



Febrero 2019 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR A ALEMANIA

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

Srta. Jessica Fernanda Agudelo Angus

Egresada de la Carrera de Comercio Exterior

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

agudelo93@outlook.com

Sr. Gino Alfonso Ocaña Aguilera

Egresado de la Carrera de Comercio Exterior

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

ginocanation@hotmail.es

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Herman Vladimir Sozoranga Sandoval, Jessica Fernanda Agudelo Angus y Gino Alfonso Ocaña Aguilera (2019): "Exportación de ciruela en almíbar a Alemania", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (febrero 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/exportacion-ciruela-alemania.html>

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo el desarrollo de un plan de exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania. Se utilizó la investigación exploratoria y descriptivo con enfoque mixto, utilizando como herramienta de recolección de datos, la entrevista y encuestas dirigida a los comuneros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, representante de la Cámara de Comercio Ecuatoriano – Alemana, Agentes de Aduana, exportadores e importadores de alimentos procesados como las frutas en almíbares y otras conservas, dicho mercado fue escogido porque demandan en consumir frutas en conservas.

El desarrollo de un plan de exportación es importante debido a que permite la planificación paso a paso de una exportación, con el cual se puede dar conocer el proceso logístico, la normativa, los procesos de aduana, los requisitos de ingreso al mercado de Alemania.

PALABRAS CLAVES: Plan de exportación, Ciruela en almíbar, Asociación, Acuerdo comercial, Ingreso al mercado.

ABSTRACT

The present work of investigation takes as an aim the development of a plan of export of plum in syrup towards the market of Germany. The exploratory investigation was in use and descriptively with mixed approach, using as tool of compilation of information, the interview and surveys directed the commoners of the ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, representative of the Chamber of Ecuadoran Trade - German, Customs agents, exporters and importers of food processed as the fruits in syrups and other conserves, the above mentioned market was chosen because they demand in consuming fruits in conserves.

The development of a plan of export is important due to the fact that it allows the planning stepwise of an export, with which it is possible to meet know the logistic process, the regulation, the processes of customs, the requirements of revenue to the market of Germany.

KEY WORDS: Export plan, Plum in syrup, Association, Commercial agreement, Market entry.

INTRODUCCIÓN

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO comenzó su vida jurídica el 10 de septiembre del 2008 y en la actualidad consta de 57 comuneros del recinto "Las Juntas" de la parroquia Simón Bolívar conocida como Julio Moreno de la provincia de Santa Elena, la cual produce y comercializa diversidad de productos, en donde se busca mejorar la calidad de vida de los comuneros de la zona.

En base de la presente investigación se desarrolla el plan de exportación de ciruela en almíbar al mercado de Alemania, el cual se fundamenta en la Teoría de Born Global, ya que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO va a dar inicio a la exportación del producto.

Este proyecto tiene como finalidad la exportación del producto ciruela en almíbar cumpliendo con todos los parámetros correspondiente que permita su comercialización al mercado internacional.

Proyecto investigativo se constituye de cuatro capítulos que están detallados de la siguiente forma:

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, el enfoque de la investigación, la población y muestra, finalmente los resultados en los métodos de recolección de datos.

Capítulo IV.- Desarrollo de la propuesta: La investigación culmina con los puntos desarrollados del plan de exportación incluyendo la parte contable y de financiación, al final se encontrará las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

ANTECEDENTES

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO fue fundada el 1 de mayo del 2005 y comenzó su vida jurídica el 10 de septiembre del 2008 y en la actualidad consta de 57 comuneros del recinto “Las Juntas” de la parroquia Simón Bolívar de la provincia de Santa Elena, gracias a las oportunidades que se presenta cada año en La Feria de la Ciruela, el comercio permite a la integración de los productores y se dan a conocer sus productos, este intercambio comercial aporta al mejoramiento de la calidad de vida de sus familias, los productos que comercializan son: mermeladas, almíbares, jugos cuya materia prima es la ciruela. Estos productos son preparados cuidadosamente con el fin de brindar un producto confiable, saludables y de excelente sabor.

EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR

En el Ecuador las exportaciones no petroleras dieron un total de \$3,054.4 millones en valor FOB que ha tenido un aumento del 11,8% del primer trimestre del 2017, en comparación en el mismo periodo del 2016 que fue de \$2,731 millones. A continuación, los destinos de las exportaciones no petrolera del Ecuador.

Tabla 1 Exportaciones no petroleras.

PAÍSES	2016	2017
Unión Europea	\$1.142 millones	\$1.363 millones
Estados Unidos	\$1.075 millones	\$1.151 millones
Vietnam	\$439 miles	\$558 miles
Rusia	\$335 miles	\$386 miles

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

En la presente investigación se fundamenta en el enfoque mixto ya que en el enfoque cualitativo debido a que estudia la realidad y se enfoca en la muestra seleccionada, utilizando variedad de instrumentos para recoger información en su totalidad a partir de las observaciones y entrevistas.

Por otro lado, el enfoque cuantitativo debido a que se usa la recolección de datos, así mismo se realizará un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del proyecto.

MÉTODOS

Para el presente proyecto se basa en el tipo de investigación descriptiva y exploratoria, ya que se describe la información de la investigación planteada para dar a conocer la importancia de la ciruela en almíbar y lo que sucede actualmente en la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO, de esta manera se planteará una guía para realizar un plan de exportación, incentivado la exportación al mercado de Alemania.

En la investigación exploratoria se lleva a cabo tomar la información por medio de recolección de datos sobre la exportación de ciruela en almíbar hacia el mercado de Alemania, dentro de los cuales las encuestas y entrevistas que ayudarán a la viabilidad del proyecto.

PRODUCTO A EXPORTAR

La ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO elabora la ciruela en almíbar su presentación es de 250ml, este producto cuenta con un alto contenido nutricional como son vitaminas C y E, los minerales como hierro entre otros. Lo que hace atractivo al consumidor alemán ya que les ayuda a tener una alimentación sana para el cuidado de su salud.

El producto elaborado contiene ciruelas, azúcar, agua y el conservante (sorbato potásico). Con el conservante que se le va añadir al producto tendrá el tiempo de duración hasta de 1 año y como sugerencia mantenerse en lugares frescos y secos.

Gráfico 1 Ciruela en Almíbar – Plums in Syrup



Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

Clasificación Arancelaria del producto

Clasificación Arancelaria Ecuador

En el Arancel de Aduanas del Ecuador se clasifica la ciruela en almíbar en la subpartida 2008.99.90.00 y se detalla a continuación:

Tabla 2 Clasificación Arancelaria del Ecuador.

SECCIÓN IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Código	Designación de la Mercancía
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
	- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:
2008.99	- - Los demás:
2008.99.90.00	- - - Los demás

Fuente: (ARANCEL DE ADUANAS DEL ECUADOR, 2018)

Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

Clasificación Arancelaria de la Unión Europea

El arancel de la Unión Europea o también llamado TARIC, se clasifica la ciruela en almíbar en la subpartida 2008.99.45.90 y se detalla a continuación:

Tabla 3 Clasificación Arancelaria de la Unión Europea.

SECCIÓN IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Código	Designación de la Mercancía
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
	- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:
2008.99	- - Los demás:
2008.99.45	- - - -Ciruelas:
2808.99.45.90	- - - - -Los demás

