



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

“EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA COMO PRODUCTO
NO TRADICIONAL EN SU ESTADO NATURAL DESDE
ECUADOR HACIA MIAMI - ESTADOS UNIDOS VÍA AÉREA”

CHICAIZA CALDERÓN JUAN CARLOS

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del título
de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional

Quito – Ecuador

2011

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

CHICAIZA CALDERÓN JUAN CARLOS

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA COMO PRODUCTO NO TRADICIONAL EN SU ESTADO NATURAL DESDE ECUADOR HACIA MIAMI - ESTADOS UNIDOS VÍA AÉREA”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 01 de abril del 2011

Atentamente,

CHICAIZA CALDERON JUAN CARLOS

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ing. Jenny Vinueza

Ing. Edison Landázuri

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA COMO PRODUCTO NO TRADICIONAL EN SU ESTADO NATURAL DESDE ECUADOR HACIA MIAMI - ESTADOS UNIDOS VÍA AÉREA”, realizado por CHICAIZA CALDERÓN JUAN CARLOS, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el trabajo es factible y viable se recomienda su aplicación y su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a CHICAIZA CALDERÓN JUAN CARLOS que lo entregue a la Ingeniera Araceli Tamayo, en su calidad de Directora de la Carrera.

Quito, 01 de abril del 2011

Ing. Jenny Vinueza

DIRECTOR

Ing. Edison Landázuri

CODIRECTOR

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, CHICAIZA CALDERON JUAN CARLOS

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “EXPORTACIÓN DE PENCA DE SÁBILA COMO PRODUCTO NO TRADICIONAL EN SU ESTADO NATURAL DESDE ECUADOR HACIA MIAMI - ESTADOS UNIDOS VÍA AÉREA”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 01 de abril del 2011

Atentamente,

CHICAIZA CALDERON JUAN CARLOS

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado de manera muy especial a los pilares de mi vida que son DIOS, mis padres y mis hermanos.

A mis padres, por su gran ejemplo de superación y valioso apoyo en todo momento desde el inicio de mis estudios.

A mis hermanos, por ese optimismo que siempre me ha impulsado a seguir adelante.

JUAN CARLOS CHICAIZA CALDERÓN

AGRADECIMIENTO

A mis padres, Beneranda Calderón y Cesar Chicaiza, que siempre me han dado su apoyo incondicional y a quienes debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica y sobre todo humanista y espiritual. De ellos es este triunfo y para ellos es todo mi agradecimiento

Además quiero agradecer sinceramente a mis asesores Ing. Jenny Vinueza e Ing. Edison Landázuri, por su tiempo y dedicación en la dirección de este trabajo.

INDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO 1		PAG.
GENERALIDADES DEL PRODUCTO		
1.1	Antecedentes del producto	9
1.2	Análisis del producto	9
1.2.1	Producción	12
1.2.2	Siembra	12
1.2.3	Mantenimiento y Cultivo	12
1.2.4	Cosecha	14
1.2.5	Lugares de producción	15
1.2.6	Productor Local	16
1.3	Descripción del Producto: Penca de sábila	16
1.3.1	Estructura de la Penca de sábila	18
1.3.2	Descripción y Requerimientos Biofísicos de la Sábila	19
1.3.3	Derivados del Producto	20
1.3.4	Propiedades del producto	21
1.3.5	Usos y aplicaciones	23
1.3.6	Advertencias acerca del Uso de la Sábila	26
1.4	Consideraciones Previos a Exportar	27
1.4.1	Cantidad	27
1.4.2	Calidad	27
1.4.3	Presentación	28
1.4.3.1	Logotipo	28
1.4.3.2	Calidad del embalaje	29
1.4.3.3	Contenido y Peso	29
1.4.3.4	Normas Internacionales de Presentación	30
1.4.3.5	Indicaciones Generales	31

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL

	32
2.1 Clases de Mercado	33
2.2 Análisis del entorno de los Estados Unidos	37
2.3 Demanda Internacional	39
2.3.1 Análisis del Consumo de Sábila	40
2.3.2 Características del Consumidor	41
2.4 Análisis de la Demanda	41
2.4.1 Nature`s Sunshine de los Estados Unidos	43
2.4.2 Garuda International Inc.	46
2.4.3 Aubrey Organics	47
2.4.4 Forever Living Products / Aloe Vera Of America Inc.	48
2.5 Análisis de la Oferta	48
2.5.1 Productor: COLONCHE	49
2.5.2 Localización	50
2.5.3 Capacidad de Producción	51
2.5.4 Producto	51
2.6 Demanda por Toneladas y Valor FOB	52
2.6.1 Total Exportaciones Período: 2005-2006	53
2.6.2 Total Exportaciones Período: 2006-2007	55
2.6.3 Total Exportaciones Período: 2007-2008	56
2.6.4 Total Exportaciones Período: 2008-2009	58
2.6.5 Total Exportaciones Período: 2009-2010	59
2.7 Pronostico de Demanda para los Años 2011 – 2014	63
2.8 Exportaciones Petroleras y No Petroleras	68
2.9 Balanza Comercial	66
2.9.1 Evolución de la Balanza Comercial	67
2.9.2 Balanza Comercial Total del Ecuador con sus Principales Socios Comerciales Enero - Junio 2009	70
2.9.3 Balanza Comercial total del ecuador con sus principales socios comerciales Enero - Junio 2010	73
2.9.4 Balanza Comercial Variación 2009 – 2010	74
2.10 Balanza Comercial por Continente	75
2.10.1 Exportaciones por Continente	76

2.10.2 Importaciones por Continente

CAPITULO 3		
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL		78
3.1 Incoterms 2010		80
3.1.1 Descripción de Incoterms		85
3.1.2 Objetivos de los Incoterms		85
3.1.3 Incoterm de Negociación		87
3.2 Estructura FCA		88
3.3 Contrato de compra – Venta Internacional		89
3.3.1 Operadores de la Compra Venta Internacional		89
3.3.2 Operadores Directos		89
3.3.3 Operadores Indirectos		90
3.3.4 Convención de la ONU sobre Compraventa Internacional		93
3.3.5 Modelo de Contrato de Compra y Venta Internacional e Instructivo		95
3.3.6 Cláusulas		98
3.4 Principales Formas de Pago Internacional		102
3.4.1 Elección de la Forma de Pago		104
3.5 Clasificación Arancelaria		104
3.5.1 ¿Qué es Clasificar?		104
3.5.2 Importancia de la Clasificación		105
3.5.3 Principios para la Clasificación		106
3.6 Productos Admisibles en los Estados Unidos		107
3.6.1 Lista de Productos Admisibles		109
3.7 Productos Admisibles con Permiso de Entrada		110
3.8 Normas de Calidad en los Estados Unidos		112
3.8.1 Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias		112
3.8.2 Marcas Indicadoras del País de Origen		113
3.9 Instituciones y Responsabilidades con la importación de Productos hacia los Estados Unidos		114
3.9.1 USDA-APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service).		114
3.9.2 USDA-AMS (Agricultural Marketing Service).		115

3.9.3 EPA (Environmental Protection Agency).	115
3.9.4 FDA (Food and Drug Administration).	116
3.10 Acuerdo ATPDEA	

CAPITULO 4 PROCESO OPERATIVO

	117
4.1 Requerimientos Previos como Exportador	117
4.1.1 Registro Único de Contribuyentes	117
4.1.1.1 Personas Naturales	119
4.1.1.2 Personas Jurídicas	121
4.1.2 Registro como Exportador en el SENA E	124
4.1.3 Autorización de Clave de Acceso al SICE	125
4.1.4 Registro de la Firma del DAV	128
4.1.5 Presentación de la Documentación	129
4.2 Requerimientos Previos sobre el Producto a Exportar	129
4.2.1 Certificado de Origen	130
4.2.1.1 Requisitos	130
4.2.1.2 Entidad	130
4.2.1.3 Costo	131
4.2.2 Certificado Fitosanitario	132
4.2.2.1 Requisitos para Registro como Exportador ante Agrocalidad	135
4.2.2.2 Verificación de la Información	136
4.2.2.3 Emisión del Certificado de Registro	137
4.2.2.4 Duración y Cancelación del certificado de Registro	137
4.2.2.5 Entidad	138
4.2.2.6 Costo	138
4.2.2.7 Renovación	138
4.3 Régimen Aduanero	140
4.4 Trámite ante la Aduana del Ecuador	143
4.4.1 Orden de embarque (Pre-Embarque)	144
4.4.1.1 Documentos de Acompañamiento (Provisionales)	145
4.4.1.2 Inspección Antinarcoóticos	146

4.4.1.3 Plazo de Vigencia de la Orden de Embarque	147
4.4.2 Declaración Aduanera Única (Post-Embarque)	149
4.4.2.1 Documentos de Acompañamiento (Definitivo)	150
4.4.2.1.1 Factura Comercial	151
4.4.2.1.2 Conocimiento de Embarque	153
4.4.2.1.3 Documentos de Control Previo	153
4.4.2.2 Aceptación de Declaración	

CAPITULO 5 LOGISTICA Y TRANSPORTE

	155
5.1 Internacionalización de la Empresa	156
5.2 Sistema de Apoyo Logístico	157
5.3 Funciones Logísticas Fundamentales	158
5.3.1 Cálculo de Necesidades	158
5.3.2 Compra	160
5.3.3 Cotización Emitida por ALOEXPORT	160
5.3.4 Orden de Compra	161
5.3.5 Forma de Pago	161
5.3.6 Preparación de Pedido	161
5.3.7 Envase	162
5.3.8 Embalaje	165
5.3.9 Marcado	167
5.4 Unitarización	168
5.4.1 Paletización	171
5.4.1.1 Dimensiones de la Penca	171
5.4.1.2 Dimensiones de la caja	172
5.4.1.3 Colocación de las pencas dentro de las cajas	173
5.4.1.4 Ubicación de las cajas sobre la paleta	175
5.5 Packing List	176
5.6 Facturación	177
5.7 Entrega y Distribución	177
5.7.1 Transporte Interno Colonche - Guayaquil	178
5.7.2 Entrega de la mercadería Zona primaria de La Aduana	179

5.7.3 Transporte Internacional	180
5.8 Actividades Logísticas	

**CAPITULO 6
ESTUDIO FINANCIERO**

	181
6.1 Costo Unitario	184
6.2 Plan de Inversión	184
6.2.1 Activos Fijos y Diferidos	186
6.2.2 Capital de Trabajo	186
6.2.3 Total de Inversión	187
6.3 Financiamiento	188
6.4 Balance de Situación Inicial	189
6.5 Tabla de Amortización	191
6.6 Estado de Pérdidas y Ganancias	191
6.7 Evaluación Financiera	191
6.7.1 Punto de Equilibrio	192
6.7.2 Tasa de Descuento	193
6.7.3 Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno	

**CAPITULO 7
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

	194
7.1 Conclusiones	195
7.2 Recomendaciones	

INDICE DE GRAFICOS

	PAG.
Grafico N° 1. Planta de Aloe vera	9
Grafico N° 2. Especies de Aloe Vera	11
Grafico N° 3. Cultivo de Aloe vera	13
Grafico N° 4. Corte de Penca de Sábila	15
Grafico N° 5. Descripción de la penca	17
Grafico N° 6. Estructura	18
Grafico N° 7. Descripción de planta	19
Grafico N° 8. Descripción Penca de Sábila	19
Grafico N° 9. Requerimientos biofísicos	20
Grafico N° 10. Derivados	21
Grafico N° 11. Penca Cortada	23
Grafico N° 12. Cantidad de Pencas	27
Grafico N° 13. Calidad	28
Grafico N° 14. Logotipo	28
Grafico N° 15. Contenido	30
Grafico N° 16. Caja de Pencas	30
Grafico N° 17. Colocación de las Pencas	31
Grafico N° 18. Bandera de Estados Unidos	34
Grafico N° 19. Moneda de EEUU.	34
Grafico N° 20. Consumo de Sábila	37
Grafico N° 21. Nature's Sunshine	41
Grafico N° 22. Producto	42
Grafico N° 23. Fábrica Sunshine	43
Grafico N° 24. Logo Garuda	43
Grafico N° 25. Productos Garuda	44
Grafico N° 26. Logo Aubrey	46
Grafico N° 27. Producto Aubrey	47
Grafico N° 28. Logo Forever Living Products	47
Grafico N° 29. Colonche	49
Grafico N° 30. Localización	50
Grafica N° 31. Peso de Medida de Pencas	51
Grafica N° 32. Tabla de exportaciones 2005-2006	53
Grafica N° 33. Tabla de exportaciones 2006-2007	54
Grafica N° 34. Tabla de exportaciones 2007-2008	56
Grafica N° 35. Tabla de exportaciones 2008-2009	57
Grafica N° 36. Tabla de exportaciones 2009-2010	59
Grafica N° 37. Proyección 2011 - 2014	63
Grafica N° 38. Exportaciones Petroleras	64
Grafica N° 39. Exportaciones No Petroleras	65
Grafica N° 40. Balanza Comercial 2009	70
Grafica N° 41. Balanza Comercial 2010	73
Grafica N° 42. Exportaciones por Continente	76
Grafica N° 43. Importaciones por Continente	77
Grafica N° 44. Regulación de Incoterms	79

Grafica N° 45. FCA	86
Grafica N° 46. Delimitación de Incoterms	93
Grafica N° 47. NIMF-15	112
Grafica N° 48. Mercado	113
Grafica N° 49. Registro Único de Contribuyentes	119
Grafica N° 50. Registro de Datos	121
Grafica N° 51. Código SICE	122
Grafica N° 52. Clave de Acceso	122
Grafica N° 53. Tipo de Identificación	122
Grafica N° 54. Razón Social	123
Grafica N° 55. Representante Legal	123
Grafica N° 56. Contacto	123
Grafica N° 57. Envío de Formulario	124
Grafica N° 58. SICE	125
Grafica N° 59. Ingreso SICE	126
Grafica N° 60 Registro de Firma para Declaración Andina de Valor	127
Grafica N° 61 Certificado de Origen	129
Grafica N° 62 Sistema de Certificación de Origen	131
Grafica N° 63 Logo Agrocalidad	132
Grafica N° 64 Servicio de Sanidad Vegetal	132
Grafica N° 65 Formulario RAEAM-01-AGC	134
Grafica N° 66 Formulario RAEAM-02-AGC	135
Grafica N° 67 Formulario RAEAM-03-AGC	136
Grafica N° 68 Packing List	142
Grafica N° 69 Orden de Embarque	145
Grafica N° 70 Logo Policía Nacional	146
Grafica N° 71 DAU de Exportación	148
Grafica N° 72 Factura Comercial	151
Grafica N° 73 Air Way Bill	152
Grafica N° 74. Sistema de Apoyo Logístico	156
Grafica N° 75. Funciones Logísticas	157
Grafica N° 76. Cotización	160
Grafica N° 77 Film Stretch	162
Grafica N° 78. Cartón Corrugado	163
Grafica N° 79. Caja de Exportación	164
Grafica N° 80. Etiquetado	165
Grafica N° 81. Codificación	165
Grafica N° 82. Mercado de la Caja	167
Grafica N° 83. Paletizado	168
Grafica N° 84. Clases de Pallets	168
Grafica N° 85. Sello Sanitizado	169
Grafica N° 86. Medidas de Penca	171
Grafica N° 87. Dimensiones de la Caja	172
Grafica N° 88. Colocación de las Pencas	173
Grafica N° 89. Medidas de Pallets	174
Grafica N° 90. Ubicación de Cajas en Pallets	174
Grafica N° 91. Packing List en la Caja	175
Grafica N° 92. Factura de Exportación	177

INDICE DE TABLAS

	PAG.
Tabla 1. Propiedades de la sábila	22
Tabla 2. Contenido y Peso de Pencas	29
Tabla 3. Capacidad de Producción	50
Tabla 4. Kilogramos de Exportación	51
Tabla 5. Tabla de exportaciones 2005-2006	52
Tabla 6. Tabla de exportaciones 2006-2007	54
Tabla 7. Tabla de exportaciones 2007-2008	55
Tabla 8. Tabla de exportaciones 2008-2009	57
Tabla 9. Tabla de exportaciones 2009-2010	58
Tabla 10. Mínimos Cuadrados	61
Tabla 11. Proyección 2014	62
Tabla 12. Exportaciones Petroleras y No Petroleras	64
Tabla 13. Exportaciones No Petroleras	65
Tabla 14. Balanza Comercial 2009	68
Tabla 15. Balanza Comercial 2009 (Resumida)	69
Tabla 16. Balanza Comercial 2010	71
Tabla 17. Balanza Comercial 2010 (Resumida)	72
Tabla 18. Balanza Comercial 2009 - 2010	74
Tabla 19. Exportaciones por Continente	75
Tabla 20. Importaciones por Continente	76
Tabla 21. Incoterms 2010	79
Tabla 22. Estructura FCA	88
Tabla 23. Formas de Pago	99
Tabla 24. Nivel de riesgo de los pagos	102

Tabla 25. Estructura de la Clasificación Arancelaria	104
Tabla 26. Posición Arancelaria de las Pencas	106
Tabla 27. Países sancionados	107
Tabla 28. Productos Admisibles	107
Tabla 29. Productos Admisibles II	108
Tabla 30. Clasificación de Regímenes	139
Tabla 31. Regímenes Aduaneros	139
Tabla 32. Tabla de Producción	158
Tabla 33. Tabla de Compra	159
Tabla 34. Tabla de Valor	159
Tabla 35. Tabla de Preparación	161
Tabla 36. Tabla de Contenido	173
Tabla 37. Exportación Total	175
Tabla 38. Actividades Logísticas	180
Tabla 39. Comportamiento de mercado	181
Tabla 40. Precio de pencas	182
Tabla 41. Costo Unitario	183
Tabla 42. Plan de Inversión	184
Tabla 43. Activos Fijos	185
Tabla 44. Activos Diferidos	185
Tabla 45. Capital de Trabajo	186
Tabla 46. Total de Inversión	186
Tabla 47. Financiamiento	187
Tabla 48. Balance de Situación Inicial	188
Tabla 49. Préstamo	189
Tabla 50. Tabla de Amortización	190
Tabla 51. Estado de Perdidas y Ganancias	191
Tabla 52. Punto de Equilibrio	192
Tabla 53. Costo de Oportunidad	192
Tabla 54. VAN - TIR	193

EXTRACTO

En el presente trabajo se analizará todas aquellas características que hacen que el producto a exportar se ha el apropiado para llegar a un país industrializado, esto debe ir de la mano con un estudio de mercado el cual permita saber que tan viable puede ser el trabajo, luego de un análisis de datos históricos, con el fin de identificar el comportamiento del mercado.

Para establecer una negociación internacional se desarrollará un escenario donde el importador y el exportador salgan beneficiados, asegurando de esta manera que el comprador reciba su producto adquirido y el vendedor reciba su paga.

Así, para que la transacción se ha exitosa es fundamental crear un proceso logístico el cual permita un mejor desempeño de las actividades de transporte, y con esto lograríamos que se haya optimizado los recursos. No obstante, se deberá realizar una evaluación financiera donde se indique la factibilidad de este trabajo.

EXTRACT

Presently work will be analyzed all those characteristics that make that the product to be exported has the appropriate one to arrive to an industrialized country, this should go of the hand with a market study which allows to know that so viable it can be the work, after an analysis of historical data, with the purpose of identifying the behavior of the market.

To establish an international negotiation a scenario it will be developed where the importer and the exporter leave beneficiaries, assuring in this way that the buyer receives his acquired product and the salesperson receives his pay.

This way, so that the transaction is had successful it is fundamental to create a logistical process which allows a better acting of the activities of transport, and with this we would achieve that it has been optimized the resources. Nevertheless, a financial evaluation will be carried out where the feasibility of this work is indicated.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La razón por la cual se va a desarrollar este proyecto es debido a la falta de aprovechamiento de los recursos naturales que nuestro suelo ecuatoriano nos brinda, con esto nos hemos convertido en un país consumista, y como consecuencia a generado un déficit en el sector laboral.

La falta de interés de buscar nuevos productos no tradicionales, hace que perdamos grandes oportunidades de negocio.

Si bien este proyecto se concentrará en la exportación del *penca de la sábila* hacia los EEUU, el principal problema que se encontrará será el tiempo que conlleva transportarlas, y como transportarlas para que estas lleguen a su destino en su estado natural.

Aquellas personas dedicadas al comercio exterior no deben olvidar que una exportación en JUSTIN TIME significa optimizar Tiempo y Dinero.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo tiene como fin, dar a conocer todos aquellos, el proceso logístico que necesariamente debemos tomar en cuenta para realizar una exportación, con el cual se puedan reducir costos y tiempos, mediante la correcta interpretación de las leyes, normas que exige tanto nuestro país como el exterior, evitando de ésta manera problemas con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Para esta exportación se ha elegido a Estados Unidos como país de destino de la mercancía, ya que este país esta con una tendencia creciente de la demanda de pencas de sábila, además porque tenemos un acuerdo el cual permitirá mejores relaciones comerciales entre estos países.

IMPORTANCIA

Un proceso de exportación es considerada como una actividad de mediano y largo plazo donde se debe realizar una adecuada planeación de los recursos disponibles; es por esto que las empresas en su mayoría han atravesado por algún tipo de dilema. En comercio exterior es fundamental establecer un sistema de apoyo logístico que facilite las operaciones en todos sus ámbitos y sobre todo tomar en cuenta que toda operación representa tiempo y dinero.

Se ha considerado a la exportación como un factor importante en la economía de un país, ya que genera fuentes de empleo, además de equilibrar a balanza comercial para convertirse en un país ofertante y no un país consumista; para lograr esto, se debe explotar las riquezas naturales que posee el Ecuador, ya que de no hacerlo seguiremos en las manos de países extranjeros, los cuales se hacen cada vez más ricos y nosotros cada vez más pobres, todo esto generado por no saber aprovechar nuestra materia prima.

OBJETIVOS

GENERAL

Exportación de penca de sábila como producto no tradicional en su estado natural desde Ecuador hacia Miami - Estados Unidos vía aérea.

ESPECIFICOS

- Describir los beneficios que posee la sábila y la necesidad de exportar productos no tradicionales.
- Identificar las consideraciones previas a exportar como cantidad, calidad y precio.
- Describir los nuevos Incoterms que entraran en vigencia eligiendo de esta manera el más óptimo para el proyecto
- Establecer un Contrato de Compra-Venta internacional para establecer condiciones de entrega.
- Aplicar los procesos Operativos Aduaneros inherentes a la Exportación de Penca de Sábila.
- Aplicar todas las exigencias que establece la Ley para poder realizar una exportación lícita y sin problemas.
- Realizar el proceso Logístico para la exportación de penca de sábila.
- Identificar el embalaje, cubicaje y Paletización adecuada para la exportación de sábila hacia los Estados Unidos.
- Realizar un estudio económico del proyecto.
- Realizar un análisis de la rentabilidad del proyecto.

METODOLOGÍA

La metodología de la investigación se puede conceptualizar como una disciplina de apoyo a las demás asignaturas que conforman el plan de estudios de las diversas carreras profesionales. Así definiremos métodos, técnicas y tipos de investigación.

Métodos

Para fines del presente proyecto se utilizará el *método deductivo*; porque por medio de este nos permitirá encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos; es decir encontraremos la el proceso adecuado para mantener y exportar penca de sábila en su estado natural, sin que esta se vea afectada, deteriorada o destruida en el proceso logístico, esto se lo llevara a cabo mediante un análisis de procesos y exportaciones similares con productos perecibles.

Como ya se mencionó anteriormente se realizará un análisis de la logística de exportaciones de productos perecibles, ha esto se le denominado como *método analítico*, el cual permite tomar decisiones de acuerdo a los intereses del proyecto.

Técnicas e instrumentos de recolección de información

El instrumento que se ha considerado como el indicado para la recolección de información, será la *ENTREVISTA* a productores ya que este nos permitirá conocer las posibles proyecciones de abrir nuevos mercados, y de esta manera evitará que el producto ingrese a un mercado saturado.

Tipo de Investigación

El principal método que se debe considerar para el desarrollo de este proyecto es la *INVESTIGACIÓN DE CAMPO* el mismo que será representado a través de la *entrevista* que nos permitirá tener información acerca de la cantidad y calidad que esta en capacidad de realizar el productor de sábila, frente al análisis de la demanda y exigencias de los compradores en el exterior.

Además, se recurrirá a la *INVESTIGACION BIBLIOGRAFICA* ya que nos permitirá obtener información de anteriores publicaciones que se encuentran disponibles para el público, tal de completar nuestra investigación con las fuentes primarias y secundarias de información.

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES DEL PRODUCTO

El Aloe Vera comúnmente se lo llama Sábila, Sabira, Aloe o Acibar es una planta perteneciente a la familia de las liliáceas, habita en zonas desérticas o semidesérticas aunque su medio preferido es el clima templado con escasas precipitaciones, esta planta ha sido reconocida mundialmente por sus distintos tipos de propiedades tales como: cicatrizantes, anti-inflamatorias, humectantes, antialérgicas y nutritivas.

Grafico Nº 1: Planta de Aloe vera



Fuente: Internet

La planta Sábila, llega alcanzar alturas hasta de un 1,20m, las hojas se caracterizan por ser carnosas cubiertas con suaves espinas. En algunas plantas de sábila en épocas de florecimiento, brotar un racimo de flores amarillas verdosas que llegan a medir hasta 30 cm.¹

¹ Fuente: Camposano, P. B., & Argudo, E. M. (2002). Plan de Comercialización y Marketing del Gel de Aloe Vera (Sabila) Procesado para su Exportación como Producto No tradicional. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

A nivel universal, la parte más utilizada de las plantas de Aloe son sus Hojas (como Materia Prima de diversas Industrias) y en particular sus productos internos. En algunos países se ofrecen al mercado plantas enteras para uso ornamental, para elaboración de productos farmacéuticos.

La Sábila por sus propiedades curativas y regeneradoras es mencionada en pasajes bíblicos y en los antiguos jeroglíficos egipcios, siendo llevada por Alejandro Magno a sus conquistas como único paliativo para los golpes y heridas. En los tiempos modernos se está redescubriendo la Sábila con la diferencia de que ahora se ha sometido a investigaciones más seguras y profundas haciéndose análisis de laboratorio y pruebas clínicas controladas que aseguren la efectividad de las propiedades curativas. De los 200 tipos de Sábila o Aloe Vera que existen, la que posee mayores propiedades nutritivas y terapéuticas es la Sábila o Aloe vera barbadensis. La planta de la Sábila posee sus mejores propiedades nutritivas de los 2 a los 3 años de vida

1.2 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

Hay distintos tipos de Aloe que no deben mezclarse, porque se corre el riesgo de polinizar unas plantas con otras, creando híbridos que desvirtúan las características del Aloe que se desea obtener.

Todas las plantas de Aloe tienen propiedades curativas, sobre todo las adultas de tres años aproximadamente desde que han hecho la flor.

La sábila comprende más de 200 especies, Sin embargo la sábila que va hacer exportada es conocida científicamente, como Aloe barbadensis (Aloe vera), la cual es cultivada por una comunidad en Colonche – Santa Elena.

A continuación se describe algunos tipos de sábila conocidas.

Nombres científicos de algunas especies de Aloe más conocidas

Grafico Nº 2: Especies de Aloe Vera



Aloe barbadensis (A. vera):
Se consume mucho por sus propiedades
medicinales.



Aloe arborescens (A. candelabro):
Se cultiva para uso medicinal y como planta
decorativa.



Aloe ferox (A. feroz):
Se consume como laxante natural.



Aloe maculata (A. saponaria):
Se cultiva para uso cosmético, como planta
decorativa y poco frecuentemente para uso
medicinal.



Aloe aristata



Aloe dichotoma



Aloe hereroensis



Aloe striatula

Elaborado por: Autor

1.2.1 Producción

La producción de áloe se extiende en toda el área tropical y subtropical del planeta y países de la costa mediterránea europea. La especie más cultivada es *A. barbadensis* Mill (*A. vera* L.) cuyas plantaciones más importantes se encuentran América Central (Barbados, República Dominicana, Cuba y Santo Domingo), México y países del sur europeo. El cultivo y la producción de Aloe vera se realiza en una zona hostil con un clima semiárido y semidesértico.

1.2.2 Siembra.-

El terreno tiene que ser arenoso, aunque no es una condición imprescindible, ya que también crece en óptimas condiciones en tierras volcánicas, como es el caso de las Islas Canarias. Lo que si es muy importante es que el terreno tenga un buen drenaje y sea ligeramente ácido. En nuestro país los mejores suelos para su producción es un suelo semiárido y semidesértico.

La siembra debe realizarse dejando una distancia de 1.5 a 2 metros entre una planta y otra, ya que el Aloe echa grandes raíces y pueden llegar a enredarse unas con otras, quitándose entre sí los recursos naturales o fusionarse hasta convertirse en marañas de matas que se ahogan entre sí. La reproducción es por estolones, siendo el otoño la mejor época del año para llevar a cabo este proceso. Nunca debe realizarse en invierno.

1.2.3 Mantenimiento y Cultivo.-

El cultivo de sábila tiene ocho años, es decir que está en su máximo contenido nutricional, de acuerdo a estudios la planta de sábila llega a su contenido nutricional a partir de los 3 años de vida. Antes no se deberían cortar las pencas.

Esta planta no necesita de gran cantidad de agua ya que por sí mismo almacena agua de lluvia, esto permite que pueda sobrevivir en tiempos de sequía

Es importante recalcar que existen muchos de tipos de Aloe vera, para evitar que la planta pueda propague por otra clase de Aloe Vera, se debe asegurar que no existan otros tipos de aloes cerca; sin embargo, el viento es un factor o agente de difusión activo, pero para contrarrestar esto se puede considerar cortar la vara de la flor por debajo de donde están las flores, antes que estén se abran.

Grafico N° 3: Cultivo de Aloe vera



Fuente: Internet

Las principales labores de cultivo ha considerarse son:

- **Limpieza.-** Lo primero es retirar escombros, basuras y restos extraños que hubiera en la parcela.
- **Preparación del terreno.-** consiste en eliminar los residuos de cosechas anteriores o malezas existentes en él
- **arado.-** es aplicado para preparar y remover el suelo antes de sembrar.
- **surcado.-** Esta actividad consiste en abrir la tierra, formando surcos o bordos, con determinada profundidad y distancia entre ellos

- **siembra.-** es el proceso de plantar semillas, con el objetivo de que germinen y se desarrollen plantas
- **fertilizaciones.-** Es el acto de agregar al suelo materiales externos para aumentar el contenido de nutrientes.

Hay dos tipos de fertilizantes: los Orgánicos e Inorgánicos

Los orgánicos son los que provienen de la descomposición de materia, como basuras y los inorgánicos son fabricados químicamente con sustancias como nitrógeno, fósforo y potasio.

- **control de malezas.-** Es la acción que permite controlar malezas para cortarlas, ya que la maleza es aquella planta que está creciendo y se está desarrollando en un sitio indeseable para nuestros fines
- **aporques.-** Es una práctica cultural que consiste en retirar tierra de la calle o entresurco para colocarla en el surco de siembra, permitiéndole a la planta un mayor anclaje y a la vez evita la excesiva humedad al pie de la planta
- **riegos ocasionales.-** El riego ocasional consiste en aportar agua al suelo para que las plantas tengan el suministro que necesitan favoreciendo así su crecimiento
- **podas de saneamiento.-** Elimina las partes fuertemente afectadas por una plaga o una enfermedad para que no se extienda el mal
- **deshije.-** Acción de eliminar los rebrotes que surgen en las axilas de las hojas

1.2.4 Cosecha.-

La cosecha se realiza y se aconseja hacerlo tres veces al año a la misma planta de sábila, ya que no se las elimina, solo se cosechan las primeras 6 pencas de cada planta.

El método tradicional de fileteado del aloe vera es a mano, en este método se corta con un cuchillo afilado la base de la hoja en aproximadamente una pulgada.

Grafico Nº 4: Corte de Penca de Sábila



Fuente: Internet

Es mejor la calidad de la cosecha realizada sobre hojas maduras. Se ha comprobado que el número de polipéptidos aislados de hojas maduras frescas y de gel de hojas maduras resultó mayor que en hojas jóvenes e inmaduras.

La recolección como ya se mencionó anteriormente se debe realizar cuando la planta es adulta esto quiere decir cuando tiene pasado los tres años, porque ha obtenido gran contenido nutricional.

El corte de la penca se debe hacer sobre las hojas más bajas y más próximas a la tierra, ya que estas son más viejas y tienen concentradas todas sus propiedades curativas. La herida cicatriza sin alterar el crecimiento de la sábila.

1.2.5 Lugares de producción

Como ya se menciona anteriormente la especie más cultivada es *A. barbadensis* Mill (*A. vera* L.), y su producción se realiza en muchos países tanto América del Sur como América Central e incluso existe plantaciones

en el sur de países europeos. Sin embargo, los principales sitios de producción en el Ecuador son:

- Valle de Portoviejo
- Bahía de Caráquez
- Jipijapa, Puerto Cayo
- Atacames
- Península de Santa Elena
- Machala
- Arenillas
- Santa Rosa
- Chota
- Guayllabamba
- Santa Isabel
- La Toma
- Celica

1.2.6 Productor Local

Como productor principal para la exportación de Pencas de sábila se ha elegido a Colonche ubicada en la Península Santa Elena, ya que en este lugar se cultiva la sábila o "aloe vera barbadéncis" sin ningún fertilizante para garantizar un crecimiento no acelerado de las plantas.

Esta comunidad está a unas pocas horas del Aeropuerto José Joaquín de Olmedo, economizando de esta manera el transporte desde el lugar de producción hasta el lugar de salida internacional de las Pencas

1.3 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO: *Penca de sábila*

La Penca de sábila que se va exportar es cultivada en Colonche – Santa Elena ésta penca se caracteriza por hojas verdes y largas, duras, con

forma de espada, con punta aguda y una serie de puntas de aspecto amenazador sobre cada borde. El género aloe tiene la capacidad de conservar el agua de lluvia lo que le permite sobrevivir por largos periodos de tiempo en condiciones de sequía.

Además, las pencas son gruesas, de 30-60 cm de largo, finamente lanceoladas, amontonadas en forma de roseta, con dientes espinosos en los bordes separados a 2 cm o menos, de color verde claro y con manchas más claras. La zona interna o central de la hoja está compuesta por parénquima esponjoso de grandes células transparentes, de paredes delgadas y con abundante contenido mucilaginoso, a partir del cual se elabora el gel con el que se prepara el producto comercial más importante de esta planta. Al cortar las hojas, éstas secretan un líquido mucilaginoso, de color pardo, muy amargo, conocido como acíbar. La planta mide hasta 1 m de alto, carnosa, acuosa en el interior, sin tallo aparente.

Grafico Nº 5: Descripción de la penca



Fuente: Internet

1.3.1 Estructura de la Penca de Sábila

La hoja está compuesta por los siguientes tejidos de fuera hacia dentro:

Grafico Nº 6: Estructura



Fuente: Internet

Capa externa

Está formada por un tejido epitelial o piel de la hoja, son células flexibles y resistentes que permiten el intercambio con el exterior.

Vainas poligonales

Las vainas poligonales están dispuestas a modo de nervios en la parte más exterior de la hoja pegando con la capa externa, ricas en aloína.

Centro de la hoja

El centro de la hoja consiste en un tejido celular esponjoso que ocupa la mayor parte de la hoja, y a través de cual circula un líquido mucilaginoso donde se encuentran la mayoría de los principios activos de la planta, también denominado gel. La misión de este gel es sellar cualquier corte que se produzca en la planta.

