



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

GUÍA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN
DE PRODUCTOS EN CONSERVA DE LA EMPRESA EXVEFRUZA HACIA
EL MERCADO ITALIANO

LARGO PINZON JEFFERSON PATRICIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

GUÍA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS EN CONSERVA DE LA
EMPRESA EXVEFRUZA HACIA EL MERCADO ITALIANO

LARGO PINZON JEFFERSON PATRICIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

GUÍA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
PRODUCTOS EN CONSERVA DE LA EMPRESA EXVEFRUZA HACIA EL
MERCADO ITALIANO

LARGO PINZON JEFFERSON PATRICIO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ZAMORA CAMPOVERDE MICHAEL ANDRES

MACHALA, 03 DE DICIEMBRE DE 2020

MACHALA
03 de diciembre de 2020

Titulación

por Jefferson Largo

Fecha de entrega: 20-nov-2020 03:16p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1452597781

Nombre del archivo: Caso_PracticoJeffersonSEGUNDO.docx (974.21K)

Total de palabras: 6801

Total de caracteres: 38021

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

El que suscribe, LARGO PINZON JEFFERSON PATRICIO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado GUÍA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS EN CONSERVA DE LA EMPRESA EXVEFRUZA HACIA EL MERCADO ITALIANO, 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.

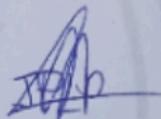
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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, 03 de diciembre de 2020



LARGO PINZON JEFFERSON PATRICIO
0704415504

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado para toda mi familia que son las personas que han estado junto a mí siempre, a todos mis amigos y personas que me han apoyado a lo largo de toda mi carrera universitaria, y a mi abuelita que ya no se encuentra con nosotros pero que siempre está en mi corazón.

Largo Pinzón Jefferson Patricio

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primeramente a Dios que me ha permitido llegar a esta instancia, por las bendiciones que ha derramado sobre mí, así mismo quedo muy agradecido con mis padres y toda mi familia porque me apoyaron en el transcurso de toda mi carrera y a lo largo de mi vida, en tercer lugar a Marelys quien estuvo conmigo en el transcurso de mi carrera universitaria apoyándome y dándome su comprensión y amor, y por último a mis docentes y compañeros de quienes he aprendido mucho y he compartido gratos momentos que recordaré siempre.

Largo Pinzón Jefferson Patricio

RESUMEN

Las exportaciones a la Unión Europea conllevan una gran tarea, responsabilidad y gestión por parte de las empresas exportadoras, actualmente el Ecuador goza de un acuerdo comercial multipartes que ha incentivado a la internacionalización y crecimiento de la oferta exportable en las empresas, que buscan grandes oportunidades en el exterior.

En el presente caso práctico se desarrolla una Guía logística de exportación para la comercialización de productos en conserva de la empresa Exvefruzza hacia el mercado italiano, país con quien Ecuador tiene un acuerdo comercial que libera el pago de aranceles a los productos agroindustriales.

Se establecen los requisitos que debe cumplir una empresa previa a una exportación, la gestión documental en la etapa de pre embarque, la gestión administrativa, operativa y trámites aduaneros que se deben realizar por ambas partes de la negociación, para que el producto llegue en buenas condiciones hacia el destino final.

Para realizar la investigación y darle rigor teórico al presente caso, se recurrió a consultar en páginas oficiales de instituciones del estado y de organismos internacionales como: la Unión Europea, Instituto de promoción de exportaciones e inversiones del Ecuador, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, Banco Central del Ecuador, Fedexpor y artículos de diferentes revistas científicas. El método empleado en la investigación es el exploratorio.

Palabras clave:

Logística, Gestión Documental, Barreras Comerciales, Exportación.

ABSTRACT

The exports to the European Union entail a great task, responsibility and management on the part of exporting companies, currently Ecuador enjoys a multiparty trade agreement that has encouraged the internationalization and growth of the exportable supply in companies, which are looking for great opportunities growth.

In the present practical case, an export logistics guide is developed for the commercialization of canned products from the Exvefruzza Company to the Italian Market, a country with which Ecuador has a commercial agreement that frees the payment of tariffs on industrial products.

The requirements that a Company must meet prior to an export are established, the document management in the pre-shipment stage, the administrative and operational management and customs procedures that must be carried out by both parts of the negotiation, so that the product arrives in good condition towards the final destination.

