



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA EICFAR,  
CUMPLIENDO NORMAS ADMINISTRATIVAS, LEGALES, ADUANERAS  
EN LA EXPORTACION DE BANANO HACIA MERCADO SUIZO.

MEDINA SUAREZ DIEGO PATRICIO  
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2019



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA  
EICFAR, CUMPLIENDO NORMAS ADMINISTRATIVAS,  
LEGALES, ADUANERAS EN LA EXPORTACION DE BANANO  
HACIA MERCADO SUIZO.

MEDINA SUAREZ DIEGO PATRICIO  
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA  
2019



# UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA EICFAR,  
CUMPLIENDO NORMAS ADMINISTRATIVAS, LEGALES, ADUANERAS EN LA  
EXPORTACION DE BANANO HACIA MERCADO SUIZO.

MEDINA SUAREZ DIEGO PATRICIO  
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

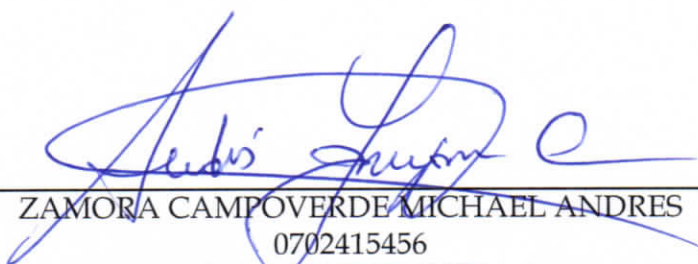
ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES

MACHALA, 22 DE AGOSTO DE 2019

MACHALA  
22 de agosto de 2019

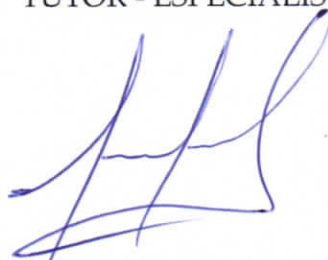
**Nota de aceptación:**

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA EICFAR, CUMPLIENDO NORMAS ADMINISTRATIVAS, LEGALES, ADUANERAS EN LA EXPORTACION DE BANANO HACIA MERCADO SUIZO., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES  
0702415456

TUTOR - ESPECIALISTA 1



DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

0702000043

ESPECIALISTA 2



PIZARRO ROMERO JOHANNA MICAELA

0703904615

ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: jueves 22 de agosto de 2019 - 11:18

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** INFORMACION-DE-SUIZA-CON INDICE.docx (D54761737)  
**Submitted:** 8/9/2019 11:32:00 PM  
**Submitted By:** dpmedina\_est@utmachala.edu.ec  
**Significance:** 1 %

### Sources included in the report:

PROYECTO MIEL DE ABEJA Suntaxi.pdf (D34473382)  
TESIS SOTOMAYOR ATIENCIA TUTOR BAZURTO.docx (D47865235)

### Instances where selected sources appear:

2

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, MEDINA SUAREZ DIEGO PATRICIO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA EICFAR, CUMPLIENDO NORMAS ADMINISTRATIVAS, LEGALES, ADUANERAS EN LA EXPORTACION DE BANANO HACIA MERCADO SUIZO., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 22 de agosto de 2019



MEDINA SUAREZ DIEGO PATRICIO  
0705994739

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación se realizó con la finalidad de conocer los pasos para generar una negociación exitosa de la fruta "banano" desde Ecuador, debido a que, este producto presenta el mayor índice de exportación a distintos países de América, Europa, Asia y Oceanía, siendo Suiza un importante país de destino. Este país importador, atraído por la fruta ecuatoriana de la empresa EICFAR tanto por su producción como por el precio, a pesar de ser un país exigente considera que, el mercado ecuatoriano presenta grandes divisas. Esta exportación debe cumplir con las normas administrativas, legales y aduaneras de los países involucrados, estas actividades comerciales son reguladas en Ecuador por la SENA, Pro Ecuador, COMEX, entre otras, mientras que en Suiza sus indicadores de exportación son regidos por la U.E, aunque no pertenece a este grupo, y vigilados por la dirección de Administración Federal de Aduana. Para la realización de estas inversiones internacionales su transportación se remite vía marítima, mediante Puerto Bolívar, y en país sueco su embarcación es en el Río Rin, cumpliendo con los requisitos y certificaciones impuestas por ambas Aduanas, además de utilizarse como Incoterms FOB. Se debe destacar que, por las diferentes transacciones efectuadas por diferentes países, Ecuador firmó un tratado con el grupo (EFTA) considerado como un bloque comercial al que pertenece Suiza, con el fin de promocionar inversiones para Ecuador y fortalecer el comercio entre los países miembros, beneficiando a los productos principales de exportación banano, cacao, rosas, camarón.