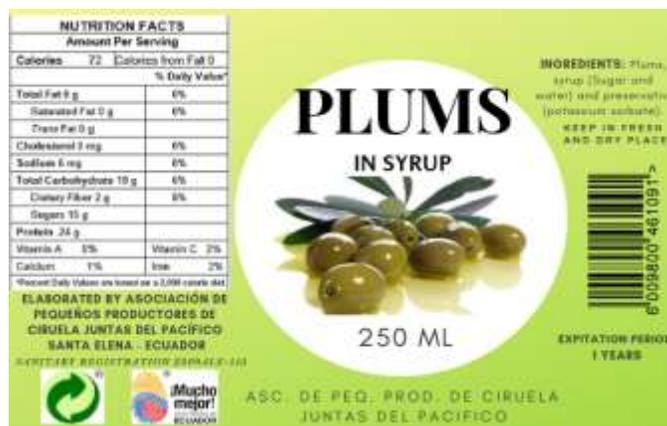
Fuente: (TARIC Europea, 2018)

Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

Etiquetado del producto

Para la exportación de la ciruela en almíbar hacia Alemania, la etiqueta se presentará en el idioma alemán o inglés. A continuación, se muestra un modelo de etiquetado que va a ir en el frasco que se utilizará por parte de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO de manera que puedan cumplir con los requisitos de ingreso al mercado alemán.

Gráfico 2 Etiqueta del producto.



Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

Cajas según la Norma ISO 3394

Para las dimensiones de cajas hace referencia a bases que son 60 x 40 cm en medida externa, hay que tener en cuenta que la altura debe condicionarse a las dimensiones de los productos comercializados.

Para la internacionalización de la ciruela en almíbar se detalla el embalaje para la exportación, cada caja contendrá 24 frasco con separadores de cartón corrugado, las dimensiones de la caja son de 40 cm largo x 30 cm de ancho x 27 cm alto con peso total de 5,62 kg, las cajas contienen pictogramas que faciliten su manipulación en la cadena logística.

Pallets según la Norma ISO 3394

Las dimensiones de los pallets para la unitarización de carga según la Norma ISO 3394 deben corresponder de acuerdo al modo de transporte seleccionado que son para vía aérea 120 x 80 cm y para vía marítima el pallet estándar es de 120 x 100 cm.

El medio de transporte va a ser vía marítima, tiene una presentación las dimensiones es de 120 cm x 100 cm x 15 cm que pesa 22 kilogramos cada una y entrarán 10 cajas en el primer nivel.

Cabe recalcar que la mercancía se va a dirigir al puerto de Hamburgo siendo el más grandes de Europa y el noveno en el mundo, la manipulación de las cargas es masiva, por lo que no hay problema con el ingreso de pallets estándar siempre y cuando cumpla con las normas internacionales NIMF 15 (Fitosanitarias).

ANÁLISIS DEL MERCADO

CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

La ciruela en almíbar se va a ofertar en el mercado alemán, principalmente por su precio, por su contenido nutricional, el fácil consumo y el sabor son el complemento que hace particular y atractivo estos tipos de producto al cliente alemán, por lo tanto, en el presente proyecto se plantea una proyección de ventas que permita satisfacer el mercado de Hamburgo.

Es importante destacar que el plan de exportación de ciruela en almíbar servirá de guía a la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO de la provincia de Santa Elena ya que se propone obtener mayores ingresos a los asociados para que mejoren su calidad de vida.

CARACTERÍSTICA DEL CONSUMIDOR POTENCIAL

El mercado Alemania tiene preferencia por las conservas ya que aportan al cuidado de su salud por lo cual el consumidor alemán se inclina por productos que aporten a ello, por lo que constantemente están en búsqueda de frutas en almíbares y otras conservas, que sean delicioso y

no pierdan su sabor original, tienen preferencia a los envases de vidrio ya que son más higiénicos y menos degradable para el medio ambiente.

Los productos ecuatorianos como las frutas en conservas han logrado conseguir una importante participación en las ferias alemanas y acogida dentro de mercados internacionales debido a su exquisito sabor y sus múltiples propiedades nutricionales.

REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

Documentos generales para exportar desde Ecuador

- Declaración aduanera de Exportación (DAE)
- Factura comercial.
- Lista de Empaque.
- Certificado de origen.
- Documentos de Embarque.