In order to carry out the investigation and give theoretical rigor to the present case, it was resorted to consulting the official pages of State Institutions and International Organizations such as: the European Union, The Institute for the Promotion of Exports and Investments, The National Customs Service of Ecuador and articles of different Scientific Journals. The method used in the investigation is the exploratory.

Keywords:

Logistics, Documentary Management, Commercial Barriers, Export.

ÍNDICE	
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
1. INTRODUCCIÓN	7
2. DESARROLLO	8
2.1. Logística	8
2.2. Exportación	8
2.3. Producto: Conservas (vegetal)	9
2.4. Mercado Italiano	9
2.4.1. Tendencia del consumidor.....	10
2.4.2. Relaciones y comunicación en los negocios	10
2.4.3. Estructura y estilo de gestión	10
2.4.4. Desempeño Logístico	10
2.4.5. Exportaciones de productos tradicionales durante el 2019 y 2020	11
2.4.6. Balanza Comercial entre Ecuador e Italia 2015-2020	12
3. CASO PRÁCTICO	13
3.1. CASO	13
3.2. Pregunta	13
3.3. Partida Arancelaria. (Vegetales en conservas)	14
3.4. GESTIÓN DOCUMENTAL	14
3.4.1. Requisitos para registrarse como exportador en el Ecuador:.....	14
3.4.2. Documentos utilizados para exportar a Italia:	14
3.4.3. Documento de embarque BL.....	14
3.4.4. Factura Comercial	15
3.4.5. Lista de empaque.....	15
3.4.6. Declaración aduanera de exportación DAE	15
3.4.7. Certificado de origen.....	15
3.4.8. Etapa de pre embarque	16
3.4.9. Etapa de post-embarque.	16
3.4.10. Normas de Origen	16
3.5. GESTIÓN ADMINISTRATIVA	17
3.5.1. Requisitos para comercializar en Italia	17
3.5.2. Régimen Aduanero	18
3.5.3. Agencia Naviera	18
3.5.4. Transporte interno.....	18
3.5.5. Terminal CUT OFF	18
3.5.6. Documento de transporte	19
3.5.7. Barreras Comerciales.....	19
3.5.8. Acuerdos Comerciales	19
3.5.9. Cuotas Contingente.....	20

3.5.10.	Formas de Pago	20
3.5.11.	Cartas de crédito:	21
3.6.	GESTIÓN OPERATIVA	21
3.6.1.	Modos y medios de transporte internacional	21
3.6.2.	Incoterms	22
3.6.3.	CIF-Coste, seguro y flete	22
3.6.4.	Costos de exportación.....	23
3.6.5.	Gasto administrativo	23
3.6.6.	Gasto comercial	23
3.6.7.	Costo financiero.....	23
3.6.8.	Derechos de aduana	24
3.6.9.	Puerto y ciudad de destino	24
3.7.	GESTIÓN ADUANERA EN AMBOS PAÍSES	25
3.7.1.	Documentos que debe presentar el importador para el despacho de aduana en Italia.	25
3.7.2.	Sistema Generalizado de preferencia arancelaria	26
3.7.3.	Licencia de Importación (país Italia).....	27
4.	CONCLUSIONES:	28
5.	BIBLIOGRAFÍA:	29

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Indicadores de la Republica de Italia.....	9
Tabla 2.	Desempeño logístico de Italia y Ecuador.....	11
Tabla 3.	Productos exportados de Ecuador a Italia.....	12
Tabla 4.	Documentos de exportación.....	14
Tabla 5.	Días que tardan las agencias navieras que prestan servicios en el país, para transportar mercancías a los diversos puertos italianos.	24
Tabla 6.	Documentación solicitada en Aduana del Ecuador.	26

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Balanza comercial no petrolera millones USD.....	13
Gráfico 2.	Incoterms 2020.....	22
Gráfico 3.	Naviera para el transporte internacional de mercancías.	25

1. INTRODUCCIÓN

La logística en las negociaciones internacionales cumple con un rol clave y estratégico, para el éxito en el proceso de producción y exportación de las empresas, generalmente en muchas actividades humanas y en toda actividad económica hay un proceso logístico, de ahí la importancia de poder gestionar cada actividad del proceso productivo de manera eficiente y oportuna, para obtener el mayor de los beneficios para el comprador y vendedor.