**PALABRAS CLAVES:** EXPORTACIÓN, NORMAS ADUANERAS, BANANO, INCOTERMS, CERTIFICACIONES



## ABSTRACT

This research is carried out with the purpose of knowing the steps to generate a successful negotiation of the "banana" fruit, from Ecuador, since this product has the highest export rate to countries belonging to America, Europe, Asia and Oceania, in the latter is the country of destination Switzerland. This importing country, attracted by the Ecuadorian fruit of the company EICFAR both for its production and for the price, despite being a demanding country considers that the Ecuadorian market has large currencies. This export must comply with the administrative, legal and customs regulations of the countries involved, these commercial activities are regulated in Ecuador by SENA, Pro Ecuador, COMEX, among others, while Switzerland its export indicators are governed by the EU, although it does not belong to this group, and monitored by the Federal Customs Administration. For the realization of these international investments, their transportation is remitted by sea, in Ecuadorian country through Puerto Bolívar, and in Swedish country their boat is in the Rhine River, complying with the requirements and certifications imposed by both Customs, in addition to being used as Incoterms FOB . It should be noted that, for the different transactions made by different countries, Ecuador signed a treaty with the group (EFTA) considered as a commercial block to which Switzerland belongs, in order to promote investments for Ecuador and strengthen trade between member countries, benefiting the main export products banana, cocoa, roses, shrimp.

**KEYWORDS:** EXPORT, CUSTOMS RULES, BANANA, INCOTERMS, CERTIFICATION



## ÍNDICE

RESUMEN.....	II
ABSTRACT.....	III
1.INTRODUCCIÓN.....	5-6
2.DESARROLLO.....	7
2.1. BANANO .....	7
2.2. EXPORTACIÓN.....	7
2.3. PAÍSES QUE EXPORTAN EL BANANO.....	8
2.4. MERCADO ECUATORIANO.....	9
2.4.1. PUERTOS ECUATORIANOS.....	10
2.5. MERCADO SUIZO.....	12
2.5.1. PUERTOS SUIZOS.....	13
2.6. BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR Y SUIZA.....	14
2.7. UNIÓN EUROPEA Y GRUPO EFTA.....	14
2.8. PREFERENCIAS ARANCELARIAS.....	15
2.9. BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.....	17
2.9.1. Requisitos para exportar.....	17
2.9.2. Declaración Aduanera Única.....	18
2.9.3. Documentos de acompañamiento.....	18
2.9.4. Certificados.....	18
2.10. ICOTERMS.....	19
3. CONCLUSIONES.....	20
4. BIBLIOGRAFIA.....	21

## **1. INTRODUCCIÓN**

El presente trabajo investigativo, considera un plan de exportación de banano hacia el mercado europeo, específicamente Suiza. El representante legal debe conocer el proceso exportación ejecutando las actividades administrativas, legales y operativas, considerando las exigencias del comprador, con el propósito de obtener una exportación exitosa en el mercado suizo.

Ecuador tiene su localización en la costa noroccidental de América del Sur, sus principales límites son por el sur y este con Perú, y el norte limita con Colombia, al país ecuatoriano lo componen las regiones Costa, Sierra, Oriente y las islas Galápagos. posee de dos estaciones climáticas que son; invierno y verano, favoreciendo la producción de banano, cacao y café en varias ciudades de las costas ecuatorianas, convirtiéndose en los tres principales productos de exportación a varios continentes.

La producción de banano en la provincia de El Oro, es el pilar fundamental en el desarrollo económico, social y productivo, ya que esta actividad genera divisas, principalmente esta fruta es la más apetecida por el mercado internacional. Según datos estadísticos del INEC Ecuador, en el año 2017 se exportó 1.240,86 toneladas de banano a diferentes países, seguido por la exportación de cacao según el Banco Central del Ecuador aumentó un 10% pro vendieron 500.000 sacos de 60kg, representando así una ganancia de \$80 millones.

