Partida Arancelaria de la Stevia
Fuente: Trade Map, 2019

ETIQUETADO Y TRANSPORTE DEL PRODUCTO



Figura 4. Marcas Competidoras
Obtenido de: Mercado Libre, 2019

Para la exportación del producto, se considera el peso bruto que posee una caja, la misma que debe ser estibada por al menos dos personas. En cada caja habrá 12 empaques de 500 gramos, de manera que con los cálculos estimados se enviarían al menos 1.100 cajas que en su interior posean 12 unidades de 500 gramos, lo que equivale a un total de 13.200 empaques de edulcorante de stevia que, al presentar un peso total de 500 gramos, se obtendría un peso total de 6.600 kg (6.6 toneladas). A continuación se presentan los cálculos realizados, conforme a la medida de un contenedor de 20 pies.

Tabla 1. Estimación de las medidas y pesos del producto en un contenedor

Datos de caja	Medidas	Capacidad (Peso)
Contenedor de 20' Medidas: 5.89 m X 2.35 m X 2.39 m	Cantidad de Pallet por contenedor: Caja: 30 x 40 x 20 cm En 1 contenedor de 20' caben 10 pallets de 1.20 m x 1.00 m	En 1 caja caben 12 envases de 500 gramos c/u Envase vacío: 100 gr Empaque 600 gramos= 600 gr 12 envases x 600 gr = 7.200 gramos (7,2 kg) por caja
	Cajas por pallet: (1.2 m x 1.0 m / 0.3 m x 0.4 m) = 10 cajas caben en la base del pallet.	Capacidad de unidades: En el contenedor caben 1.100 cajas x 7,2 kg = 7.920 kg equivalentes a 7.9 toneladas.
	Cajas apiladas por pallet: Para calcular la cantidad de cajas por apilar se divide la altura del contenedor menos la altura del pallet (15 cm) y para la altura de la caja (2.39m – 0.15m /0.20 m) = 11.2 se redondea a 11 cajas.	Cantidad de envases: Cada caja tiene 12 envases 12 x 1.100 cajas/contenedor: Esto equivale a 13.200 envases de 500 gramos.

Total cajas por pallet:
Las cajas se acomodan de la siguiente manera:
10 cajas base x 11 cajas apiladas = 110 cajas por pallet

Cajas por contenedor:
10 pallets/contenedor x 110 cajas / pallet = 1.100 cajas por contenedor

Elaborado por: Lua, Carrera, R. (2019)

ANÁLISIS DE MERCADO

Se seleccionó este mercado por las siguientes características:

La ciudad de Málaga tiene uno de los puertos más estratégicos e importante del continente europeo.

Se movilizan alrededor de 1 millón de TEUS anuales, lo que representa una oportunidad de negocio la introducción de un edulcorante a base de stevia para los 500 mil habitantes que posee esta localidad.

Este es un puerto estratégico para la distribución de mercancías.

Apertura de la exportación

Para la apertura del mercado, es necesaria la cotización de exportación, siendo el documento clave en este aspecto, el cual debe contar con la siguiente información:

- Información general del producto
- Peso del producto
- Precio
- Procedencia
- Características
- Código de acuerdo al ítem

El exportador debe detallar las condiciones de pago por el producto adquirido, las cuales son las siguientes:

- Fecha
- Modalidad de pago
- Tipo de cambio
- Finalmente, en el documento mencionado previamente, es importante que se defina la fecha y hora de entrega del producto, así como los puntos que se muestran a continuación:
- Buque
- Tipo de contenedor
- Puerto de destino.

Documentación requerida para la salida del producto desde Ecuador

Para la stevia pueda salir del mercado ecuatoriano, la empresa debe cumplir con la siguiente documentación:

- Factura Comercial, emitido por el vendedor.
- Lista de empaque, donde se detalla el contenido de la mercadería a ser exportada.
- Conocimiento de embarque, emitido por la empresa de transporte.
- La Declaración Aduanera de Exportación, emitido por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA, y el mismo que permite el cierre y liquidación del proceso de exportación.

Documentación requerida para la entrada del producto a España

Con el propósito garantizar una entrada exitosa de la estevia al mercado español, debe cumplir la siguiente documentación:

- Factura pro forma, que constituye un documento provisional que emite el exportador para que el importador posea la información completo de los elementos que integran la transacción.
- Factura comercial, siendo el documento más importante de la exportación, puede faltar la siguiente información: número de serie, fecha de expedición, razón social del exportador, domicilio, número de identificación fiscal, tipo de impuesto que está aplicado, fecha en la que se efectuó la operación.
- Lista de contenido o lista de bulto, de empaque o packing list.
- Factura aduanera, documento que es exigido por el gobierno español y que sirve como base una factora comercial debidamente legalizada por el consulado español.
- Certificado de origen.
- Cuadernos ATA y CPD: el cuaderno ATA es un documento de Admisión Temporal de mercancías que válido en países que son miembros de la cadena ATA. Este certificado permite que un producto sea expuesto en ferias y exposiciones, así como muestras comerciales.
- Documentos de transporte marítimo, emitido por la naviera o su agente, donde se deja la constancia del recibido de la mercancía que será transportada hasta el puerto de referencia correspondiente.
- Seguro de transporte emitido por la compañía aseguradora para acreditar la cobertura de riesgos inmersos en el transporte de las mercancías.
- Legalización de los documentos o Apostilla de La Haya, consiste en colocar sobre un documento público, una apostilla o anotación que certifica la firma de los documentos expendidos en un país firmante del XII Convenio de La Haya (Instituto de Comercio Exterior de España, 2017).
- La compañía tiene RUC, donde se detalla la actividad de exportación de edulcorantes de stevia, y para lo cual debe en el sistema Ecuapass debe consignar la siguiente información:
 - Efectuar el registro
 - Crear un usuario y la contraseña
 - Llenar los datos solicitados sobre la empresa
 - En la exportación del suplemento se da paso a la transmisión vía electrónica de la DAE, accediendo al sistema ECUAPASS. También dicho documento puede tener un soporte que es la factura comercial o la proforma, además de otro tipo de documentación que sea requerida por la SENAE antes del proceso de embarque de la carga para su transporte. Mientras que los documentos digitales que se deben adjuntar a la Declaración aduanera son:
 - Las autorizaciones previas
 - La factura comercial
 - Lista del empaque