1.3.2 Descripción y Requerimientos Biofísicos de la Sábila

Grafico Nº 7: Descripción de planta



Fuente: Funcionario del SIGAGRO-MAGAP. Econ. Edgar Paredes

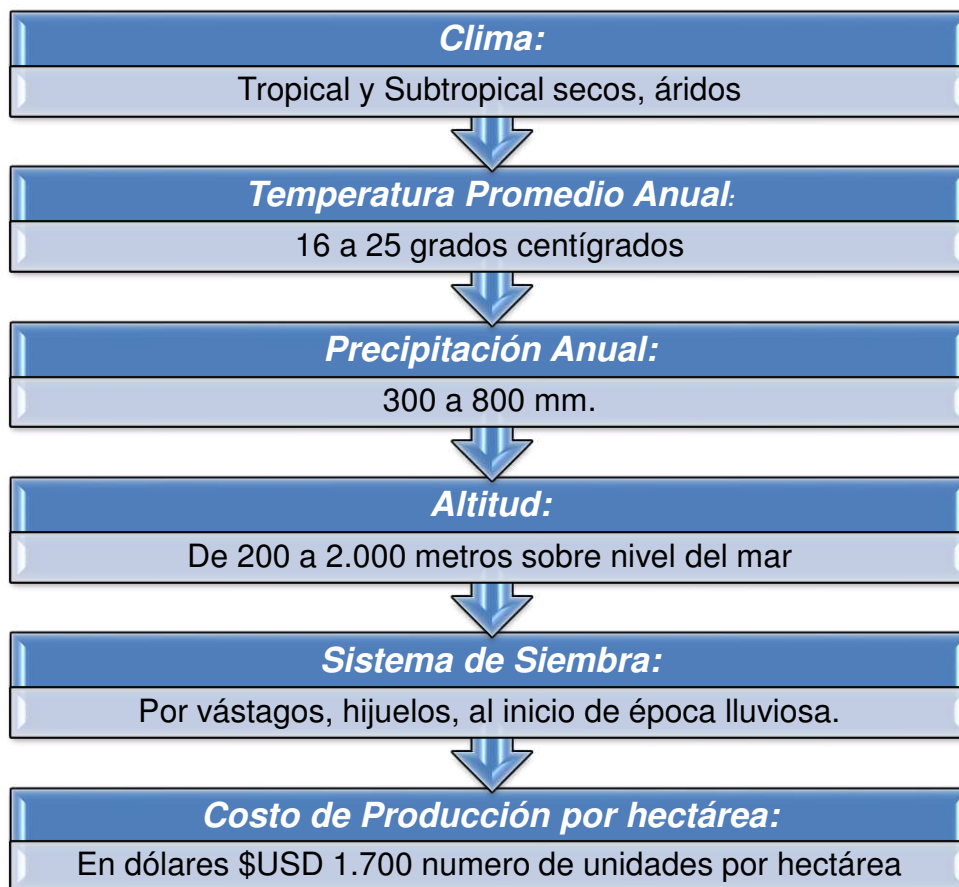
Adaptado por: Autor

Grafico Nº 8: Descripción Penca de Sábila



Fuente:Internet

Grafico Nº 9: Requerimientos biofísicos



Fuente: Funcionario del SIGAGRO-MAGAP. Econ. Edgar Paredes
Adaptado por: Autor

1.3.3 Derivados del Producto

En el mundo podemos encontrar empresas dedicadas a la elaboración de productos beneficiosos para el ser humano y que contienen gel de Aloe. Dentro de los derivados del producto encontramos:

- Shampoo
- Jugos de Aloe Vera
- Capsulas
- Medicinas Farmacéuticas
- Cosméticos
- Cremas para la piel
- Pañales desechables
- Jabones
- Gel para el cabello
- Humectantes-Hidratantes
- Medicina Natural

Grafico N° 10: Derivados



Fuente: Internet

Las empresas interesadas en comprar Pencas de sábila producen cosméticos de alta calidad, Sin embargo es importante señalar que hay empresas que trabajan a base de maquila, es decir que las importaciones de penca o jugo de Aloe vera que ellos realizan ingresan por un plazo determinado, para que sean sometidos a un proceso de transformación para luego ser reexportadas.

1.3.4 Propiedades del producto

Las propiedades curativas del aloe se manifiestan cuando la planta llega a la edad adulta, hecho que sucede a los tres años, aproximadamente desde que han hecho la flor.

La sábila posee un gel el cual posee un sin número de componentes en las cuales se encuentran diversas sustancias, todas en abundancia, las que en conjunto y en acción con las demás son imprescindibles para el resultado de las muchas aplicaciones.

Sus principales componentes son:

Tabla N°1
Propiedades de la sábila

ALOETINA:	<ul style="list-style-type: none">• Neutraliza el efecto de las toxinas microbianas.
AMINOACIDOS:	<ul style="list-style-type: none">• Interviene en la formación de proteínas.
CARRISINA:	<ul style="list-style-type: none">• Refuerza el sistema inmune y aumenta las defensas.
CRETININA:	<ul style="list-style-type: none">• Resulta fundamental en las reacciones de almacenaje y transmisión de la energía.
EMOLINA, EMODINA, BARBALOINA:	<ul style="list-style-type: none">• Generan ácido salicílico de efecto analgésico y antifebril.
FOSFATO DE MANOSA:	<ul style="list-style-type: none">• Actúa como agente de crecimiento de los tejidos con efecto cicatrizante.
MINERALES:	<ul style="list-style-type: none">• Calcio, magnesio, fósforo, potasio, zinc, cobre.
MUCILAGO:	<ul style="list-style-type: none">• Actividad emoliente sobre la piel.
SAPONINAS:	<ul style="list-style-type: none">• Antiséptico
ALOEMITINA:	<ul style="list-style-type: none">• previene y controla la propagación de ciertas formas cancerígenas.
ALOEMODINA:	<ul style="list-style-type: none">• Regula el funcionamiento de la mucosa intestinal.
ALOEOLEINA:	<ul style="list-style-type: none">• Mejora úlceras duodenales y estomacales. Disminuye la acidez.

Adaptado por: Autor

1.3.5 Usos y aplicaciones

De la penca de sábila se extrae el gel de Aloe el cual actúa en la piel humana como reforzante, revitalizante y no produce reacciones adversas como la aloína, además destruye células muertas, disuelve los depósitos grasos que obstruye los poros, permitiendo su eliminación, regulando el pH. en las tres capas de la piel.

Innumerables y reconocidas instituciones científicas como el Instituto de Ciencias y Medicina Linus Pauling, de Palo Alto, California; Instituto Weisman de Israel; Universidad de Oklahoma; y otros, han efectuado estudios formales sobre el Aloe Vera. Apoyados por pruebas de laboratorio y experiencias químicas, mencionan las siguientes propiedades:

INHIBIDORA DEL DOLOR

Sus principios activos tienen una notable capacidad de penetración hasta los planos más profundos de la piel, inhibiendo y bloqueando las fibras nerviosas periféricas (receptores de dolor) interrumpiendo el modo reversible a la conducción de los impulsos. Además de esto, reduce el dolor por poseer una poderosa fuerza antiinflamatoria

Grafico Nº 11: Penca Cortada



Fuente: Internet

ANTIINFLAMATORIO

Tiene una acción similar a la de los esteroides, como la cortisona, pero sin sus efectos nocivos colaterales. Por eso es útil en problemas como bursitis, artritis, lesiones, golpes, picaduras de insectos, etc.

COAGULANTE

Por contener calcio, potasio y celulosa, el aloe vera provoca en las lesiones la formación de una red de fibras que aseguran las plaquetas de la sangre, ayudando en la coagulación y cicatrización. El calcio es parte del sistema nervioso, el potasio de la actividad muscular y la célula de la coagulación

QUERATOLITICO

Hace que la piel dañada de lugar a un tejido de células nuevas

ANTIBIÓTICO

Su capacidad bacteriostática, bactericida y fungicida, elimina bacterias (inclusive Salmonela y Estafilococos) que causan infecciones, inhibiendo su acción dañina

REGENERADOR CELULAR

Posee una hormona que acelera la formación y el crecimiento de células nuevas. Gracias al calcio que contiene, elemento vital en la ósmosis celular (intercambio de líquidos), ayuda a las células a mantener su frágil equilibrio interno y externo

ENERGÉTICO Y NUTRITIVO

Una de las características de mayor importancia del aloe vera es que contiene 19 aminoácidos esenciales, necesarios para la formación y estructuración de las proteínas, que son la base de las células y tejidos, y también minerales como el calcio, fosforo, cobre, fierro, manganeso, magnesio, potasio y sodio, todos elementos indispensables para el

metabolismo y actividad celular. Contiene también vitamina A (excelente para la visión, para el cabello y la piel); vitamina B1, B5, B6 y B12 (para el sistema nervioso central y periférico) y vitamina C (responsable del fortalecimiento del sistema inmunológico y de la tonalidad de los capilares del sistema cardiovascular y circulatorio)

DIGESTIVO

Contiene grandes cantidades de enzimas necesarias para el procesamiento y aprovechamiento de los carbohidratos, grasas y proteínas en el organismo

DESINTOXICANTE

Contiene un elemento que facilita la eliminación de toxinas a nivel celular, y a nivel general estimula la función hepática y renal, primordiales en la desintoxicación de nuestro organismo

REHIDRATANTE Y CICATRIZANTE

Penetra profundamente en las 3 capas de la piel (dermis, epidermis y hipodermis), gracias a la presencia de ligninas y polisacáridos restituye los líquidos perdidos, tanto naturalmente como por deficiencias del equilibrio o daños externos, reparando los tejidos desde adentro para afuera en las quemaduras (fuego o sol), fisuras, cortes, raspaduras, pérdida de tejido, etc.

Además el aloe es un purgante vigoroso de rápida acción que incide sobre el intestino grueso. Sólo en preparados médicos o juntamente con otras plantas medicinales es componente de numerosos purgantes en forma de gotas, píldoras, tabletas, grageas y supositorios.

Como preventivo, puede usarse como protector solar, en cuyo caso tiene un alto poder de absorción de los rayos ultravioletas; también, cura las heridas y las quemaduras agudas, regenerando los tejidos y

cicatrizándolo, restaurando al mismo tiempo la sensibilidad del área afectada.

Alivia el dolor de los golpes, esguinces, luxaciones, dolores musculares, artríticos, reumáticos y los pies cansados.

Otras afecciones dérmicas como herpes, culebrilla, tiña, otras infecciones bacterianas; también cura las heridas de las enfermedades eruptivas infantiles como el sarampión, varicela, escarlatina, ya que sus propiedades antiinflamatorias reducen la picazón.

Es usado ante la acidez de estomago, gastritis, la úlcera, péptica, colitis, diabetes, presión sanguínea alta.

Problemas capilares

Calma dolor de las varices

1.3.6 Advertencias acerca del Uso de la Sábila

El jugo está contraindicado en el embarazo, menstruación, afecciones crónicas de la matriz, disentería, daños renales, menopausia, prostatitis y cistitis. En dosis elevadas (DL50 8 g/kg) es tóxico, actúa como purgante drástico que produce cólicos, diarrea, hipotermia y debilidad general. De acuerdo con la literatura disponible no es tóxico a humanos o animales experimentales, aunque su uso prolongado en grandes dosis (> 1 g/día) puede producir diarrea hemorrágica. La aloína puede ser irritante a la piel en altas concentraciones²

² Instituto de Investigación de Recursos Biológicos “Alexander von Humboldt”

1.4 CONSIDERACIONES PREVIOS A EXPORTAR

1.4.1 Cantidad

La capacidad de producción por la comunidad de Colonche es de 6 hectáreas, por cada hectárea se puede cosechar 50 toneladas; esto quiere decir que es equivalente a 300 toneladas por cosecha.

Grafico Nº 12: Cantidad de Pencas



Fuente: Internet

Se puede cosechar tres veces al año a la misma planta de sábila, ya que no se las elimina, solo se cosechan las primeras 6 pencas de cada planta. Lo que significa que por año se puede llegar a cosechar hasta 900 toneladas.

1.4.2 Calidad

Para establecer parámetros de calidad exigidas en pencas de sábila se ha considerado cosecharlas cuando éstas son adultas, con una edad de tres años, esto se lo podrá confirmar cuando posean un flor en la planta.

Sus hojas (*pencas*) deben poseer un peso promedio de 500 a 600 gramos.

Las medidas de las pencas deben medir entre 60 y 65 cm. de largo.

Las hojas deben ser verdes y largas, duras, con forma de espada, con punta aguda y una serie de puntas en sus costados.

Grafico N° 13. Calidad



Fuente: Internet

1.4.3 Presentación

1.4.3.1 Logotipo

Este logotipo se caracteriza por utilizar colores de la naturaleza como el verde y el triangulo representa la penca de sabila.

Grafico N° 14. Logotipo



Fuente: Internet

1.4.3.2 Calidad del embalaje

Para la presentación de exportación y el traslado de de las pencas de sábila se ha considerado, que éstas sean envueltas en FILM STRETCH DE RED O MACROPERFORADO el cual, es utilizado en productos cuya naturaleza biológica les demanda transpirar (plantas y flores, frutas y vegetales, semillas, etc). Permite conservar su frescura por más tiempo.

Los productores suelen envolver cada penca con papel periódico, pero por tratarse de un producto el cual va ser exportado hacia los EEUU éstas deben ir de manera apropiada, como ya se ha mencionado.

Una vez colocada la cinta sobre las pencas se procede a etiquetar con el logotipo que nos va a identificar.

1.4.3.3 Contenido y Peso

Las cajas que transportarán a las pencas de sábila, estarán diseñadas para contener:

Tabla N° 2

Contenido y Peso de Pencas

BULTO	PESO	CONTENIDO
CAJA	15 Kilogramos	30 pencas

Grafico N° 15. Contenido



Elaborado por: Autor

1.4.3.4 Normas internacionales de presentación

Las Leyes Aduaneras de los EEUU establecen que las cajas de pencas de sábila deben contener una identificación del país de origen, para esto las cajas que transportarán a las pencas estarán identificadas con la marca de del producto y el del país de origen.

Grafico N° 16. Caja de Pencas



Elaborado por: Autor

Según la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria como parte del programa mundial de políticas y asistencia técnica en materia de cuarentena vegetal que lleva a cabo la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Este programa establece normas, directrices y recomendaciones para armonizar las medidas fitosanitarias en el ámbito internacional, con el propósito de facilitar el comercio y evitar el uso de medidas injustificadas como obstáculos al comercio.

Establece que los pallets de madera deben pasar por un tratamiento de desinfección, con el fin de evitar que se introduzcan, plagas insectos o parásitos que puedan contener los embalajes de madera.

1.4.3.5 Indicaciones Generales

Las pencas deben colocarse con la punta opuesta a la otra, de esta manera se optimiza el espacio y su traslado es mucho más seguro ya que estarán ejerciendo presión entre sí, sin sufrir daño alguno.

Grafico Nº 17. Colocación Pencas



Fuente: Internet

Las pencas cortadas se las puede mantener *al clima* y pueden durar entre 5 y 6 semanas, es posible que duren un poco más, ya que son muy resistentes,

Una vez empacada las pencas, éstas se las debería poner a una temperatura de 4°C a 8°C para su transporte.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es el conjunto de acciones realizables para que las pencas de sábila lleguen al Consumidor (personas y/o Empresas); esto consiste en un análisis minucioso y sistemático de los factores que intervienen en el Mercado y que ejercen influencia sobre el producto. Estos factores están relacionados con las fuerzas que determinan el comportamiento de los Consumidores y Productores y se expresan en variables: Demanda y Oferta, cuya interacción permite fijar el precio del bien o servicio así como la cantidad a producirse.

Los objetivos de éste estudio de mercado consiste en:

- Encontrar Mercados rentables.
- Identificar a los Consumidores.

2.1 CLASES DE MERCADO

Es indispensable diferenciar los distintos tipos de mercados que existen, ya que no es lo mismo tener relaciones comerciales en un mercado nacional que en un mercado internacional. Para la exportación de pencas de sábila nos estamos direccionando hacia los Estados Unidos, es decir ventas al exterior, a continuación se describe la diferenciación de los distintos tipos de mercado.

- **Mercado Internacional.-** Es aquel que se encuentra conformado por diversos países entre los cuales existe una relación comercial que involucra un intercambio de divisas generado por una diversidad de productos que satisfacen distintas necesidades en cada país.
- **Mercado Nacional.-** Es aquel en el que se efectúa el intercambio de bienes y servicios en todo el territorio nacional.

- **Mercado Regional.-** Es aquel que comprende zonas geográficas determinadas libremente y que no necesariamente coinciden con los límites políticos.
- **Mercado Metropolitano.-** Cubre un área dentro y alrededor de una ciudad relativamente grande.
- **Mercado Local.-** Puede ser desarrollado en una tienda establecida o en modernos centros comerciales de un área metropolitana.
- **Mercado Común.-** Se define como tal a toda forma de integración multinacional en beneficio recíproco del capital y el trabajo, cuya base fundamental es la eliminación o rebajas arancelarias para los países miembros.
- **Mercado Intermedio.-** Conjunto de empresas que ofrecen bienes y servicios de insumos, productos semiacabados y equipos para aplicaciones diversas en el campo del desarrollo de la economía social, sometidos a una estructura compleja donde la demanda de los bienes tiene como contrapartida a la oferta.

2.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Idioma

El idioma oficial es el inglés y es hablado por la gran mayoría de la población residente. Pero por la cantidad de residentes de habla hispana en los Estados Unidos (más del 50%), el Español es el segundo idioma que más se utiliza para la comunicación. Otros idiomas que se hablan frecuentemente son el Chino, Polaco, Coreano, Vietnamita, Portugués, Japonés, Ruso, Francés entre otros.

Grafico N°18. Bandera de Estados Unidos



Fuente: Internet

Religión

La religión tiene en principio, fuertes raíces de la religión anglicana (cristiana protestante). Sin embargo, por la diversidad de naciones y etnias que viven en los Estados Unidos, en este países se practican casi todas las religiones del mundo. Ha sido cuna y lugar de desarrollo, incluso, de nuevas religiones. Los más numerosos son los pertenecientes a las religiones protestantes donde se incluyen bautistas, metodistas, presbiterianos, pentecostales, episcopales, después los católicos. La Iglesia Ortodoxa tiene también un gran número de seguidores. Dentro de las religiones no cristianas que se practican se destacan el judaísmo, la religión islámica, budista e hindú.

Moneda

La unidad de moneda es el dólar.

Grafico N° 19. Moneda de EEUU.



Fuente: Internet

Situación Geográfica

Los Estados Unidos de América están formados por 48 estados situados en el territorio de América del Norte y además Alaska y Hawai. Otras áreas corresponden a los territorios de Puerto Rico, Samoa, Guam y las Islas Virginia.

Las fronteras del territorio continental son:

Norte: Canadá (zona de los Grandes Lagos).

Sur: México (río Bravo), el Golfo de México y el Océano Atlántico.

Este: Océano Atlántico.

Oeste: Océano Pacífico.

Principales Ciudades

La capital del país es Washington D. C. aunque la ciudad más grande es Nueva York.

Características geográficas

Por la extensión de territorio, los Estados Unidos poseen una enorme variedad de topografías, tiene una gran diversidad de sistemas montañosos, ríos, lagos y otros accidentes geográficos.

Clima

En general, la intensidad solar, y las temperaturas van disminuyendo del sur hacia el norte.

En los Estados Unidos hay una gran diversidad de climas, debido a la gran extensión de su territorio.

Posee desde un clima cálido y tropical como en la Florida hasta frío y seco como en Alaska.

Recursos Naturales

El territorio de los Estados Unidos es muy rico en recursos naturales: Las diversas condiciones climáticas son favorables para la variedad de productos agrícolas.

Posee yacimientos significativos de muchos e importantes minerales. Sin embargo, importa gran parte de los recursos que necesita para la industria y otras esferas.

Flora y Fauna

De acuerdo a las condiciones climáticas de cada zona del territorio, la vegetación autóctona se caracteriza por la variedad. Esto ocurre de manera similar con la población animal.

Educación

Se ofrece la educación e instrucción desde la enseñanza preescolar hasta la superior en instituciones que pueden ser públicas o privadas. La enseñanza elemental llega hasta el 12vo grado.

Teóricamente, la responsabilidad del sistema educacional es local, de acuerdo a las condiciones y organización de cada estado, aunque en la práctica la legislación estatal central controla y financia los métodos y las orientaciones académicas para la educación. Debido a esta autonomía existen diferencias en cuanto a las características de la educación y enseñanza de un estado a otro.

Cultura

La diversidad de costumbres y tradiciones en la población de los Estados Unidos, se evidencia en la vida cultural. Esto hace que haya una gran variedad de culturas, se destacan como manifestaciones culturales, las compañías danzarias contemporáneas, la música, los novelistas y poetas, escultores, pintores y realizadores de cine.

Salud

Los servicios médicos y asistenciales se garantizan a través del seguro social y el seguro médico a los trabajadores.

Gobierno

Existe un gobierno federal, con un presidente que se elige cada cuatro años. Hay autonomía legislativa en cada uno de los estados de la congregación. El presidente se asiste para ejercer su mandato en la cámara de senadores y representantes.

2.3 DEMANDA INTERNACIONAL

El mercado de Estados Unidos exige materias primas con altos niveles de calidad, sus requerimientos son un producto totalmente natural, esto quiere decir que la sábila no debe tener aditivos químicos como fertilizantes inorgánicos y plaguicidas, lo que significa que debe producirse de forma ecológica y conservacionista del ambiente, puesto que esto garantiza que se cumplan con los estándares de calidad.

Grafico N° 20. Consumo de Sábila



Fuente: Internet

Sin embargo el mercado para la sábila sigue en aumento, ya sea cual fuese su forma de presentación, productos de aloe vera y productos derivados del aloe, según estimaciones privadas, tiene un giro de negocio a nivel mundial de 27 mil millones de dólares anuales.

En la actualidad existe una demanda insatisfecha en el mundo, por lo que es necesario sembrar mayor superficie de este cultivo para aumentar el volumen de producción y de esta manera poder cubrir con la demanda del mercado internacional.

Entre las principales características de la demanda internacional se encuentran:

- La demanda del aloe en el mercado externo muestra una tendencia creciente.
- Cada vez es mayor el número de productos internacionales que tienen como componente principal la sábila.

“En relación con la demanda de Aloe Vera, Según las estadísticas del gremio Sabilero de Ecuador, las importaciones de productos de Aloe Vera en promedio son de alrededor de 35 toneladas anuales de gel en polvo, lo cual representa 5.4 millones de dólares aprox. La industria farmacéutica representó aprox. 600 millones de dólares, en el año 2006.

Depende en gran medida de la importación de las materias primas. En Ecuador existen aproximadamente 200 empresas y microempresas en la industria cosmética. El 73% del mercado de cosméticos es abastecido por industrias nacionales. En el año 2006, en este sector, la producción anual fue de aproximadamente 10 millones de dólares.

Al respecto de la industria alimenticia, la mayor parte de los productos con base en Aloe Vera que se comercializan en el país ingresan como terminados, las empresas más representativas de este sector son empresas extranjeras. Existen empresas nacionales dedicadas a desarrollar y comercializar este tipo de producto utilizando insumos nacionales.

En relación con el mercado extranjero este es de aproximadamente Según datos del IASC (Internacional Aloe Science Council www.iasc.org) del 2006, el mercado mundial de Aloe Vera asciende, en dólares a

\$123'500.000 de ventas por año. El continente americano viene registrando el 62% (\$ 76'570.000) de las ventas mundiales, Australia y Asia del 38% (\$ 46'930.000) restante, África no participa en las ventas mundiales.

La aceptación del Aloe Vera por parte del consumidor en los EE.UU. ha sido tal que el medio financiero "Wall Street Journal", en su edición del 5 de Octubre de 1982, pudo reportar que en los primeros 8 meses del año 82 aparecieron 36 nuevos productos a base de Aloe Gel en la estanterías de los almacenes de drogas y de alimentos, ósea tres veces la cifra que se había desarrollado en 1981."³

2.3.1 Análisis del Consumo de Sábila

En el mundo el consumo de aloe, es sinónimo de salud, lo que ha estimulado la masificación de su uso desplazando a otros productos del mercado.

El consumo de la sábila ha estado en constante crecimiento, se cual fuese su presentación, la demanda del mercado internacional ha evolucionado debido a todas las diversas propiedades que posee.

La utilidad está enmarcada en condiciones favorables como la tendencia de las empresas demandantes del producto en los Estados Unidos, (con o sin preferencias arancelarias) pues *estas empresas demandantes buscan a proveedores más estables que garanticen la oferta del producto, en razón a los problemas recurrentes que se presentan con las heladas en la zonas productoras de aloe de ese país,* ésta es una gran ventaja para Ecuador por tener climas favorables para la producción de sábila, con esto no se debe descuidar de la calidad en los suministros de la materia prima.

³ Fuente:

Gomez, L. A. (2009). *PROYECTO DE INVERSION PARA EL CULTIVO DE ALOE VERA (...)*. Guayaquil.

En Asia es de interés la utilización de la sábila en la preparación de bebidas y jugos. Así mismo en la elaboración de productos cosméticos que están mostrando una gran atracción para los usuarios

En años anteriores se estimaba que los derivados de la sábila, tenían una participación en el mercado mundial, de un 25% que ha ido creciendo por las características especiales del producto y tiende a convertirse actualmente en un 75%.

El mercado de los derivados de la sábila están en crecimiento, dicha expansión ha sido estimada en base al crecimiento económico de los países industrializados (principalmente consumidores), proyectando la colocación del producto en un mercado creciente y con demanda insatisfecha⁴.

2.3.2 Características del Consumidor

Es muy indispensable conocer al consumidor, por eso se ha determinado ciertas características, que se deben tomar en consideración.

- El estadounidense, siempre esta dispuesto a probar productos nuevos y novedosos.
- Es exigente, está bien informado y tiene conciencia del cuidado del medio ambiente.
- Hace uso de las leyes que lo protegen. En caso de verse perjudicado no dudará en levantar una demanda ante perjuicios ocasionados por productos defectuosos.
- El precio es una variable relevante al decidir una compra, pero también toman mucho en cuenta factores como la calidad, la garantía y el servicio post venta;
- Los productos que puedan asociarse a exclusividad, son más sensibles a ser valorados por su calidad y no tanto por su precio.

⁴ Documento Emitido por el VICEMINISTERIO de AGRICULTURA, el 25 de marzo de 2006, a raíz del primer encuentro de sabileros, en BOGOTA - Actualizado por: JM Hurtado Roa

- Es muy importante la presentación del producto, por ello el empaquetado o envase debe ser de calidad.
- buscan productos frescos, favorecen productos saludables y fortificados.

2.4 Análisis de los Demanda

Muchas compañías de fabricación de productos a base de aloe vera en el mercado han perdido gran parte de las prestaciones originales de la planta debido a que la planta tiene un sobre-procesado. El Aloe Vera es una combinación de potentes compuestos orgánicos, que se encuentra dentro de las pencas de la planta de Aloe Vera.

El jugo de aloe vera muchas de las veces es eliminado o procesado por su sabor, sin embargo al hacer esto el producto estaría en solo en un 10 o 15 por ciento, en mejor de los casos. A continuación se detalla algunas empresas que trabajan con plantas naturales como el Aloe Vera en los Estados Unidos y que pueden convertirse en posibles importadores de la planta.

2.4.1 NATURE`S SUNSHINE de los Estados Unidos

Grafico N° 21. Nature's Sunshine



Fuente: www.naturesunshine.com

Perfil de la Empresa

Nature's Sunshine es una compañía que fabrica y comercializa comprimidos y productos encapsulados a base de hierbas, vitaminas naturales, complementos alimenticios, cuidado de la piel y otros productos complementarios.

Las operaciones son en los Estados Unidos, sus productos se los puede encontrar en 30 países, representados por cerca de 600.000 distribuidores, como: en Corea del Sur, Japón, Brasil, Canadá, el Reino Unido, Israel y otros países. La empresa exporta también sus productos herbales para la salud y los suplementos a varios otros países, incluyendo Argentina, Australia, Malasia, Nueva Zelanda, Noruega y la Federación de Rusia.

Producto a base de Aloe Vera

Entre su variada gama de productos a base de hierbas podemos mencionar al Aloe Vera el cual es utilizado como:

Grafico N°22. Producto



Fuente: www.naturesunshine.com

- *Gel de Aloe Vera.* Calma la piel y los tejidos que recubren el tracto digestivo. Contiene muchos compuestos biológicamente activos que apoyan la digestión y absorción de los alimentos y alimentar el sistema intestinal.

Proceso del Aloe Vera

La Penca de Sábila de esta empresa es procesada de una manera especial para evitar la pérdida de vitaminas esenciales, minerales y otros constituyentes. La hoja la cortan en filetes, la parte verde exterior que contiene aloína se retira, dejando el gel que queda en la hoja. El gel se mantiene grueso cuando la hoja es el primer corte, pero después de unos minutos, una reacción enzimática hace que se vuelva líquida y libremente agotado.

Grafico N° 23. Fábrica Sunshine



Fuente: www.naturesunshine.com

Para evitar la contaminación bacteriana, la empresa NATURE'S SUNSHINE agrega benzoato de sodio como conservante. El benzoato de sodio es efectivo en cantidades muy pequeñas, y en forma apropiada y segura conserva el jugo de aloe vera.

2.4.2 GARUDA INTERNATIONAL INC.

Grafico N° 24. Logo Garuda



Fuente: www.garudaint.com

Perfil de la Empresa

Garuda International Inc. con sede en California (EE.UU.) se ha especializado en el desarrollo, la fabricación y la comercialización de ingredientes derivados de fuentes naturales por más de 25 años.

Esta empresa ofrece más de 80 productos a sus clientes que abarcan más de 30 países de toda América del Norte, Europa, Asia, África y Australasia. Muchas son multinacionales de la alimentación conocida, suplemento cosmética, dietética y las compañías farmacéuticas.

Además es muy reconocida a nivel mundial por su desarrollo de calcio naturales de la leche, fabrica el COWCIUM® Natural de la leche de calcio y el igualmente reconocido LesstanoL® Natural octacosanol y policosanol. A continuación se detalla todos los productos de fuentes naturales

Grafico Nº 25. Productos Garuda



Fuente: www.garudaint.com

Adaptado por: Autor

Producto a base de Aloe Vera

GARUDA INTERNATIONAL INC. Utiliza el Aloe Vera en diferentes presentaciones, pero sin duda la empresa se basa en ge que posee la Penca, el gel de Aloe Vera, ya posee varias sustancias beneficiosas naturales que llama la atención a esta empresa. Hoy en día se ha incrementado los consumidores en la cosmética, alimenticia, de bebidas y de mercado son cada vez más interesados en estilos de vida saludables, una tendencia que se ha producido una enorme demanda para los productos orientados a la salud.

La actual popularidad en todo el mundo de gel de Aloe Vera es un ejemplo de esta tendencia. Se encontró que mientras que el 81 por ciento de los consumidores en los Estados Unidos son conscientes de las vitaminas en los productos, un sorprendente 78 por ciento de los consumidores estadounidenses son conscientes de la presencia del Aloe Vera.

Estos son los principales productos con Aloe Vera de esta empresa:

- *Aloe Vera 10X Concentrado líquido (categoría cosmética)*
- *Vera 10X Aloe Concentrado líquido (categoría alimenticia)*
- *Aloe Vera Gel de polvo liofilizado, 200:1*
- *Aceite de Aloe Vera Extracto*
- *Aloe Vera Gel Spray seco en polvo*
- *Aloe Vera Gel de polvo, deshidratada*
- *Aloe Vera Gel Spray en polvo seco, 200:1*

2.4.3 AUBREY ORGANICS

Grafico N° 26. Logo Aubrey



Fuente: <http://www.aubrey-organics.com>

Perfil de la Empresa

Esta empresa es fabricante de productos para el cuidado corporal, cabello y piel, en base a productos naturales y extractos de plantas en su forma más natural y sin aditivos sintéticos. Además Aubrey compra solamente los ingredientes más puros naturales y orgánicos que provienen de fuentes de comercio justo.

Aubrey Organics fue creada hace cuarenta años, ahora posee más de 200 productos, y se ha convertido en líder, en el cabello natural de la piel y el cuidado del cuerpo, con productos que se venden en más de 4.500 minoristas en todo el mundo.

En 1994 la empresa se convirtió en el primer fabricante de cuidado personal certificado como orgánico por un procesador de Garantía de Calidad Internacional de San Diego, California. Esto significa que la fábrica, donde crean los productos, es regularmente inspeccionada y certificada como centro de producción donde los ingredientes orgánicos se manejan de acuerdo a las normas establecidas por los EE.UU. Departamento del Programa Nacional de Agricultura Orgánica.

Producto a base de Aloe Vera

Grafico N° 27. Producto Aubrey



Fuente: <http://www.aubrey-organics.com>

Fabricado con un 98% de ingredientes orgánicos certificados, sirve para el cuidado de la piel expuesta al sol. Sus ingredientes principales son:

- *Aloe barbadensis (aloe orgánico) jugo de la penca,*
- Citrus grandis (pomelo),
- extracto de semilla,
- tocoferol (vitamina E).

2.4.4 FOREVER LIVING PRODUCTS / ALOE VERA OF AMERICA Inc.

Grafico N° 28. Logo Forever Living Products



Fuente: www.foreverlivingproducts.com

Perfil de la Empresa

Aloe Vera of America Inc. es fabricante y distribuidor de la nutrición y los suplementos de la dieta, el cuidado del cabello / cuidados faciales y productos de cuidado de la piel. Fundada en 1978 por Rex Maughan, Forever Living Products es ahora una compañía de mil millones de dólares con las empresas establecidas en todos los continentes. Ésta empresa se ha basado en el *Gel de Aloe Vera*, de la que muchos de sus productos de salud y belleza se deriva, el cual ha estado a la cabeza todo el tiempo.

Producto a base de Aloe Vera

Entre los productos que esta empresa fabrica a base del Gel de Aloe Vera, el cual es extraída de la Penca, se puede mencionar, entre otros a:

- Forever Bee Pollen
- Forever Lycium Plus
- Forever Nature-Min
- Forever Gartic-Thyme
- Forever Garcinia Plus
- Forever Echinacea Supreme

2.5 Análisis de la Oferta

2.5.1 PRODUCTOR: COLONCHE

Fue hace diez años cuando el sacerdote suizo Bertram Wick, mejoró la vida de de esta comunidad cuando construyó el Centro Pastoral Sagrada Familia, un lugar en el que se generaron muchas ideas y se tomaron varias iniciativas, una de ellas la que con el tiempo dio vida a "*Colonche Line*".

Una fábrica de elaboración de productos para el cuerpo que empezó a funcionar a partir del 2001 y desde el 2003, gracias a la elaboración de los

productos para el hombre y la mujer, se creó en Suiza la empresa “Colonche line”, cuya filial se encuentra en la parroquia de la provincia de Santa Elena.

Un porcentaje del dinero recogido de la venta de cremas, champús y mentoles, es enviado a Colonche para financiar la obtención de la materia prima y principalmente “está destinado a 200 estudiantes del colegio San Alberto Magno y de otros planteles fiscales de la parroquia, cuyos alumnos (promedio de 30) trabajan en tiempo de vacaciones, cultivando o limpiando la sábila”.