Desde los Inicios de la República, Ecuador se ha dedicado a la producción agrícola, siendo un comercializador y exportador de banano y otras frutas tradicionales y no tradicionales; convirtiéndose el sector bananero en un generador de desarrollo económico y sustentable.

Los principales destinos de exportación de la mercancía de banano son Japón, Holanda, Reino Unido, Francia, China, Italia, entre otros países, permitiendo favorecer las negociaciones con países europeos, como lo es Suiza. Con estos procedimientos, se tiene como objetivo principal, analizar una oferta exportable de banano hacia el mercado Suizo, con la finalidad de cumplir con todos los requisitos necesarios para dicha exportación. Para lograrlo, se debe realizar un estudio del mercado en el país antes mencionado, ubicado en el continente europeo, a pesar de que Suiza es autosuficiente en cárnicos y cereales, su clima y su suelo no es apto para la agricultura. Por tales razones, este país sueco tiene como su principal recurso natural la energía hidroeléctrica, y su economía se basa en el comercio, los servicios financieros y el turismo generando un 73% del empleo, una pequeña población se dedica a la madera y pesca representando así el 23%, además el 4% se encuentra representado por la silvicultura y la minería.

Hay un conjunto de instituciones que norman los procedimientos operativos y legales, tales como: Comex, Ministerio de Comercio Exterior (M.C.E), Servicio Nacional De Aduanas (SENAE) y Pro Ecuador, estos se encargan de regir las exportaciones e importaciones dadas en el país. Sin embargo debemos tomar en cuenta las normativas del país europeo, con el propósito de cumplir las reglamentaciones que establece el gobierno Suizo.

Por otro lado, los trámites para la exportación en Suiza, se los realiza bajo control de la Administración Federal de Aduana (F.D.A) que es la entidad que supervisa las mercancías que ingresan al mercado sueco.

La estructura de este trabajo, comprende fundamentos teóricos y bibliográficos, recopilados de fuentes primarias y secundarias además el método de investigación es descriptivo.

## **2. DESARROLLO**

### **2.1. Banano**

El banano es un fruto que presenta cualidades en su tamaño, color y firmeza, por lo general es de aspecto curvo y carnosos, rico en almidón, tiene una cáscara que lo envuelve, su color logra ser verde, amarillo, rojo, púrpura e incluso marrón cuando este se encuentra en estado maduro.

Para Brenes, “Los bananos y plátanos son cultivos perennes que crecen con rapidez dependiendo del clima” (Brenes-Gamboa, 2017, p. 720), el banano es una fruta que se cosecha por hectáreas dando un rendimiento de 300 a 350 racimos al año, dependiendo el clima donde se produce la siembra, estos cultivos permiten que la economía de un país sea sustentable.

El banano tipo CAVENDISH, se lo utiliza en postres o dulces, principalmente se lo de gusta crudo, gran parte de su fécula es convertida en azúcar.

### **2.2. Exportación**

La exportación es una actividad que permite que un bien o servicio sea comercializado e internacionalizado para el mejoramiento de un mercado, se lo realiza mediante un servicio prestado enviado fuera del territorio nacional, considerándose así, que puede ser un bien o servicio que se lo vende a un país extranjero.

Para Reina, “La exportación de productos es una estrategia de supervivencia empresarial” (Reina Valle, 2016, p. 621), en el caso de las compañías bananeras o empresas bananeras que

se dedican a la exportación, debe adaptarse su producto acorde a los estándares de calidad que le permitan ingresar de manera exitosa al mercado extranjero.

FIGURA 1. Evolución exportaciones de banano



FUENTE: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

En el cuadro anterior se demuestra que a partir del año 2007 al 2014, la evolución de exportación de banano se ha mantenido estable, generando el ingreso de divisas en el país y fortaleciendo la matriz productiva.

### 2.3. Países que exportan Banano

Según las autoras Quintero & Rosales “Las expectativas de los productores y consumidores sobre el comportamiento del mercado” (Quintero Rizzuto & Rosales, 2014, pp. 300-301), son varios los países que producen banano, pero es más extensa la necesidad de los consumidores, que han permitido que se posesionen en el mercado diferentes países, con industrias de mejor calidad.