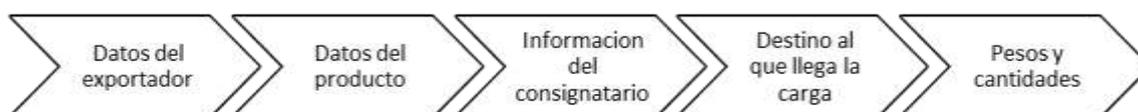


Figura 5. Datos de la Declaración aduanera

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Términos de negociación

Para exportar exitosamente el edulcorante de stevia a la ciudad de Málaga, España se cree pertinente que la negociación más idónea sea a través del incoterm FOB (free on board). A continuación se describen las responsabilidades que tienen tanto importador como exportador:

Obligaciones del exportador

- Asumir los costos logísticos: flete de transporte terrestre y otros rubros implícitos hasta que la mercadería esté a bordo de la embarcación como: desaduanización de la carga, manejos en el puerto y carga, y demás.
- Efectuar el despacho de la exportación mediante un agente aduanero.

Obligaciones del importador

- Contratar un buque y pagar el flete marítimo que transportará el contenedor hasta el puerto de destino.
- Contratar y pagar el seguro que asuma los riesgos por pérdida o daño de bienes. Aunque hasta este punto, no es necesariamente una obligación, ya queda a disposición del que importa.
- Efectuar toda la documentación y trámites requeridos para la importación hasta su país de destino (España).

CONCLUSIONES

Ecuador tiene la necesidad de promover sus exportaciones, a través de empresas como Hacienda La Finca que con su edulcorante de stevia puede abrir nuevos mercados, que permitan la entrada de divisas, España se convierte en un importante nicho de mercado, debido a la tendencia creciente de adquirir productos más sanos, que no aporten calorías y además, que puedan ser consumidos sin restricciones.

Un aspecto favorable para la exportación, es que debido al nuevo acuerdo que tiene Ecuador con la Unión Europea, el edulcorante de stevia ingresaría pagando 0% de arancel, lo que ayuda a mejorar el nivel de competitividad en cuanto a precios. Asimismo, se puede avanzar en el comercio bilateral entre ambas partes, puesto que abarca temas económicos, de cooperación y comerciales; esto es una oportunidad para la presente propuesta, puesto que desde el 2017 se ha apreciado un incremento el comercio bilateral entre ambas partes de un 10% a un 30%, pudiendo hacer de España un gran socio estratégico.

RECOMENDACIONES

Es importante que el país, a través de sus diferentes organismos públicos como el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, demás cámaras de comercio a nivel nacional, promuevan la suscripción de nuevos acuerdos comerciales, con el propósito de que los productos ecuatorianos, en este caso la stevia, puedan ingresar a más países con 0% de arancel y sin obstáculos técnicos.

Si bien, en un inicio se propone la comercialización del edulcorante de stevia hacia el mercado Español, específicamente de Málaga, se debe impulsar la expansión del producto hacia otras ciudades españolas como Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia, para tener mayor cobertura y mejorar el volumen de exportaciones de la Hacienda La Finca.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barboza, J. (21 de enero de 2017). *Paraguay quiere liderar la producción mundial de stevia en 2030*. Obtenido de Paraguay Agricultura:
<https://www.efe.com/efe/america/economia/paraguay-quiere-liderar-la-produccion-mundial-de-stevia-en-2030/20000011-3155723>
- Durán, S., Rodríguez, M. d., Cordon, K., & Record, J. (2012). Estevia edulcorante natural y no calórico. *Revista Chile Nutrición Vol. 39*, 203-206.
- Global Negotiator. (2016). *Plan de Exportación*. Global Strategies.
- Instituto de Comercio Exterior de España. (2017). *Guía de trámites y documentos de exportación*. Obtenido de
https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf
- Mercado, S. (2014). *Comercio Internacional*. México: Editorial Limusa.
- Meyer, W., & Dalen, D. V. (2016). *Síntesis de "Estrategia de la investigación descriptiva"*. Obtenido de <http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>
- Peralta, L. (2014). *Teoría de la internalización*. Obtenido de
<http://luisrauladministracioninternacional.blogspot.com/2014/10/teoria-de-la-internalizacion.html>
- PROECUADOR. (2017). *Guía del Exportador*. Quito: PROECUADOR.
- Revista Líderes. (1 de marzo de 2015). *El productor de estevia busca nuevos mercados*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/productor-estevia-mercados-ecuador-azucar.html>