Grafico Nº 29. Colonche



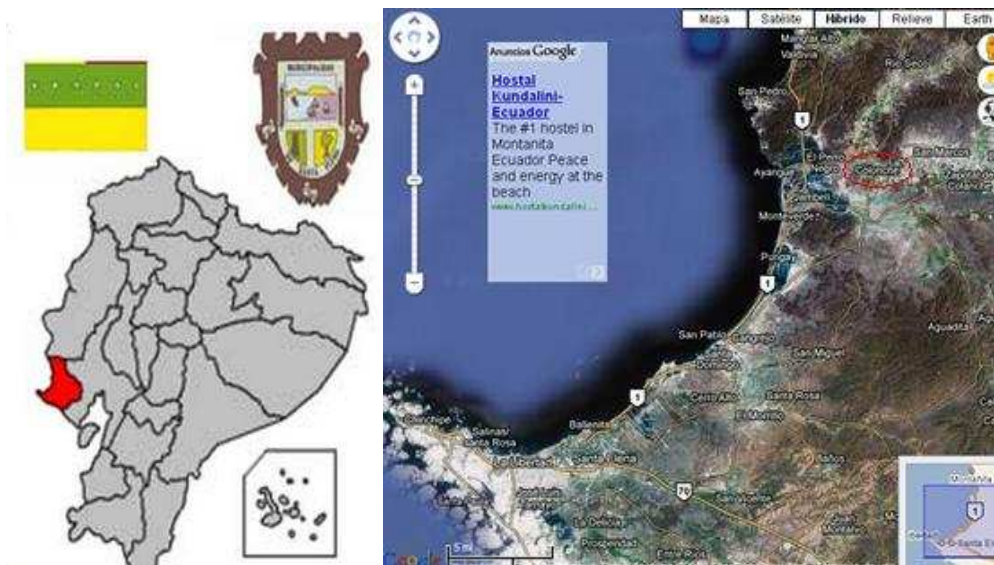
Fuente: www.foreverlivingproducts.com

2.5.2 LOCALIZACIÓN

Esta productora se encuentra en la Parroquia Santa Catalina de Colonche, ubicada a dos horas y media de Guayaquil.

Provincia de Santa Elena.

Grafico N° 30. Localización



Fuente: <http://www.bookingbox.org/ecuador>

Adaptado por: Autor

2.5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCION

El productor al cual se le va a comprar las pencas de sábila, esta en la capacidad de satisfacer las necesidades del exterior, puesto que su producción se da en un terreno amplio. Según la Entrevista realizada a la encargada de los cultivos en Colonche supo manifestar que la capacidad de cosecha que se da en esta plantación, es:

Tabla N° 3
Capacidad de Producción

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	6 Hectáreas de cultivo
COSECHA POR HECTAREA	50 toneladas
COSECHA POR PLANTA	3 Cosechas por Planta
COSECHA AL AÑO POR PLANTA	900 Toneladas

Según la demanda de sábila y las fuentes de Colonche se ha establecido una exportación total de 800 Kg. mensuales las cuales se encuentran repartidas según las necesidades de cada importador, es decir:

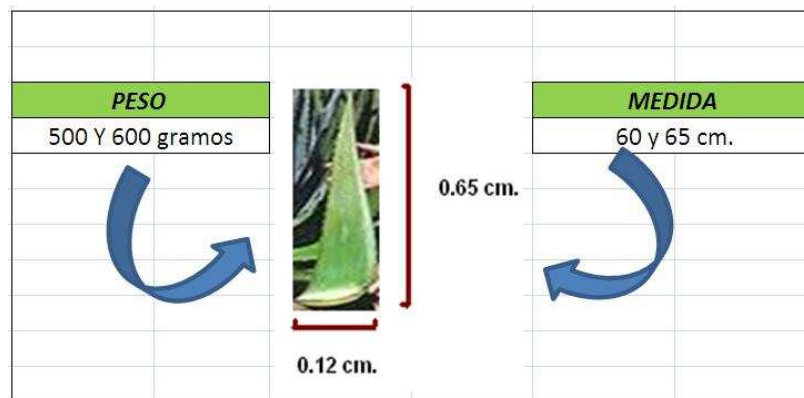
Tabla N° 4
Kilogramos de Exportación

NATURE SUNSHINE	540 kg.	1350 Kg
GARUDA INTERNATIONAL INC.	405 Kg	
AUBREY ORGANICS	405Kg.	

2.5.4 PRODUCTO

Las Pencas que van a ser exportadas están compuestas por las siguientes medidas y peso.

Grafica N° 31. Peso de Medida de Pencas



Elaborado por: Autor

2.6 DEMANDA POR TONELADAS Y VALOR FOB

Mediante estadísticas presentadas por el Banco central del Ecuador, podremos saber con exactitud cuál es el país que demanda del producto, esto se lo hará mediante el análisis por toneladas y valor FOB de exportación desde nuestro país hacia los Estados Unidos.

2.6.1 Total Exportaciones Período: 2005 – 2006

En el período 2005 - 2006, el Ecuador registró un total de exportaciones de 633.04 en toneladas, mientras que su valor FOB fue de 647.31 en miles de dólares con los siguientes países: en Estados Unidos las importaciones fueron de 174.48 toneladas, mientras que su FOB fue de USD 177.43 en miles de dólares; Francia (USD 167.44); (ALEMANIA 123.69); etc.

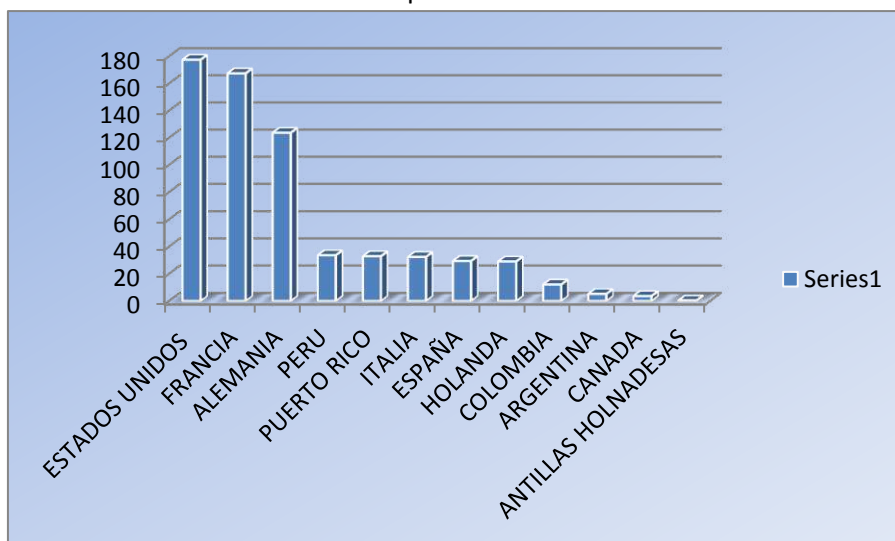
Tabla Nº 5

Tabla de exportaciones 2005-2006

PAIS	TONELADA	FOB - DÓLAR
ESTADOS UNIDOS	174,48	177,43
FRANCIA	150,60	167,44
ALEMANIA	109,34	123,69
PERU	3,50	33,63
PUERTO RICO	110,87	32,87
ITALIA	22,12	32,43
ESPAÑA	14,79	29,44
HOLANDA	1,60	29,04
COLOMBIA	34,61	12,14
ARGENTINA	8,10	5,19
CANADA	0,79	3,63
ANTILLAS HOLNADESAS	2,24	0,38
TOTAL GENERAL	633,04	647,31

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafica N° 32. Tabla de exportaciones 2005-2006



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

2.6.2 Total Exportaciones Período: 2006-2007

Durante el período 2006 - 2007, el Ecuador registró un total de exportaciones de 202.65 en toneladas, y su valor FOB fue de USD 233.94 en miles de dólares; seguido por Francia con (USD 140.47); Italia (USD 111.79); la siguiente tabla muestra el resultado con los demás países.

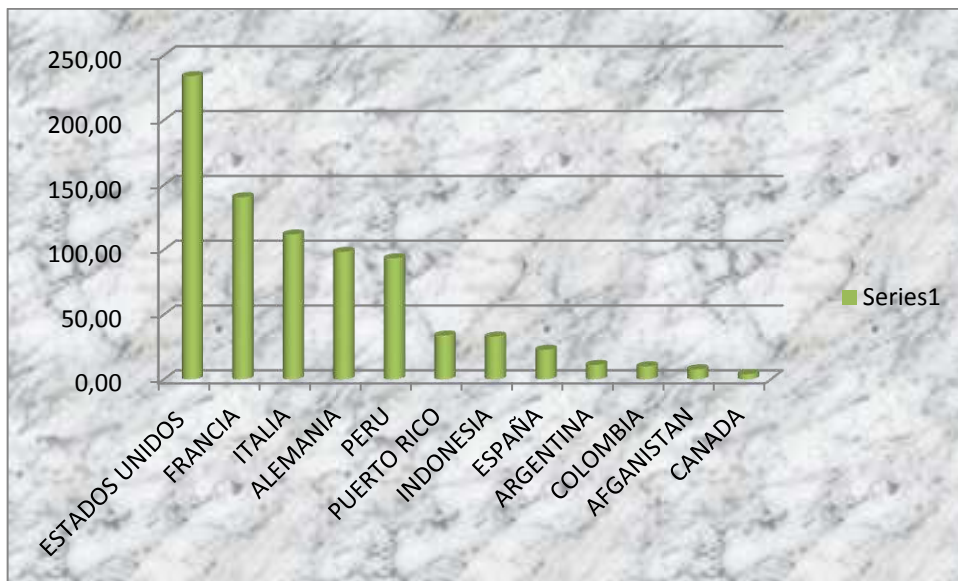
Tabla N° 6

Tabla de exportaciones 2006-2007

PAIS	TONELADA	FOB - DÓLAR
ESTADOS UNIDOS	202,65	233,94
FRANCIA	121,40	140,47
ITALIA	104,64	111,79
ALEMANIA	99,94	98,36
PERU	26,15	93,35
PUERTO RICO	93,53	33,84
INDONESIA	40,00	33,00
ESPAÑA	13,23	22,82
ARGENTINA	14,02	11,20
COLOMBIA	0,66	10,00
AFGANISTAN	5,00	7,75
CANADA	0,78	4,04
TOTAL GENERAL	722,00	800,56

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafica N° 33. Tabla de exportaciones 2006-2007



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

2.6.3 Total Exportaciones Período: 2007-2008

El período 2007 - 2008 demuestra que las exportaciones hacia los Estados Unidos han sido las más altas con 284.83 toneladas, esto quiere decir que importó 203.61 miles de dólares americanos, seguido por Alemania con (USD 108.23); Francia (USD 120.34): de esta manera la tabla permitirá observar el total de exportaciones hacia los demás países.

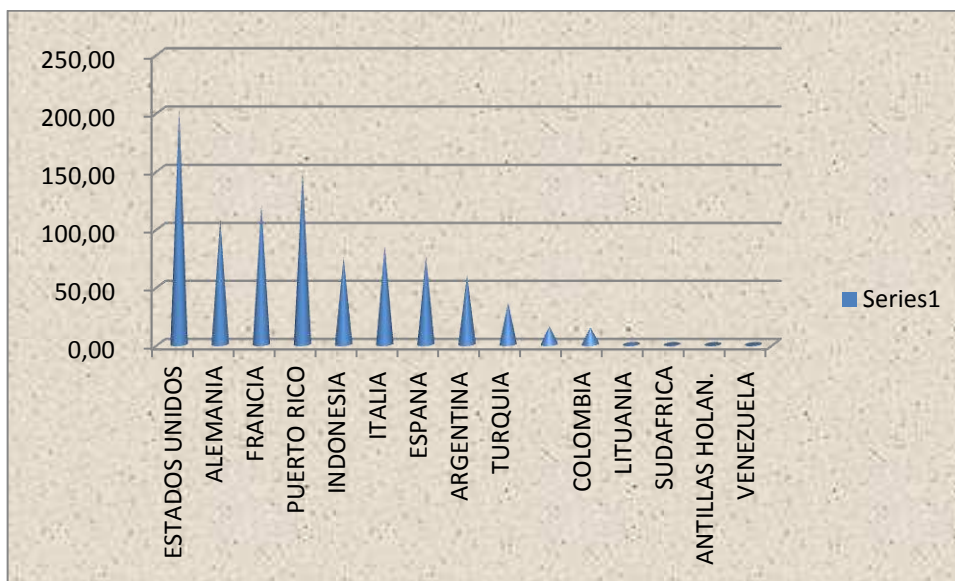
Tabla Nº 7

Tabla de exportaciones 2007-2008

PAIS	TONELADA	FOB - DÓLAR
ESTADOS UNIDOS	284,83	203,61
ALEMANIA	159,39	108,23
FRANCIA	126,05	120,34
PUERTO RICO	100,20	149,00
INDONESIA	90,00	75,00
ITALIA	41,41	84,72
ESPANA	27,72	75,84
ARGENTINA	52,00	59,63
TURQUIA	15,00	36,00
HOLANDA(PAISES BAJOS)	8,14	15,68
COLOMBIA	0,36	14,70
LITUANIA	2,27	2,00
SUDAFRICA	3,51	0,78
ANTILLAS HOLAN.	0,10	0,34
VENEZUELA	0,04	0,13
TOTAL GENERAL	911,02	946,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafica N° 34. Tabla de exportaciones 2007-2008



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

2.6.4 Total Exportaciones Período: 2008-2009

Con diferencia al año anterior Indonesia se tomó el primer lugar en las importaciones de este producto con importaciones de 240 toneladas y con un FOB de 273 miles de dólares americanos, Sin embargo el país que nos interesa se encuentra en segundo lugar en este período con 198.25 toneladas y un FOB de 211.37 dólares americanos; seguido por Italia con (USD 167.37); España (USD 103.89); y de esta manera la tabla presenta datos de los demás países involucrados con importaciones de nuestro producto.

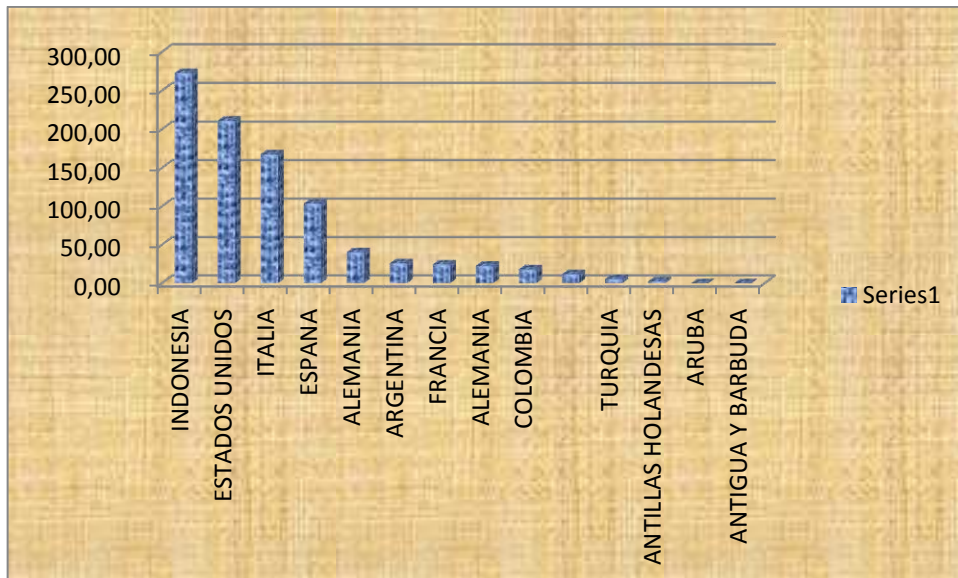
Tabla N° 8

Tabla de exportaciones 2008-2009

PAIS	TONELADA	FOB - DÓLAR
INDONESIA	240,00	273,00
ESTADOS UNIDOS	198,25	211,37
ITALIA	146,37	167,84
ESPAÑA	99,51	103,89
ALEMANIA	52,22	40,50
ARGENTINA	22,00	26,04
FRANCIA	14,75	24,55
ALEMANIA	24,10	22,88
COLOMBIA	0,42	18,05
HOLANDA(PAISES BAJOS)	7,80	11,89
TURQUIA	6,00	5,40
ANTILLAS HOLANDESAS	0,74	2,39
ARUBA	0,03	0,06
ANTIGUA Y BARBUDA	0,02	0,04
TOTAL GENERAL	240,00	907,90

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafica N° 35. Tabla de exportaciones 2008-2009



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

2.6.5 Total Exportaciones Período: 2009-2010

Durante el período 2009 – 2010 Estados Unidos lideró las importaciones del producto con 478.58 Toneladas, lo que equivale a 431.04 miles de dólares americanos en FOB, con esto podemos saber que las exportaciones de este producto son principalmente hacia los Estados Unidos y con otra gran demanda en Indonesia en estos dos últimos años.

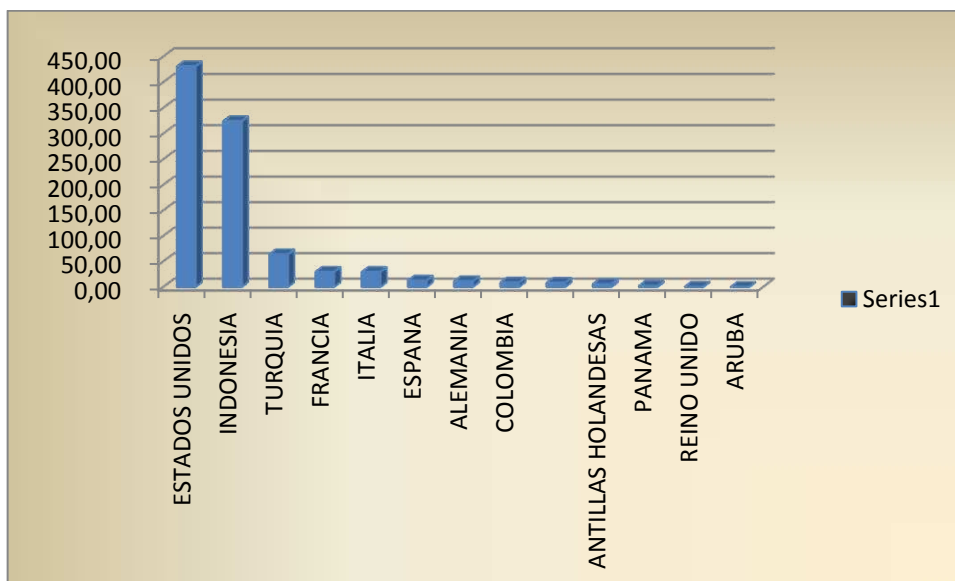
Tabla Nº 9

Tabla de exportaciones 2009-2010

PAIS	TONELADA	FOB - DÓLAR
ESTADOS UNIDOS	478,58	431,04
INDONESIA	385,30	324,32
TURQUIA	54,00	64,00
FRANCIA	13,67	29,58
ITALIA	11,03	29,45
ESPANA	7,53	12,54
ALEMANIA	12,00	11,40
COLOMBIA	0,20	8,64
HOLANDA(PAISES BAJOS)	1,23	8,20
ANTILLAS HOLANDESAS	1,59	5,53
PANAMA	0,35	2,10
REINO UNIDO	0,15	0,36
ARUBA	0,03	0,06
TOTAL GENERAL	965,66	927,22

Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfica N° 36. Tabla de exportaciones 2009-2010



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

2.7 PRONÓSTICO DE DEMANDA PARA LOS AÑOS 2011 a 2014

Es muy importante pronosticar la demanda que podría existir en un futuro, ya que con esto podemos tomar planes de contingencia para solucionar la escasez de demanda si la hubiera.

El pronóstico de ventas es una estimación de las ventas futuras (ya sea en términos físicos o monetarios) de uno o varios productos (generalmente todos) para un periodo de tiempo determinado (2011 - 2014)

Hacer el pronóstico de ventas podría permitirnos saber:

- Cuánto se debe producir,
- cuánto se necesitaría de insumos o mercadería,
- cuánto personal se va a requerir,
- cuánto se va a necesitar de inversión, etc.

Con esto se podrá lograr una gestión más eficiente del negocio, permitiendo planificar, coordinar, controlar actividades y recursos.

La forma más común de elaborar el pronóstico de ventas, consiste en tener en cuenta las ventas históricas y esto se lo puede realizar mediante el Banco Central del Ecuador, ya que datos presentados por ésta entidad hemos podido tomar el Total de las exportaciones en Valor FOB de los últimos cinco (2006 - 2010) años y pronosticarlos para los cuatro siguientes años (2011 hasta 2014), dando como resultado que el nivel de demanda pronosticados para el año 2011 es de 1045.94 en miles de dólares, esto quiere decir que es un saldo favorable para las exportaciones desde Ecuador, el nivel de demanda pronosticados para el año 2012 es de 1112.66 en miles de dólares; para el año 2013 1179.37 en miles de dólares y finalmente para el año 2014 tenemos 1246.09

Las demandas de los años 2008 y 2010 fueron las más altas registradas por el Banco Central con 946 y 927.22 en miles de dólares, y los años 2006 y 2007 se registro un ligero incremento respectivamente.

Los métodos para la proyección de la demanda más utilizados son:

- Métodos de las Medias Móviles
- Mínimos Cuadrados
- Ecuaciones no lineales

Con esto se ha considerado al método de mínimos cuadrados para el análisis del pronóstico de la demanda de los años 2011 al 2014

Tabla Nº 10
Mínimos Cuadrados

	X PERIODO	Y DEMANDA REAL	X²	XY
1	2006	647,31	1	647,31
2	2007	800,56	4	1601,12
3	2008	946,00	9	2838
4	2009	907,90	16	3631,6
5	2010	927,22	25	4636,1
15		4228,99	55	13354,13

Para éste método es necesario ingresar datos globales, como los totales de importaciones en valor FOB de los últimos 5 años; donde multiplicamos los periodos conocidos por la demanda real.

Ejemplo: 2006 x 647,31

Adicional se debe colocar los periodos que se necesita proyectar, es recomendable que la proyección se realice de 2 a 5 años

6	2011
7	2012
8	2013
9	2014

Una vez ingresado dichos valores, procedemos a calcular "X" ; "Y"

X= 3	5
Y= 845,798	5

$$X = \frac{\text{Total de los ítems}}{\text{numero de períodos}}$$

$$Y = \frac{\text{Total de los ítems}}{\text{numero de períodos}}$$

Conocido "X";"Y" podemos calcular "b" el cual es:

$$b = \frac{667,16}{10} = 66,716$$

$$b = \frac{(\text{Total de XY}) - (\text{número de periodos conocidos}) (X) (Y)}{X^2 - (\text{número de periodos conocidos})(X)(X)}$$

Con estos resultados podemos calcular "a", el cual es resultado de:

$$a = 645,65$$

$$a = Y - (b) (X)$$

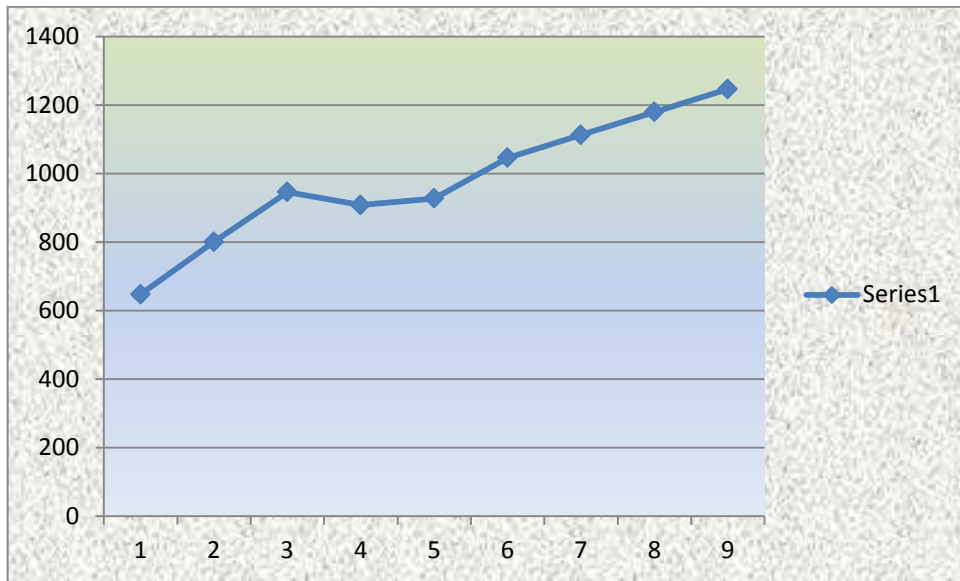
Con estos cálculos podemos pronosticar a los años que se ha decidido, para este caso se ha elegido proyectar a 4 años, es decir del 2011 hasta 2014

Y₂₀₁₁ (Pronostico de año)	a + b (ítem del año pronosticado)
---	--

Tabla Nº 11
Proyección 2011 - 2014

PROYECCIÓN		
1	2006	647,31
2	2007	800,56
3	2008	946,00
4	2009	907,90
5	2010	927,22
6	2011	1045.95
7	2012	1112.66
8	2013	1179.38
9	2014	1246.09

Grafica N° 37. Proyección 2011 - 2014



En conclusión se puede ver mediante la grafica que existe un escenario positivo para los siguientes 4 años, esto se debe a que la sábila a empezado a tener interés en los países desarrollados, los cuales la utilizan como materia prima, generando de esta manera productos cosméticos, medicinales, etc., comercializados a nivel mundial.

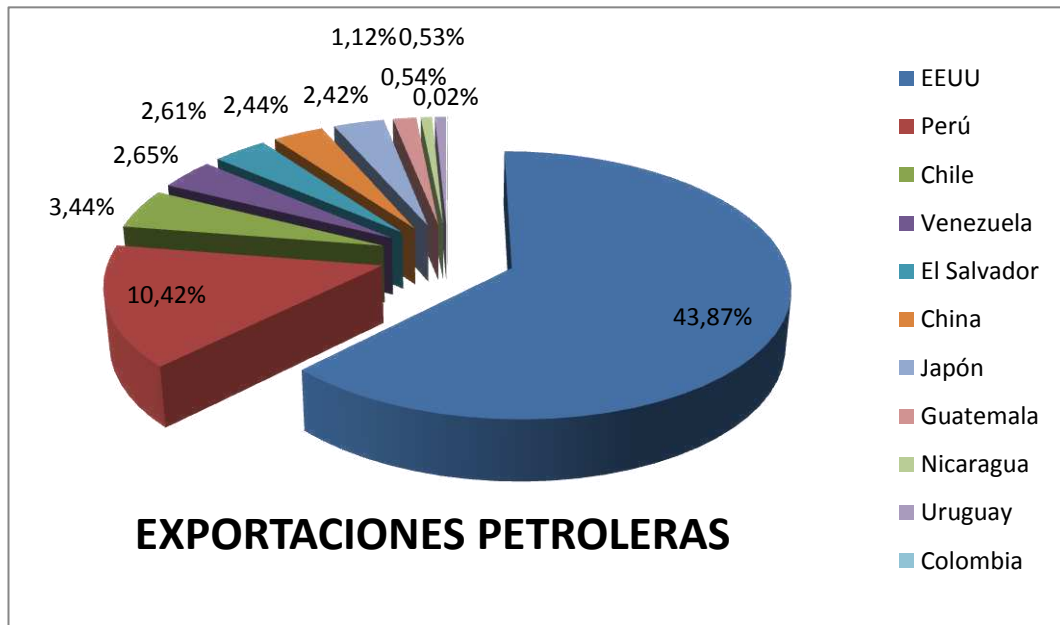
2.8 EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS

Durante el primer semestre del año 2010, en valores FOB, los países que más compraron productos petroleros al Ecuador fueron:

Tabla N° 12
Exportaciones Petroleras

PAÍS	PORCENTAJE
EEUU	43,87%
Perú	10,42%
Chile	3,44%
Venezuela	2,65%
El Salvador	2,61%
China	2,44%
Japón	2,42%
Guatemala	1,12%
Nicaragua	0,54%
Uruguay	0,53%
Colombia	0,02%

Grafica N° 38. Exportaciones Petroleras



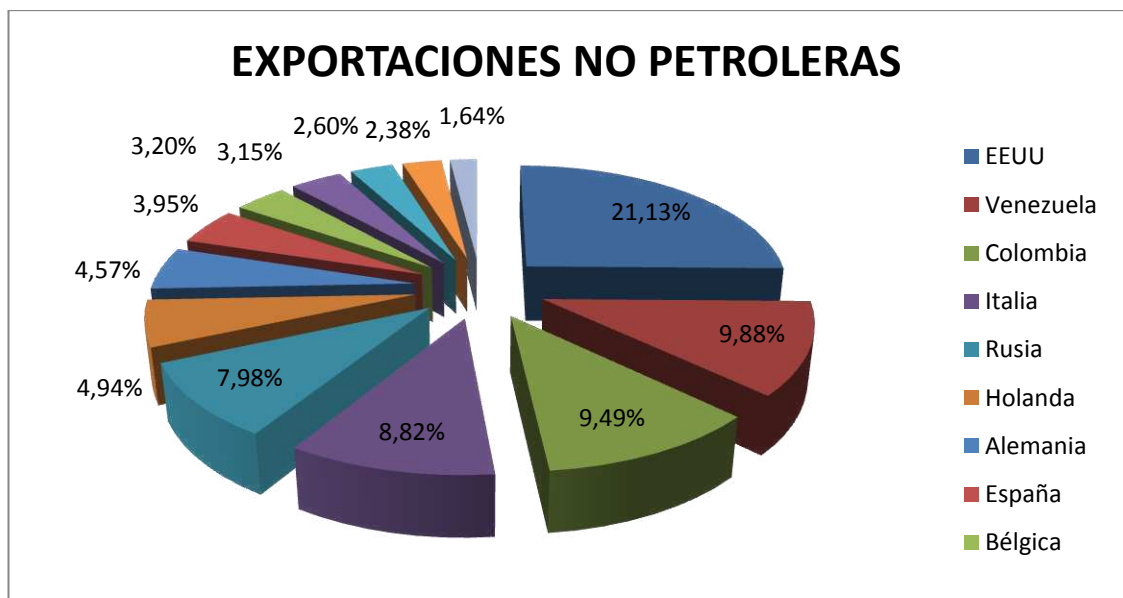
Fuente: Banco Central del Ecuador
Adaptado por: Autor

Mientras que las exportaciones no petroleras desde Ecuador se destinaron a:

Tabla N° 13
Exportaciones No Petroleras

PAÍS	PORCENTAJE
EEUU	21,13%
Venezuela	9,88%
Colombia	9,49%
Italia	8,82%
Rusia	7,98%
Holanda	4,94%
Alemania	4,57%
España	3,95%
Bélgica	3,20%
Perú	3,15%
Francia	2,60%
Chile	2,38%
Japón	1,64%

Grafica N° 39. Exportaciones No Petroleras



Fuente: Banco Central del Ecuador

2.9 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial con Estados Unidos es positiva ya que durante los últimos años del total de las exportaciones ecuatorianas hacia el mundo, el 37% representaban al mercado estadounidense en el 2001, mientras que en el 2009 representan casi un 50%. En su mayoría las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos entran bajo preferencias ATPDEA, que lo libera del pago de aranceles. El comercio bilateral entre los dos países ha tenido un crecimiento del 44.32% con respecto al año 2010.

2.9.1 Evolución de la Balanza Comercial

La apertura comercial entre los países inició con la creación del programa SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), el cual estableció la exención de aranceles a 4.200 productos agrícolas, manufacturados y semi- manufacturados. Luego, éste mercado se volvió aun más atractivo con el establecimiento del ATPA (Andean Trade Preference Act) en el año de 1991, en donde se beneficiaron 5.697 productos recibiendo la liberación de aranceles y mejorando el desarrollo de los cuatro países andinos: Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú, los cuales fueron liberados del pago de aranceles. En el año 2001 fue creada la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de Droga (ATPDEA), cuyo tratamiento preferencial, cobijó alrededor de 6.100 productos. Ésta Ley fue creada con los siguientes objetivos:

- Apoyar los esfuerzos de los países beneficiarios de ATPDEA en la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas.
- Ofrecer una alternativa para revivir y estabilizar las economías lícitas de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
- Estimular la inversión local y extranjera en los países ATPDEA.

- Servir los intereses de seguridad nacional de los Estados Unidos y Ecuador.

2.9.2 Balanza Comercial Total del Ecuador con sus Principales Socios Comerciales Enero - Junio 2009

La siguiente tabla está conformada por toneladas métricas y valor FOB en miles de USD, correspondiente a ENERO - JUNIO 2009

Tabla Nº 14
Balanza Comercial 2009

	Enero - Junio 2009							
	Exportaciones (2)			Importaciones			Balanza Comercial	
	TM	FOB	Partic. en valor	TM	FOB	Partic. en valor	TM	FOB
Totales	13,683,293	5,959,630	100.00%	5,306,034	6,591,578	100.00%	8,377,259	-631,948
1 Panamá (2)	2,056,791	633,782	10.63%	49,338	175,928	2.67%	2,007,453	457,855
2 Estados Unidos (3)	5,891,239	2,182,623	36.62%	1,291,323	1,673,337	25.39%	4,599,916	509,286
3 Rusia	679,507	299,973	5.03%	49,724	26,181	0.40%	629,783	273,792
4 Italia	543,890	288,714	4.84%	13,217	87,757	1.33%	530,673	200,957
5 Venezuela (2)	58,735	232,911	3.91%	644,005	259,716	3.94%	-585,271	-26,805
6 Holanda	134,635	148,966	2.50%	74,254	72,621	1.10%	60,380	76,345
7 Perú	942,653	362,126	6.08%	421,986	283,818	4.31%	520,666	78,309
8 El Salvador	132,850	43,822	0.74%	492	1,082	0.02%	132,358	42,739
9 Francia	17,244	65,008	1.09%	5,188	32,889	0.50%	12,057	32,119
10 España	82,109	167,085	2.80%	21,550	73,909	1.12%	60,560	93,175
11 Nicaragua	62,435	28,655	0.48%	112	225	0.00%	62,322	28,430
12 Guatemala	257,168	88,584	1.49%	2,335	3,351	0.05%	254,833	85,233
13 Reino Unido	53,830	49,097	0.82%	31,767	47,146	0.72%	22,063	1,951
14 Honduras	96,953	30,718	0.52%	1,086	529	0.01%	95,866	30,189
15 Cuba	2,460	5,320	0.09%	27	533	0.01%	2,433	4,786
16 Bolivia	1,211	5,179	0.09%	4,297	4,951	0.08%	-3,085	229
17 Angola	1	70	0.00%	61,334	22,727	0.34%	-61,333	-22,658
18 Paraguay	186	802	0.01%	37	1,703	0.03%	149	-902
19 Chile	782,102	268,147	4.50%	201,449	235,302	3.57%	580,653	32,845
20 Belgica	197,171	99,429	1.67%	19,666	86,490	1.31%	177,505	12,939
21 Uruguay	3,235	3,167	0.05%	3,611	25,955	0.39%	-376	-22,788
22 Alemania	280,723	145,242	2.44%	25,662	178,127	2.70%	255,062	-32,886
23 India	14,711	3,891	0.07%	11,793	33,313	0.51%	2,918	-29,422
24 Hong Kong	1,171	3,361	0.06%	14,794	59,780	0.91%	-13,623	-56,419
25 Taiwan	13,570	8,408	0.14%	21,434	53,928	0.82%	-7,864	-45,520
26 Canada	6,315	18,737	0.31%	229,440	85,800	1.30%	-223,125	-67,063
27 Tailandia	1,882	986	0.02%	18,261	106,592	1.62%	-16,379	-105,606
28 Japón	69,151	55,612	0.93%	33,771	298,525	4.53%	35,380	-242,914
29 Argentina	90,889	39,031	0.65%	325,930	230,390	3.50%	-235,041	-191,359
30 Corea del Sur	1,393	1,669	0.03%	95,250	204,810	3.11%	-93,858	-203,141
31 México	32,894	38,124	0.64%	364,580	252,667	3.83%	-331,685	-214,543
32 Brasil	4,023	16,471	0.28%	156,391	289,974	4.40%	-152,367	-273,503
33 China	104,949	47,059	0.79%	238,936	490,098	7.44%	-133,986	-443,039
34 Colombia	248,185	319,546	5.36%	315,853	708,912	10.75%	-67,668	-389,366
35 Otros países	817,032	257,316	4.32%	557,140	482,508	7.32%	259,892	-225,192

Con el propósito de interpretar la Balanza Comercial de Enero - Junio del año 2009 y para efectos de análisis se extraerá a los seis principales países que tienen balanzas comerciales totales favorables con Ecuador, y de la misma manera se extraerá a los cuatro principales países que tienen unos saldos comerciales deficitarios.