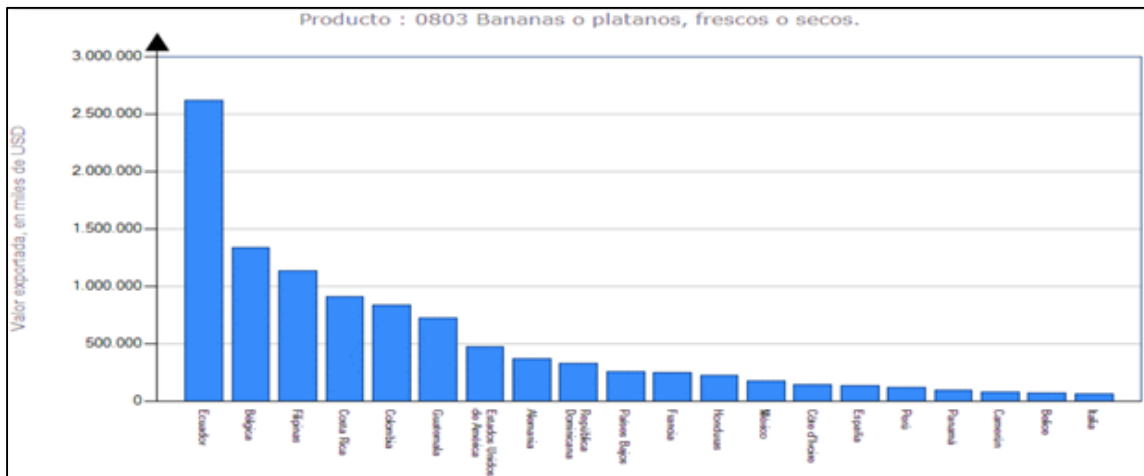
Por lo tanto, la exportación de banano se considera un mercado formidable para las compañías exportadoras, cada año las exportaciones van en ascenso, porque el banano es una

fruta muy consumida en todos los continentes, existen plantaciones al menos en 170 países, pero sólo 10 países se destacan por la exportación de este producto.

Según la información otorgado por Freshplaza, se clasifican así:

10. Países bajos con un 253.6 millones de dólares, 9. República Dominicana con el 331,6 millones de dólares, 8. Alemania 367 millones de dólares, 7. Estados Unidos de América 470,2 millones de dólares, 6. Guatemala representa el 721,4 millones de dólares, 5. Colombia 835,5 millones de dólares, 4. Costa Rica es el 90,7 millones de dólares, 3. Filipinas 1.100 millones de dólares, 2. Bélgica es un 1.300 millones de dólares, 1. Se encuentra Ecuador con 2.6000 millones de dólares, se evidencia que Ecuador es el primer exportador de banano, reconociendo que la fruta ecuatoriana es la más atractiva para el mercado extranjero (FRESHPLAZA, 2014)

FIGURA 2. Países que exportan banano



FUENTE: FRESHPLAZA

## **2.4. Mercado ecuatoriano**

Para Martínez & otros “El Ecuador se encuentra entre los primeros países productores y exportadores de banano a nivel mundial” (Martínez, Lapo Calderón, Pérez Rodríguez, Zambrano Cabrera, & Maza Valle, 2015, p. 17) , Ecuador desde sus inicios republicanos se consolida como un país productor de banano gracias a su sistema climatológico, además de su suelo, permitiéndose ser reconocido como productor y exportador bananero a nivel global.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP), ayuda a la implementación de normativas para obtener las certificaciones internacionales de exportación Global GAP, orgánicas y ambientales, mediante este proceso permitirá a los productores una sostenibilidad económica y social, para ser competitivos en el mercado, porque a mayor demanda del cliente, se debe mejorar la calidad de servicio.

Según datos de MAGAP el sector bananero genera en promedio 2 a 2.5 millones de empleos directos e indirectos, incluido el rubro de campo y empaque. Se destaca que a partir del año 2010 se creó una ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano y otras Musáceas afines (ley del banano), con el objetivo principal de regular la relación en el negocio bananero entre los productores, comercializadores y exportadores, por medio de la firma de contratos de compra de la fruta con el precio mínimo acorde a los tipos de caja.