La globalización promovió desarrollo al mundo, pero también exigencias y retos para las empresas que tengan como objetivo establecerse y competir en el mercado, por tal motivo deben estar a la vanguardia del progreso, mejorando sus sistemas productivos y toda la cadena logística para ofrecer un producto o servicio de calidad, y satisfacer las necesidades de los clientes.

Para realizar un proceso de exportación exitoso, las empresas deben cumplir con las exigencias y normativas legales del país de destino, tomando a consideración los acuerdos comerciales vigentes, para acogerse a los beneficios y preferencias arancelarias.

El Ecuador es un país que tiene que trabajar mucho para mejorar la logística en la cadena productiva, actualmente con la recesión económica que enfrenta el país, la caída del precio del petróleo y debido al endeudamiento externo, el principal rubro de ingresos al país son las exportaciones de productos agrícolas, productos pesqueros, agroindustria.

Existe una gran oportunidad de crecimiento y desarrollo para las empresas ecuatorianas por el acuerdo comercial firmado con la Unión Europea, así como el recientemente acuerdo firmado con los países del Efta: Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. De esta forma el Ecuador tiene acceso libre de aranceles a la exportación e importación desde y hacia los países europeos que es un mercado con alto poder adquisitiva.

La empresa “EXVEFRUZA” se dedica al cultivo y producción de vegetales en conserva, y tiene como objetivo exportar sus productos hacia Italia quien es miembro de la Unión Europea, por lo tanto se realizará un trabajo de gestión documental, administrativa, operativa y aduanera para cumplir con todas las formalidades exigibles

por Italia y de esta manera garantizar la recepción de la mercancía en óptimas condiciones y en el menor tiempo posible.

Para realizar el presente trabajo, se acudió a la búsqueda de la información en fuentes primarias y secundarias tales, como artículos científicos, sitios web de instituciones de estado como son: Proecuador, Comisión de Unión Europea, SENA, para así garantizar la veracidad y carácter investigativo del caso práctico, y el método empleado para el desarrollo del caso es el exploratorio.

2. DESARROLLO

2.1. Logística

Es el proceso de gestión empresarial que se lleva a cabo para el manejo eficiente de los recursos y del tiempo, desde el contacto con los proveedores de materia prima, hasta que el producto final llega a manos del consumidor.

Esta gestión dependerá de la naturaleza del producto ya sea un bien o servicio, “la función de logística dentro de las empresas que efectúan comercio internacional ha adquirido una gran relevancia dentro del manejo forma competitiva de su cadena de suministros” (López Rodríguez, Moreno Martin, & Vidal Cañas, 2018).

En la actualidad el proceso logístico toma un rol muy importante en el éxito empresarial, debido a que para realizar negocios internacionales se debe gestionar varios aspectos como son trámites documentales, operativos de transporte y el realizar estas actividades de manera eficiente y en el menor tiempo da un valor agregado a la empresa y le otorga competitividad.

“Esta actividad comprende el estudio integrado de funciones básicas de la organización, como la gestión de aprovisionamientos, la gestión de producción y la gestión de distribución” (Gonzales, 2016).

2.2. Exportación

Transacción de mercancías o servicios que se realiza entre países cambio de un valor monetario, esta operación se realiza respetando la normativa comercial y legislativa de ambas partes.

“Esta actividad puede ser realizada tanto por una persona de nacionalidad ecuatoriana como extranjera, mientras sea residente en el país, ya sea en carácter de personas natural o jurídica” (SENA, 2017).

Son muy importantes para la sustentabilidad mundial, debido a que todos los países no son autosuficientes, y demandan de lo que otros países producen, por eso es tan importante la comercialización de productos y servicios al exterior, siendo también esta actividad la que mayores ingresos deja a los estados.

2.3. Producto: Conservas (vegetal)

Son alimentos que han sido sometidos a un envasado y conservado, para que estos mantengan sus propiedades nutritivas, forma, aroma, sea de manera cocida o cruda pero lista para el consumo.

La elaboración de conservas a partir de vegetales, pescados y carnes tiene operaciones principales que son comunes como por ejemplo el tratamiento térmico para su conservación, el consumo de agua necesario para el lavado de la materia prima o el enfriado de envases y operaciones principales características del tipo de materia prima procesada como puede ser eviscerado, pelado y picado. (Muñoz & Sanchez, 2018)

2.4. Mercado Italiano

Italia es un país con una economía fuerte entre las más desarrolladas y estables del mundo, cuenta con una elevada población de buen poder adquisitivo, lo que la convierte en un mercado atractivo para un país agroexportador como es el Ecuador.