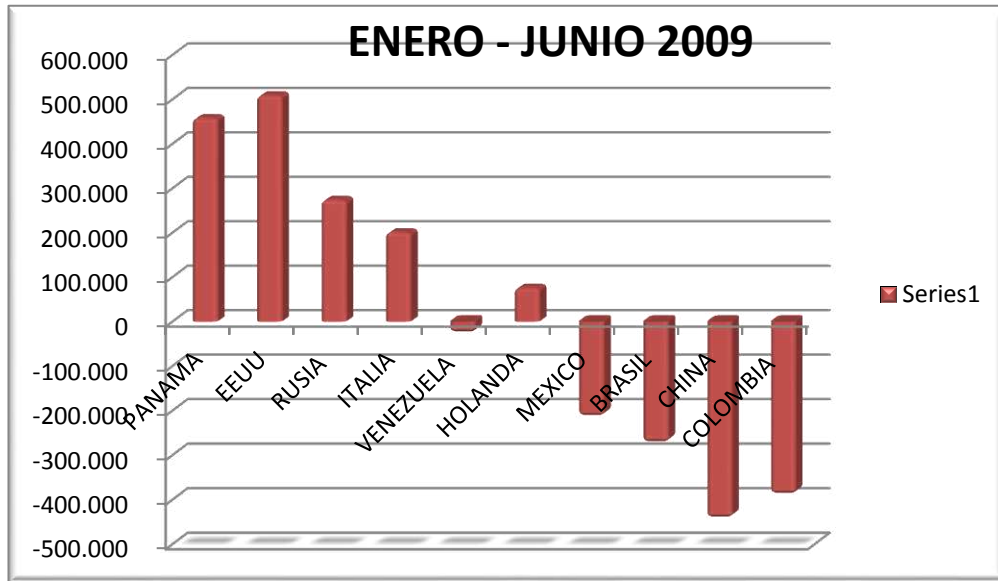
En el período enero - junio del 2009, el Ecuador registró con sus principales socios **balanzas comerciales totales favorables** con: Panamá (USD 457.854 mm); EEUU (USD 509.286 mm); Rusia (USD 273.792 mm); Italia (USD 200.957 mm); (USD 457.854 mm); Holanda (USD 76.345 mm); mientras que los saldos comerciales fueron **deficitarios** con: Venezuela (USD -26.805 mm); México (USD -214.543 mm); Brasil (USD -273.503 mm); China (USD -443.039 mm) y Colombia (USD -389.366 mm);

Tabla Nº 15
Balanza Comercial 2009 (Resumida)

BALANZA COMERCIAL 2009			
<u>PAISES</u>	<u>EXPORTACIONES</u>	<u>IMPORTACIONES</u>	<u>BALANZA COMERCIAL</u>
PANAMA	633.782	175.928	457.854
EEUU	2.182.623	1.673.337	509.286
RUSIA	299.973	26.181	273.792
ITALIA	288.714	87.757	200.957
VENEZUELA	232.911	259.716	-26.805
HOLANDA	148.966	72.621	76.345
MEXICO	38.124	252.667	-214.543
BRASIL	16.471	289.974	-273.503
CHINA	47.059	490.098	-443.039
COLOMBIA	319.546	708.912	-389.366
<u>TOTALES</u>	4.208.169	4.037.191	170.978

Fuente: Banco Central del Ecuador
Adaptado por: Autor

Grafica N° 40. Balanza Comercial 2009



Fuente: Banco Central del Ecuador
Adaptado por: Autor

2.9.3 Balanza Comercial Total del Ecuador con sus Principales Socios Comerciales Enero - Junio 2010

La siguiente tabla esta conformada por toneladas métricas y valor FOB en miles de USD, correspondiente a ENERO - JUNIO 2010

Tabla Nº 16
Balanza Comercial 2010

	Enero - Junio 2010								
	Exportaciones (2)			Importaciones			Balanza Comercial		
	TM	FOB	Partic. en valor	TM	FOB	Partic. en valor	TM	FOB	
Totales	13,267,775	8,443,303	100.00%	6,204,426	8,409,951	100.00%	7,063,349	33,352	
1 Panamá (2)	2,091,104	1,069,817	12.67%	179,481	308,753	3.67%	1,911,624	761,064	
2 Estados Unidos (3)	4,882,661	2,846,137	33.71%	1,610,724	2,169,758	25.80%	3,271,937	676,379	
3 Rusia	600,997	300,949	3.56%	30,587	13,488	0.16%	570,409	287,460	
4 Italia	546,682	332,727	3.94%	28,103	119,586	1.42%	518,579	213,140	
5 Venezuela (2)	317,155	496,518	5.88%	588,602	354,269	4.21%	-271,447	142,250	
6 Holanda	129,384	186,239	2.21%	32,425	49,143	0.58%	96,959	137,096	
7 Perú	1,052,338	605,486	7.17%	495,419	468,855	5.58%	556,919	136,631	
8 El Salvador	243,911	124,277	1.47%	1,809	1,578	0.02%	242,102	122,699	
9 Francia	24,446	98,037	1.16%	4,965	38,325	0.46%	19,481	59,711	
10 España	62,061	148,875	1.76%	25,866	99,346	1.18%	36,195	49,529	
11 Nicaragua	58,270	35,776	0.42%	3,226	1,557	0.02%	55,044	34,219	
12 Guatemala	118,517	59,749	0.71%	48,472	33,812	0.40%	70,045	25,937	
13 Reino Unido	47,333	46,989	0.56%	3,968	34,310	0.41%	43,364	12,679	
14 Honduras	10,748	8,923	0.11%	1,578	1,236	0.01%	9,171	7,687	
15 Cuba	2,954	6,304	0.07%	8	142	0.00%	2,946	6,162	
16 Bolivia	2,078	6,224	0.07%	1,280	2,634	0.03%	798	3,590	
17 Angola	0	22	0.00%	8	38	0.00%	-8	-16	
18 Paraguay	267	1,131	0.01%	110	2,296	0.03%	157	-1,164	
19 Chile	455,394	250,607	2.97%	192,444	259,703	3.09%	262,950	-9,096	
20 Bélgica	206,907	120,587	1.43%	67,976	134,431	1.60%	138,932	-13,845	
21 Uruguay	53,705	28,104	0.33%	86,461	56,617	0.67%	-32,756	-28,513	
22 Alemania	281,818	172,252	2.04%	55,671	206,300	2.45%	226,147	-34,049	
23 India	25,772	4,324	0.05%	33,120	56,953	0.68%	-7,347	-52,629	
24 Hong Kong	1,096	2,675	0.03%	13,992	56,656	0.67%	-12,896	-53,980	
25 Taiwán	13,273	9,944	0.12%	27,047	71,028	0.84%	-13,774	-61,085	
26 Canadá	6,888	23,139	0.27%	334,112	129,636	1.54%	-327,224	-106,496	
27 Tailandia	748	634	0.01%	19,178	121,812	1.45%	-18,430	-121,178	
28 Japón	319,279	175,088	2.07%	45,808	307,091	3.65%	273,471	-132,003	
29 Argentina	106,360	52,738	0.62%	424,842	248,630	2.96%	-318,482	-195,893	
30 Corea del Sur	3,043	3,253	0.04%	76,600	287,831	3.42%	-73,558	-284,577	
31 México	22,643	44,574	0.53%	208,669	341,194	4.06%	-186,026	-296,619	
32 Brasil	9,175	25,481	0.30%	212,036	374,999	4.46%	-202,861	-349,518	
33 China	244,728	150,936	1.79%	326,465	585,145	6.96%	-81,737	-434,209	
34 Colombia	207,100	359,042	4.25%	452,629	901,207	10.72%	-245,529	-542,165	
35 Otros países	1,118,939	645,746	7.65%	570,747	571,593	6.80%	548,193	74,153	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Sin embargo para efectos de análisis se extraerá a los seis principales países que tienen balanzas comerciales totales favorables con Ecuador, y de la misma manera se extraerá a los cuatro principales países que tienen unos saldos comerciales deficitarios.

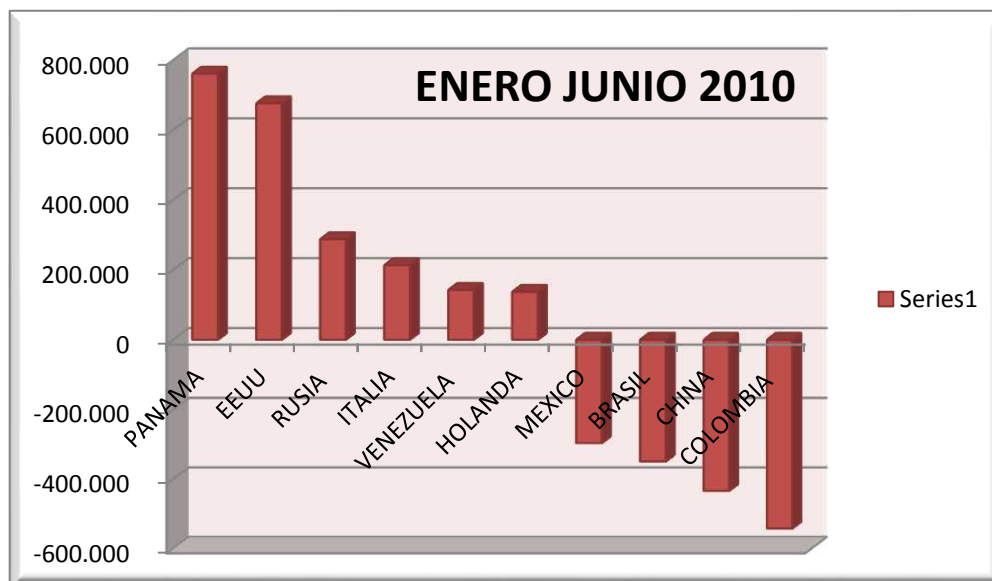
En el período enero - junio del 2010, el Ecuador registró con sus principales socios **balanzas comerciales totales favorables** con: Panamá (USD 761.06 mm); Estados Unidos (USD 676.37 mm); Rusia (USD 287.461mm); Italia (USD 213.141 mm); Venezuela (USD 142.249 mm) y Holanda (USD 137.096 mm); mientras que los saldos comerciales fueron **deficitarios** con: Colombia (USD -542.165 mm); China (USD -434.209 mm); Brasil (USD -349.518 mm) y México (USD -296.620 mm)

Tabla Nº 17
Balanza Comercial 2010 (Resumida)

BALANZA COMERCIAL 2010			
<u>PAISES</u>	<u>EXPORTACIONES</u>	<u>IMPORTACIONES</u>	<u>BALANZA COMERCIAL</u>
PANAMA	1.069.817	308.753	761.064
EEUU	2.846.137	2.169.758	676.379
RUSIA	300.949	13.488	287.461
ITALIA	332.727	119.586	213.141
VENEZUELA	496.518	354.269	142.249
HOLANDA	186.239	49.143	137.096
MEXICO	44.574	341.194	-296.620
BRASIL	25.481	374.999	-349.518
CHINA	150.936	585.145	-434.209
COLOMBIA	359.042	901.207	-542.165
<u>TOTALES</u>	5.812.420	5.217.542	594.878

Fuente: Banco Central del Ecuador
Adaptado por: Autor

Grafica N° 41. Balanza Comercial 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador

Adaptado por: Autor

2.9.4 Balanza Comercial Variación 2009 – 2010

La siguiente tabla está representada en toneladas métricas y valor FOB en miles de USD. Al comparar los saldos comerciales del primer semestre del año 2010, con los obtenidos en igual período del año 2009, las variaciones en valores FOB fueron: Panamá (66.22%); Estados Unidos (32.81%); Rusia (4.99%); Italia (6.06%); Venezuela (-630.68%); Holanda (79.57%); Perú (74.48%); El Salvador (187.09%); Francia (85.91%); España (-46.84%); Nicaragua (20.36%); Guatemala (-69.57%); Reino Unido (549.86%); Colombia (39.24%); China (-1.99%); Brasil (27.79%); México (38.26%); Corea del Sur (40.09%); Argentina (2.37%); Japón (-45.66%); Tailandia (14.75%); Canadá (58.80%); Taiwán (34.19%); Hong Kong (-4.32%); India (78.88%); y, Alemania (3.54%).

Tabla Nº 18
Balanza Comercial 2009 - 2010

		Balanza Comercial Variación 2009-2010	
		TM	FOB
Totales		-15.68%	-105.28%
1	Panamá (2)	-4.77%	66.22%
2	Estados Unidos (3)	-28.87%	32.81%
3	Rusia	-9.43%	4.99%
4	Italia	-2.28%	6.06%
5	Venezuela (2)	-53.62%	-630.68%
6	Holanda	60.58%	79.57%
7	Perú	6.96%	74.48%
8	El Salvador	82.91%	187.09%
9	Francia	61.58%	85.91%
10	España	-40.23%	-46.84%
11	Nicaragua	-11.68%	20.36%
12	Guatemala	-72.51%	-69.57%
13	Reino Unido	96.55%	549.86%
14	Honduras	-90.43%	-74.54%
15	Cuba	21.10%	28.74%
16	Bolivia	-125.87%	1469.76%
17	Angola	-99.99%	-99.93%
18	Paraguay	5.86%	29.13%
19	Chile	-54.71%	-127.69%
20	Belgica	-21.73%	-207.00%
21	Uruguay	8614.10%	25.12%
22	Alemania	-11.34%	3.54%
23	India	-351.82%	78.88%
24	Hong Kong	-5.34%	-4.32%
25	Taiwan	75.14%	34.19%
26	Canada	46.65%	58.80%
27	Tailandia	12.52%	14.75%
28	Japón	672.95%	-45.66%
29	Argentina	35.50%	2.37%
30	Corea del Sur	-21.63%	40.09%
31	México	-43.91%	38.26%
32	Brasil	33.14%	27.79%
33	China	-39.00%	-1.99%
34	Colombia	262.84%	39.24%
35	Otros países	110.93%	-132.93%

Fuente: Banco Central del Ecuador

2.10 Balanza Comercial por Continente

Si bien se ha considerado analizar las cifras de la balanza comercial total por período de sus principales socios comerciales, de la misma manera se ha considerado, interpretar la Balanza Comercial tanto de exportaciones como importaciones por Continente.

2.10.1 Exportaciones por Continente

Durante el primer semestre del año 2010 el 73.32% del total de las **ventas externas** del país en valor FOB se comercializaron en América.

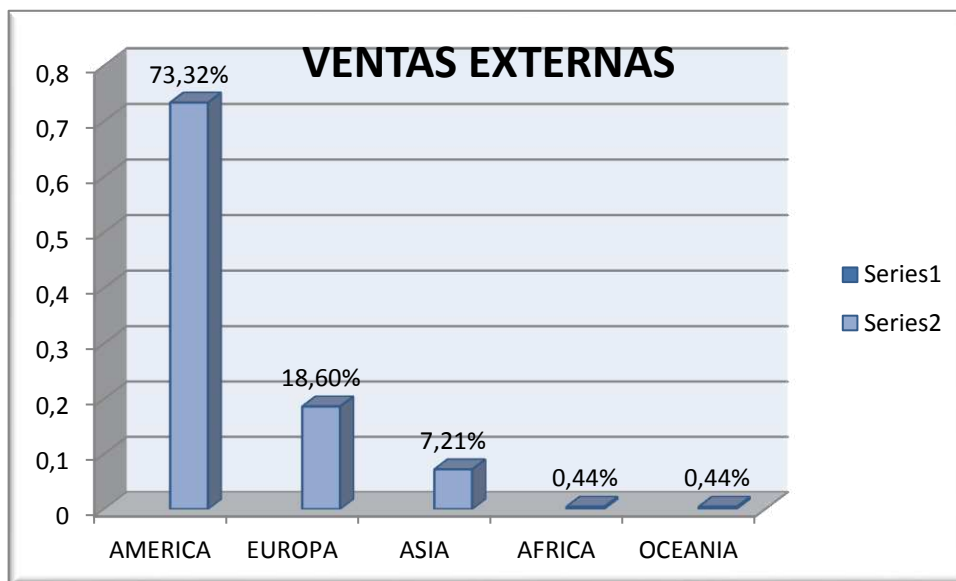
EEUU fue el primer mercado para las exportaciones ecuatorianas con el 33.71% de participación, seguido por el grupo de países que conforman la ALADI con el 22.22%; y dentro de este la CAN con el 11.50%; mientras que al resto de países de América se vendió el 17.39%. A Europa se destinó el 18.60% de las exportaciones, ocupando el tercer lugar de importancia como mercado; porcentaje dentro del cual la Unión Europea tiene el 14.04% de participación, el resto de países de Europa contabilizaron el 4.56%; Asia participó con el 7.21%; África, Oceanía y Otros sumaron 0.87% 0.87%.

Tabla Nº 19
Exportaciones por Continente

CONTINENTES	%
AMERICA	73,32%
EEUU	33,71%
ALADI	22,22%
CAN	11,50%
RESTO DE AMERICA	17,39%
EUROPA	18,60%
UNION EUROPEA	14,04%
RESTO DE PAISES DE EUROPA	4,56%
ASIA	7,21%
AFRICA	0,44%
OCEANIA	0,44%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Grafica N° 42. Exportaciones por Continente



Fuente: Banco Central del Ecuador

Adaptado por: Autor

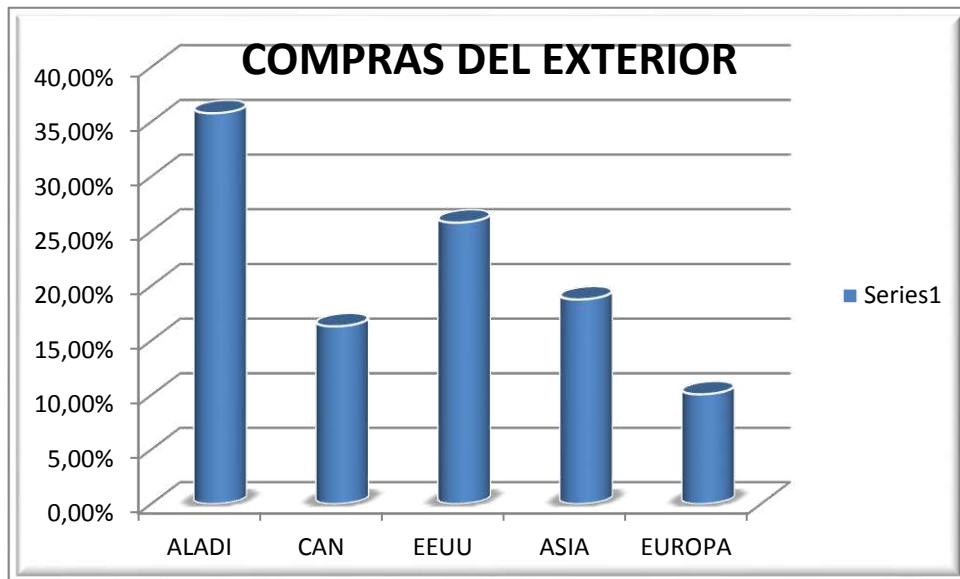
2.10.2 Importaciones por Continente

Las compras del exterior registradas durante el período enero-junio del año 2010 muestran que el mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, aportando con el 35.80% del valor total FOB, la CAN participa con el 16.32%. El segundo proveedor de las importaciones del país son los Estados Unidos de Norteamérica con el 25.80%, Asia ocupa el tercer lugar con 18.78%, y finalmente Europa el 10.09%.

Tabla N° 20
Importaciones por Continente

COMPRAS	%
ALADI	35,80%
CAN	16,32%
EEUU	25,80%
ASIA	18,78%
EUROPA	10,09%

Grafica N° 43. Importaciones por Continente



Fuente: Banco Central del Ecuador

Adaptado por: Autor

CAPITULO 3

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

3.1 INCOTERMS 2010

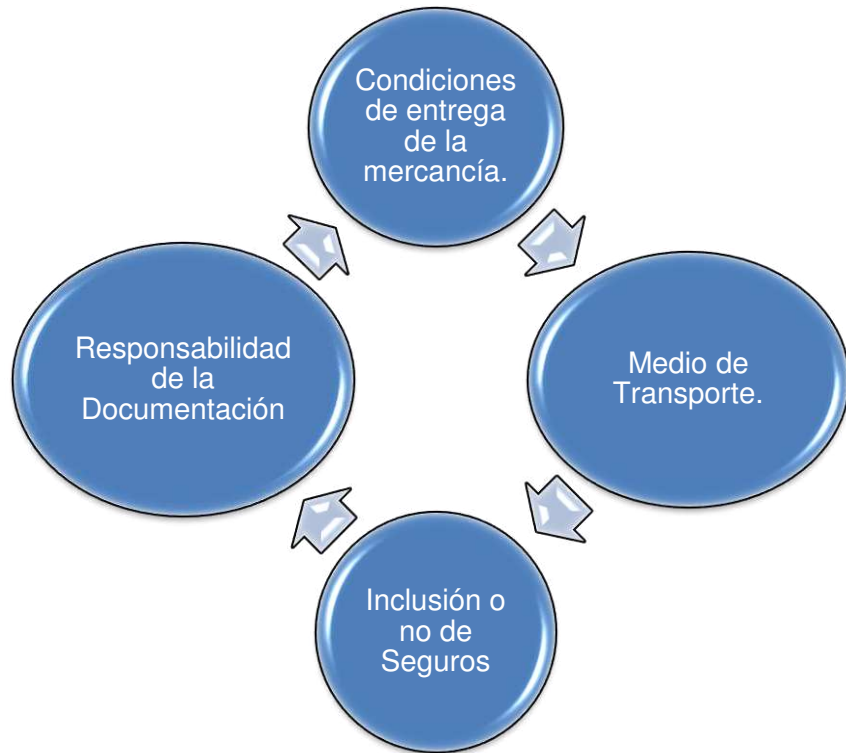
La CCI (Cámara de Comercio Internacional) en las dos últimas décadas a actualizado a los Incoterms, siendo los anteriores de 1990 y 2000, ahora se espera que a partir del 1 de enero del 2011 entren en vigor los nuevos Incoterms 2010, que sustituirán a los anteriores, esto se debe tener muy en cuenta para nuestra negociación ya que puede tener alguna modificación el Incoterm que vamos a utilizar, y de esta manera nos anticipamos a los inconvenientes por la modificación.

Los Incoterms son entendidos como normas internacionales las cuales son aceptadas por todos aquellos gobiernos, autoridades, y todos los que conformamos o hacemos el comercio exterior.

Según la Cámara de Comercio Internacional ha definido a los Incoterms como reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, donde se regula las obligaciones del importador como para nosotros los exportadores, facilitando de ésta manera las operaciones, delimitando obligaciones y por ende disminuye el riesgo.

En conclusión los Incoterms regulan las condiciones más comunes usadas en el comercio exterior, entre las que se puede mencionar algunos problemas principales, como son:

Grafica N° 44. Regulación de Incoterms



Elaborado por: Autor

Es importante señalar, que los Incoterms no regulan la forma de pago de una exportación.

Tabla N° 21
Incoterms 2010

Incoterms 2010

SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL
EXW	EX WORKS	EN FABRICA
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE
FCA	FREE CARRIER	LIBRE TRANSPORTISTA
FOB	FREE ON BOARD	LIBRE A BORDO

CFR	COST AND FREIGHT	COSTO Y FLETE
CPT	CARRIAGE PAID TO	TRANSPORTE PAGADO HASTA
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT	COSTO, SEGURO Y FLETE
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA
DDP	DELIVERED DUTY PAID	ENTREGA DERECHOS PAGADOS
DAP	DELIVERED AT POINT	ENTREGADO EN UN PUNTO
DAT	DELIVERED AT TERMINAL	ENTREGADO EN TERMINAL

3.1.1 Descripción de Incoterms

1. EX WORKS

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su establecimiento o en otro lugar convenido (fábrica, taller, almacén, etc.) Este término no debe ser utilizado cuando el comprador no pueda completar las formalidades (despacho) de exportación directa o indirectamente. En estas circunstancias, debe ser usado el término FCA.

2. FAS (puerto de carga convenido)

"Franco al costado del Buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

El termino FAS exige al vendedor despachar la mercancía en aduana

para la exportación.

3. FCA (FREE CARRIER - libre transportista)

"Franco Transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga

Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir la mercancía, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la entrega a esa persona.

4. FOB (FREE ON BOARD - puerto de carga convenido)

El vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercadería embarcada en el buque elegido por el comprador.

Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación.

5. CFR (COST AND FREIGHT- Costo y Flete)

"Coste y Flete" significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

6. CPT (CARRIAGE PAID TO - Transporte Pagado Hasta)

Significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista.

7. CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT - Costo, Seguro y Flete)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

8. CIP (CARRIAGE INSURANCE PAID - Transporte y Seguros Pagados Hasta)

Se aplica a cualquier medio de transporte. Venta en origen. Semejante al Incoterm CPT, al cual añade la obligación por parte del vendedor de contratar un seguro para las mercancías.

9. DDP (ENTREGADAS DERECHOS PAGADOS - Lugar de Destino Convenido)

El término DDP significa el máximo de obligaciones para el vendedor y no debe utilizarse si el vendedor no puede obtener la licencia de importación, Este término puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte

A continuación se hace hincapié de los dos nuevos Incoterms 2010:

10.DAP

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

Según *MLI. Ulises Vallecillo, Asesor Económico Caonic*

Todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta la entrega en el punto convenido, así como cualquier coste y riesgo por no despachar oportunamente la mercancía para la importación, es decir los gastos de demoraje (almacenaje, muellaje, etc.), que se producen al despachar la mercancía de importación, deben ser asumidos por el vendedor. No debiendo incluirse como gastos de demoraje el movimiento de contenedor, vaciado, llenado, etc., por ser estos propios del despacho aduanero.

Por tanto, corresponde al comprador el tener que asumir las formalidades aduaneras de importación, es decir, la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas, exigibles a la importación en el país de destino en el momento de entrega en el punto convenido.

Características que presenta este término

- Es un término polivalente, utilizable en cualquier modo de transporte.
- El vendedor soporta todos los costes de dejar la mercancía en el punto designado en el país de destino.
- El vendedor transmite el riesgo una vez puesta la mercancía en el lugar designado.
- El seguro del transporte principal va a cargo del vendedor, aunque su contratación no es obligatoria.
- Las formalidades aduaneras de importación van a cargo del comprador.

Este término permite situar el momento de entrega en un punto convenido en el país de destino, cuando este punto sea una terminal de transporte el término apropiado es el DAT. Es ideal para régimen de carga completo ya que la desconsolidación de la unidad de carga se produce en los almacenes o fábrica del comprador.

11.DAT (DELIVERED AT TERMINAL - Entregado en Terminal)

Se refiere a que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en la terminal, puerto o aeropuerto convenido en el país de destino. el vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al llevar la mercancía a la terminal de transporte convenida y al descargar la mercancía sobre la terminal.

Por tanto, el uso del término DAT exige al comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de los trámites, derechos e impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

Este término deberá usarse únicamente cuando la mercancía sea entregada, después de su transporte por cualquier modo, y descargada del medio de transporte sobre la terminal de carga del destino convenido.

Sin embargo, si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor riesgos y costes del manejo de la mercancía desde la terminal de transporte hacia otro lugar (almacén, bodega, etc.), dentro o fuera de la terminal de transporte, se recomienda el uso de los términos DAP o DDP.

Características que presenta este término

- Es un término polivalente, utilizable en cualquier modo de transporte.
- El vendedor asume todos los costos hasta dejar la mercancía en la terminal de transporte designada o convenida.

- El vendedor transmite el riesgo una vez puesta la mercancía en la terminal de transporte convenida.
- El seguro del transporte principal va a cargo del vendedor, aunque su contratación no es obligatoria.
- Las formalidades aduaneras de importación van a cargo del comprador.
- Este término, por las características antes señaladas, es ideal para el transporte de carga consolidada, ya que permite su desconsolidación en la terminal de transporte en el país de destino.

Fuente: MLI. Ulises Vallecillo, A. E. (25 de noviembre de 2010). INCOTERMS 2010. *REVISTA COMERCIO* .

Estos cambios apuntan a una mayor flexibilidad de los Incoterms y se han tenido en cuenta temas logísticos como la seguridad en la carga y la necesidad de sustituir los documentos en formato papel por documentos electrónicos.

3.1.2 Objetivos de los Incoterms

Según lo expuesto se considera que el objetivo que persigue los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales las cuales deben ser claras y precisas para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio exterior, de esta manera se podrá evitar las incertidumbres que nacen de las distintas formas de entendimiento de los diferentes países, con esto se trata de evitar querellas y conflictos que se generan al mal interpretar dichas condiciones; es decir, que todas aquellas personas, lenguas, países que practiquen el comercio exterior, mantengan una nomenclatura específica o estandarizada.

3.1.3 Incoterm de Negociación

El Incoterm de negociación para la exportación de Penca de Sábila se ha considerado el FCA,

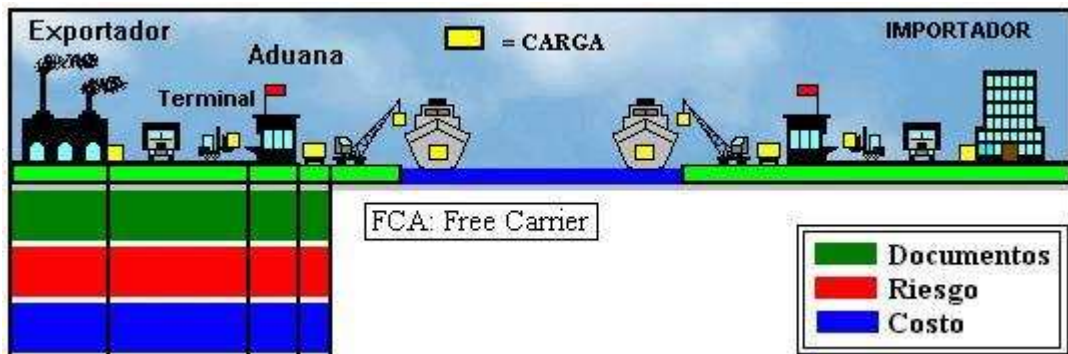
FCA se denomina como “libre Transportista”.

Es decir que nosotros como exportadores debemos despachar las pencas para exportación, y entregar en el lugar y al transportista designado por el importador; sin embargo el lugar donde haya sido elegido por el comprador influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía.

1. Si la entrega tiene lugar en la productora, éste es responsable de la carga
2. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, ALOEXPORT no es responsable de la descarga
3. Si el comprador designa a una persona diversa del transportista para recibir la mercancía, se considera que ALOEXPORT ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando la entrega a esa persona.

Este término se caracteriza por poderse emplear con cualquier modo de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Grafica N° 45. FCA



Fuente: www.todocomercioexterior.com

Obligaciones que tenemos como Exportadores de Pencas de sábila

- El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial
- El vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier autorización oficial y realizar todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.

- Entregar la mercancía al transportista o a otra persona designada por el comprador
- El vendedor debe, a sus propias expensas, proporcionar al comprador, la prueba de la entrega de las mercancías

Obligaciones que tiene nuestro comprador/importador

- Debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa
- El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización y todos los trámites aduaneros para la importación de las mercancías
- El comprador debe contratar el transporte de la mercancía desde el lugar convenido.
- El comprador debe correr con todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que haya sido entregada por ALOEXPORT
- El comprador debe dar aviso suficiente a ALOEXPORT sobre el nombre de la empresa transportista designada por el.

3.2 ESTRUCTURA DEL FCA

El Incoterm FCA se estructura de la siguiente manera:

Tabla Nº 22
Estructura FCA

Ex Works	Valor de la mercancía en Fabrica
ENVASE	Se usa con el fin de preservar el producto para que éste llegue en las condiciones óptimas.
EMBALAJE	Sirve para la transportación y un mejor manipuleo.
PALLETS SANTIZADOS	Evita el ingreso de cualquier tipo de plagas hacia el país importador.
FLETE INTERNO (Colonche - Guayaquil)	Consiste llevar las pencas desde Colonche hasta el aeropuerto de Guayaquil.
FCA	El vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercadería al transportista designado por el importador

3.3 CONTRATO DE COMPRA – VENTA INTERNACIONAL

Con el contrato de compraventa internacional para la exportación de pencas de sábila, se formalizará los términos y condiciones, para garantizar el cumplimiento de los acuerdos establecidos en el proceso de negociación entre el importador y nuestro caso como exportadores, que se encuentran en países distintos, sobre una mercancía lícita que debe pasar por Aduanas.

Cuando en el contrato de compraventa internacional se pacte el precio y el pago de las pencas de sábila en monedas diferentes, se debería especificar fuente, mercado, fecha y hora en que deberán ser aplicados los tipos de cambio. Sin embargo, la ventaja que tenemos con los EEUU es que la moneda a utilizarse es el USD. Dólar americano el cual es utilizado en los dos países por igual.

3.3.1 Operadores de la Compra Venta Internacional

En la negociación de la compraventa internacional que se va realizar es necesario identificar el canal de comercialización, vale decir si es con operadores directos, indirectos o intermediarios constituidos por personas naturales o jurídicas que actúan por cuenta propio o por un tercero y bajo riesgos propios o por cuenta del tercero.

3.3.2 Operadores Directos:

Exportador: Es quien emite la factura comercial y puede ser:

- Un Fabricante: vende por él mismo
- Distribuidor : revende en base a un contrato de provisión con el fabricante
- Comerciante: acopia y vende sin contrato de provisión con el fabricante
- Franquiciado: derecho a la explotación de un contrato de franquicia para comercializar determinado producto

Importador: Es quien solicita la factura y puede ser:

- Fabricante: importa para consumo industrial
- Mayorista: importa volúmenes considerables con frecuencia
- Minorista: importa poco volumen con frecuencia
- Detallista importa para revender por unidad al detalle
- Usuario: importa para su propio uso

3.3.3 Operadores Indirectos:

Aquellos operadores intermediarios que facilitan el acceso a un determinado mercado del exterior y puede asegurar mejores condiciones de eficacia, durabilidad, rentabilidad, presencia del producto y de la marca en dicho mercado.

- *Broker: Es un intermediario internacional de las empresas negociantes*
- *Comisionista: Es aquella persona que ejecuta un encargo en una empresa a cambio de una remuneración que se expresa en términos porcentuales, llamada comisión respecto de la operación a la que es necesaria la encomienda.*
- *Agente Comercial: Persona que se encarga de de promover, negociar o concretar operaciones mercantiles en nombre de otra persona, mediante retribución.*
- *Sucursal: Es un local, casa, etc. que depende de otra, rama, filial.*

3.3.4 Convención de la ONU sobre Compraventa Internacional

La Convención fue firmada en Viena el 11 de abril de 1980 y entrada en vigor el 1 de enero de 1988, esta convención es uno de los intentos más serios para uniformar las normas que gobiernan las operaciones típicas del comercio internacional y se completa con la Convención de La Haya.

Posee 101 artículos los cuales contienen:

- i) disposiciones generales (reglas de interpretación, aspectos no previstos, usos comerciales internacionales y prueba del contrato -por cualquier medio incluso testigos-);
- ii) lo relativo a la formación del contrato y su aceptación;
- iii) las obligaciones del vendedor;
- iv) las obligaciones del comprador;
- v) derechos del comprador por incumplimientos del vendedor;
- vi) derechos del vendedor por incumplimientos del comprador;
- vii) indemnización por daños y perjuicios

viii) exoneración de responsabilidades.

Todos estos artículos están referidos a mercancías, es decir a la compraventa internacional de bienes entre partes que tengan sus establecimientos en estado diferente, sin tener en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial del contrato. No regula la transferencia de servicios.

Las compraventas internacionales pueden celebrarse:

“entre presentes” (ambas partes presentes en un mismo acto y suscribiendo la documentación bilateral necesaria).