### **2. 4.1. Puertos ecuatorianos**

La definición principal de puerto, lo sintetizan los autores Fedele & Domínguez “Los puertos tienen de más espacio para sus expansivas actividades de tráfico comercial” (Fedele &



Domínguez Roca, 2015, p. 3), los puertos son considerados como la puerta para el comercio internacional y nacional para un país, le permite a los productores expandir sus negocios con una visión competitiva.

Ecuador, está cerca con el océano pacífico, y en litoral se encuentran seis puertos, que se han convertido en especialistas de sus actividades exportadoras, en Puerto Bolívar es netamente bananero y cacaoero; puerto de Guayaquil es de carga general de exportación e importación; Manta es turístico y pesquero; puerto de San Lorenzo es para transportar madera, y por último Esmeraldas tiene un puerto con especialidad en petróleo y carga general.

Puerto Bolívar, tiene su ubicación en el sur del país, muy cerca al país peruano, se encuentra formado por la isla Jambelí y el continente, convirtiendo el acceso en directo y protegido. El puerto cuenta con un espigón de dos atracadores de 130 metros longitudinales, y su ancho es de 30 metros con un calado de 12.5 metros en la marea más baja, su muelle se sitúa en la ribera del estero permitiendo el atraco de 2 buques de hasta 20.000 TPM. Las instalaciones del terminal marítimo, están aptas para barcos de calado importantes, permitiendo la exportación de la fruta para la que está especializado el banano, en su área trabajan cerca de 90 empresas.

Puerto de Guayaquil, es el primer puerto nacional para el movimiento de carga del comercio internacional, considerando que maneja el 70% total de las exportaciones e importaciones, su ubicación es en el golfo de la misma ciudad, localizando sobre un brazo de mar, el área totalizada del puerto es 95 km<sup>2</sup>, contando con 8 atracaderos de carga general, 1 contenedor y muelle con carga a granel.

Puerto de Manta, este puerto es considerado como el mejor del país, ubicado a 25 millas de la ruta de tráfico internacional al mar abierto, contando con tan solo 4 atracaderos, con una profundidad de 13 metros en los muelles 1 y 2. Este puerto tiene 7 tipos de carga, pasajeros, contenedores, vehículos, graneles líquidos y sólidos, productos de pesca fresca, congelados y en conserva, papel. Actualmente, el puerto es de manejo estatal.

Puerto de Esmeraldas, se encuentra al norte del país, junto a la desembocadura del río Esmeraldas, cuenta con dos muelles que presenta una seguridad total para sus exportaciones e importaciones.

Puerto de Balao, ubicado al sur del país, cerca de territorio peruano, su ubicación es entre la isla Jambelí y el continente, el acceso es protegido, considerado como un eje para el desarrollo de la provincia de El Oro, el puerto cuenta con el primer Sistema de Gestión Ambiental en la Cuenca del Pacífico suramericano.

Puerto de San Lorenzo, ubicado en la provincia de Esmeraldas, más cercano al canal de Panamá que los demás puertos ecuatorianos.

## **2.5 Mercado suizo**

El mercado del país europeo es diverso, pero el banano es considerado como la fruta más apetecida por sus habitantes, aproximadamente 15.000 cajas de fruta bananera se venden semanalmente, llegando a costar seis bananos \$2.

Según Vargas & Sierra, “estos demandantes son personas que están preocupadas por su salud” (Arias Vargas & Rendón Sierra, 2015, p. 204), este mercado europeo exige un

producto de calidad, por esta razón se genera la comercialización del producto, al ver que la fruta cumple con sus expectativas.

Para que exista la negociación de banano entre dos países, la fundación MAX HAVELAAR, es la conexión directa entre productores del país sudamericano y los consumidores suizos. Se logra entrar al mercado suizo, en marzo de 1997, con 3000 cajas de fruta, y en la actualidad ha mejorado tanto la exportación que se llega hasta 15000. Los consumidores son muy exigentes, por tales razones, el banano debe pasar por lo sumo de cinco manos, saliendo de los productores a los puertos ecuatorianos para luego ser enviados vía marítima, así el importador europeo paga por caja siete dólares, de los cuales \$1.75 se destinan para obras comunitarias.