A continuación en la siguiente tabla se indicará los principales Indicadores del país Italiano:

Tabla 1. Indicadores de la República de Italia.

Nombre Oficial	República de Italia
CAPITAL	ROMA
FORMA DE GOBIERNO	República parlamentaria
LENGUA OFICIAL	Italiano
POBLACIÓN	62,246,674 est. Julio 2018
% CRECIMIENTO POBLACIONAL	0.16% est. 2018
Km2 AREA	301,340 km2
MONEDA	Euro
PRODUCTO INTERNO BRUTO	1.9 billones est. 2017
PIB (PC)	38,200 est. 2017

Fuente: The World Factbook, <http://bit.ly/2wrLmbs>

2.4.1. Tendencia del consumidor

Actualmente la crisis económica se ha extendido mundialmente, incluso en los países desarrollados tal y como es Italia, el costo de vida se incrementó y la capacidad adquisitiva se ha reducido. Por lo cual los compradores son prudentes a la hora de realizar adquisición de productos y servicios.

2.4.2. Relaciones y comunicación en los negocios

La cultura de negocios de Italia toma el contacto visual como algo importante debido a que esto indica sinceridad. Es importante tomar en consideración algunos datos que les pueden ayudar a tener un trato más confiable con ellos como, por ejemplo: la profesión o el título que poseen, el rol dentro de la empresa, y el estar informado de datos comerciales de sus empresas marcarán la diferencia y dará un plus muy valioso para crear lazos comerciales.

2.4.3. Estructura y estilo de gestión

En Italia las empresas están organizadas por jerarquías, por tanto, las decisiones más importantes siempre las tomará el jefe superior, y las mencionadas reuniones mayormente son con el objetivo de analizar el estado comercial de la empresa.

Es una buena práctica, que después de una reunión, se resume las conclusiones y se envíen a los socios italianos para confirmación, claridad y aprobación mutua.

Es muy común que las reuniones terminen con una invitación a comer, para fomentar lazos de confianza. (PROECUADOR, 2019)

2.4.4. Desempeño Logístico

El desempeño logístico evalúa la manera en cómo se desarrollan los países en el ámbito comercial, administrativo y operativo, a continuación en la siguiente tabla se detalla una comparación de la situación logística de Italia y Ecuador

Tabla 2. Desempeño logístico de Italia y Ecuador.

Desempeño logístico	ITALIA		ECUADOR	
	PUNTAJE	PUESTO	PUNTAJE	PUESTO
LPI 2018	3.78	21	2.78	74
Eficiencia Aduanera	3.45	27	2.64	74
Calidad de Infraestructura	3.79	19	2.47	88
Competitividad de Transporte Internacional de Carga	3.66	17	2.95	65
Competencia y Calidad en los servicios Logísticos	3.77	21	2.66	84
Capacidad de seguimiento y Rastreo a los envíos	3.86	20	2.65	86
Puntualidad en el transporte de Carga	4.03	22	3.23	77

Fuente: Banco Mundial.

“Según el Logistics Performance Index publicado por el Banco Mundial en el 2016, Italia ocupa el puesto 21 en el mundo con un puntaje de 3.76 en desempeño logístico, mientras Ecuador ocupa el puesto 74 con un puntaje de 2.78” (PROECUADOR, 2018).

2.4.5. Exportaciones de productos tradicionales durante el 2019 y 2020

Los italianos son uno de los principales compradores de productos agrícolas y productos del mar desde Ecuador, los cuales se presentan a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 3. Productos exportados de Ecuador a Italia