“entre ausentes” (por correspondencia, fax o correo electrónico).

Como cualquier contrato, el de compraventa internacional queda perfeccionado mediante la oferta y su aceptación. La oferta puede consistir en una orden de compra aceptada por el vendedor o bien la orden de compra puede consistir la aceptación de una oferta incluida en una factura o en un presupuesto. La Convención de la ONU dispone que la oferta surta efecto cuando llega al destinatario y puede ser revocada mientras el comprador no envíe su aceptación.

Dentro del contrato de compraventa internacional de mercancías se consignará, entre otras cláusulas, las referidas a los siguientes aspectos:

- Identificación de las partes;
- Objeto del contrato;
- Lugar, fecha y condiciones de entrega, detallando el término comercial a emplear según INCOTERMS;
- Unidad de medida y cantidad de productos;
- Precio, importe, moneda del contrato y pago y condiciones de pago;
- Calidad, requisitos técnicos, marcas de las mercancías; envase y embalaje a utilizar, atendiendo a las normas internacionales;
- Términos y condiciones de la garantía;

- Asistencia Técnica;
- Condiciones de embarque, la transportación y el seguro de las mercancías;
- Inspección de las mercancías;
- Entrega de los documentos originales y copias necesarias relativas a la propiedad de las mercancías, tales como conocimiento de embarque, y otros de carácter probatorio, entre ellos, facturas comerciales, certificados de origen, de calidad, emitido por el suministrador o tercero, y de seguro, según proceda;
- Régimen de Confidencialidad;
- Reclamaciones;
- Penalidades;
- Fuerza mayor;
- Legislación aplicable al contrato y medios de dirimir las discrepancias que sobre la interpretación o ejecución del mismo pudieran surgir;
- Vigencia del contrato;
- Otras condiciones.

Los términos de un contrato de compra venta internacional, se los podrá delimitar mediante la utilización correcta de los Incoterms, tales como:

Gráfica N° 46. Delimitación de Incoterms



Elaborado por: Autor

3.3.5 Modelo de Contrato de Compra y Venta Internacional e Instructivo

El presente contrato de compra-venta que celebran por un parte la empresa (1)_representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4)_a quienes en lo sucesivo se les denominará como “el vendedor” y “El Comprador” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara “El Vendedor”

Que es Una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República del Ecuador el (5) según consta en la escritura pública número (6) pasada ante la fe del notario público, número (7) licenciado (8) de la ciudad de (9).

Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de (10)

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que el (11) es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en (12) mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “El Comprador”

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en (13) y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “El Vendedor”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr. (14) es su legítimo representante y esta facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en (15) mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran: Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes.

3.3.6 Clausulas

PRIMERA.- Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “El Vendedor” se obliga a vender y “El Comprador” a adquirir (16).

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “El Comprador” se compromete a pagar será la cantidad de (17) . aeropuerto de (18) INCOTERMS, 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes (19).

TERCERA.- Forma de pago. “El Comprador” se obliga a pagar a “El Vendedor” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: (20)

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “El Comprador” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco (21), de la ciudad de (22), con una vigencia de (23).

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “El Comprador”.

CUARTA.- Envase y embalaje de las mercancías. “El Vendedor” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: (24)

QUINTA.- Fecha de entrega. “El Vendedor” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los (25) días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- Patentes y marcas. “El Vendedor” declara y “El Comprador” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) (26) y la marca (s) número, (s) (27) ante el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual.

“El Comprador” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “El Vendedor” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en (28).

Asimismo, “El Comprador” se compromete a notificar a “El Vendedor”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La Vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “El Vendedor” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “El Comprador” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o

requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA.- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA.- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República del Ecuador, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

DÉCIMA CUARTA.- Arbitraje. (29)

Se firma este contrato en la ciudad de..... a los..... días del mes de..... De.....

.....

“El Vendedor”

.....

“El Comprador”

NOTA:

Se recuerda a las partes la conveniencia de indicar, en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, el lugar o sede del arbitraje y el idioma en que debe desarrollarse el procedimiento arbitral, así como de conocer previamente el Reglamento del Procedimiento Arbitral.

(VER ANEXO 1. INSTRUCTIVO)

3.4 PRINCIPALES FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

Para el comercio internacional se cuenta con varias formas de realizar o recibir pagos de las mercancías, esto quiere decir que la forma de pago es un elemento clave para el éxito de las operaciones de comercio internacional.

La selección de la forma de pago se puede ir ajustando por el mayor o menor nivel de experiencia y confianza que de manera recíproca se van teniendo las partes.

Según el Sistema Interactivo de Comercio Exterior existe varias formas de pago, las cuales deben constar en la Declaración Aduanera Única (DAU-A), específicamente en el casillero 32 para las formas de pago, a continuación se describe cada uno con su respectivo código.

Tabla Nº 23
Formas de Pago

FORMAS DE PAGO		
COD.	DESCRPCIÓN	
12	A LA VISTA	Dinero depositado por un banco o en un banco sin fecha fija de vencimiento. El depositario puede retirar el dinero en cualquier momento.
22	A PLAZO (120 DÍAS)	El pago del precio no se hace en el momento de la adquisición del bien, sino que se difiere en el tiempo a través de una serie de pagos denominados "plazos", "cuotas" o "abonos".
23	A PLAZO (180 DÍAS)	
29	A PLAZO (150 DIAS)	
24	A PLAZO (270 DIAS)	
18	A PLAZO (60 DÍAS)	
21	A PLAZO (90 DÍAS)	
13	A PLAZO (30 DÍAS)	
26	A PLAZO (45 DIAS)	
28	A PLAZO (75 DIAS)	
27	A PLAZO (MAS DE 30 DIAS)	
30	A PLAZO (MENOS DE 30 DIAS)	
08	ARRENDAMIENTO FINANCIERO-LEASING	Es aquella operación mediante el cual el usuario que requiere de un determinado bien o equipo, solicita a una entidad Financiera o empresa especializada en "Leasing" que lo adquiera y se lo arriende.
		Se realiza con alguna moneda extranjera

07	CREDITO EXTERNO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO	(dólares, por ejemplo), a través de la banca comercial internacional (bancos extranjeros), países industrializados u otro tipo de organizaciones que cumplen con esta labor, por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco mundial,
02	CARTA DE CREDITO SOBRE EL EXTERIOR	
04	CUENTA DE COMPENSACION EN EXTERIOR	Es una cuenta corriente abierta por una persona natural o jurídica en una entidad financiera del exterior, a través de la cual se canalizan flujos de divisas originados en operaciones de cambio que obligatoriamente deben canalizarse a través del mercado cambiario, como también aquellas de libre tenencia que voluntariamente se quieran manejar por intermedio del mercado cambiario
11	DAFE (CONVENIO DE DIVISAS ANTICIPADAS)	Si el comprador extranjero paga anticipadamente el valor de futuras exportaciones de bienes, el exportador tiene cierto tiempo contados desde la fecha de la canalización de las divisas a través del intermediario del mercado cambiario o de una cuenta corriente de compensación, para realizar la correspondiente exportación.
05	FINANCIACIÓN DEL INTERMEDIARIO DE LA MERCADERÍA	Es cuando un intermediario paga al contado las mercancías al fabricante, se produce un acortamiento del ciclo de explotación, puesto que en principio, un productor no debería recuperar el dinero comprometido en la explotación hasta que el consumidor lo abonase. Este adelanto para el fabricante supone una financiación que soportan los intermediarios.
06	FINANCIACIÓN DIRECTA	La financiación directa comprende el crédito comercial otorgado por proveedores

	DEL PROVEEDOR	del exterior y los préstamos contratados directamente con entidades del exterior a un plazo inferior a un año.
01	GIRO DIRECTO	Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad.
99	IMPORTACIÓN QUE NO GENERA PAGO AL EXTERIOR	Es decir, No se pagan impuestos al comercio exterior por la importación de mercancías donadas para destinarse a fines culturales, de enseñanza, investigación, salud pública o servicio social.
10	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	La Inversión extranjera es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse.
31	MECANISMO COMPENSACIÓN ALADI	Se trata de un sistema concebido por los Bancos Centrales de la región para facilitar, sostener y expandir el comercio recíproco, y las relaciones financieras de sus respectivos países, contando con dos componentes fundamentales: el mecanismo de compensación multilateral cuatrimestral de pagos y el sistema de garantías”.
32	MECANISMO COMPENSACIÓN SUCRE	El B.C.E. ⁵ señala que este es un sistema comercial alternativo entre los bancos centrales de los miembros de la ALBA, que posibilitará “los pagos y cobros utilizando la Unidad de Cuenta Sucre para operaciones de comercio exterior entre esas naciones”.
14	MIXTA	Es el que se paga una parte en moneda y otra en especie

⁵ Banco Central del Ecuador

16	MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	Son aquellas mercancías que se utilizan para realizar ensayos, análisis de laboratorio, pruebas, demostraciones y actividades similares.
09	PAGOS ANTICIPADOS	Este pago implica abonar parte del valor total del contrato, que en todo caso no podrá exceder del cincuenta por ciento del valor contratado.
15	TRUEQUE	Es uno de los mecanismos de intercambio compensado clasificable dentro de las formas no convencionales del comercio internacional, y se ejecuta sin concurso de dinero pues consiste en una remesa de productos de importación cuyo pago se efectúa con mercancías de exportación.

Tabla Nº 24
Nivel de riesgo de los pagos

FORMAS DE PAGO SEGÚN NIVEL RIESGO		
Nivel de Seguridad Bajo	Nivel de Seguridad Medio	Nivel de Seguridad Alto
Cheques Giro Bancario Orden de Pago	Cobranza bancaria internacional	Carta de crédito

3.4.1 Elección de la Forma de Pago

Se ha elegido la **Carta de Crédito Irrevocable Pagadera a la Presentación del Conocimiento De Embarque** ya que es una forma de pago y cobro que brinda la mayor seguridad a las partes,

- Al exportador porque cobrará en su localidad
- Al importador porque recibirá la mercancía en el punto acordado.

Esta la forma de pago que asegura que ALOEXPORT tenga la oportuna cancelación del valor de la venta, comprometiéndose el importador a

efectuar el pago o aceptación correspondiente contra la entrega de documentos.

En la Carta de Crédito, el importador instruirá sobre las condiciones y términos en que se deberá realizar la exportación e indicará qué documentos probatorios de la exportación deben ser presentados al Banco Receptor para poder obtener el pago

Este mecanismo está regulado por las Reglas Uniformes relativas a los Créditos Documentarios de la Cámara Internacional de Comercio. En la instrumentación de la carta de crédito se tienen los siguientes participantes:

➤ ***Importador u Ordenante.***

Es quien ordena a su Banco la apertura de una Carta de Crédito a favor del exportador.

➤ ***Exportador o Beneficiario.***

Es el exportador a cuyo beneficio se abre la Carta de Crédito

➤ ***Banco Emisor.***

Es el Banco del Importador que abre la Carta de Crédito. Dicho banco es el que comunica sobre la Carta de Crédito al exportador, mediante los servicios de un Banco Comercial del país sede del exportador.

En conclusión el Banco Emisor abre la Carta de Crédito y notifica la apertura de la Carta de Crédito, solicitando también su confirmación a un Banco Corresponsal, el cual avisará al exportador.

➤ ***Banco Receptor.***

Es el Banco Comercial del país sede del exportador que ha recibido el aviso de la apertura de la Carta de Crédito y el encargado de comunicárselo al exportador y que, cuando confirma el documento, pasa a llamarse Banco Confirmador. (***VER ANEXO 2 CARTA DE CREDITO***)

3.5 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria ha permitido tener un método lógico y sistemático que de acuerdo a normas y principios establecidos en la Nomenclatura del Arancel Nacional, permiten identificar a través de un código numérico y su correspondiente descripción, todas las mercancías susceptibles de comercio internacional, a fin de determinar el correspondiente tributo, las respectivas formalidades y requisitos a que están sometidas en atención al origen de las mismas.

3.5.1 ¿Qué es Clasificar?

Es lo que las personas involucradas en el Comercio Exterior hacen cuando determinan el código que corresponde su mercancía en el Arancel Nacional, tomando en cuenta que es una disciplina cuyo método de aplicación es lógico y sistemático de acuerdo con las normas y principios establecidos por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que permite identificar a través de un código numérico.

3.5.2 Importancia de la Clasificación

Su importancia radica en permitir tener un identificador común a manera de “nombre” para todos los países, sin importar el idioma, de la misma manera faculta para que una mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación en todos los países.

Para ello se utilizan su estructura de la siguiente manera:

Tabla Nº 25
Estructura de la Clasificación Arancelaria

SISTEMA ARMONIZADO	NANDINA	NACIONAL
0106.19	0106.19.90	0106.19.90.90

Para la correcta clasificación de las pencas de sábila se ha considerado basarse según las Reglas Generales de Interpretación del sistema Armonizado.

3.5.3 Principios para la Clasificación

Para la clasificación de las pencas de sábila en la Nomenclatura se ha basado por los siguientes principios.

Regla general interpretativa 1

Esta regla tiene prioridad sobre las demás reglas, ya que la clasificación se determina por los textos de las Partidas y las Notas de Sección o Capítulo.

Textualmente se expresa:

“los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y si no son contrarias a los textos de dichas partidas y de notas de acuerdo con las reglas siguientes.”

Regla General Interpretativa 6

Esta regla determina que la clasificación en las Subpartidas de una Partida, debe determinarse, mutatis mutandis, con referencia a la clasificación en las Partidas de 4 cifra, en cualquier caso deben tener prioridad los textos de las Subpartidas o Notas de Subpartidas.

Textual expresa:

“la clasificación de mercancías en las Subpartidas de una misma Partida está determinada legalmente por los textos de estas Subpartidas y de las Notas de Subpartidas así como, mutatis mutandis, por las Reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse Subpartidas del

mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario”⁶

Posición de la penca de sábila dentro del Arancel Nacional

Tabla Nº 26
Posición Arancelaria de las Pencas

SECCIÓN:	II	Productos del Reino Vegetal
CAPITULO:	06	Plantas Vivas y Productos de la Floricultura
PARTIDA:	06.02	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios
SUBPARTIDA:	0602.90.90.00	-- Los demás

Fuente: Ing. Diego Bohórquez
www.usitec.gov

3.6 PRODUCTOS ADMISIBLES EN LOS ESTADOS UNIDOS

Los productos que se indican a continuación no tienen restricción alguna de ingreso a los Estados Unidos para todos los países del mundo, cabe recalcar que en la lista se encuentra la sábila. Sin embargo, como es de conocimiento público Estados Unidos mantiene sanciones de comercio en contra de los siguientes países:

⁶ Fuente:
Guayasamín, F. (2006). *Sistema Arminizado de Designació y Codificación de Mercancías*.
Quito: EDARSI CIA. LTDA.

Tabla Nº 27
Países sancionados

PAISES SANCIONADOS
<i>CUBA</i>
<i>IRAN</i>
<i>COREA DEL NORTE</i>
<i>SUDAN</i>
<i>SERBIA Y MONTENEGRO</i>

Fuente:www.corpei.com

Si un producto de uno de estos países se encuentra en la lista y este producto está libre de plagas, deberá referirlo a la Aduana para su disposición, ya que este controla embargos y sanciones de comercio, lo que no hace APHIS.

3.6.1 Lista de productos Admisibles

Tabla Nº 28
Productos Admisibles

Nombre en Inglés	Nombre en Español	Nombre científico
Aloe vera	Sábila	<i>Aloe vera, Aloe barbadensis</i>
Bat nut		<i>Trapa bicomis</i>
Cannonball fruit	Higuerillo	<i>Couroupita guianensis</i>
Chinese Waterchesnut		<i>Eleocharis dulcis</i>
Coconut	Coco	<i>Cocos nucifera</i>
Corn smut galls	Huitlacoche	<i>Ustilago maydis</i>
Cyperus corm	Chufa	<i>Cyperus esculentus</i>
Garlic cloves (pelado)		<i>Allium sativum</i>
Maguey leaf	Hojas de maguey	<i>Agave atrovirens</i>
Ginger root	Jengibre	<i>Zingiber officinale</i>

Fuente: Manual de Regulación de Importaciones de Frutas y Vegetales de EE.UU

Tabla Nº 29
 Productos Admisibles II

NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO	NOMBRE EN INGLES
Aloe vera (hojas)	Aloe vera	Aloe vera (above ground parts)
Nuez de murciélago	Trapa bicornis	Bat nut or devil pod
Bala de cañón	Couroupita guianensis	Cannonball fruit
Castaña de agua	Eleocharis dulcis	Chinese water chestnut
Coco (sin agua, sin cáscara)	Cocos nucifera	Coconut Manual de Semillas (PDF)
Cuitlacoche		Corn smut galls (Procedimientos especiales)
Chufa	Cyperus esculentus	Cyperus corms
Ajo (pelado)	Allium spp	Garlic cloves, peeled
Jengibre (raíz)	Zingiber officinale	Ginger root
Hojas de Maguey o Agave	Agave atrovirens	Maguey leaf
Hongo Matsutake	Tricholoma nouseosum	Matsutake mushroom
Hongos frescos	varius species	Mushroom
Palmito pelado	Bactris gasipae	Palm heart, peeled
Maní	Arachis hypogaeae	Peanut
Algarroba	Ceratonia siliqua	St. John's Bread
Nuez de Shingara	Trapa bispinosa	Singhara nut
Tamarindo en vaina	Tamarindus indicus	Tamarind bean pod
Trufas		Truffle

Fuente: PROFIAGRO

3.7 PRODUCTOS ADMISIBLES CON PERMISO DE ENTRADA

Si un producto debe tener permiso de importación, deberán revisarse los puertos y aeropuertos de entrada por los cuales podrá ingresar. El Manual de Admisibilidad establece varias categorías según el puerto de ingreso. Las abreviaciones que incluyen los Estados Unidos Continentales son las siguientes:

ALL (Todos): Productos que pueden ingresar por todos los puertos y aeropuertos de entrada, donde estén estacionados funcionarios de PPQ que es y su área de cobertura.

En el caso de realizar la exportación por vía marítima los productos que necesiten permiso de importación deben revisar por cual puerto deben ingresar.

NA (Atlántico Norte): Productos que pueden ingresar en los puertos del Atlántico Norte y el puerto de Baltimore, MD;

- Puertos de los Grandes Lagos,
- Canal de St. Lawrence;
- Puertos localizados al Este de la frontera con Canadá, incluyendo Dakota del Norte;
- Washington D.C. (incluyendo Dulles para despachos aéreos).
- Todos los territorios al Norte del Paralelo 38 y Meridiano 104.

NP (Pacífico Norte): Productos que pueden ingresar en los puertos en el Pacífico al Norte de California, incluyendo Alaska;

- Puertos localizados al Oeste fronterizos con Canadá, incluyendo Montana. Excluyendo Hawaii.
- Todos los territorios al Norte del Paralelo 38 y Meridiano 104.
- SAG (Atlántico Sur y Golfo): Productos que pueden ingresar en los puertos del Atlántico, al sur de Baltimore, MD (excluyendo Washington, D.C.);

- Puertos de EEUU al Sur del Golfo de México, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de los EEUU.
- Todos los territorios localizados al Norte del Paralelo 39 y al Este del Meridiano 104.

3.8 NORMAS DE CALIDAD

El Presidente Bill Clinton en el año 1997, anunció un plan titulado:

“Initiative to Ensure the Safety of Imported and Domestic Fruits and Vegetables”, que en español se traduce como “Iniciativa para Asegurar la Seguridad de Frutas y Vegetales Nacionales e Importadas” esto con el fin de obtener mayores garantías de que *las frutas y vegetales consumidas en el país, ya sean producidas en los Estados Unidos o importadas*, cumplan con las más altas normas de calidad y *seguridad alimentaría*.

De esta manera el Food and Drugs Administration (FDA) y el United States Department of Agriculture (USDA) procedieron a expedir la:

“Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos en el Caso de Frutas y Vegetales”. Esta guía propone directrices sobre cómo disminuir los riesgos microbianos en los alimentos y las buenas prácticas agrícolas relativas a la producción, cosecha, lavado, selección, empaque y transporte de la mayoría de las frutas y vegetales que se venden al consumidor sin procesar, o con un procesamiento mínimo (crudas).

Estas directrices son de carácter voluntario, pueden ser adoptadas por los productores de frutas y vegetales tanto en los Estados Unidos como en el extranjero para garantizar la seguridad de sus productos.

La guía se concentra en la producción y empaque de frutas y vegetales frescos, pero la iniciativa de seguridad alimentaría no se limita a la producción agrícola, sino que se refiere a todas las etapas de la cadena alimentaria, desde el campo hasta la mesa.

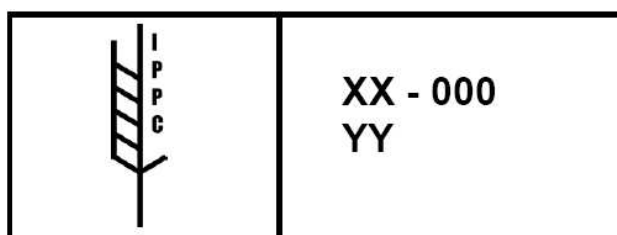
Existen varias consideraciones al consultar esta guía:

- 1) La guía se concentra en la reducción del riesgo microbiano en frutas y vegetales frescos, y no aborda otras áreas de preocupación en el suministro de alimentos o el medio ambiente (como los residuos de plaguicidas o contaminantes de orden químico).
- 2) En la guía se considera más que es más apropiado reducir el riesgo microbiano en sus operaciones particulares, los agricultores, empaques y transportistas deben adoptar prácticas que no incrementen sin querer otros riesgos en los alimentos o el medio ambiente (por ejemplo mediante un uso excesivo de empaque o uso y evacuación indebidos de productos químicos antimicrobianos).
- 3) La guía se concentra en la reducción del riesgo, no en su eliminación. La tecnología actual no permite eliminar todos los posibles riesgos para la salud en las frutas y vegetales que se comen crudas
- 4) La guía proporciona principios de orden general basados en dos conocimientos científicos. Los operadores deben usarlos para analizar el riesgo microbiano en las condiciones climáticas, geográficas, culturales, económicas específicas de sus propias actividades, y aplicar las estrategias de reducción del riesgo que sean pertinentes y resulten efectivas en función del costo.
- 5) En la medida que nueva información y el progreso tecnológico permitan entender mejor los factores que faciliten la detección y reducción del riesgo microbiano en los alimentos, los organismos gubernamentales tomarán medidas.

3.8.1 Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias

Ésta norma es un reglamentación fitosanitaria conocida como NIMF-15 (Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias) de la IPPC (The International Plant Protection Convention, organismo perteneciente a la ONU encargado en regular y autorizar esta norma a nivel internacional), estas medidas son impuestas a los embalajes de madera (pallets) de madera utilizados en la exportación e importación de los productos, las cuales deben pasar por un tratamiento para su desinfección, evitando de esta manera la entrada de plagas, insectos o parásitos que puedan contener los embalajes de madera procedentes de otros países.

Grafica N° 47. NIMF-15



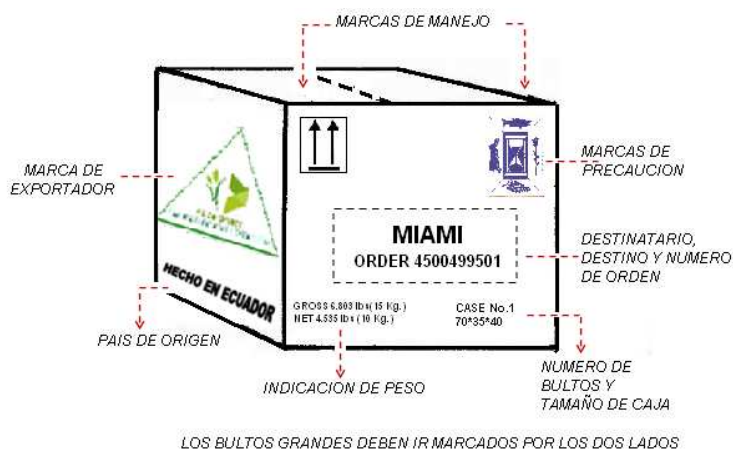
Fuente: www.fao.org

3.8.2 Marcas Indicadoras del País de Origen

Las leyes aduaneras de los EE.UU. exigen que los productos importados del extranjero deban estar marcados, de la siguiente manera:

- En un lugar visible con el nombre en inglés del país de origen, en la forma más
- Legible,
- Indeleble
- Permanente que permita la naturaleza del artículo

Gráfica N° 48. Marcado



Elaborado por: Autor

3.9 INSTITUCIONES Y RESPONSABILIDADES CON LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

Cuando se realizan importaciones y se comercializan *alimentos frescos* (a excepción como la Penca de sábila) en los EE.UU deben sujetarse al cumplimiento de diversas leyes y reglamentos los cuales han sido creados con la finalidad de proteger la salud humana, animal y vegetal, así como también a garantizar que se cumplan ciertos criterios mínimos de calidad e inocuidad de los alimentos.

Estos requerimientos para los exportadores en Ecuador e incluso los importadores en los Estados Unidos se han convertido en verdaderos obstáculos técnicos ya que con esto se limitado la posibilidad real del ingreso y diversificación de la oferta exportable ecuatoriana, afectando en gran escala al pequeño y mediano agro empresario del Ecuador.

Es importante recalcar que dependiendo del mercado de destino de nuestras exportaciones los requerimientos técnicos y fitosanitarios son diferentes, y de la misma manera varia el costo que implica implementar algunas medidas de mitigación y control.

Sin embargo, con la eliminación de restricciones arancelarias y por otro lado el crecimiento de medidas de carácter no arancelario identificadas como medidas sanitarias y fitosanitarias y de normas de carácter técnico se ha constituido en la actualidad en el principal mecanismo para restringir las exportaciones.

En el caso de los EE.UU. la normativa relacionada con la importación de productos agrícolas frescos (frutas o vegetales) y también para los productos procesados no se encuentra centralizada ni depende de un solo organismo sino que son diferentes agencias y departamentos del gobierno Estadounidense los responsables de definir y hacer cumplir los diferentes requisitos según el tipo de producto.

A continuación se hace un breve resumen de las principales instituciones y responsabilidades de las agencias que están relacionadas con la importación de estos productos hacia los EE.UU.

3.9.1 USDA-APHIS (Animal and Plant Health Inspection Service).

Es el Servicio de Inspección de Animales y Plantas del Departamento de Agricultura de los EE.UU. (USDA por sus siglas en inglés), su responsabilidad es proteger y promover la salud del sector agrícola y administrar la Ley para el Bienestar Animal. Se encarga de la evaluación y regulación de los riesgos asociados con la importación de productos agrícolas.

3.9.2 USDA-AMS (Agricultural Marketing Service).

Es el Servicio de Comercialización Agrícola del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés); se encarga de facilitar la comercialización de productos agrícolas y ayuda a asegurar que los consumidores reciban productos alimenticios seguros y de alta calidad. Se también encarga de establecer normas de calidad y estándares para frutas y Vegetales frescos.

3.9.3 EPA (Environmental Protection Agency).

Es la Agencia para la Protección del Ambiente, su misión es proteger el ambiente y la salud humana. Se encarga de registrar todos los pesticidas permitidos, y de definir los límites máximos de productos químicos que pueden presentar los alimentos (frescos o procesados), tanto domésticos como importados.

3.9.4 FDA (Food and Drug Administration).

Es la Agencia del Departamento de Salud de EE.UU. y se responsabiliza de la inocuidad del 80% de los alimentos que se consumen en el país; ya que la carne, las aves de corral y algunos productos hechos a base de huevo son responsabilidad del Servicios de Inspección de la Inocuidad de los Alimentos (FSIS por sus siglas en inglés) del USDA.

Mediante el Centro para la Inocuidad de los Alimentos y la Nutrición Aplicada (CFSAN por sus siglas en inglés), la FDA se encarga de regular los siguientes aspectos relacionados al comercio con EE.UU.:

- Ley contra el Bioterrorismo.
- Productos bajos en acidez y acidificados.
- Aditivos para alimentos, ingredientes y empaquetado.
- Etiquetado de alimentos.
- Mariscos y pescados.
- Inspección de residuos de pesticidas en productos procesados.
- HACCP.

3.10 ACUERDO ATPDEA

Este tratado entre EEUU y los países andinos en los cuales consta el Ecuador nos favorece en gran medida tanto a los importadores como a los exportadores, ya que existe rebajas en los aranceles para que ingrese las mercancías, de esta manera permite el desarrollo y fortalecimiento de industrias legítimas, en nuestro caso como productores de productos no tradicionales, desplazando a la industria de la droga.

Esta ley fue creada por el padre del ex presidente de los EEUU George W. Bush que impulsó la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA, en inglés), que fue aprobada en 1991, para promover a través del comercio el combate a la producción y tráfico de drogas en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Las preferencias comerciales con EEUU están condicionadas para que Ecuador junto con otros países beneficiados vincule sus esfuerzos para erradicar las Drogas y como recompensa obtenemos la ATPDA

Así, en el 2002, se firmó la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (Atpdea), además de ampliar los beneficios a ciertos productos elaborados, siempre y cuando no afecten la economía de los productores estadounidenses

Sin embargo, estas preferencias estarán en vigencia hasta el 31 de diciembre del 2010, después de haber obtenido una prórroga de seis meses, luego de esto las preferencias quedarán sin efecto, lo que contribuirá a que se restrinjan las exportaciones desde el Ecuador hacia los Estados Unidos.

CAPITULO 4

PROCESO OPERATIVO

4.1 Requerimientos Previos como Exportador

Aquellas personas que se dedican al comercio exterior deben considerar aquellos requerimientos que exigen las normas para realizar un proceso sin inconvenientes ya sea de exportación como importación

4.1.1 Registro Único de Contribuyentes

Como primera instancia debemos acercarnos al Servicio de Rentas Internas, para establecernos como personas naturales o jurídicas, sin embargo los requerimientos no los mismos, a continuación se detallan los requerimientos para cada uno.

4.1.1.1 PERSONAS NATURALES

Como requisito previo para iniciar la exportación hacia MIAMI – EEUU debemos acudir hacia el Servicio de Rentas Internas todas las personas ya sea naturales o jurídicas y de esta manera obtener el registro Único de Contribuyentes (RUC), además debemos constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta, constar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI).

En este caso debemos registrarnos como personas naturales, las cuales se entienden como nacionales y extranjeros que realicen alguna actividad económica, independiente o adicional a relación a dependencia, dentro de los 30 días hábiles posteriores a la fecha de inicio de actividades.

Cuando acudimos hacia el Servicio de Rentas Internas los Requerimientos para obtener el RUC son:

- Ecuatorianos y extranjeros residentes presentaran el original y entregaran una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.

- Extranjeros no residentes presentaran el original y entregaran una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente excepto (12-X)
- Los ecuatorianos presentaran además el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en la ley de Elecciones
- Original y copia de uno de los siguientes documentos que acrediten la dirección del domicilio actual y de cada uno de los establecimientos en el que realiza la actividad económica: Planilla del servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable, estados de cuenta bancaria o de tarjetas de crédito de hasta 3 meses anteriores a la fecha de registro, comprobante del pago del impuesto predial correspondiente al año en que se realiza el registro o el inmediato anterior, contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de inquilinato o notariado, según corresponda. Cualquiera de estos documentos a nombre del sujeto pasivo.
- Siempre que no haya sido posible la entrega de cualquiera de estos documentos, presentar una carta simple donde el propietario declare que ha cedido en forma gratuita el uso del inmueble donde conste nombres y apellidos completos, números de cedula y firma del cedente y de la persona a la cual está cediendo y adjuntar copia del documento de identificación del cedente, así como copia de cualquiera de los documentos señalados anteriormente (excepto en los estados de cuenta y televisión por cable), que reflejan la dirección del local objetivo de la cesión.

Grafica Nº 49. Registro Único de Contribuyentes

Pág. 1 de 1

SRI
Servicio de Rentas Internas

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

NÚMERO R.U.C. : 1717987950001
RAZON SOCIAL : EXPORTADOR

NOMBRE COMERCIAL : ALOEXPORT
FEC. CONSTITUCIÓN :
FEC. NACIMIENTO : 16/01/2009
TOTAL ACTIVOS : 10.000
ACT. PRINCIPAL : EXPORTACIÓN
ACT. SECUNDARIA :

FEC. INICIO ACT. : 11/12/2010
FEC. INSCRIPCIÓN : 11/12/2010
FECHA DE ACTUALIZ. : 11/12/2010

DIRECCION DEL CONTRIBUYENTE:
Cdd. "Ejército" Av. Gnarl. Gallado y Guayanay Nan

CALIFICACION ARTESANAL :
NUM. MICIP: :

FECHA CALIFICACION ARTESANAL : :

USUARIO : JHICAIZA
LUGAR DE EMISION :
TERMINAL : JHICAIZA
FECHA Y HORA : 11/12/2010 12:15:55

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SRI
R.U.C.
REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
QUITO

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

FUENTE: Servicio de Rentas Internas

ADAPTADO POR: Autor

4.1.1.2 PERSONAS JURIDICAS

El término sociedad comprende a todas las instituciones del sector público, a las personas jurídicas bajo control de las Superintendencias de Compañías y de Bancos, las organizaciones sin fines de lucro, los fideicomisos mercantiles, las sociedades de hecho y cualquier patrimonio independiente del de sus miembros.

La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. Recuerde que en el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica.

Requerimientos para sacar el RUC: Se deberá presentar una copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar según el tipo de sociedad, de acuerdo al documento adjunto.

Sociedades Privadas

- Bajo el control de la Superintendencia de Compañías
- Bajo el control de la Superintendencia de Bancos
- Sociedades Civiles y Comerciales
- Sociedades civiles de hecho, patrimonios independientes o autónomos con o sin personería jurídica, contrato en cuenta de participaciones, consorcio de empresas (Join Ventures) compañía tenedora de acciones (holding)
- Organizaciones no gubernamentales sin fines de Lucro, Condominios

Sociedades Públicas

- Formulario RUC-01-Ha y RUC-01-B suscrito por el agente de retención.
- Copia del registro oficial donde se encuentre publicada la creación de la entidad o institución pública, o copia del decreto, ordenanza o resolución que apruebe la creación de la institución.
- Original y copia del nombramiento del agente de retención de dicha entidad o institución.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del agente de retención.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral del agente de retención.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,

- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento.

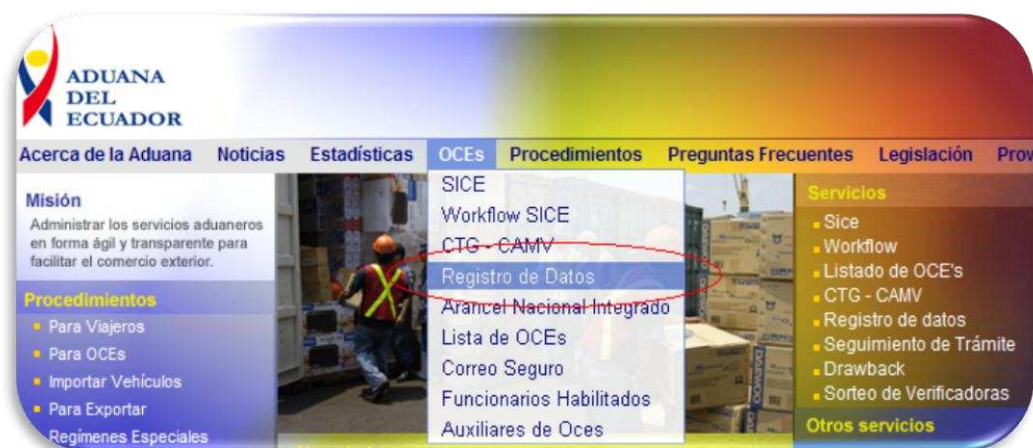
Una vez presentado los documentos pertinentes y legalizados ante el Servicio de Rentas Internas, ya sea como persona natural o jurídica se debe acudir a registrarse como exportador en la corporación aduanera ecuatoriana.