En cuanto a las mercancías que llegan a Suiza, no existen importaciones prohibidas de manera formal, pero, el país europeo si aplica una gama extensa de restricciones, cuotas u otras regulaciones a los productos que no desean. Por lo tanto, las licencias de importación son requeridas para los productos que presenten un riesgo para el país, porque ellos buscan es proteger la producción local de agricultura y en otros casos son medidas de control que el estado ejecuta. Para la protección del sector agrícola, el estado presenta restricciones que incluyen para el ganado, carne, leche, productos lácteos, frutas, verduras frescas, flores en algunas estaciones, cereales, vino, jugo de uvas.

### **2.5.1 Puertos suizos**

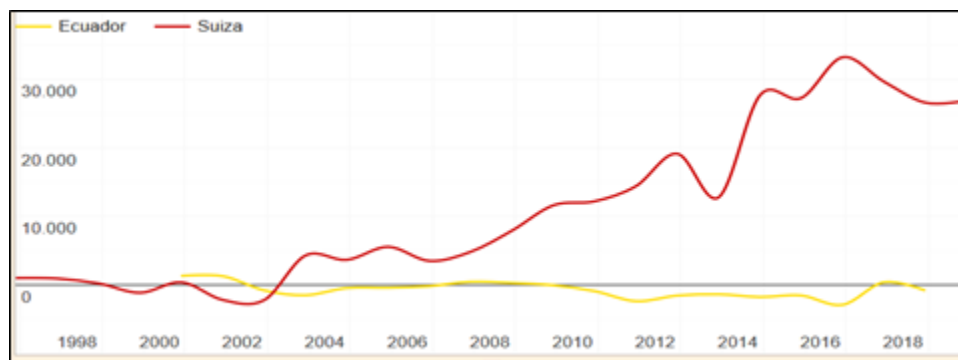
Suiza es un estado federal, tiene la ubicación en Europa occidental, no cuenta con salida al mar, por tal razón, las conexiones portuarias las realiza mediante el río Rin. En este río, la fuente brota en los Alpes suizos, frontera natural que une Suiza, Alemania y Francia. Pero,

el río solo es navegable desde el Puerto Fluvial de Basilea, convirtiéndose en el centro principal de trasbordo de la navegación en territorio suizo, porque aquí se embarcan y descargan los productos. Suiza, de acuerdo a su ubicación geográfica no cuenta con puertos marítimos, se podría considerar al puerto de Rotterdam de Holanda, como la entrada marítima a Suiza, porque desde aquí es reexpedida la mercancía hacia Zúrich, Ginebra y Basilea, por vías fluviales, terrestres o férreas.

## 2.6. Balanza comercial de Ecuador y Suiza

Suiza es una oportunidad de negocios estratégicos y aliado esencial para Ecuador, generándose un mercado internacional que demanda calidad en los productos ecuatorianos, las empresas bananeras son las encargadas de satisfacer las demandas comerciales, gracias a los acuerdos del grupo (EFTA) que tiene Ecuador.

FIGURA 3. Balanza Comercial Ecuador - Suiza



FUENTE: DATOSMACRO.COM

## 2.7. Unión Europea y grupo EFTA

Los autores Martínez & otros consideran que “la Unión Europea sigue siendo después de los Estados Unidos el motor principal de aportaciones monetarias en materia de prevención de

conflictos” (Martínez Garnelo y Calvo, 2014, p. 3), la Unión Europea cubre la mayor parte del continente europeo, se considera un miembro fundamental de la Organización Mundial de Comercio, permitiéndose considerarla como la primera potencia comercial de todas las naciones.

Cabe recalcar que Suiza, no pertenece a la Unión Europea, pero hay que tener presente que este país ha tenido negociaciones importantes y trascendentales con la (UE), creándose como primer acuerdo a la libre circulación del transporte aéreo, y por carretera. La finalidad principal de estas negociaciones es netamente económica además de permitirle la integración, porque más del 70% de las exportaciones son en base al reglamento de la Unión Europea.

Grupo EFTA, es un acuerdo Europeo de Libre Comercio, se creó en el 1960, los países que la conforman son Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Luego se unen los países de Finlandia, Islandia y Liechtenstein. El principal objetivo de este grupo es la expansión económica y mejorar su estabilidad financiera de cada uno de los países que lo conforman.