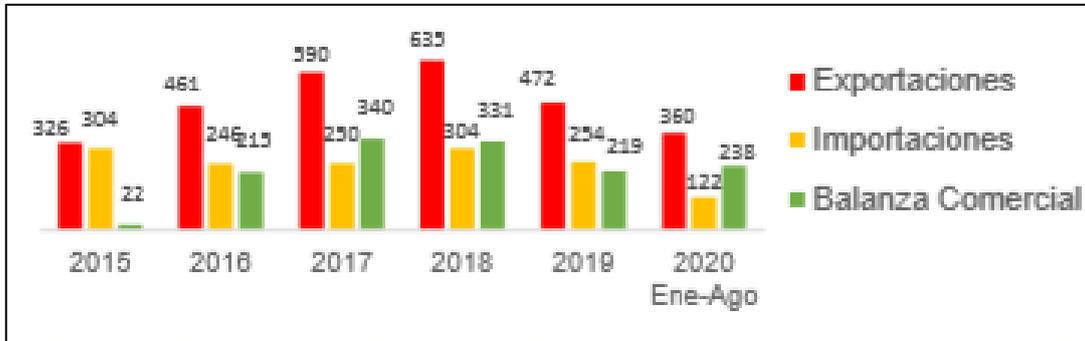
DESCRIPCIÓN	2019	2020	ARANCEL
	ENE-AGO	ENE-AGO	2020
Las demás bananas frescas tipo Cavendish	86,178	145,406	75 EUR/1000 Kg neto
Los demás langostinos género de las familia penaeidae congelados	54,634	39,515	0%
Demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados noop	21,194	30,658	0%
Lomos precocidos de atún de aleta amarilla	34,368	24,638	0%
Listados en aceite	18,260	17,892	0%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

2.4.6. Balanza Comercial entre Ecuador e Italia 2015-2020

Ecuador e Italia luego del acuerdo comercial en el 2017 intensificaron su comercio, a continuación se presenta en la siguiente tabla como se han ido desarrollando las negociaciones entre ambos países.

Gráfico 1. Balanza Comercial no petrolera millones USD



Fuente: Banco Central del Ecuador.

3. CASO PRÁCTICO

3.1. CASO:

La empresa Agrícola EXVEFRUZA S.A dedicada a la producción y cultivo de productos vegetales en conservas con su marca VEFRU:

Ha analizado formar una asociación estratégica con el supermercado Ital Foods: quien comercializa productos comestibles en el país de Italia y cuenta con una red de supermercados en el territorio italiano:

EXVEFRUZA S.A desea internacionalizarse considerando los diferentes aspectos de comercialización tales como: a) Gestión documental b) Gestión administrativa c) Gestión operativa y d) Gestión aduanera en ambos países: Usted en calidad de Gerente de Exportaciones; con conocimientos en el área de Logística y Transporte debe proponer una Guía Logística de exportación basado en los literales a) b) c) y d) ejecutando una cadena logística que le aseguren llegar con el producto a tiempo: en buenas condiciones y con la cantidad requerida.

3.2. Pregunta a resolver

Diseñar una guía logística de exportación para la comercialización de productos en conserva de la empresa EXVEFRUZA hacia el mercado italiano, de manera preliminar justifique la gestión que se debe realizar en todo el proceso logístico para garantizar la llegada del producto a país de destino.

3.3. Partida Arancelaria. (Vegetales en conservas)

En la nomenclatura arancelaria común Andina, se establece la partida arancelaria para las demás hortalizas en conservas la cual es la siguiente: **2005.99.90.00**

3.4. GESTIÓN DOCUMENTAL

3.4.1. Requisitos para registrarse como exportador en el Ecuador:

- Obtener Ruc en el SRI y la razón social.
- Obtención del Token o firma electrónica la cual otorga el Banco Central del Ecuador o mediante Security Data.
- Registro en el portal ECUAPASS para registrar la firma electrónica que servirá para transmitir la Dae, para actualizar base de datos, para regularizaciones.

3.4.2. Documentos utilizados para exportar a Italia:

Tabla 4. Documentos de exportación.

PARA EXPORTAR A ITALIA
BL
Factura comercial
Packing List
DAE
Certificado de Origen

Fuente: PROECUADOR

3.4.3. Documento de embarque BL

Este documento lo expide la agencia naviera al exportador cuando ya ha recibido la carga en el buque, lo cual el exportador tendrá que enviar al destinatario en el país de destino final para constatar que la mercancía está en rumbo y este documento es necesario para que el importador en Italia pueda realizar el despacho de aduana.

3.4.4. Factura Comercial

“Es un documento legal emitido por el vendedor (exportador) al comprador (importador) durante la transacción internacional y funciona como una prueba de la venta entre comprador y vendedor” (IContainers, 2019).

En la factura comercial se incluye varios detalles como cantidades, la forma de pago a utilizar, el Incoterm, el valor del transporte utilizado.