4.1.2 Registro como Exportador en el SENA

Para el registro como exportador ante la Aduana del Ecuador, los operadores de Comercio exterior (OCE's) deben llenar el formulario de registro de datos, para esto se debe registrar en la pagina Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador,

1. Ingresando a: www.aduana.gob.ec ,
2. link: [OCE's \(Operadores de Comercio Exterior\)](#)
3. menú: [Registro de Datos](#)

Grafica Nº 50. Registro de Datos



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Ingresamos el RUC obtenido el Servicio de Rentas Internas, en el campo Código SICE Asignado.

Grafica Nº 51. Código SICE

Código SICE asignado	<input type="text" value="1717987950001"/>	Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.
-----------------------------	--	--

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Ingresamos una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos, una vez aprobado su registro por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, ingresará al SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), el cual le solicitará el cambio de CLAVE a una definitiva.

Grafica Nº 52. Clave de Acceso

CLAVE ACCESO		
Clave de Acceso temporal	<input type="text"/>	La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.
Confirmación Clave de Acceso	<input type="text"/>	

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- En DATOS GENERALES / Tipo de Identificación, seleccionamos RUC.

Grafica Nº 53. Tipo de Identificación

DATOS GENERALES			
Tipo de Identificación	<input type="text" value="RUC"/>	Número RUC	<input type="text" value="1717987950001"/>

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Ingresamos los datos de RAZON SOCIAL / NOMBRES Y APELLIDOS.

Grafica N° 54. Razón Social

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES
CHICAIZA CALDERÓN JUAN CARLOS

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Llenamos los datos de REPRESENTANTE LEGAL.

Grafica N° 55. Representante Legal

REPRESENTANTE LEGAL					
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
CHICAIZA	CALDERÓN	JUAN CARLOS	GERENTE	RUC	1717987950001

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Ingresamos los datos de CONTACTO del personal autorizado a realizar las transmisiones, de necesitar más de uno, presione el botón Agregar Autorizado, si desea eliminar un registro presione el botón de eliminación.

Grafica N° 56. Contacto

CONTACTO					
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
CHICAIZA	CALDERÓN	JUAN CARLOS	GERENTE	RUC	1717987950001

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Ingrese los datos técnicos adicionales solicitados y presione el botón Enviar Formulario

Grafica Nº 57. Envío de Formulario

PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Agrega Autorizado

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Eliminar
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC	<input type="text"/>	

DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.) SI NO

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

Al finalizar este proceso debemos obtener un mensaje de respuesta el cual nos indica que el envío ha sido correcto. “*Envío Exitoso*”.

Es importante señalar que el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), es aquella herramienta que permite realizar la declaración electrónica para la exportación.

Esta declaración electrónica podrá ser realizada directamente por el exportador, o a través de los servicios de un Agente de Aduana autorizado por la Aduana del Ecuador. De ser el mismo exportador quien realice la transmisión electrónica de la declaración aduanera, éste deberá contar con un sistema informático apropiado y una cuenta de “correo electrónico seguro”.

4.1.3 Autorización de Clave de Acceso al SICE

- Carta membretada y firmada por el Representante Legal solicitando las claves de acceso al Sistema SICE, en la que incluye el RUC de la empresa y el nombre de quien va a retirar las claves si es el caso.
- Copia de cédula de representante legal.
- Copia de nombramiento del representante legal.

- Copia de cédula de quien retira la clave de acceso, si es el caso.

En esta instancia se debe revisar la información que esté completa y correcta, ya que esta clave habilita al exportador en el sistema con la finalidad de que el Agente de Aduana pueda efectuar las transmisiones electrónicas.

Si todo se encuentra sin ningún problema se entrega la clave de acceso a la persona autorizada.

4.1.4 Registro de la Firma del DAV

Para el registro de la Firma de la Declaración Andina de Valor el exportador deberá ingresar al sitio Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador www.aduana.gob.ec

1. Se hace un clic sobre en la opción “Servicios” el link SICE

Grafica N° 58. SICE



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Ingresará al SICE con el usuario, la clave de acceso y elegirá el tipo de operador “Importador” que presenta dicha página.

Grafica N° 59. Ingreso SICE

Logon

BIENVENIDOS AL SICE

Usuario :

Clave :

Tipo Operador: EXPORTADOR

Aduana : GUAYAGUIL

Cancel Login

[Olvidó su Clave o Usuario de Comercio Exterior](#)

Resolución recomendada 1024x768
Utilizar con Explorer version 6.2.x

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- Seleccionará dentro del menú Administración, la opción “Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCE)”

- Dentro de esta opción le mostrará todos los datos generales registrados previamente en el sistema.

En esta pantalla deberá dirigirse a la sección “Registro de Autorización para Firmar DAV” en la cual deberá llenar los campos que se encuentran en dicha sección.

- PRIMER APELLIDO
- SEGUNDO APELLIDO
- NOMBRES
- CARGO DENTRO DE LA EMPRESA
- TIPO DE DOCUMENTO Y NUMERO DE DOCUMENTO (CEDULA, RUC O PASAPORTE
- cuando sea extranjero)

- TIPO DE REGISTRO (PERSONA NATURAL, REPRESENTANTE LEGAL, DELEGADO solo cuando el importador sea una persona jurídica,
- ADJUNTAR DOCUMENTOS ESCANEADOS en formato de archivo pdf, jpg o gif. O REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR; un PODER ESPECIAL cuando se trate de delegación de firma
- En el caso de existir más de un delegado de la persona jurídica, deberá volver a presionar el botón "Agregar Persona Autorizada".

5. Una vez registrada la información, deberá presionar el botón "Actualizar Información" para que esta quede registrada en el SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior).

El Poder Especial, deberá ser notariado, adjuntando la cédula pasaporte (extranjero) del firmante.

El documento REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR para personas naturales o jurídicas, deberá llenarlo utilizando el siguiente formato.

Grafica Nº 60 Registro de Firma para Declaración Andina de Valor

REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR

Persona Natural

EXPORTADOR: JUAN CARLOS CHICAIZA
 CEDULA: 171798796-0
 RUC: 1717987960001
 NOMBRE COMERCIAL/FANTASÍA DEL ESTABLECIMIENTO: ALOEXPORT

Persona Jurídica

REPRESENTANTE LEGAL:
 CEDULA / PASAPORTE:
 RUC COMPAÑIA:
 RAZON SOCIAL:


 FIRMA

Persona Natural
 Persona Jurídica

COPIA DELANTERA



COPIA POSTERIOR



COPIA DE LADO Y LADO DE CEDULA O PASAPORTE
 ESTE REGISTRO DEBE DE SER NOTARIADO

4.1.5 Presentación de la Documentación

La documentación deberá ser entregada en la Secretaría del Distrito en un plazo máximo de tres días hábiles luego de haber registrado las personas autorizadas en el sistema SICE, caso contrario dicho registro será anulado automáticamente.

1. una vez cuando se haya terminado el registro en el sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, el exportador deberá acercarse a la Secretaría de cualquier Distrito Aduanero para ingresar la documentación referente al Poder Especial junto con el documento de "Ingreso de Datos del Operador de Comercio Exterior" el cual debe ser notariado.

2. Si no existe delegación, únicamente deberá entregar el Registro de Firma para Declaración Andina del Valor arriba mencionado en la Secretaría de cualquier Distrito Aduanero, junto con el documento de "Ingreso de Datos del Operador de Comercio Exterior " (notariado), tanto para personas naturales como personas jurídicas (Representante Legal).

3. El funcionario aduanero de Secretaría, deberá revisar en el momento en que esta es recibida y verificar la documentación para compararla con la que el exportador registró previamente vía electrónica.

4. Producto de la revisión el funcionario aduanero de secretaria habilitará en el sistema a las personas autorizadas para la firma en la DAV. Solo las personas habilitadas por el funcionario deberán firmar la DAV.

5. En caso de existir inconformidad de la documentación de alguna persona autorizada, ésta será devuelta de forma inmediata al exportador.

Todo este procedimiento deberá ser realizado por el exportador por primera vez para que queden registradas y habilitadas en el sistema SICE del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, las firmas de las personas autorizadas para firmar la DAV.

El exportador podrá agregar o eliminar personas autorizadas para firmar la DAV en cualquier momento, si agrega personas autorizadas deberá seguir el procedimiento indicado.

4.2 Requerimientos Previos sobre el Producto a Exportar

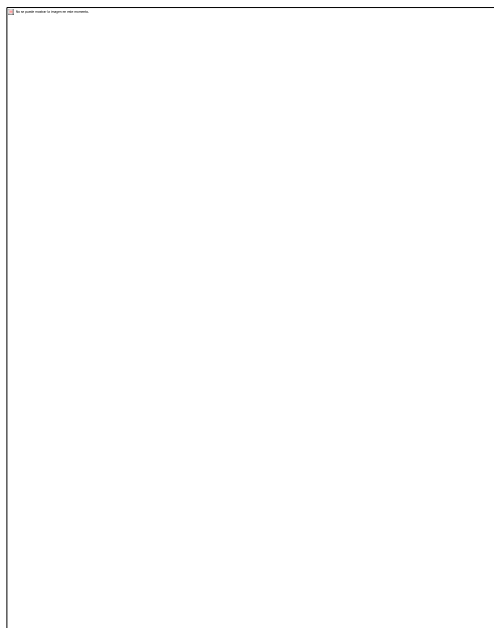
Es indispensable saber que antes de realizar la exportación hacia MIAMI – EEUU es indispensable verificar si el producto, por su naturaleza, exige documentos de control previo (restricciones), o si está sujeto a cuotas de exportación.

4.2.1 Certificado de Origen

La exportación de la penca de sábila hacia los Estados Unidos goza de preferencias arancelarias otorgadas por el acuerdo ATPDEA, que es la Ley de Preferencias Comerciales Andinas para promover el comercio a través del combate a la producción y tráfico de drogas. Para aplicar a esta preferencia, como exportador se debe contar con el certificado de origen expedido por los organismos competentes de nuestro país, en este caso el Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI).

Este certificado tiene un formato oficial definido, es inaceptable un certificado de origen con campos incompletos, que estén con tachaduras, raspaduras o correcciones y que hayan sido emitidos con anterioridad a la fecha de emisión de la factura comercial.

Grafica Nº 61 Certificado de Origen



4.2.1.1 Requisitos

Para obtener el certificado de origen de las pencas de sábila para la exoneración del pago de aranceles en MIAMI - EEUU, debemos acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

1. Registro de los datos generales del exportador en el SIPCO, (Sistema de Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del MIPRO: www.mipro.gob.ec
2. Factura comercial.
3. Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador.

4.2.1.2 Entidad

- Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), el cual se encuentra ubicado en:

Avenida Amazonas y Gral. Eloy Alfaro (esquina)

Esta entidad tiene como norma general las disposiciones de las reglas de origen de la Organización Mundial de Comercio, OMC, ejecutando la administración y otorgamiento del certificado de origen para productos ecuatorianos de exportación: considerando la Ley de Promoción Comercial de Erradicación de la Droga, ATPDEA de los Estados Unidos

4.2.1.3 Costo

El costo para el certificado de origen es de \$10 dólares americanos los cuales deben ser cancelados en el departamento financieros de la dependencia.

Es importante recalcar que se debe registrar en el Sistema Identificación Previa al certificado de Origen (SIPCO), esto se puede realizar en la dependencia correspondiente o electrónicamente.

Grafica N° 62 Sistema de Certificación de Origen



Fuente: www.mipro.gob.ec

Adaptado por: Autor

(VER ANEXO 3. INGRESO DATOS SIPCO)

4.2.2 Certificado Fitosanitario

Para la exportación de pencas de sábila se deben aplicar medidas de inspección ya que con esto se garantiza la situación fitosanitaria a exportarse.

Para la obtención del certificado fitosanitario el importador en los Estados Unidos debe enviar una carta dirigida al Director General de Agrocalidad (mediante el vendedor), ésta carta debe detallar todos los requerimientos fitosanitarios que debe cumplir el producto. Esto puede ser:

- Las pencas no deben tener ningún tipo de químicos
- No deben contener ninguna clase de plagas o similares
- Deben ser 100% naturales

Con ésta información Agrocalidad puede realizar la inspección.

Cabe mencionar que el exportador debe cumplir con algunos requisitos los cuales servirán para la creación del *código de registro*

Grafica N° 63 Logo Agrocalidad



Fuente: www.agrocalidad.gob.ec

Adaptado por: Autor

4.2.2.1 Requisitos para el Registro como Exportador ante Agrocalidad

1. Solicitud de registro de operador para exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentarios, (Pagina web) www.agrocalidad.gob.ec. Ubicándose en **SANIDAD VEGETAL**, bajo **SERVICIOS**.

Grafica N° 64 Servicio de Sanidad Vegetal



Fuente: www.agrocalidad.gob.ec

Adaptado por: Autor

2. *Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)*
3. *Factura de Pago a Agrocalidad \$65 productor, **\$80 el resto***
4. Certificado original actualizado de nombramiento del representante Legal de la empresa inscrito en el registro mercantil, ***Jurídico.***
5. Copia de la Constitución Legal de la empresa
6. Copia de la cédula de identidad
7. Croquis de Ubicación del Sitio de Producción o centros de acopio

TIEMPO DE DURACIÓN: 30 DIAS

(VER ANEXO 4. SOLICITUD DE REGISTRO)

Gráfica Nº 65 Formulario RAEAM-01-AGC



MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA - MAGAP



AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO Nº _____

SOLICITUD DE REGISTRO DE OPERADOR PARA EXPORTACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS

I. TIPO DE SOLICITUD Inscripción Renovación Código de Registro: _____

II. REGISTRO COMO: Exportador Productor - Exportador Productor

III. INFORMACIÓN GENERAL:

1. Razón social: _____ 2. RUC: _____

3. Nombre del representante legal: _____ 4. Cargo: _____

5. Teléfono: _____ 6. Fax: _____ 7. Celular: _____
 ... -
 mail: _____

8. Dirección de las oficinas: _____ 9. Ciudad: _____

IV. INFORMACIÓN DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN Y/O CENTRO DE ACOPIO :

1. Dirección del centro de acopio y/o lugar de producción: _____

2. Provincia: _____ 3. Cantón: _____

4. Parroquia: _____ 5. Sector: _____

6. Posee: Lugar de producción Centro de acopio 7. Marcas de exportación: _____

8. Superficie total de la propiedad (Ha): _____ 9. Superficie de cultivos para exportar (Ha): _____

V. INFORMACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS DE EXPORTACIÓN:

Nombre del producto	Nombre común (especie vegetal)	Nombre Científico	País de destino	Superficie en producción (Ha)

VI. DATOS DE PROVEEDORES DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS:

1. Número de proveedores: _____

Código de Registro en AGROCALIDAD	Razón Social	Nombre del Producto	Nombre Común	Nombre Científico


Fecha de la solicitud ____/____/____
 día mes año

 Nombre, firma y sello de la Empresa

4.2.2.2 Verificación de la Información

Los inspectores fitosanitarios de AGROCALIDAD o los profesionales autorizados realizarán al menos una visita de inspección al lugar de producción, para verificar la información declarada por el operador de exportación y se emitirá el respectivo informe.

Grafica Nº 66 Formulario RAEAM-02-AGC



0

REPORTE DE INSPECCIÓN PREVIO AL REGISTRO DE OPERADORES DE EXPORTACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS

N° 00001

Fecha inspección: ____/____/____ Documento AGROCALIDAD en referencia: _____

I. REGISTRO COMO:
 Productor 1 Productor - Exportador 2 Exportador 3

II. INFORMACIÓN GENERAL
 1. Razón Social de la Empresa: _____
 2. Nombre del Representante Legal: _____
 3. Nombre del Responsable Técnico: _____ 4. C.I. _____ 5. Teléfono: _____

III. INFORMACIÓN DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN (para llenar de Productor y Productor - Exportador)
 1. Dirección (sector, vía, km, referencia): _____
 2. Provincia: _____ 3. Cantón: _____ 4. Parroquia: _____
 5. Nombre de la Finca: _____
 6. Superficie total de la finca: [] Ha
 7. Superficie cultivada: [] Ha
 8. Coordenadas: UTM (X) _____
 UTM (Y) _____
 Altitud _____
 9. Origen del Material Vegetal: _____
 10. Recibe productos de otras empresas registradas: SI 1 NO 2
 11. Indique _____
 12. Destinos de la Exportación: _____
 13. Marcas comerciales: _____

Productos de Exportación (nombre común)	Superficie Ha	Rendimiento (kg/ha)	Rendimiento (cajes/ha)	Problemas fitosanitarios presentes en la inspección

IV. INFORMACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO/EMPAQUE (para llenar de Productor - Exportador y Exportador)
 1. Provincia: _____ 2. Cantón: _____ 3. Parroquia: _____
 4. Dirección del centro de acopio/empaque: _____ 5. Área total: [] m²
 6. Infraestructura (áreas):
 Recepción del producto [] 1 Empaque [] 5
 Selección [] 2 Pelizado [] 6
 Lavado y desinfección [] 3 Almacenado [] 7
 Secado [] 4
 7. El establecimiento es:
 Frío [] 1
 Ambiente [] 2
 Otro _____

Productos de Exportación (nombre común)	Código de registro	Productos de Exportación (nombre común)	Código de registro

El Inspector Fitosanitario de AGROCALIDAD que suscribe, después de realizar la verificación del sitio o lugar donde el operador de plantas, productos y artículos reglamentados de exportación realizará sus actividades, ha observado lo siguiente:

Nº	DESCRIPCIÓN	SI	NO
1	Los datos consignados por el usuario en su solicitud son verídicos		
2	Posee sala de procesamiento/empaque (Atracción, iluminación, piso encementado y drenaje)		
3	Posee una mesa de inspección con iluminación adecuada		
4	Posee un área o ambiente destinado a la destrucción del material vegetal que se encuentre en mal estado fitosanitario o que no se utilice		
5	Lleva registros de monitoreo de plagas y aplicaciones fitosanitarias		
6	Realiza la desinfección de paredes y pisos		
7	El personal posee indumentaria adecuada (protector de cabello, mandil/overol, guantes, calzados)		
8	Posee el cuarto frío, termómetros con temperatura adecuada		
9	Realiza algún tipo de desinfección a los cuartos de almacenamiento (cuarto frío)		
10	El área de almacenamiento de producto terminado es bajo resguardo?		

Observaciones: _____

De acuerdo a los procedimientos de inspección de AGROCALIDAD realizado, se procede a:
 Aprobar el Sitio 1
 Desaprobar el Sitio 2

Nombre y Firma Representante Finca
Nombre y Firma Inspector AGROCALIDAD

Av. Amazonas y Eloy Alfaro
 Edif. MAGAP, piso 9. Tel: (593) 2287 022
 www.agrocalidad.gob.ec/inspeccion@agrocalidad.gob.ec

RAEAM-02-068

4.2.2.3 Emisión del certificado de registro

Cumplidos todos los requisitos exigidos y después de haber obtenido un reporte favorable de la verificación de la información, AGROCALIDAD expedirá el Certificado de registro, respectivo y éste incluirá un código específico (Código de Registro) y tendrá vigencia de dos años.

Grafica Nº 67 Formulario RAEAM-03-AGC





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

CERTIFICADO No. 000001 **Cod. REGISTRO:**

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

CERTIFICADO DE REGISTRO DE OPERADOR DE EXPORTACIÓN DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS
 (VALIDO POR DOS AÑOS)

RAZÓN SOCIAL : _____

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL : _____

CARGO : _____ RUC/C.I.: _____

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA : _____

TELÉFONO : _____ FAX : _____ CELULAR : _____

CORREO ELECTRÓNICO : _____

UBICACIÓN DE LA FINCA :

PROVINCIA : _____ CANTÓN : _____

PARROQUIA : _____ SECTOR : _____

DIRECCIÓN DE LA FINCA : _____

CERTIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE OTRAS NORMAS O PROTOCOLOS ESPECIALES : _____

LISTADO DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS (en caso de requerir más espacio, se adjuntará una hoja en blanco con la misma información)			

VIGENCIA DEL: _____ AL: _____

FECHA DE EXPEDICIÓN: ____/____/____

 día
 mes
 año

DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROCALIDAD

Nota: Es necesario indicar que durante el tiempo de vigencia del presente certificado, AGROCALIDAD, podrá revocarlo, siempre y cuando existan las causales para tal efecto, en forma temporal o definitiva, sin perjuicio de las sanciones.

4.2.2.4 Duración y Cancelación del Certificado de Registro

En nuestro caso el certificado de operador de exportación, tendrá una vigencia de dos años. Son causales de cancelación del Certificado de Registro:

- Notificación por escrito de abandono de actividad por parte del exportador.
- No renovación del Certificado de Registro
- Incumplimiento de la normativa
- Incumplimiento de las normativas vigentes, de responsabilidad de aplicación por parte del exportador
- A solicitud demostrada por terceras personas naturales y jurídicas.

Fuente: Manual de Procedimiento para el registro de operadores para la exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentarios.

4.2.2.5 Entidad

La entidad encargada de inspeccionar y emitir el certificado Fitosanitario es AGROCALIDAD, el cual asigna un inspector que realiza la inspección del producto acorde a la información presentada, éste a su vez emitirá un Pre-certificado.

El cual se encuentra ubicado en:

Av. Amazonas y Eloy Alfaro,

Edif. MAGAP, piso 9 Telf.: (593) 2 2567 232

www.agrocalidad.gob.ec dirección@agrocalidad.gob.ec

4.2.2.6 Costos

- Registro de Exportador en Agrocalidad tiene valor de \$ 80 dólares americanos.
- La inspección Fitosanitaria en el sitio de producción tiene un valor de \$50 dólares americanos, por visita y al menos una vez al año.
- Pre-certificado emitido por el inspector \$4 dólares americanos

4.2.2.7 Renovación

La renovación se la realizará cada dos años, los requisitos para este trámite son:

- Solicitud (Pagina Web)
- Copia del Ruc
- Factura de Pago a Agrocalidad \$65 Productor, **\$80 el resto**
- Copia de la Constitución de la empresa o del representante legal de la misma (**si hubiera cambios**)

TIEMPO DE DURACIÓN DEL TRÁMITE: 8 DIAS

4.3 RÉGIMEN ADUANERO

En Ecuador conocemos al Régimen como un tratamiento que se aplican a todas las mercancías sometidas al control de la Aduana, de acuerdo con la Normativa Aduanera, según la naturaleza y objetivos de la operación, éstos regímenes aduaneros se los clasifican de la siguiente manera:

Comunes, especiales y particulares o de excepción, a continuación se presenta una tabla la cual describe a cada uno de ellos con algunos ejemplos.

Tabla N° 30

Clasificación de Regímenes

REGIMENES ADUANEROS	CARACTERISTICAS	EJEMPLOS
Regímenes Comunes	Importación a consumo	Régimen 10
	Exportación a Consumo	Régimen 40
Regímenes Especiales	Suspensivos	Regímenes 80-20-21-70-71-72-50-51-74
	Liberatorios	Regímenes 73-90
	Devolutivos	Regímenes 53-12
Regímenes Particulares o de excepción	Están sujetos a regulaciones especiales	Régimen 91-92

Fuente: Segovia, I. F. (2008). *Correlación entre la Ley Orgánica de Aduanas Codificada y el Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas*. Quito: EDARSI CIA. LTDA.

Adaptado por: Autor

Tabla N° 31

Regímenes Aduaneros

Código	Descripción
94	COURIER EXPORTACIÓN
86	DESTRUCCIÓN DE SOBRANTES
53	EXPO. CON DEVOLUCIÓN CONDICIONADA DE TRIBUTOS (DRAWB.)
51	EXPO. TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO
50	EXPO. TEMPORAL CON REIMPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO
40	EXPORTACIÓN A CONSUMO
79	EXPORTACIÓN A CONSUMO DESDE ZONA FRANCA
12	EXPORTACIÓN BAJO REPOSICIÓN EN FRANQUICIA ARANCELARIA
33	GUIA DE ENTREGA / RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS
24	IMPO.- FERIAS INTERNACIONALES
74	IMPO. - MAQUILAS
20	IMPO.- ADMISIÓN TEMPORAL CON REEXP. EN EL MISMO ESTADO
21	IMPO.- ADMISIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO
73	IMPO.- ALMACÉN LIBRE (IN BOND O DUTY FREE)
71	IMPO.- DEPOSITO ADUANERO COMERCIAL PRIVADO
70	IMPO.- DEPOSITO ADUANERO COMERCIAL PÚBLICO
72	IMPO.- DEPÓSITO ADUANERO INDUSTRIAL
10	IMPORTACIÓN A CONSUMO
11	IMPORTACIÓN A CONSUMO CON FRANQUICIA ARANCELARIA (282)
64	IMPORTACIONES DE COMAT. ALMACÉN ESPECIAL
29	RECLAMO ADMINISTRATIVO
83	REEMBARQUE

60	REEXP. DE MERCANCIAS EN EL MISMO ESTADO
77	REEXPORTACIÓN DE MERCANCIAS QUE FUERON IMPORTADAS A DEPÓSITO COMERCIAL
61	REEXPORTACIÓN DE MERCANCIAS QUE FUERON IMPORTADAS PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO
75	REEXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MAQUILADOS
76	REEXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TRANSFORMADOS EN DEPOSITO INDUSTRIAL
65	REEXPORTACIONES DE COMAT, ALMACÉN ESPECIAL
78	REEXPORTACIÓN DE MERCANCIAS INGRESADAS A ALMACENES LIBRES
87	REGULARIZACIÓN POR PÉRDIDA O DESTRUCCIÓN
31	REIMP. DE MERCANCIAS EXPORTADAS TEMPORALMENTE PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO
32	REIMPORTACIÓN DE MERCANCIAS EXPORTADAS TEMPORALMENTE
92	TRAFICO FRONTERIZO
91	TRÁFICO POSTAL INTERNACIONAL Y COURIER
81	TRANSBORDO
84	TRANSFERENCIA DE INSUMOS / NO SUJETOS A CAMBIO DE ESTADO (TIM)
80	TRANSITO ADUANERO
88	VENTA EN ALMACENES LIBRES
85	VENTAS A TERCEROS CON FINES DE EXPORTACIÓN
93	ZONA DE LIBRE COMERCIO
90	ZONA FRANCA

El régimen Aduanero con el que saldrá las pencas de sábila será primero el Régimen 15 que es la Orden de Embarque, luego será el Régimen 40 (Régimen Común), esto significa que sale del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior, el despacho a consumo se sujetará al pago de tasa del comercio exterior que gravan las exportaciones.

4.4 TRÁMITE ANTE LA ADUANA DEL ECUADOR

Se debe recalcar que el trámite ante la aduana tiene dos fases el Pre-Embarque y Post-Embarque, que se verán a continuación; sin embargo para efectos de análisis, se debe considerar que:

Las pencas deben estar listas con su embalaje, para acto seguido proceder a realiza la Factura Comercial y Packing List, o lista de empaque

que completa la información descrita en la factura comercial, con respecto a la mercancía, y debe ser emitido por el exportador.

Se lo conoce en inglés: *Packing List*

Se lo conoce en español: *Lista de Empaque*

Se lo conoce en francés: *Liste de Colisage*

Este documento hace constar detalladamente todos los bultos que componen la mercadería y la indicación de marcas, números, volumen y peso de cada uno. Entre otras cosas debe contener:

- Indicación de la factura a la que corresponde.
- Fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador.
- Cantidad
- tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas.
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos.
- Peso bruto y neto y cubicaje.

El Packing List es de gran importancia en aquellas situaciones donde se:

- produzca un despacho aduanero físico
- Sirve para comprobar, en el momento de entrar la mercancía en el almacén
- la corrección en cuanto a faltas, daños, sobras, etc.
- Facilita al personal de estiba

Grafica Nº 68 Packing List

PACKING LIST			
ALOEXPORT			
CDLA. Ejercito Av. Gnral. Gallardo y Guayanay Ñan			
Telefono: (593) 02-2694-538 Fax: (593) 02-691-779			
Quito - Ecuador			
SOLD TO:		SHIP TO:	
INVOICE #:			
DATE:			
QTY	ITEM	BOX	WEIGHT

La Consolidadora contratada por el importador emite el Conocimiento de Embarque o conocido como House Air Way Bill, debido a que la carga irá consolidada.

Haber obtenido el Certificado Fitosanitario lo cual lo adquirimos en Agrocalidad, según lo mencionamos en el punto 4.2.2.5 de éste capítulo

Haber obtenido el certificado de origen lo cual lo adquirimos en el Consejo Nacional de Comercio exterior e Inversiones (COMEXI), de igual manera fue mencionado en el punto 4.2.1.2 de este capítulo

Una vez obtenido todos los documentos previos, se procede a tramitar la exportación ante la Aduana del Ecuador la cual tiene dos fases:

FASE 1: Pre-Embarque. Orden de Embarque

- Proporciona información preliminar de las mercancías a ser exportadas

FASE 2: Post-Embarque. Declaración Aduanera Única

- Régimen 40

4.4.1 Orden de embarque (Pre-Embarque)

En primer lugar, el exportador o el Agente de Aduana deberá transmitir en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) la Orden de Embarque, la cual consiste en el “permiso” para ingresar los bienes que van a ser exportados a Zona Primaria. Esta Orden de Embarque es aprobada automáticamente por el sistema (SICE), el cual le asigna un número de refrendo a la Orden de Embarque. Por ejemplo:

028-2011-15-001931-1

028: Código del Distrito Aduanero

2011: Año de la Orden de Embarque

15: Régimen Aduanero

001931: Correlativo

1: Dígito Verificador

Una vez que la Orden de Embarque haya sido aceptada por el SICE, el exportador podrá movilizar su carga a zona primaria donde se embarcará para ser enviadas al lugar de destino final.

El agente de Aduana, exportador o sus representantes, presentaran la Orden de Embarque al Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual se embarcara la carga, impresa con el numero de refrendo por el Agente de Aduana, el ingreso a zona primaria debe ser registrado por parte de los funcionarios de la aduana para poder realizar la legalización de la misma, con la Orden de Embarque sellada y registrada en zona primaria se entrega a la consolidadora contratada por el importador.

Las cantidades expresadas en unidades físicas y comerciales que se indiquen en la Orden de Embarque, serán provisionales ya que las mercancías están destinadas a una **Exportación a Consumo (Reg. 40)**

Se debe tomar en cuenta que las exportaciones desprovistas de la Orden de Embarque genera una multa del 10% del valor FOB

4.4.1.1 Documento de Acompañamiento (Provisional)

El documento provisional para realizar la Orden de embarque es:

1. Factura Comercial

Gráfica Nº 69 Orden de Embarque

CORPORACIÓN BANCARIA CUANTORIANA										REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										A
A ADUANERA / BANCO										B REFRENDO										
01	Nº ORDEN	02	AÑO	03	ADUANA	04	CÓDIGO	05	RÉGIMEN	06	CÓDIGO	07	FECHA (HOR.A TX.)	08	MÓNEDAS	09	NÚMERO			
	000201		2010		GUAYAQUIL		028		ORDEN DE EMBARQUE		15					028-2010-15-001931-0				
10	CIPTO. BND.	11	BANCO	12	CIUDAD	13	OFICINA	14	FECHA EMISIÓN	15	TIPO DESPACHO									
	0		SIN VISTO								0	NORMAL								
C CONTRIBUYENTE / AGENTE																				
16	IMPORTADOR / EXPORTADOR	17	TIPO y Nº. DOC. ID.	18	CIUDAD															
	ALOEXPORT		1	QUITO																
19	DIRECCIÓN	20	TELÉFONO	21	NIVEL COMERCIAL															
	Ciudad. Ejército Av. Gral. Gallardo y Guayanay Nan		2694538		1															
22	DECLARANTE / AGENTE	23	CÓDIGO	24	SECTOR	25	CIU													
	MOSQUERA AULESTINA FRANCISCO VINICIO		3142		2.1		9993													
D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO																				
26	RÉGIMEN PRECEDENTE	27	AÑO	28	SERIES	29	ADUANA RÉGIMEN	30	FECHA ACEPT.	31	FECHA VENCIM.	32	DEPÓSITO	33	CÓDIGO	34	Nº DESP. PAR.			
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN																				
35	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	36	DIRECCIÓN	37	BENEFICIARIO DEL GIRO	38	PAÍS PROCED. / DESTINO													
				ALOEXPORT		ECUADOR														
39	NATURALEZA TRANSACCIÓN	40	FORMA DE PAGO	41	EX. OIE	42	C. ORG.	43	OT. EX.	44	MT. VL.	45	ALMACÉN	46	CÓDIGO					
		GIRO DIRECTO																		
47	TIPO DE TRATAMIENTO	48	CÓDIGO DE SUCESIVO DE AFORO	49	CÓD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE	50	CÓDIGO DE ENVÍO EXPORTACIÓN A													
F TRANSPORTE																				
51	VÍA DE TRANSPORTE	52	CÓDIGO	53	FECHA EMBARQUE	54	FECHA LLEGADA	55	CARGA	56	COD	57	BANDERA	58	COD	59	LÍNEA TRANSPORTE	60	COD.	
	AEREA																			
61	COD. MANIFIESTO	62	AÑO	63	TIPO MANIF.	64	R. MANIFIESTO	65	Nº. CARGA / TRANSP.	66	COD.	67	Nº. NAVIG. LAERCAIMAT VEH.	68	R. CODIGO / G. ADRCAIM. PORTIC.					
	028																			
69	NOM. NAV. EIMATRIC. VEH.	70	ADUANA SALIDA	71	VÍA SALIDA	72	ADUANA DESTINO	73	TIPO DESTINO	74	PAÍS DESTINO	75	T. TRAT.							
			028					2			ESTADOS UNIDOS		1							
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE																				
76	CONCEPTO	77	MONEDA	78	T. CAMB. USD	79	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	80	TOTAL EN DÓLARES USD	81	TOTAL EN MONEDA NACIONAL									
	59	USD	1.0000000			8.100,00		8.100,00		0,00										
	60	USD								0,00										
	61									0,00										
	62									0,00										
	63					8.100,00		8.100,00		0,00										
82	TOTAL SERIE / PARTIDAS	83	PESO NETO (Kilos)	84	PESO BRUTO (Kilos)	85	TOTAL DOL. US	86	TOTAL DOL. ENLARGUE	87	TOTAL D. FÉRCAS	88	TOTAL D. CUM.							
	1	5400,00	5400,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00							
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																				
89	CLASE	90	NÚMERO	91	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			92	PARTIDA	93	MONEDA	94	MONTO			
	70	1	0010	10	ALOEXPORT	EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA	SR.	MANDINA	USD	0,00						
	71							12/10/2010												
	72																			
	73																			
	74																			
	75																			
	76																			
	77																			
	78																			
	79																			
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA																				
89	SERIE	TIPO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	S	BULTOS	D. FÉRCAS	U. COM.	PESO (Kgr.)	MARCA Y NÚMERO	T									
	1	0000	0602.90.90.00	-- Los demás	T	CL. CANT.	TP. CANT.	TP. CANT.	NETO BRUTO		M									
						360,00	360,00	U	360,00 5400,00	5400,00										
95	TPCI	TPNG	TPNE	PAÍS DE ORIGEN	CÓDIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD											
	000	000		ECUADOR	EC	8.100,00														
J OBSERVACIONES																				
81	SECUENCIA	82	TIPO OBS.	83	CONTENIDO OBS.															
K FIRMAS Y SELLOS																				
FIRMA CONTRIBUYENTE					FIRMA DECLARANTE					OBSERVACIONES					CÓD. Y FIRMA AFORADOR					

4.4.1.2 Inspección Antinarcoóticos

La inspección antinarcoóticos previa a la exportación hacia los EEUU es necesaria ya que con esto se evita tener problemas de sustancias estupefacientes y psicotrópicas, que pueden ser introducidas en la

mercancía, la operación de inspección está a cargo de la Dirección Nacional Antinarcóticos mediante los canes de la policía que han sido entrenados para detectar narcóticos en los puertos y aeropuertos del Ecuador, la agencia de carga es quien solicita una inspección, luego del procedimiento si no existe ninguna novedad esto pasa al *Registro de Vuelo*, donde consta que las pencas han sido revisadas y NO existe ninguna sospecha de narcóticos dentro de ella; la inspección no tiene ningún valor.