En el año 2018, se firma un Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre la República Ecuatoriana y los Estados que conforman dicho grupo, permitiendo que sea algo positivo para los dos países, porque se genera un instrumento que facilita el comercio y las inversiones de los mismos.

## **2.8. Preferencias Arancelarias**

Los aranceles “facilitan la regulación de las importaciones nacionales” (Castro Castell, Ojeda Pérez, Sánchez Murillo, ReyesOspina, & Rodríguez Núñez, 2016, p. 135), se debe

denotar que los aranceles se convierten en herramientas principales para las negociaciones entre países.

TABLA 1. Aranceles Suizos

Umbral de Aduanas (requieren aranceles)	No es facturador, cuando el monto de los derechos aduaneros y del IVA a la importación es menor a 5CHF.
Aranceles promedio (sin contar productos agrícolas)	5,5 de los impuestos son específicos más que “ad valorem”, el impuesto varía según el producto importado.
Productos sujetos a aranceles más elevados	Productos agrícolas (30%), obtenidos por medios biotecnológicos.
Productos sujetos a aranceles menos elevados	Los países pobres exportan sus bienes a Suiza sin pago de aranceles ni cuotas aduaneras.
Clasificación Aduanal	Sistema Armonizado es utilizado para los tramites
Método de pago de aranceles	Es en la oficina Suiza de Aduanas

Método de cálculo de aranceles	Los aranceles son pagados en francos suizos (CHF) calculado sobre la base del peso, o sobre otro método por unidad, metro o litro. El peso bruto sujeto incluye el peso real de la mercancía y su empaquetado.
Impuestos a la importación (excluyendo los impuestos de consumo)	Impuestos ambientales cobrados como cánones pagados por adelantado para la eliminación de desperdicios tanto del importador como del exportador incluidos en el precio de venta.

Fuente: Autor: Diego Medina

## 2.9. Barreras Arancelarias y No Arancelarias

El autor Baena manifiesta que los aranceles “suelen ser en promedio más altas en economías en vías de desarrollo” (Baena Rojas, 2018, pág. 543), Se entiende que las barreras arancelarias son las que impiden el ingreso de mercancías o servicios a una nación determinada. Porque mientras más elevado sea el valor de los aranceles de una mercadería, mayor es la complicación del acceso. En Suiza, su gobierno es el encargado de regular la exportación, importación y el tránsito de productos sea para uso civil o militar.

Las barreras no arancelarias, son consideradas por la autora Lozano como “medidas de política comercial diferentes a las medidas comunes” (Lozano, 2017, p. 225), estas medidas



no arancelarias son vistas como barreras de protección que pueden llegar a restringir el ingreso de una mercancía a alguna nación.

### **2.9.1 Requisitos para exportar**

- Poseer registro único de contribuyentes RUC
- Registrarse en la página Web del servicio nacional de Aduana del Ecuador
- Tener el certificado de firma digital o TOKEN, por parte del Banco Central o Security Data
- Registrarse como EXPORTADOR en la página de Ecuapass y aquí se realizan las siguientes actividades:
  - Actualizar datos
  - Crear usuario contraseña
  - Aceptar políticas de uso
  - Registrar firma electrónica

### **2.9.2 Declaración Aduanera Única**

Esta declaración es presentada de forma física y electrónica por parte de la empresa exportadora. O por parte del agente de aduanas de la misma, el plazo mínimo son 30 días laborables después de la embarcación rumbo al país europeo, pero antes del embarque de la mercancía se presenta la orden de embarque de la fruta.

### **2.9.3. Documentos de acompañamiento**

Se debe tener constancia la documentación de:

- Conocimiento del embarque Bill of Lading, original

- Factura comercial (original)
- Certificado de origen
- Autorización previas

#### **2.9.4. Certificados**

- Primera Fase: Registrarse en el Ecuapass

Página Web <https://portal.aduana.gob.ec/>, registrarse como exportador, como solicitud de uso y con firma electrónica

- Segunda Fase: Generación de la declaración juramentada de origen

En Ecuapass, en ventanilla única, se selecciona “elaboración declaración juramentada de origen”, generándose DJO.

- Tercera Fase: Generación certificado de origen

Este certificado lo otorga el ministerio de industrias y productividad, garantizando la calidad de la fruta.