Requisitos específicos para exportar la ciruela en almíbar

- Control sanitario venta libre (ARCSA).
- Etiquetado.

Documentos generales para importar en Alemania

- Factura Comercial.
- Lista de Empaque.
- Documento de Embarque.
- Documento Único Administrativo (DUA): Sirve para declarar las mercancías importadas por la Unión Europea. La declaración es realizada por un agente o por la empresa de carga, aunque también puede ser presentada por el importador.

Requisitos específicos que debe cumplir el importador en Alemania

- Licencia para importar: Para conseguir la licencia, los importadores deben solicitarla a las autoridades del país de la UE de importación y pagar una fianza (que se devolverá al presentar pruebas de la importación).
- Homologar o Registrar el certificado de Sanitario a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESAs).
- Los pallets deben cumplir con las normas internacionales fitosanitarias NIMF 15.

INCOTERMS A NEGOCIAR FOB

El término de negociación que se utilizara para la presente investigación es FOB (Free On Board) con este término la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA DE LA JUNTA

DEL PACÍFICO tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en la borda del buque y el importador asume todos los costos a partir de ese momento.

Es importante que el término de negociación FOB solo se utiliza en la transportación marítima.

OBLIGACIONES PARA EL EXPORTADOR.

- Entregar la mercancía junto con la documentación necesaria para la exportación.
- Es responsable de realizar el empaque, embalaje, etiquetado y demás inspecciones previas al embarque.
- El exportador realiza los trámites aduaneros de exportación.
- Asume los gastos de exportación.
- La obligación del exportador termina cuando la mercancía está a la borda del buque.

OBLIGACIONES PARA EL IMPORTADOR.

- Es responsable del pago de la mercancía.
- El importador debe asumir el flete internacional y seguro del transporte internacional.
- En caso de que el buque no llegue a tiempo deberá asumir gastos adicionales.
- Se encarga de los trámites aduaneros de importación: documentos, requisitos e impuestos.
- Asume el costo del flete interno del lugar de importación Hamburgo hasta el almacén de la empresa.

COSTOS QUE FORMAN PARTE DEL TÉRMINO FOB

- Gastos de carga en almacén/fábrica.
- Transporte interno desde la Asociación hasta el terminal marítimo en Guayaquil.
- Almacenaje en Terminal marítima.
- THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque)
- Gastos Honorarios al Agente de Aduana

REGISTROS PARA EXPORTAR

Para ser un exportador y realizar las operaciones de comercio exterior se deben cumplir los requisitos exigidos y estipulados por la SENAE.

Para ser exportador necesita los siguientes requisitos:

Gráfico 3 Registro para ser exportador



Fuente: (PROEcuador, 2018)

Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

Proceso para obtener certificado Sanitario y Venta Libre ARCSA

En los países de la Unión Europea es importante que el producto tenga registro sanitario, el mismo que es exigido al momento de exportar alimentos procesados, el cual se requiere una notificación sanitaria, para obtener esta notificación la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA JUNTAS DEL PACÍFICO debe tener su permiso de funcionamiento emitido por la Agencia de regulación, control y vigilancia sanitaria. (ARCSA, 2018)

Para obtener la notificación sanitaria se lo realiza en la ventanilla única ecuatoriana, debe incluir al representante tanto legal, el sistema consignará datos y documentos, el cual, se deberá dar la información acerca de la elaboración del producto, especificaciones del contenido, envases, etiquetado y embalaje del producto, una vez culminado el proceso, el sistema emitirá una orden de pago \$104 después le dan la notificación sanitaria. Para que el producto se venda en el mercado internacional debe verificar de la vigencia del Registro Sanitario del producto para el cual solicita la Venta Libre, mediante los archivos electrónicos y documentales una vez culminado el proceso, el sistema emitirá una orden de pago \$40 por cada certificación.