Grafica N° 70 Logo Policía Nacional



Fuente: Policía Nacional del Ecuador

4.4.1.3 Plazo de Vigencia de la Orden de Embarque

En este caso por tratarse de una exportación a consumo de productos perecibles en estado fresco por vía aérea, el plazo de vigencia de la Orden de Embarque será hasta el último día del mismo mes en que se aprobó la Orden de Embarque.

Por ejemplo, si la Orden de Embarque es aprobada el 15 de octubre, el exportador de productos perecibles tiene plazo solamente hasta el 31 de octubre (fin de mes) para ingresar los bienes a exportarse a Zona Primaria.

Es necesario recalcar que vencidos los plazos, la Orden de Embarque queda sin efecto y el exportador o Agente de Aduana deberá emitir una nueva Orden de Embarque

En conclusión bajo ningún concepto se podrá realizar el embarque de una mercancía, si ésta no se encuentra amparada por su respectiva Orden de Embarque.

4.4.2 Declaración Aduanera Única (Post-Embarque)

Una vez que las Pencas de sábila están ingresadas en Zona Primaria, y estas ya han abandonado el territorio nacional, el exportador o Agente de Aduana deberá regularizar la exportación hecha con la Orden de Embarque, para lo cual deberán transmitir electrónicamente y posteriormente presentar ante la Aduana la **Declaración Aduanera Única (DAU)**, la cual contendrá toda la información que la Aduana requiera, en el formulario diseñado para el efecto, especialmente la relativa al declarante, medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero y peso de las mercancías, independiente de los otros requisitos necesarios (...)⁷.

En este caso para la exportación de Pencas de Sábila que es un producto perecible en estado fresco por vía aérea, el plazo para la presentación de la DAU será de 15 días hábiles después del último día del mes en el cual se aperturó la Orden de Embarque.

En el instante de la presentación de la DAU ante la aduana, se deberán adjuntar los siguientes documentos de acompañamiento⁸:

- Factura Comercial original
- Conocimiento de Embarque (Guía Aérea)
- Documentos de Control Previo (Certificado Fitosanitario, Certificado de Origen)

Según el Art.46 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas establece que:

Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola declaración aduanera, para varias exportaciones realizadas dentro de un mismo mes. Dichas exportaciones se someterán a un procedimiento especial establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

⁷ Art.48 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas

⁸ Art.44 de la Ley Orgánica de Aduanas y el Art. 49 de la R.L.O.A

Reforma con D.E.434, R.O. 113 de 26 de junio de 2007, Ref. D.E. 855 de 9/01/2008 R.O. 260 de 25/01/08

Grafica Nº 71 DAU de Exportación

C.A.F.E. COOPERACION ADUANERA FINANCIERA										REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										A				
A. ADUANERA / BANCO										B. REFERENDO														
01	Nº ORDEN	02	AÑO	03	ADUANERA	04	CÓDIGO	05	RÉGIMEN	06	CÓDIGO	07	FECHA / HORA TX.	08	NÚMERO									
	000201		2010		GUAYAQUIL		028		EXPORTACION A		40			028-2010-15-001931-0										
09	3 YTO. BND.	10	BANCO	11	CUIDAD	12	OFICINA	13	FECHA EMISIÓN	14	TIPO DESPACHO													
	0				SIN VISTO						0 NORMAL													
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE										CÓDIGO														
15	IMPORTADOR / EXPORTADOR	16	TIPO y N.º DOC. ID.	17	CUIDAD																			
	ALOEXPORT		1 1717987950001		QUITO																			
18	DIRECCIÓN	19	TELÉFONO	20	NIVEL COMERCIAL																			
	Ciudad. Ejército Av. Genral. Gallardo y Guayanay Nan		2694538		1																			
21	DECLARANTE / AGENTE	22	CÓDIGO	23	SECTOR	24	ORU																	
	MOSQUERA AULESTINA FRANCISCO VINICIO		3142		2.1		9993																	
D. RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO										E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN														
25	RÉGIMEN PRECEDENTE	26	AÑO	27	SERIE	28	ADUANERA	29	RÉGIMEN	30	FECHA ACEPT.	31	FECHA VENCIM.	32	DEPÓSITO	33	CÓDIGO	34	Nº DESPACHO					
															CONTECON		9025							
F. TRANSPORTE										G. DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE														
35	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	36	DIRECCIÓN	37	BENEFICIARIO DEL GIRO	38	PAÍS PROCED. / DESTINO																	
				ALOEXPORT		ECUADOR																		
39	NATURALEZA TRANSACCIÓN	40	FORMA DE PAGO	41	EX. C/OE	42	C. ORO.	43	OT. EX.	44	MTVL.	45	ALMACÉN	46	CÓDIGO									
		GIRO DIRECTO																						
47	TIPO DE TRATAMIENTO	48	CÓDIGO DE SUDICITUD DE AFORO	49	CÓD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE	50	CÓDIGO DE ENDICSO																	
						00																		
H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO										I. DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA														
51	VÍA DE TRANSPORTE	52	CÓDIGO	53	FECHA EMBARQUE	54	FECHA LLEGADA	55	CARGA	56	CÓD.	57	BANDERA	58	CÓD.	59	LÍNEA TRANSPORTE	60	CÓD.					
	AEREA			12/11/2010		12/10/2010							ESTADOS UNIDOS				TAMPA							
61	CÓD. MANIFIESTO	62	AÑO	63	TIPO MANIF.	64	N.º MANIFIESTO	65	AG. CARGA / TRANSP.	66	CÓD.	67	NÚMERO DE CARGA MAT. VCI	68	CÓDIGO / A. CARGA / PORT.									
	028	2010	02	011682		OTROS		9993		5260			729-11970571											
69	NOM. NAVE / MATR. VER.	70	ADUANERA SALIDA	71	VÍA SALIDA	72	ADUANERA DESTINO	73	TIPO DESTINO	74	PAÍS DESTINO	75	N.º TRANS.											
		028						2		ESTADOS UNIDOS	1													
J. OBSERVACIONES										K. FIRMAS Y SELLOS														
76	CONCEPTO	77	MONEDA	78	T. CAMB. USD	79	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	80	TOTAL EN DÓLARES USD	81	TOTAL EN MONEDA NACIONAL													
	FOB	USD	1.0000000			8.100,00		8.100,00		0,00														
	FLETE	USD								0,00														
	SEGURO									0,00														
	VALOR ADUANERA					8.100,00		8.100,00		0,00														
82	TOTAL SERIE / PARTIDAS	83	PESO NETO (Kilos)	84	PESO BRUTO (Kilos)	85	TOTAL DOL. US	86	TOTAL DOL. ECUADOR	87	TOTAL D. FISCAL	88	TOTAL D. COM.											
	1	5400,00	5400,00	360,00	360,00	360,00	360,00	5400,00	5400,00	360,00	360,00													
L. OBSERVACIONES										M. OBSERVACIONES														
89	CLASE	90	NÚMERO	91	TIPO	EMISIÓN		YUBENENCIA		92	PARTE	93	MONEDA	94	MONTO USD.									
	1	0010	10	ALOEXPORT			12/10/2010	0	//	1	0602.90.90.00	USD	0,00											
	1	0551392	05	MINISTERIO DE			22/10/2010	0		1	0602.90.90.00	USD	0,00											
	1							0		1	0602.90.90.00	USD	0,00											
	1							0		0	0		0,00											
	1	729-11970571	11	TAMPA			30/10/2010	0		0	0		0,00											
	1	3684625	41	CORPEI			13/10/2010	0		0	0		0,00											
N. OBSERVACIONES										O. OBSERVACIONES														
95	IMPORTE	96	IMPORTE	97	IMPORTE	98	IMPORTE	99	IMPORTE	100	IMPORTE													
	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000													
P. OBSERVACIONES										Q. OBSERVACIONES														
101	SECUENCIA	102	TIPO OBS.	103	CONTENIDO OBS.																			
R. FIRMAS Y SELLOS										S. FIRMAS Y SELLOS														
FIRMA CONTRIBUYENTE										FIRMA DECLARANTE														
										OBSERVACIONES														
										CÓD. Y FIRMA AFORADOR														

4.4.2.1 Documentos de Acompañamiento (Definitivo)

“De conformidad con lo dispuesto en la Ley, para todo efecto se considerará como documentos de acompañamiento aquellos que la ley declara como tales y el acta de faltante cuando proceda, los mismos que servirán de base para la declaración y que reposarán en los archivos de los agentes de aduana en su calidad de fedatarios aduaneros.

La falta de alguno de los documentos de acompañamiento cuya presentación posterior se permitiere previa presentación de garantía, no impedirá la aceptación de la declaración por parte de la Aduana, ni el pago de los impuestos correspondientes, ni el despacho de las mercancías que se cancelen los derechos y tributos y se garantice la presentación de dichos documentos dentro del plazo máximo de treinta días. En casos de excepción debidamente comprobados, el Gerente Distrital ampliará el plazo por un máximo de 30 días adicionales. Si no se presentaren los documentos dentro de plazo otorgado se ejecutará la garantía rendida, sin perjuicio de la obligatoriedad de presentarlos posteriormente y la no aceptación de nuevas declaraciones del contribuyente a más de la aplicación de la sanción a que se hace acreedor por el cometimiento de una falta reglamentaria.

Se exceptúan de esta disposición las mercancías sujetas a autorización previa o restricciones establecidas en la Ley, en cuyo caso no se autorizará su despacho hasta que se cumplan con los requerimientos correspondientes⁹ (...).

⁹ Art. 49.- Documentos de Acompañamiento. Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas

4.4.2.1.1 Factura Comercial

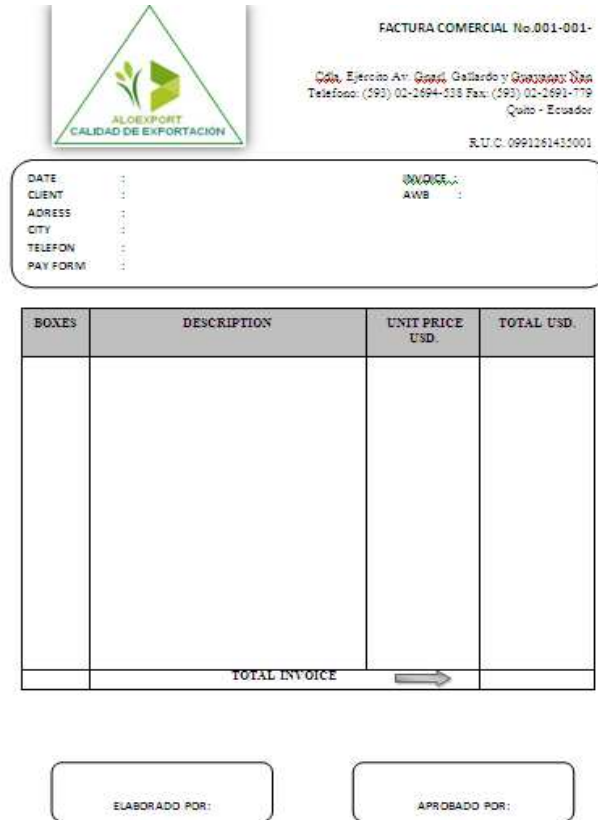
Este documento debe ser emitido por el exportador (vendedor) al comprador (importador) y es utilizada por los entes aduaneros para determinar exactamente el valor de las mercadería.

Mediante este la Factura Comercial podemos probar la existencia de un contrato de compra-venta que constituye parte de la documentación exigible para la ejecución de transacciones internacionales de comercio. En el comercio internacional las facturas deben contener entre otros detalles:

- Datos y detalles técnicos relativos a las mercancías objeto de transacción
- Indicaciones de las unidades, cantidad de unidades vendidas,
- Precios unitarios y totales (con especificación del Incoterm de la transacción pactada),
- Pesos brutos y netos,
- Marcas,
- Número de bultos, etc.

El objetivo de la Factura Comercial es conocer o declarar el contenido de la mercadería que va hacer exportada, incluyendo el monto en que esta valorada la mercancía; además sirve para el desembarque en los EEUU ya que al momento de arribar, la Factura tiene la descripción de la mercadería.

Grafica N° 72 Factura Comercial



The image shows a commercial invoice form template. At the top left is the logo for ALOEXPORT CALIDAD DE EXPORTACION, featuring a green triangle with a plant and a box. To the right of the logo, the text reads: 'FACTURA COMERCIAL No.001-001-', 'Cda. Ejecuto Av. General Gallardo y Guayaquil QUITO', 'Telefono: (593) 02-2694-518 Fax: (593) 02-2691-779', 'Quito - Ecuador', and 'R.U.C. 0991261435001'. Below the logo and contact information is a rounded rectangular box containing fields for 'DATE', 'CUENT', 'ADRESS', 'CITY', 'TELEFON', and 'PAY FORM', with 'INVOICE' and 'AWB' printed to the right. The main body of the form is a table with four columns: 'BOXES', 'DESCRIPTION', 'UNIT PRICE USD.', and 'TOTAL USD.'. The table is currently empty. At the bottom of the table, there is a row labeled 'TOTAL INVOICE' with an arrow pointing to the right. Below the table are two rounded rectangular boxes for 'ELABORADO POR:' and 'APROBADO POR:'.

4.4.2.1.2 Conocimiento de Embarque

Dependiendo el medio de transporte que se va a utilizar para el traslado de las mercaderías desde el lugar de embarque hacia al lugar de destino se les denominara de la siguiente manera:

- AIR WAYBILL (aérea)
- BILL OF LADING (marítima)
- CARTA PORTE (terrestre)

Estos conocimientos tienen en común de ser la prueba de la existencia y condiciones del contrato de transporte y funciona como recibo de mercaderías por parte del transportista.

A continuación se detalla cada uno; Sin embargo el análisis conocimiento de embarque elegido para el traslado de las Pencas de sábila se encuentra en el Capítulo V Logística y Transporte.

AIR WAY BILL

Este documento es el cual las compañías aéreas reconocen la recepción de las mercancías para transportarlas desde el aeropuerto de salida (Guayaquil) hasta el aeropuerto de destino (Miami). El análisis del mismo se encuentra en el Capítulo 5 de Logística y Transporte.

Grafica Nº 73 Air Way Bill

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		Not negotiable Air Waybill* (Air Consignment note) Issued by:		
Consignee's Name and Address		It is agreed that goods described herein are accepted in approved good order and condition (except as noted for carriage) SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIABILITY OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.		
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information				
Agent's IATA Code		Account No.				
Airport of Departure (Code of Issuing Carrier) and requested Pooling						
By the Carrier		Routing and Destination		Currency		
Agent of Destination		Flight Date		Declared Value for Carriage		
Handling Information		Amount of Insurance		INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is required in accordance with conditions air terms, Agent indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance"		
No. of Pieces PCP	Gross Weight	Rate Class Commodity Class No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Net Dimensions in Volume)
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges
Valuation Charge		Tax		Total other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and in its proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.
Total other Charges Due Carrier		Total prepaid		Total collect		
Currency Conversion Rate		All Charges in This Column		Estimated		Signature of Shipper or His Agent
For Carrier's Use only		All Charges at Destination		U.S. Total collect Charges		

BILL OF LADING

Documento usado por las navieras los Bill of Lading, son emitidos en juegos originales, normalmente dos o tres, y cualquiera de ellos puede ser usado para obtener la posesión de la mercadería; este tipo de documento,

demuestra que la mercancía ha sido recibida por el transportista en la fecha indicada en el documento.

CARTA PORTE

Documento usado cuando las mercancías son transportadas por carretera, es constancia que el transportista autorizado ha tomado bajo su responsabilidad y se ha obligado a transportarlas y entregarlas en conformidad con las condiciones establecidas en ella o en el contrato correspondiente.

4.4.2.1.3 Documentos de Control Previo

Como ya se mencionó los documentos de control previo que serán tramitados son:

- Certificado Fitosanitario el cual fue adquirido en Agrocalidad con la finalidad del control de plagas, detallado en el punto 3.2.2 de este capítulo.
- Certificado de Origen en el Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones, detallado en el punto 3.2.1 de este capítulo.

4.4.2.2 Aceptación de la declaración

Cuando se haya presentado la declaración de las pencas ante el Distrito, éste a su vez verificará que contengan toda aquella información solicitada en el formulario respectivo, estos serán comprobados con los documentos de acompañamiento y se comprobará el cumplimiento de los requisitos exigibles para el régimen.

Si hubiere el caso de existir algún tipo de observaciones en la declaración de las pencas, se nos será devuelto para que realicemos la correcciones pertinentes, esto deberá ser realizado en los tres días hábiles siguientes,

cuando se haya corregido se presentará nuevamente para que sea aceptado por el Distrito.

Por lo contrario, en caso de no existir observación alguna, la declaración será aceptada y fechándola y otorgándonos un número de validación para continuar con nuestro tramite. Es importante recalcar que la declaración es definitiva y no podrá ser rectificada.

No debemos presentar la declaración con manchones, enmendaduras o tachones, ya que se corre el riesgo de no ser aceptada por el Distrito.

CAPITULO 5

LOGISTICA Y TRANSPORTE

5.1 Internacionalización de la Empresa

Los motivos por los cuales se decide la internacionalización de ALOEXPORT es el de aportar positivamente a la balanza comercial, mediante la fuente de empleo y explotación de recursos naturales; sin embargo no se debe olvidar que la exportación es una actividad de mediano y largo plazo que exige una adecuada planeación de los recursos, siempre y cuando se tenga la capacidad de producción para cubrir los requerimientos del mercado internacional.

Según Oscar Villarreal Larrinaga, “Entendemos la Internacionalización de la Empresa como una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo.

Es por esto que se ha considerado como mercado internacional los Estados Unidos, ya que es uno de los países industrializados, que ven en la sábila un producto de mucha demanda.

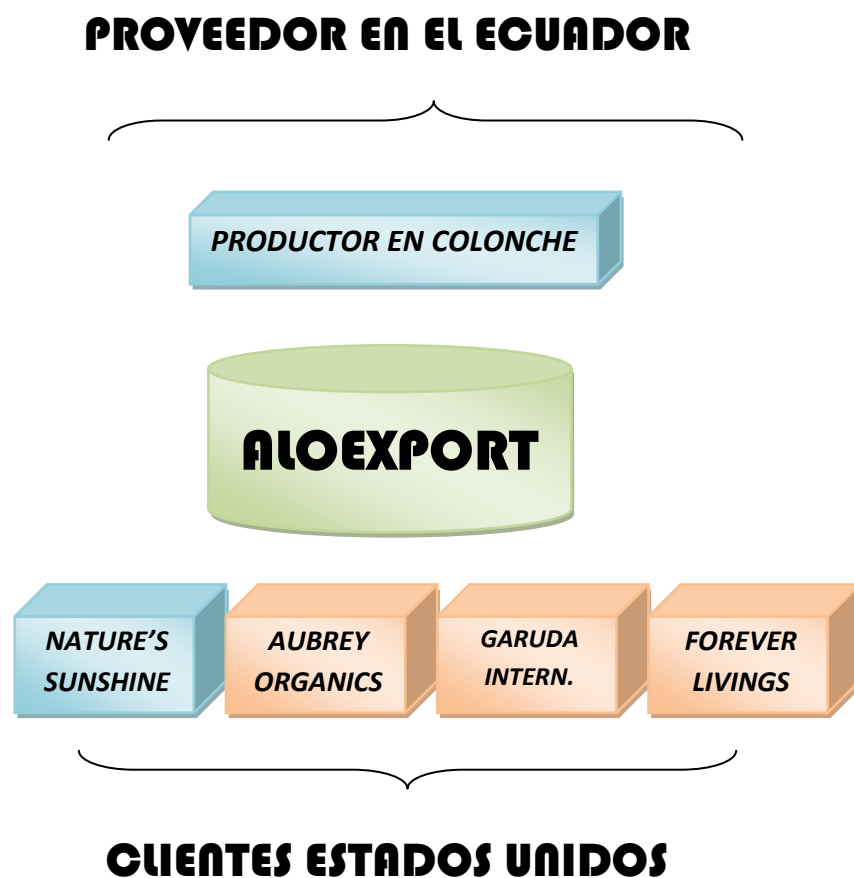
Sin embargo el simple hecho de que querer exportar no es garantía de éxito, es necesario tener en cuenta estrategias de ingreso a los mercados internacionales, en las exportaciones la forma más usual de llegar a los mercados internacionales son las Franquicias y los Joint Venture, entre otros, pero, cuando se tiene en mente la apertura a un mercado internacional es importante informar a probables clientes del producto, logrando que se interesen y que compren el mismo.

Muchos pequeños productores encuentran mercados en otros países del mundo, tales como el mercado europeo y asiático, anhelando que la exportación rinda muchas ganancias, pero como ya hemos mencionado, para esto se requiere de un planeamiento y compromiso

5.2. Sistema de Apoyo Logístico

El sistema de apoyo logístico con el cual se basará la exportación es un proceso en el cual se planifica, implementa y controla el flujo y almacenamiento de las pencas de sábila, además de manejar la información relacionada con el proceso desde el Ecuador hasta los Estados Unidos, con el propósito de satisfacer en forma adecuada los requerimientos de los importadores.

Grafica Nº 74. Sistema de Apoyo Logístico



Elaborado por: Autor

La logística es un proceso el cual debe estar coordinado en tiempo y dinero, para el proceso logístico de exportación de las pencas de sábila, se encuentran correlacionados con los siguientes puntos:

➤ Flujo de información

Internet: Se considera como principal herramienta de comunicación e información, además de ser un medio que facilita las negociaciones internacionales

➤ Flujo de transporte

Debemos tener en claro el o los medios con los cuales el producto va a ser transportado, ya que con esto podremos saber los costos que conllevan; para este caso el transporte será:

Nacional: *Terrestre.*- Colonche-Guayaquil

Internacional: *Aéreo.*- Guayaquil-Miami (carga consolidada)

5.3 Funciones logísticas fundamentales:

1. Abastecimiento
2. Transporte

Grafica N° 75. Funciones Logísticas



Elaborado por: Autor

5.3.1 CALCULO DE NECESIDADES

Para iniciar un cálculo de necesidades, o dicho en otras palabras lo que el importador va a requerir, debemos iniciar identificando la capacidad de producción y cosecha que posee el productor; y de esta manera ofrecer al importador mediante una cotización de precios; para esto la comunidad de Colonche ha manifestado que posee las siguientes medidas de producción:

Tabla Nº 32
Tabla de Producción

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	6 Hectáreas de cultivo
COSECHA POR HECTAREA	50 toneladas
COSECHA POR PLANTA	3 Cosechas por Planta
COSECHA AL AÑO POR PLANTA	900 Toneladas

Fuente: Colonche

Según la demanda de sábila y las fuentes de Colonche se ha establecido una exportación total de 810 Kg. mensuales:

NATURE SUNSHINE	810 kg.
-----------------	---------

5.3.2 COMPRA

Muchas personas están consientes que el Ecuador necesita generar fuentes de empleo, es por esto que el presente proyecto es una gran oportunidad para incentivar a las exportaciones, en el desarrollo de estos capítulos se pudo constatar que en la Provincia de Santa Elena existe una comunidad llamada Colonche que busca salir adelante mediante la utilización de sus recursos, generando de esta manera empleo a sus propios habitantes.

Sin embargo, como se explico en capítulos anteriores sus cosechas de pencas de sábila están destinadas a ser procesadas para extraer su jugo y exportarlas en mínima cantidad a Alemania, Suiza y otros países, donde crean productos cosméticos.

Se ha elegido a Colonche ya que su terreno de cultivo puede cubrir las que exigen en el exterior. Una vez conocida la capacidad de producción en toneladas. Procedemos a *negociar la compra de las pencas al Productor*, y calcular un porcentaje de utilidad para la venta al extranjero.

Según Angélica Catuto Rosales encargada de los cultivos en Colonche

La compra al productor es de:

Tabla Nº 33
Tabla de Compra

VALOR	PESO	CANTIDAD	OBSERVACIONES
0,70 ctvs.	Kilo	2 pencas aprox.	NO incluye ningún tipo de embalaje, ni transporte

Elaborado por: Autor

Es decir que el valor por penca oscila en:

Tabla Nº 34
Tabla de Valor

VALOR	PESO	CANTIDAD
0,35	500 Gramos	1 penca

Elaborado por: Autor

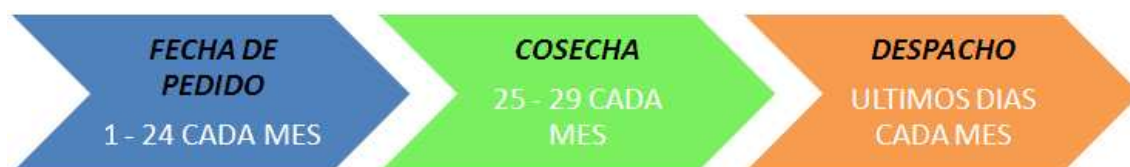
5.3.3 Cotización emitida por ALOEXPORT

La cotización indica el stock que tiene ALOEXPORT para satisfacer sus necesidades, indicando el precio que tendría caja de pencas de sábila.

Ésta cotización puede ser fácilmente entregada al importador mediante el internet, es indispensable que en la misma se detalle el precio y tiempo de vigencia.

A continuación se detalla los tiempos establecidos tanto para el tiempo de pedido, cosecha y despacho

Grafica Nº 76. Cotización



Elaborado por: Autor

5.3.4 Orden de Compra

Para el inicio del proceso de exportación es indispensable que el importador conozca del producto que el exportador ofrece y esto es lo que ALOEXPORT trata de hacer, mediante una *cotización*, el cual permitirá que el comprador sepa lo que va a necesitar y cuanto.

Una vez que el importador este seguro de lo que va a pedir inmediatamente realizara una *Orden de Compra* el cual detallará la mercadería que va ha adquirir y los precios, tanto unitarios como totales, además ésta orden sirve como una confirmación de la negociación.

La Orden de Compra es un documento *no estándar*, emitido por el importador.

5.3.5 Forma de pago

El importador debe dar un adelanto del 30% en el momento de emitir la orden de compra. Y el restante será cancelado a través de una carta de crédito en el momento de entrega de la mercadería a la consolidadora contratada por el importador.

5.3.6 Preparación del pedido

Una vez obtenida la Orden de Compra por parte del importador, podemos identificar la cantidad que éste requiere; en ese instante se procede a cosechar las pencas en el lugar de cultivo, y en ese mismo lugar se realizará el envase y el embalaje, sin embargo, lo primero que debe hacerse, antes de seleccionar un envase o embalaje, es plantearse qué tipo de protección necesita las pencas de sábila.

Tabla Nº 35
Tabla de Preparación

TIPO DE PRODUCTO	RIESGO DETECTADO
PENCAS DE SÁBILA	Golpes, Magulladuras, exposición al calor

Elaborado por: Autor

Según el riesgo detectado se ha elegido el papel y el cartón ya que su costo es bajo además de ser los más utilizados en el comercio exterior.

5.3.7 Envase

El envase es un objeto manufacturado que contiene, protege y presenta las pencas de sábila, para esta ocasión el FILM STRETCH DE RED O MACROPERFORADO, es el ideal para las pencas de sábila ya que se utiliza en, productos cuya naturaleza biológica les demanda transpirar

como las plantas y flores, pencas, frutas y vegetales, semillas, etc. conservando su frescura por más tiempo.

Esta cinta esta diseñada para dos tipos de productos:

1. *Productos que salen de producción con altas temperaturas.-*

Permite nivelar la temperatura más rápidamente, evitando la condensación que origina óxido.

2. *Productos que salen de producción con bajas temperaturas o que experimentan procesos de enfriamiento post-producción.-*

Permite reducir los tiempos de congelación.

Grafica Nº 77 Film Stretch



Fuente: Internet

5.3.8 Embalaje:

El embalaje que se ha considerado el más óptimo para las pencas son las *Cajas de cartón* éste también es un objeto manufacturado que protege, de manera colectiva a las pencas de sábila en su cadena logística, es decir durante las operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento y estiba.

Las *Cajas de Cartón Corrugado* proporcionan seguridad y protección a sus productos durante todo el proceso logístico hasta llegar al último consumidor y es la imagen de su producto ante el público consumidor.

Estas *cajas* son consideradas como el mejor embalaje para cualquier tipo de producto ya que éste protege el contenido, proporciona un medio ideal para la impresión de publicidad y es 100% biodegradable.

No obstante ALOEXPORT considera en el desarrollo de las Cajas de Cartón Corrugado los siguientes puntos:

- Características del producto (peso, dimensiones, cantidad)
- Condiciones de manipulación (medio de transporte)
- Condiciones de almacenamiento.
- Número de apilamiento en bodega.
- Mercado de destino.
- Tiempo de almacenaje.
- Condiciones climáticas.

Grafica N° 78. Cartón Corrugado



Fuente: www.cartoncorrugado.com

Este tipo de *Cajas de Cartón Corrugado* donde sus tapas se traslapan una con otra brindando mayor seguridad y acojinamiento al producto, se usan normalmente con productos que son más delicados o muy pesados que pueden provocar que se desfonde o se abra una caja regular.

Resistencia de las cajas:

Según el proveedor de las cajas la resistencia de las cajas está dada por el cálculo de una variable que es la Resistencia a la Compresión, la cual se calcula mediante tecnología específica para ese fin. Existen diferentes formas de expresar esa resistencia, una de ellas se expresa en libras. Por ejemplo, si una caja resiste 275 libras, ello significa que cada pulgada cuadrada de la caja soporta ese peso.

Para una mayor resistencia de la caja, existe el cartón doble-triple, el cual está formado por 5 papeles y 2 ondas. Este tipo de cajas es la indicada para el transporte de productos para la exportación o aquellos cuyas características de peso requieren mayor resistencia.

Grafica N° 79. Caja de Exportación



Elaborado por: Autor

COSTO

Según la empresa CARTOPEL este tipo de Cartón estaría basado en 0.60 centavos

(VER ANEXO 5. COTIZACIÓN)

5.3.9 MARCADO

Es importante señalar que existen tres tipos Identificación del producto:

1. Etiquetado
2. Codificación
3. Marcado

El primero comunica la identidad de una marca o información esencial acerca del producto, como la información nutricional, fecha de caducidad, almacenamiento, es decir fomenta las compras.

Grafica N° 80. Etiquetado



Nutritional Facts	
Datos De Nutrición	
Serving Size/porción por Ración: 8 Oz (236 ml.)	
Servings per Container / Raciones por Envase: 2	
Amount Per Serving/Cantidad por Ración	
Calories / Calorías 150	
% Daily Value*	
Total Fat / Grasa Total	0g 0%
Sodium / Sodio	0g 0%
Total Carb. / Carb. Total	40g 13%
Dietary Fiber	2g 8%
Sugars/ Azúcares	30g
Protein/ Proteínas	0g 0%
Potassium/ Potasio	2%

*Percent Daily Values are based on a diet of 2,000 calorie diet.
*Los Porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2,000 calorías.

INGREDIENTS: WATER, TAMARIND SUGAR, XANTHAN GUM / AGUA, TAMARINDO, AZÚCAR, XANTHAN (GOMA NATURAL)

Fuente: Internet

El segundo, es el código de barras el cual se ha convertido en un elemento indispensable en los envases de alimentos y de bienes de consumo. Consiste en una secuencia de barras y espacios negros y blancos, paralelos y alternativos, de diversos anchos y dimensiones precisas.

Grafica N° 81. Codificación



Fuente: Internet

El tercero, se usa generalmente en las cajas de exportación para su información ya sea de manipuleo como de origen, entre otros.

Una vez que hemos conocido el producto, se puede decir que el tipo de identificación para la exportación de pencas de sábila será el marcado puesto que nuestro producto no será consumido directamente por las personas, sino más bien ingresara a los Estados Unidos para sufrir un proceso de transformación; es por esto que únicamente necesitaremos la identificación de la *caja*.

El marcado, al igual que el etiquetado y la codificación, reviste cada vez mayor importancia en la lucha contra el fraude y las violaciones. Se ha podido identificar tres tipos de marcas para el transporte de mercancías:

1. **Marcas estándar o de expedición:** Contienen información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, etcétera.
2. **Marcas informativas:** Es la información adicional que aparece en el empaque o embalaje como: País de origen, puerto de salida, puerto de entrada, peso bruto, peso neto, dimensiones de las cajas, entre otros.
3. **Marcas de manipulación:** Es la información sobre el manejo y advertencias en el momento de manipular o transportar la carga, en este caso se utilizan símbolos pictóricos internacionalmente aceptados.¹⁰

Existen recomendaciones básicas del marcado:

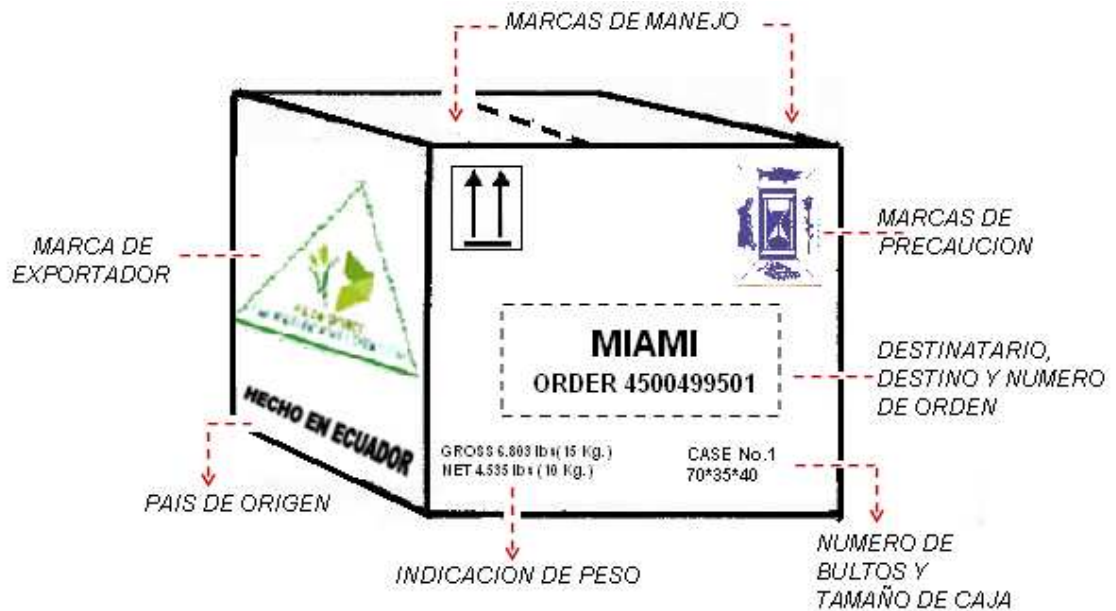
- Legibilidad
- Indelebilidad
- Localización
- Suficiencia

¹⁰ Fuente:

CHALA, L. A. (s.f.). EMPAQUES Y EMBALAJES DE EXPORTACIÓN. BOGOTÁ, COLOMBIA.