3.4.5. Lista de empaque

Este documento es de vital importancia en toda operación de comercio internacional, el cual debe emitir el vendedor en Ecuador, al transportista responsable de llevar la mercancía.

Esta lista sirve para garantizar al exportador que durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento que identifique el embarque completo, de esta manera y en caso de percance se podrá hacer sin dificultad alguna las reclamaciones que correspondan a la compañía de seguros. (Ceballos, 2012)

3.4.6. Declaración aduanera de exportación DAE

El operador de comercio exterior autorizado de la empresa será el encargado de realizar la DAE ingresando al portal Ecuapass con su usuario y contraseña.

La Declaración Aduanera de Exportación es un formulario en el que se registrarán las exportaciones que cualquier persona desee realizar, La DAE se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios para dicha exportación. (Guacollante, 2015)

3.4.7. Certificado de origen

Este documento será emitido en el Ecuador por la cámara de industrias de la ciudad donde se realice el proceso de producción, y a la vez donde se encuentre registrada la empresa exportadora.

El certificado de origen es aquel documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país de tal forma que los productos puedan acogerse a los

regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (Loyos, 2015)

3.4.8. Etapa de pre embarque

En esta etapa el agente de aduana u operador de comercio exterior de la empresa, debe transmitir al sistema Ecuapass la DAE, esto se realiza junto con los demás documentos de acompañamiento como factura, certificado de origen, lista de empaque. Si la DAE es aceptada en el sistema Ecuapass puede ingresar la carga al puerto, para ser despachada y asignar el tipo de aforo por parte del SENA, si el técnico operador detecta que la mercancía declarada es la misma cantidad que ingresa en los contenedores se da autorización a la salida.

El mundo actual exige cada día más que los procesos sean gestionados de forma eficiente para lograr los objetivos, por lo que este es uno de los temas más debatidos por los especialistas en lo concerniente a la gestión y mejora de los procesos, aspecto tratado por su importancia para motivar a las empresas con enfoque de procesos hacia el cliente. (Mentado & Mentado, 2019)

3.4.9. Etapa de post-embarque.

En esta etapa se procede a regularizar la DAE y así finalizar la exportación de régimen 40. El exportador tiene un plazo de 30 días desde que salió la carga del puerto, para realizar la regularización. Para realizar esta actividad se deberá enviar al sistema Ecuapass una copia de la factura comercial, así mismo la copia de lista de empaque, certificado de origen, copia no negociable de BL. Si llega a existir algún error se le notificara a la empresa mediante correo electrónico para que realicen una sustitutiva.

3.4.10. Normas de Origen

Es importante que los operadores de comercio exterior conozcan las normas de origen del país con el que van a negociar. Para que una empresa de un país beneficiario acceda a la liberación de aranceles por la exportación u importación, debe justificar la nacionalidad de las mercancías mediante el certificado de origen, caso contrario de no poder ser justificado, se aplicara el código aduanero común de la UE y se cobrará los aranceles respectivos.

3.5. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

3.5.1. Requisitos para comercializar en Italia

Dentro del país se requieren ciertos requisitos para la comercialización como la norma INEN de acuerdo al producto a comercializar, luego obtener la notificación sanitaria emitida por la entidad ARCSA. La empresa exportadora, además deberá constar con todas las certificaciones internacionales solicitadas por el mercado a exportar.

Para tener apertura en el mercado europeo se debe contar con las siguientes certificaciones internacionales:

- **ISO 9001.2015**

Esta certificación da más garantía y confianza a las empresas, debido a que para obtener el sello ISO la empresa debe cumplir una serie de normas, requisitos y protocolos en sus procesos productivos, operativos y administrativos.

- **Fairtrade**

Las certificaciones de comercio justo son muy importantes para los clientes europeos, debido que una empresa que cuenta con el sello FAIRTRADE demuestra prácticas responsables y éticas con los proveedores y trabajadores de la empresa lo cual en la cultura europea es muy significativo a la hora de elegir productos para el consumo.

El Fairtrade encierra muchas iniciativas, para encontrar la forma de construir alternativas económicas. Éstas toman como punto de partida un escepticismo compartido hacia el circuito económico convencional y proponen distintos modos de alterarlo o nuevas formas de inserción. (Staricco & Naranjo, 2018)

- **HACCP**

Esta certificación es muy importante para ingresar al continente europeo, puesto que obtenerla significa brindar un producto con inocuidad alimentaria, es decir, que todo el proceso productivo es seguro en cada etapa y el producto final no posee ningún tipo de contaminantes.