Proceso para obtener certificado de Origen

Otro documento habilitante es el Certificado de Origen, aprovechando el Acuerdo Multipartes Unión Europea, el exportador puede generar sus solicitudes de certificados de circulación de mercancías y posteriormente obtener su certificado de circulación de mercancías EUR.1, que se lo realiza en la Ventanilla Única Ecuatoriana que se interconecta con el Sistema de Gestión de Certificados de

Origen, para cumplir con el flujo de solicitud, revisión y aprobación del certificado de origen solicitado.

Apertura de la exportación

La apertura se la realiza a través del ECUAPASS; lo pueden hacer el agente de aduana o algún representante de la Asociación (opcional); donde se requiere ciertos documentos digitales que acompañan a la DAE que se detallaran a continuación:

- Factura comercial
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen.

Aceptación de la DAE

Una vez aceptada la DAE, la Ciruela en almíbar entrará a Zona Primaria del puerto de origen (Guayaquil) en donde se registra el depósito temporal y se almacena previo a la exportación.

Al exportar en el sistema de ECUAPASS se le notificará el tipo de aforo asignado:

- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo
- Aforo Automático

ETAPAS POST EMBARQUE

La exportación acaba con el llenado y aprobación de la DAE mediante el sistema ECUAPASS, que permite dar como terminado el proceso de exportación para consumo (régimen 40), para poder completar este proceso se podrá presentar hasta 24 horas antes que la mercadería ingrese zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercaderías.

Gráfico 4 proceso de exportación



Fuente: (SENAE, 2018)

Elaborado por: Jessica Agudelo y Gino Ocaña

CONCLUSIONES

- El proyecto es SUSTENTABLE; debido a que la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA DE LA JUNTA DEL PACÍFICO va poner en marcha el plan de exportación ya que es una herramienta importante para que den inicio a las exportaciones aprovechando el acuerdo Multipartes por su liberación arancelaria que permitan la comercialización en el mercado alemán.

- El proyecto es VIABLE; debido a que el país Alemania demanda productos de fácil consumo que contenga valor nutricional tales como las conservas en almíbar y así cumplir con las exigencias del mercado alemán que permitan su comercialización en el mercado internacional.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los comuneros de la ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CIRUELA DE LA JUNTA DEL PACÍFICO poner en marcha el plan de exportación ya que es una herramienta importante para que logren exportar la ciruela en almíbar al mercado de Alemania.
- Aprovechar la disponibilidad de la ciruela que posee la comuna Juntas del Pacífico en los meses de producción y capacitar a los comuneros para ofrecer un producto de excelente calidad en el mercado internacional.
- El producto ciruela en almíbar debe cumplir con los requisitos exigidos en la normativa de la Unión Europea, en lo que respecta al etiquetado, se debe presentar en el idioma inglés o alemán.
- Aprovechar el Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para que el producto sea comercializado por medio de importadores que lo distribuyan o ferias internacionales que son la puerta de entrada al mercado alemán y de esa manera ser reconocido en el extranjero y por ende aumentar la rentabilidad de la asociación.

Bibliografía

ARANCEL DE ADUANAS DEL ECUADOR. (2018). *Partida Arancelaria de Ciruela en almíbar*.
Obtenido _____ de
https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf

ARCSA. (2018). *Notificación sanitaria de alimentos procesados*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>

PROECUADOR. (Julio de 2017). *EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR*. Obtenido de https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/PROEC_EDE2017_JULIO.pdf

PROECUADOR. (2018). *Guía al exportador*. Obtenido de <http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>

SENAE. (8 de Abril de 2018). *Proceso de exportación vía marítima*. Obtenido de https://documen.site/download/carga-suelta-pro-ecuador_pdf

TARIC Europea. (2018). *Nomenclatura TARIC de las mercancías*. Obtenido de http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/goods_description.jsp?Lang=es&LangDescr=es&SimDate=20180927&Taric=2008994590