➤ Conformidad

Grafica N° 82. Marcado de la Caja



LOS BULTOS GRANDES DEBEN IR MARCADOS POR LOS DOS LADOS

Elaborado por: Autor

(VER ANEXO 6. PICTOGRAMAS)

5.4 Unitarización:

Mediante la unitarización se busca que las exportaciones de las cajas de pencas de sábila se transformen unidades menores a unidades mayores de carga, es decir agrupar las cajas en una carga compacta de mayor tamaño, para facilitar el almacenamiento o manipuleo durante el trayecto. La unidad de unitarización que será utilizada es:

➤ Paletización

Grafica N° 83. Paletizado

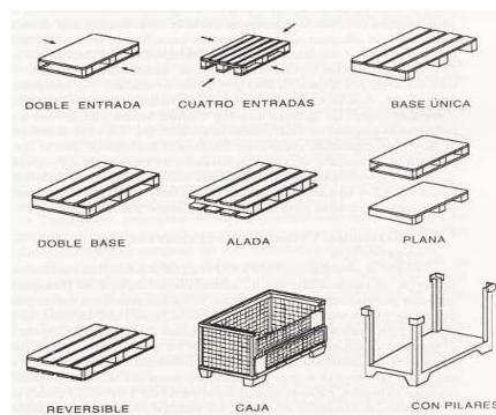


Fuente: Internet

5.4.1 Paletización

Para la exportación hacia los Estados Unidos vía aérea, será necesaria la paletización; ya que permite colocar las cajas de pencas de sábila sobre una plataforma de madera, que se componen de dos entablados unidos entre sí, por travesaños separados. Existen las combinaciones “paleta caja”, en la que la paleta puede sustituir el piso de una caja y convertirse en parte intrínseca del embalaje; se puede combinar con cajas de madera, metal o cartón.

Grafica N° 84. Clases de Pallets

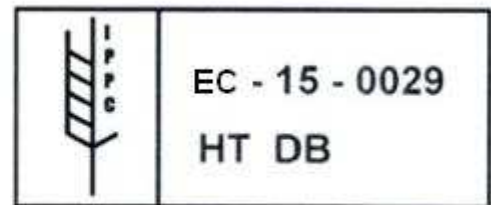


Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

No obstante no se debe olvidar que las paletas que ingresan a los Estados Unidos deben ser sanitizadas, es decir pasar por un proceso de eliminación de plagas. Según las Normas Internacionales para el Embalaje de Madera utilizado en el Comercio Internacional, el cual es identificado en el Capítulo 3.

(VER ANEXO 7. NORMAS INTERNACIONALES)

Grafica Nº 85. Sello de Sanitizado



Fuente: www.paletsmadrid.com

¿Por qué Paletizar?

En la cadena logística las operaciones más repetitivas es la manipulación física de mercaderías, ya sea antes o después de un almacenamiento y de un transporte, por corto que este sea, existe una manipulación. Bajo estas condiciones, la mejor forma de reducir la manipulación es lograr mover de una sola vez el mayor número de cajas o productos en general. Esta es la razón de porque Paletizar, ya que se logra una unidad de carga superior.

La paletización ha sido considerada como una de las mejores prácticas dentro de los procesos logísticos, ya que permite un mejor desempeño de las actividades de cargue, transporte, descargue y almacenamiento de mercancías; optimizando el uso de los recursos y la eficiencia de los

procesos que se realizan entre los integrantes de la cadena de abastecimiento.

Beneficios de Paletizar

- Disminución de los tiempos de carga, descarga y almacenamiento
- Menor cantidad de mano de obra en las operaciones
- Disminución en los costos de carga y descarga
- Mejor aprovechamiento del espacio para almacenamiento
- Mejora los procesos de clasificación de productos en bodega
- Disminuye los daños de los productos al reducirse la manipulación
- Hace más eficiente el uso del transporte
- Simplificación en el manejo de los inventarios
- Disminución de los costos de manipulación, almacenamiento y transporte
- Optimización en general de la logística de almacenamiento y distribución

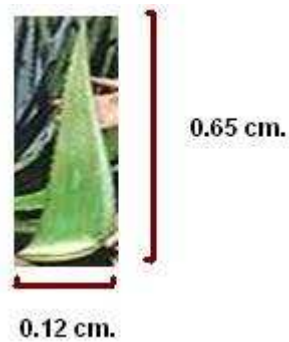
A continuación se demuestra la manera en que va hacer unitarizado las pencas de sábila, desde el momento en que son colocadas en las cajas hasta el apilamiento de las cajas sobre las paletas.

(VER ANEXO 8. COTIZACIÓN)

5.4.1.1 Dimensiones de la penca de sábila

Las pencas tienen las siguientes dimensiones aproximadamente,

Grafica N° 86. Medidas de Penca



Elaborado por: Autor

Las pencas tienen un grosor de 0.06 cm. aproximadamente, tomando en cuenta que el grosor no es uniforme, en su mayoría son curvadas

5.4.1.2 Dimensiones de la caja

Las dimensiones de las cajas deben ser las óptimas, es decir deben estar a la medida de las pencas, para que estas puedan ser trasladadas desde el lugar origen hasta el lugar de destino. A continuación se demuestra las medidas de la caja ideal para las pencas.

Grafica N° 87. Dimensiones de caja



Elaborado por: Autor

5.4.1.3 Colocación de las pencas dentro de las cajas

Una vez conocido las dimensiones que poseen las cajas y las pencas, procedemos a Calcular el Peso y Cantidad por caja de pencas de sábila de la siguiente manera:

CANTIDAD

Las pencas deben ir opuestas entre si, optimizando el espacio para colocar 5 pencas desde la base, y de esta manera podrán estar 30 pencas.

PESO

Si decimos que cada penca tiene un peso de 500 gramos (0.50 Kg) y las dimensiones de la caja permite 30 pencas, esto quiere decir que estamos en un peso aproximado 30 libras (15 Kg).

Tabla N° 36
Tabla de Contenido

BULTO	PESO	CONTENIDO
CAJA	15 Kilogramos	30 pencas

Elaborado por: Autor

De la siguiente manera debe ir ubicadas las pencas:

Grafica N° 88. Colocación de las pencas

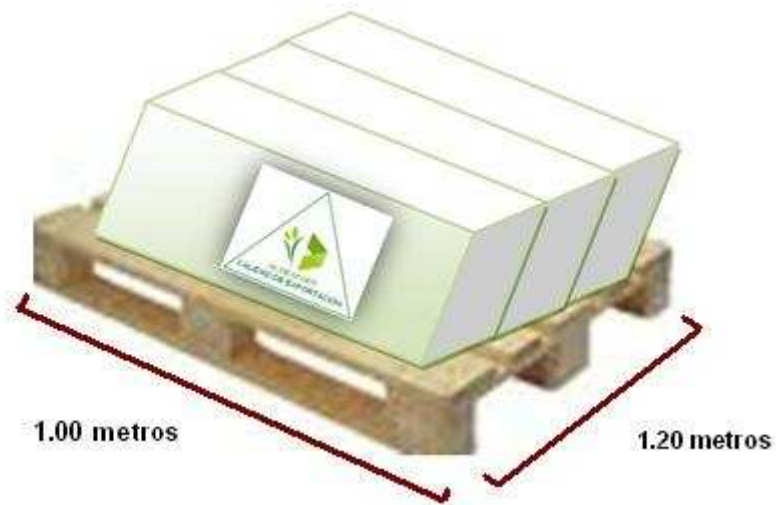


Elaborado por: Autor

5.4.1.4 Ubicación de las cajas sobre la paleta

Es importante mencionar que la paleta debe tener un alto hasta de 1.45 metros de alto, además la paleta no debe sobrepasar un peso de 1000 Kg.

Grafica N° 89 Medidas de Pallets



Elaborado por: Autor

Grafica N° 90. .Ubicación de Cajas en Pallets



Elaborado por: Autor

Con la paletización podemos identificar los bultos que van a hacer exportados. Como resultado hemos obtenido 54 cajas de pencas de sábila, las cuales irán sobre 6 pallets en total. Cada Pallet llevará 9 cajas de pencas de sábila.

Tabla N° 37
Exportación Total

	Kg.	Cajas	Pallets
NATURE SUNSHINE	810	54	6

Elaborado por: Autor

5.5 Packing List

Como se menciona anteriormente el Packing List es un documento donde se hace constar detalladamente todos los bultos que componen las pencas de sábila, para la exportación estos packing deberán ir dentro y fuera de la caja, esto con el propósito de facilitar la identificación de las cajas y en el caso de desprenderse el packing que va fuera de la caja, quedará como soporte, respaldo aquella que va dentro.

Grafica N° 91. Packing List en la Caja



	PACKING LIST		
	ALOEXPORT		
CDLA. Ejercito Av. Gnral. Gallardo y Guayanay Ñan			
Telefono: (593) 02-2694-538 Fax: (593) 02-691-779			
Quito - Ecuador			
SOLD TO:			
2611 Collins Avenue			
Miami Beach, FL 33139			
Telefono: 305-532-0933			
INVOICE #:	10		
DATE:	12th march of 2011		
BOX	DESCRIPTION	UNIT	WEIGHT
1 / 54	ALOE VERA	30 un.	15 Kg.

Elaborado por: Autor

5.6 Facturación

Como ya hemos mencionado en Capitulo IV la Factura Comercial respalda la operación de un contrato de compraventa, en este documento que se presenta a continuación se detalla la clase de producto vendido y su cantidad, el número y la fecha de emisión, etc.

Grafica N° 92. Factura de Exportación

		FACTURA 001-001-0010		
		CDLA. Ejercito Av. Gnral. Gallardo y Guayanay Ñan Telefono: (593) 02-2694-538 Fax: (593) 02-691-779 email: juanch_316@hotmail.com Quito - Ecuador		
EXPORTADOR:		ALOEXPORT QUITO - ECUADOR		
CLIENTE:		NATURE SUNSIHNE 2611 Collins Avenue Miami Beach, FL 33139 Telephone: 305-532-0933		
INCOTERM:	FECHA DE EMISION:	ORDEN DE COMPRA:		
FOB	04 DE NOVIEMBRE DEL 2011	4500502041		
LUGAR DE CARGA:		LUGAR DE DESTINO FINAL:		
GUAYAQUIL - ECUADOR		MIAMI - ESTADOS UNIDOS		
ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	TOTAL
1	54	Pencas de Sábila 54 cajas de 15Kg c/u N. de Bultos: 6 Peso Neto: 15Kg MIAMI PRODUCTO ECUATORIANO ECUADOR Son: Dos mil dolares con veinticinco centavos de dólar americano	39,15	2114,1
			TOTAL FACTURA	2114,1
RECIBI CONFORME:		ELABORADO POR:		

Elaborado por: Autor

5.7 ENTREGA Y DISTRIBUCIÓN

5.7.1 TRANSPORTE INTERNO COLONCHE – GUAYAQUIL

Como transporte interno conocemos al movimiento físico de las mercancías desde la productora de Sábila, hasta su entrega al transporte principal que para este caso es el transporte aéreo en el punto de embarque internacional, es decir en el aeropuerto.

ALOEXPORT no se basa en la elección del modo de transporte tomando en cuenta únicamente los costos, ya que en esto existen ventajas y desventajas, la cotización exigida para el traslado del producto contemplará:

- Valor de la tarifa por unidad de carga (incluidos o excluidos cargues y/o descargues),
- Tipo de vehículo que utilizará,
- Clase de seguro que posee,
- Recargos por manejos adicionales y/o "stand by" (tiempo de espera),
- Tiempo de tránsito,
- Condiciones de seguridad y control de seguimiento,
- Condiciones de pago

(VER ANEXO 9. COTIZACIÓN)

5.7.2 Entrega de la mercadería Zona primaria de La Aduana

Como se menciona en el Capítulo IV para que las pencas de sábila puedan ingresar a Zona Primaria, debemos transmitir mediante el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) la Orden de Embarque la cual es provisional, ya que para la exportación definitiva será a Consumo, es decir Régimen 40.

Es importante recalcar que la transmisión de la Orden de embarque la podrá hacer ya sea el exportador o el agente de aduana.

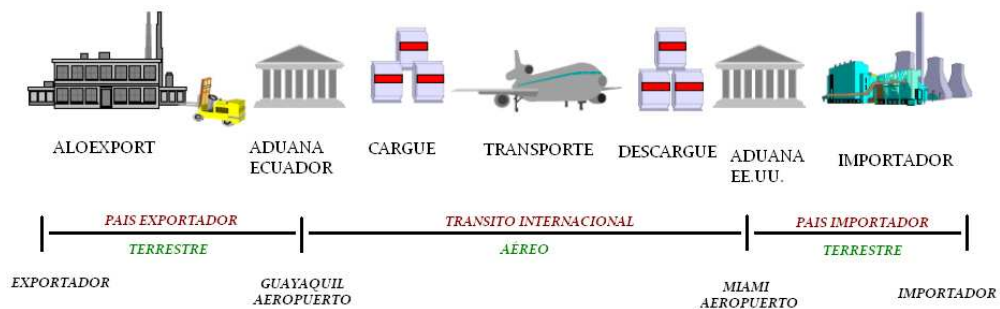
Las pencas de sábila deberán ser entregadas en Zona Primaria a un representante de la Consolidadora contratada por el importador, una vez realizada la entrega, culmina la responsabilidad del exportador, ya que es de acuerdo al Incoterm que se negoció anteriormente en el Capítulo III

5.7.3 Transporte Internacional

El traslado de las pencas a cargo del exportador es únicamente el transporte Interno; el traslado de Internacional es responsabilidad del importador, en ésta ocasión el transporte es vía aérea a cargo de la Consolidadora contratada por el importador.

Mediante el Incoterm FCA negociado, el exportador no tiene ninguna responsabilidad y riesgo durante el transporte Internacional.

Grafica N° 93. Transporte Internacional



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

Adaptado por: Autor

5.8 ACTIVIDADES LOGISTICAS

Tabla N° 38
Actividades Logísticas

ACTIVIDADES	VALOR	TIEMPO		
		DIAS	HORAS	MINUTOS
CONTACTO PRODUCTORA	\$ 1	1 día	-	-
CONTACTO IMPORTADOR	\$ 0.25	2 días	-	-
RECEPCION DE NOTA DE PEDIDO IMPORTADOR	\$ 0.05	-	-	1 min.
ENVIO DE NOTA DE PEDIDO COLONCHE	\$ 0.05	-	-	1 min.
OBTENCION DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO	\$ 85	2 días	-	-
OBTENCION DEL CERTIFICADO DE ORIGEN	\$ 10	1 día	-	-
ENVASE Y EMBALAJE	\$ 111.80			
TRANSMISION DE ORDEN DE EMBARQUE	0.10	-	-	10 min.
TRANSPORTE INTERNO	\$ 280	-	3 h.	-
INGRESO A ZONA PRIMARIA	\$0	-	-	30 min.
AGENTE DE ADUANA	\$ 120	-	8 h.	-
INSPECCION ANTINARCOTICOS	\$ 0	-	-	15 min.
PRESENTACION DE LA DECLARACION AUANERA DEFINITIVA (40)	\$ 1	-	-	15 min.
TOTAL TIEMPO ESTIMADO	\$606.80	6 DÍAS	12 HORAS	12 MIN.

Elaborado por: Autor

CAPITULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

Para el desarrollo del presente estudio financiero es importante iniciar con el análisis del comportamiento del mercado según los datos históricos obtenidos del Banco Central del Ecuador y de la investigación de mercado que se ha realizado, con esto podremos identificar la demanda insatisfecha que el proyecto espera cubrir anualmente.

El total primer año representa la venta en Kilogramos del primer mes de pencas de sábila por los doce meses de venta, de esta manera se calculara los siguientes años.

Tabla N° 39
Comportamiento de mercado

Año 1	→	9720
Año 2	→	10692
Año 3	→	11664
Año 4	→	12636
Año 5	→	13608

Elaborado por: Autor

6.1 Costo Unitario

A partir de páginas de internet de diferentes empresas y países en las que se ofrecen productos elaborados de sábila o que contienen sábila como uno de sus componentes, se obtuvo la siguiente información:

Según datos obtenidos del Instituto de Recursos Naturales de los Estados Unidos, el gel fresco de sábila tiene un precio promedio de:

\$15 dólares por Kg.

En otras empresas el precio de las pencas puede llegar a costar:

Tabla Nº 40
Precio de pencas

PENCA
\$ 4 y \$ 7 dólares

GEL	
MEDIDA	PRECIO
1/8	\$ 5.69 usd.
1/4	\$ 9.85 usd.
1/2 galón	\$ 15.95 usd.
1 galón	\$ 27.95 usd.

Elaborado por: Autor

El costo unitario de la sábila es el costo de cada penca, es por esto que la productora ha manifestado que el costo es de \$0.35 centavos de dólar por penca, es decir que el Kilogramo cuesta *\$0.70 centavos de dólar*; además se debe establecer los costos que se obtiene en el proceso de exportación de las pencas, dando como resultado \$ 606.80 dólares

Mediante estos datos se ha establecido que el margen de ganancia por Kilogramo se ha de 80%, dando como Precio unitario de exportación de \$1.62 dólares.

Tabla N° 41
Costo Unitario

COSTO UNITARIO

COSTO PRODUCTO	0,7	Kilogramo
COSTO ADUANA	606,8	
envase y embalaje	46,4	
pallets	65,4	
transporte	280	
Agente Aduana	120	
Certificado Fitosanitario	85	
Certificado Origen	10	
costo producto (Kilogramo)	0,7	
costo aduana (Kilogramo)	0,75	
COSTO UNITARIO	1,45	Kilogramo

	COSTO UNITARIO	MARGEN DE GANANCIA UNITARIO
Prod. 1	<input type="text" value="1,45"/>	<input type="text" value="80%"/>

Elaborado por: Autor

Dando como resultado que el costo por Kilogramo será de:

\$ 1.45 dólares

y el valor FOB por Kilogramo para nuestras ventas es de:

\$ 2.61 dólares

6.2 Plan de Inversión

El plan de inversión de este proyecto definirá con precisión los ingresos, de esta manera nos ayudara a asignar recursos de una manera apropiada, llevando de la mejor manera aquellas complicaciones imprevistas, así se tomaran buenas decisiones para el negocio.

Según Robert Krummer, Jr., presidente de First Business Bank en Los Ángeles dice que “El plan de inversión es una necesidad. La persona que quiera comenzar a operar en el mercado de divisas y en otros activos financieros y no sepa elaborar un plan de negocios va a tener problemas”.

Tabla Nº 42
Plan de Inversión

TANGIBLES →	+ ACTIVOS FIJOS
INTANGIBLES →	+ ACTIVOS DIFERIDOS
	+ CAPITAL DE TRABAJO
	= TOTAL DE INVERSION

Adaptado por: Autor

6.2.1 Activos Fijos y Diferidos

Si bien los Activos Fijos son bienes duraderos, esto no quiere decir que duren para siempre, es por esto que la contabilidad obliga a amortizar los bienes a medida que transcurre su vida normal, de forma que se refleje su valor más ajustado posible. Mediante la amortización reduce el valor de los bienes y se ve reflejado como un gasto.

ALOEXPORT esta a cargo de una persona natural, con lo cual no implica grandes adquisiciones de insumos, por ende para iniciar con la exportación únicamente será necesario una pequeña oficina donde haya escritorio y una computadora para realizar los tramites y negociaciones con el importador en el exterior.

Tabla Nº 43
Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Muebles	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Equipos de computación	1	\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL DE LOS ACTIVOS FIJOS			\$ 600,00

Adaptado por: Autor

Los Gastos de Constitución de los Activos Diferidos se ha visto la necesidad de ingresar todos aquellos gastos que conllevan al obtener el Registro Único de Contribuyentes, Abogado, Notarización, etc.

Tabla Nº 44
Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS		
Gastos de Constitución		\$ 800,00
0		
TOTAL DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 800,00

Adaptado por: Autor

6.2.2 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es tener dinero para cubrir gastos que con mis ingresos del primer mes de venta no me van a cubrir, es por esto que se estima un Capital de Trabajo para 60 días.

Tabla Nº 45
Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
El capital de trabajo para :60 días	\$	3.569,42

Adaptado por: Autor

6.2.3 Total de la Inversión

El total de inversión se ha calculado mediante la suma de los Totales de:

- El Total de los Activos Fijos
- El Total de Activos Diferidos
- Capital de Trabajo

Estos gastos representan colocar dinero en los costos de exportación de pencas de sábila sobre el cual se espera tener rendimiento a futuro, mediante la venta a un mayor valor al costo de la adquisición.

Para esto después de haber analizado todos aquellos gastos que se espera tener, ha dado como resultado que el total de la inversión necesitada para la exportación de pencas de sábila es de:

Tabla Nº 46
Total de Inversión

TOTAL DE LAS INVERSIONES	\$	4.969,42
---------------------------------	----	-----------------

Adaptado por: Autor

Esta inversión es un monto relativamente bajo a comparación de otras empresas que necesitan de tecnología y mano de obra calificada.

Según Tarragó Sabaté dice que "la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa".

6.3 Financiamiento

Al financiamiento lo podemos definir como recursos monetarios financieros que se necesita para concretar o llevar a cabo una actividad económica, con la característica principal que el dinero es tomado a préstamo como complemento de los recursos propios si los hubiere.

La inversión que se necesita para la exportación de pencas de sábila es de:

Tabla Nº 47
Financiamiento

TOTAL DE LA INVERSIÒN		\$	4.969,42
DESCRIPCION	Estructura		
Con recursos propios	43%	\$	2.136,85
Con una Instituciòn Financiera	57%	\$	2.832,57
	100%	\$	4.969,42

Adaptado por: Autor

6.4 Balance de Situación Inicial

El balance que se presenta a continuación representa la situación de la empresa en un momento determinado, este balance esta representado por separado:

- Los bienes y derechos poseídos por la empresa o llamados **ACTIVOS**
- Conjunto de obligaciones contraídos o llamados **PASIVOS**

Tabla Nº 48

Balance de Situación Inicial

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL				
ACTIVO			PASIVO	
CORRIENTE	\$	3.569,42	DEUDA CON EL F	2.832,57
FIJO	\$	600,00		
DIFERIDO	\$	800,00	PATRIMONIO	
			CAPITAL	2.136,85
TOTAL ACTIVOS	\$	4.969,42	TOTAL PASIVO +	\$ 4.969,42

Como se pudo observar en la tabla de financiamiento el valor a préstamo en una entidad financiera es de \$ 2832.57 dólares con una tasa de interés del 13%, esta tasa no puede ser cualquier monto que el banco decida imponer, ya que es una tasa que esta impuesta por la Superintendencia de Bancos, para que sea aplicada por las entidades financieras. El tiempo para que sea cancelada la deuda esta establecida por 2 años, con pagos mensuales, es decir 12 meses, dando un total de 24 cuotas.

Tabla Nº 49

Préstamo

Valor del crédito	\$ 2.832,57
Tasa de interés	13,00%
Tiempo de la deuda	2
Forma de pago	Mensual
Capitalización	12
Total de cuotas	24
Dividendo	\$ 134,67

Elaborado por: Autor

Para conocer el valor de las cuotas a ser canceladas se debe realizar una tabla de amortización para los meses establecidos.

6.5 Tabla de Amortización

Con la tabla de amortización se podrá conocer el calendario de pagos del préstamo en la entidad financiera.

Dando como resultado que el dividendo o las cuotas a ser cancelada durante 2 años es de \$ 134.67 dólares

Tabla N° 50

Tabla de Amortización

PERIODO	DIVIDENDO	CAPITAL	INTERES	SALDO
0				\$ 2.832,57
1	\$ 134,67	\$ 103,98	\$ 30,69	\$ 2.728,59
2	\$ 134,67	\$ 105,11	\$ 29,56	\$ 2.623,49
3	\$ 134,67	\$ 106,24	\$ 28,42	\$ 2.517,24
4	\$ 134,67	\$ 107,40	\$ 27,27	\$ 2.409,85
5	\$ 134,67	\$ 108,56	\$ 26,11	\$ 2.301,29
6	\$ 134,67	\$ 109,74	\$ 24,93	\$ 2.191,55
7	\$ 134,67	\$ 110,92	\$ 23,74	\$ 2.080,63
8	\$ 134,67	\$ 112,13	\$ 22,54	\$ 1.968,50
9	\$ 134,67	\$ 113,34	\$ 21,33	\$ 1.855,16
10	\$ 134,67	\$ 114,57	\$ 20,10	\$ 1.740,60
11	\$ 134,67	\$ 115,81	\$ 18,86	\$ 1.624,79
12	\$ 134,67	\$ 117,06	\$ 17,60	\$ 1.507,72
13	\$ 134,67	\$ 118,33	\$ 16,33	\$ 1.389,39
14	\$ 134,67	\$ 119,61	\$ 15,05	\$ 1.269,78
15	\$ 134,67	\$ 120,91	\$ 13,76	\$ 1.148,87
16	\$ 134,67	\$ 122,22	\$ 12,45	\$ 1.026,65
17	\$ 134,67	\$ 123,54	\$ 11,12	\$ 903,10
18	\$ 134,67	\$ 124,88	\$ 9,78	\$ 778,22
19	\$ 134,67	\$ 126,23	\$ 8,43	\$ 651,99
20	\$ 134,67	\$ 127,60	\$ 7,06	\$ 524,38
21	\$ 134,67	\$ 128,98	\$ 5,68	\$ 395,40
22	\$ 134,67	\$ 130,38	\$ 4,28	\$ 265,02
23	\$ 134,67	\$ 131,79	\$ 2,87	\$ 133,22
24	\$ 134,67	\$ 133,22	\$ 1,44	(\$ 0,00)

Elaborado por: Autor

6.6 Estado de Pérdidas y Ganancias

Mediante esta tabla podemos observar que desde el primer año de exportaciones obtenemos ganancias es así que en el año 1 obtenemos \$2270.55 dólares de ganancias, con esto podemos anticiparnos diciendo que el proyecto es factible ya que en el Valor Actual Neto podremos conocer con precisión la rentabilidad del proyecto.

Tabla Nº 51

Estado de Perdidas y Ganancias

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	\$ 25.369,20	\$ 28.854,93	\$ 32.548,36	\$ 36.459,59	\$ 40.599,15
- Costo variable	\$ 14.094	\$ 16.031	\$ 18.082	\$ 20.255	\$ 22.555
= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 11.275,20	\$ 12.824,41	\$ 14.465,94	\$ 16.204,26	\$ 18.044,07
- Sueldos	\$ 6.480	\$ 6.610	\$ 6.742	\$ 6.877	\$ 7.014
- Depreciación anual	\$ 177	\$ 177	\$ 177	\$ 177	\$ 177
- Amortización de los diferidos	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160
- Servicios básico	\$ 360	\$ 372	\$ 385	\$ 398	\$ 412
- Suministros	\$ 600	\$ 620	\$ 641	\$ 663	\$ 686
- Suministros de limpieza	\$ 180	\$ 186	\$ 192	\$ 199	\$ 206
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 3.318,53	\$ 4.699,39	\$ 6.168,64	\$ 7.730,69	\$ 9.390,11
- Gastos financieros	\$ 291,14	\$ 108,27			
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 3.027,40	\$ 4.591,12	\$ 6.168,64	\$ 7.730,69	\$ 9.390,11
- 15% Trabajadores	0	0	0	0	0
= BASE IMPONIBLE	\$ 3.027,40	\$ 4.591,12	\$ 6.168,64	\$ 7.730,69	\$ 9.390,11
- 25% Impuesto a la renta	756,8488865	1147,780085	1542,160193	1932,671977	2347,52818
= UTILIDAD NETA	\$ 2.270,55	\$ 3.443,34	\$ 4.626,48	\$ 5.798,02	\$ 7.042,58

Elaborado por: Autor

6.7 Evaluación Financiera

6.7.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto, mediante esto se puede identificar la cantidad y valor que se debe vender, para ni ganar, ni perder.

La formula para el cálculo es la siguiente:

Tabla Nº 52
Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo unitario}}$$

$$PE(\$) = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ingresos}}}$$

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingreso}}$$

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PE (Cantidad):	6859 unid	6774 unid	6690 unid	6607 unid	6526 unid
PE (Dólares):	\$ 17.902,50	\$ 18.281,31	\$ 18.668,92	\$ 19.065,54	\$ 19.471,40
PORC DE LOS INGRESOS	70,57%	63,36%	57,36%	52,29%	47,96%

Elaborado por: Autor

6.7.2 Tasa de Descuento

La tasa de descuento quiere decir que es el costo de oportunidad y como se puede observar nuestro costo de oportunidad es del 12.75%, lo que nos conviene invertir en este proyecto que dejar el dinero en una institución financiera.

Tabla Nº 53
Costo de Oportunidad

DESCRIPCIÓN			COSTO	PONDERADO
Con recursos propios	43%	\$ 2.136,85	12,41%	5,34%
Con una Institución Financiera	57%	\$ 2.832,57	13,00%	7,41%
	100%	\$ 4.969,42	Tasa de dscto:	12,75%

Elaborado por: Autor

6.7.3 Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

Se denomina Tasa Interna de Retorno (TIR) a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) de una inversión sea igual a cero (VAN=0)

Este método considera que una inversión es aconsejable si la TIR resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una TIR mayor.

La tasa interna de retorno para el flujo proyectado a un año es de 48% lo que significa que la tasa de retorno es alta, por lo tanto quiere decir que este proyecto es rentable.

Es decir que:

- Si los ingresos son mayores que la inversión el *proyecto es factible*
- Si la inversión es igual que los ingresos el *proyecto no es factible*
- Si la inversión es mayor que los ingresos el *proyecto no es factible*

Tabla Nº 54
VAN - TIR

		ESTANDAR	RESULTADO
VALOR ACTUAL NETO :	\$ 7.407,63	VAN > = 0	EL PROYECTO ES FACTIBLE
TIR :	48%	TIR > Tasa de dscto	EL PROYECTO ES FACTIBLE
R b/c:	\$ 2,49	Rb/c > 1	EL PROYECTO ES FACTIBLE

Elaborado por: Autor

CAPITULO VII

CONCLUSIONES

- La mejor sábila considerada para exportación es el ALOE BARBADENSIS ya que en esta posee mayores propiedades nutritivas y terapéuticas.
- Con el estudio de mercado se demostró que la investigación realizada tiene Vialidad positiva.
- Con el Incoterm negociado FCA especifica que el exportador entrega la mercancía despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido; beneficiando tanto al comprador como al vendedor.
- El refrendo de la Orden de Embarque por parte de la aduana permite que la mercancía ingrese a Zona Primaria.
- Se ha elegido la Carta de Crédito Irrevocable Pagadera a la Presentación del Conocimiento de Embarque, ya que es la única manera segura en que el importador reciba su mercancía y el exportador reciba su pago.
- La paletización es considerada como una de las mejores prácticas dentro de los procesos logísticos ya que permite un mejor desempeño de las actividades de transporte, optimizando el uso de los recursos.
- La evaluación financiera del proyecto indica una factibilidad positiva, mediante el VAN - TIR y el indicador beneficio y costo

RECOMENDACIONES

- Las pencas, para ser almacenadas se las debe poner a una temperatura de 4°C a 8°C para su transporte internacional, para garantizar su conservación en estado natural.
- Vigilar en forma permanente la proyección de la demanda planteada para su cumplimiento para asegurar los ingresos planteados.
- Se debe negociar un Incoterm el cual facilite las operaciones, delimite obligaciones y por ende disminuya riesgos, tanto para el importador como para el exportador, mediante un mutuo acuerdo.
- Se recomienda que bajo ningún concepto se realice el embarque de una mercancía, si ésta no se encuentra amparada por su respectiva Orden de Embarque.
- Se recomienda que todo pallet que vaya a ser exportado pase por un proceso de eliminación de plagas.

Procurar el cumplimiento del VAN tal de mantener factible el proyecto

GLOSARIO

Aloe Vera: nombre científico de lo que comúnmente se la conoce a la Sábila.

Aduana: Oficina de aduana cuya jurisdicción se encuentra un territorio aduanero, por el que salen al exterior mercancías que se encontraban en el territorio aduanero nacional.

Carga Consolidada: Carga en forma agrupada, que es transportada bajo nombre y responsabilidad de un operador de transporte, distinto del porteador (consolidador) en el vehículo de éste, destinada a uno o más consignatarios finales.

Certificado Fitosanitario: Documento normalmente exigido en exportaciones de productos agropecuarios, que certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país del exportador

Conocimiento de Embarque Aéreo (AirWayBill): Documento de consignación aéreo relleno por el expedidor o a su nombre. AWB. Da título sobre las mercancías.

Contrato de Compra- Venta Internacional: Es un acuerdo entre dos empresas situadas en países distintos por el cual se producen la transmisión de la propiedad de un bien a cambio de un precio y además se establecen las condiciones de entrega, así como el resto de condiciones accesorias.

Embalaje: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía.

Exportaciones (Régimen 40): En la contabilidad nacional se entiende por exportaciones todos aquellos envíos de bienes y servicios, excluidas las remesas de bienes y servicios que no generan ingreso de dinero, con

destino a unidades económicas radicadas fuera de las fronteras del país considerado.

FOB: Las siglas FOB (Free On Board, «franco a bordo, puerto de carga convenido») se refieren a un Incoterm, o cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías de navegación interior).

Financiamiento de Exportaciones: Comprende a las distintas alternativas financieras a las que un productor o exportador puede recurrir a efectos de realizar un proyecto de exportación.

Incoterm: Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, fijado por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador.

Logística: La logística es una función operativa que comprende todas las actividades y procesos necesarios para la administración estratégica del flujo y almacenamiento de materias primas y componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en el lugar correcto y en el momento apropiado".

Registro de exportadores: se denomina así al trámite de registro de firmas a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana que deben cumplir las personas naturales o jurídicas interesadas en dedicarse habitualmente al comercio de exportación, para lo cual dicha institución proporciona las tarjetas de registro correspondientes.

Régimen Aduanero: Son los diferentes destinos específicos a los que quedan sujetas las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera de acuerdo con los términos de la declaración presentada por el interesado.

FUENTES CONSULTADAS

BIBLIOGRAFICAS

Arcila, C. O. *Diccionario de Comercio internacional* .

B.C.E. (noviembre de 2010). Obtenido de sitio Web del Banco Central del Ecuador:
<http://www.bce.fin.ec>

Bengochea, B. P. *Diccionario de Comercio exterior*.

Burbano, G. *Diccionario de Términos Usuales en Comercio Exterior ecuatoriano*.

CAE. (noviembre de 2010). Obtenido de sitio Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana: <http://www.cae.gov.ec>

Camposano, P. B., & Argudo, E. M. (2002). Plan de Comercialización y Marketing del Gel de Aloe Vera (Sabila) Procesado para su Exportación como Producto No tradicional. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

CHALA, L. A. (s.f.). EMPAQUES Y EMBALAJES DE EXPORTACIÓN. BOGOTA, COLOMBIA.

CONQUITO. (noviembre de 2010). Obtenido de www.conquito.org

CORPEI. (noviembre de 2010). Obtenido de Sitio Web de Corporacion de Promoción de Exportaciones: <http://www.corpei.org>

FAO. (diciembre de 2010). *Food and Agriculture Organization of United State*. Obtenido de <http://www.fao.org>

Gomez, L. A. (2009). *PROYECTO DE INVERSION PARA EL CULTIVO DE ALOE VERA (...)*. Guayaquil.

Guayasamin, F. (2008). *Correlación entre la Ley Orgánica de Aduanas Codificada y el Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas*. Quito: EDARSI CIA. LTDA.

Guayasamín, F. (2006). *Sistema Arminizado de Designación y Codificación de Mercancías*. Quito: EDARSI CIA. LTDA.

MLI. Ulises Vallecillo, A. E. (25 de noviembre de 2010). INCOTERMS 2010. *REVISTA COMERCIO* .

Osorio, L. L. *Terminología del Comercio Internacional siglo XXI*.

Manual de Regulación de Importaciones de Frutas y Vegetales de EE.UU

Cámara de Comercio de Bogotá

REFERENCIAS WEB

www.bce.fin.ec

www.fao.org

www.aduana.gob

www.usa.gov.com

www.conquito.org

www.ecuadorexporta.com

www.fda.org

www.corpei.com

www.usitec.gov

www.paletsmadrid.com

www.cartoncorrugado.com

www.agrocalidad.gob.ec

www.mipro.gob.ec