#### **2.10. Incoterms**

Moreno considera que los incoterms “son usados en la negociación para dirimir obligaciones en la compra venta internacional” (Moreno Yebra, 2015, pág. 570). Estos Incoterms son medidas en el contrato compra-venta internacional para poder realizar la negociación. También, son costes de transigencia comerciales, reflejando el transporte de mercancías internacionales a utilizar.

## Incoterms a utilizar para el proyecto de exportación: FOB

FIGURA 4. Incoterms FOB



**FUENTE: EL AUTOR DIEGO MEDINA S.**

El Incoterms FOB, tiene como obligación para el vendedor, la entrega de mercancía con empaquetado y embalaje, también considera el transporte interior en el país de origen, al igual que el despacho de aduanas en origen y todos los gastos necesarios de la salida. Mientras, las obligaciones del comprador son el pago total del producto, de los aranceles, el seguro, cubrimiento de gastos de llegada, flete internacional, además del transporte interior y despacho de aduana en el país de destino.

### 3. CONCLUSIONES

- Ecuador, posee características geográficas y climatológicas que permiten la producción del banano, generando una alta demanda del producto a nivel internacional, durante toda la época del año, principalmente al país sueco.
- La empresa EICFAR, con su representante legal debe adquirir todos los conocimientos acordes a las normas aduaneras, administrativas y legales vigentes, además de otros aspectos de comercialización en el país destinatario, para que se genere una negociación exitosa.
- Uno de los pasos para exportar es emitir certificaciones, obteniéndolos con el registrado en ECUAPASS, presentando la Generación de la declaración juramentada de origen y la generación de certificado de origen.
- El Incoterms a utilizarse es FOB, porque este permite que se realice la negociación internacional mediante vía marítima, y permite que ambas partes cumplan con sus obligaciones.

## 4. Bibliografía

- Arias Vargas, F. J., & Rendón Sierra, S. (2015). Modelos descentralizados de comercialización agropecuaria como estrategia para la inclusión social en Colombia: el caso Exofruit SAS. *Scientia Agropecuaria*, 201-209.
- Baena Rojas, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 543-562.
- Brenes-Gamboa, S. (2017). Parámetros de producción y calidad de los cultivares de banano FHIA-17, FHIA-25 y Yangambi. *Universidad de Costa Rica*, 1-15.
- Castro Castell, O., Ojeda Pérez, R., Sánchez Murillo, L. F., Reyes Ospina, N. A., & Rodríguez Núñez, K. V. (2016). Análisis de las políticas de comercio exterior en Colombia para disminuir el ingreso demercancías del sector textil y calzado provenientes de China. *VIA IURIS*, 127-146.
- Chicaiza Villalba, R., Lastra Vélez, J., & Yáñez Velásquez, J. (2014). La marca país: su origen y evolución, caso Ecuador. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 173-187.
- Fedele, J., & Domínguez Roca, L. J. (2015). Puerto y ciudad. *Revista Transporte y Territori*, 1-15.
- Lozano, A. R. (2017). LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS, COMO DIFICULTAD A SUPERAR PARA EXPORTAR A CANADÁ POR PRODUCTORES COLOMBIANOS. *Logos, Ciencia & Tecnología*, 221-234.
- Martínez Garnelo y Calvo, G. K. (2014). La Política Exterior de la Unión Europea. Balance del Tratado de Lisboa en materia de Prevención de Conflictos. *Nómadas*, 1-23.
- Martínez, O., Lapo Calderón, B., Pérez Rodríguez, J., Zambrano Cabrera, C., & Maza Valle, F. (2015). Mecanismo de gelatinización del almidón nativo de banano exportable del Ecuador. *Revista Colombiana de Química*, 16-21.
- Moreno Yebra, F. (2015). La relevancia del Derecho Aduanero en la actividad financiera del Estado: Reflexiones. *Nova Scientia*, 560-576.
- Quintero Rizzuto, M. L., & Rosales, M. (2014). El mercado mundial del café: tendencias recientes, estructura y estrategias de competitividad. *Visión Gerencial*, núm. 2, 291-307.
- Reina Valle, R. (2016). Productividad de recursos humanos, innovación de producto y desempeño exportado. *Una investigación empírica*, 619-641.