“El sistema HACCP puede aplicarse en toda la cadena alimentaria, desde el productor primario hasta el consumidor final, y su aplicación deberá basarse en pruebas científicas

de peligros para la salud humana, además de mejorar la inocuidad de los alimentos” (Siancas & Quiñonez, 2015).

3.5.2. Régimen Aduanero.

Para esta negociación se realizará el régimen 40 de exportación definitiva que consiste en:

“la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente” (SENAE, 2017).

3.5.3. Agencia Naviera

Las agencias navieras son empresas de transporte marítimo, que brinda muchas ventajas, debido a que vía marítima se puede transportar grandes cantidades de mercancía y de gran peso, es por esto que es la modalidad de mayor participación en el comercio internacional.

El exportador debe gestionar con las agencias navieras un cupo, o técnicamente conocido como Booking para que pueda retirar los contenedores de los patios de la naviera y para que se le reserve un lugar en el buque.

3.5.4. Transporte interno

Después de que la naviera entregue el Booking, se procede a retirar los contenedores para llevarlos a la empresa o lugar de acopio de los productos y posterior se traslada la mercancía al puerto de embarque con los siguientes documentos que el transportista o conductor deberá presentar para el ingreso a zona primaria:

- Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos (AISV)
- Guía de Remisión
- Carta de temperatura

3.5.5. Terminal CUT OFF

Es la hora y día límite que tiene el exportador para ingresar la mercancía al puerto y realizar el embarque, esta fecha se concretará con la agencia naviera, dependiendo en qué momento zarpa el buque del puerto marítimo.

3.5.6. Documento de transporte

Este documento es de vital importancia en el comercio internacional, comúnmente se lo llama BL o Bill Off Lading es generado por parte de la agencia naviera que se encarga de llevar la mercancía al destino final, y será requerido por el importador para gestionar el despacho en Aduana de Italia. Por lo tanto, una vez que sea embarcada la mercancía y el transportista realice la entrega del BL, el exportador procede a realizar el envío del BL y los documentos de acompañamiento, vía courier al importador en Italia.

3.5.7. Barreras Comerciales

Las barreras comerciales son medidas que toman los gobiernos para proteger la industria y la economía interna de un país, esto básicamente sucede cuando su producción local se ve afectada por el ingreso excesivo de productos desde otros países.

Las BA están dirigidas al cobro de aranceles o tarifas elevadas para la exportación e importación de productos, de esta manera el costo elevado le resta competitividad en el mercado interno y así protege la industria interna.

Las barreras no arancelarias son las medidas y exigencias técnicas como: medidas sanitarias o fitosanitarias.

El uso excesivo de medidas proteccionistas tales como las BA y BNA, pueden afectar la dinámica del comercio internacional y por ende de la economía mundial. De hecho en la actualidad se pueden evidenciar diversos sectores económicos y empresas que se ven afectados en distintos países por la aplicación excesiva de estas medidas como también por los altos niveles arancelarios sobre determinados productos. (Baena Rojas, 2018)

Desde que entró en vigencia el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea no existen restricciones para la exportación de vegetales en conservas y sus derivados

3.5.8. Acuerdos Comerciales

El 1 de Enero de 2017 entro en vigencia el acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, por lo tanto se libera de pagar impuestos en exportaciones a productos agrícolas, agroindustriales, industriales y productos del mar.

El intercambio comercial entre Ecuador y la UE ha tenido una variación positiva en los años 2016-2017 con el acuerdo comercial que reemplazo sistema anterior SGP de

preferencias arancelarias (Cevallos Villegas, Montesdeoca Rodríguez, & Cevallos Conde, 2018).

Este acuerdo comercial es muy importante para la economía ecuatoriana, puesto que tendrá la oportunidad de exportar sus productos a fuertes economías europeas lo cual trae muchos beneficios como: el incentivo al sector empresarial a que desarrollen productos con valor agregado, a que puedan crear industria, y en consecuencia crecerá la rentabilidad al estado por el ingreso de divisas.

La importación libre de aranceles ha generado la reducción de costos en aparatos electrónicos, equipos médicos, tecnología en general lo que ha incrementado la oportunidad de adquirir tales productos. Este acuerdo comercial multipartes se firmó con el objetivo de mejorar las oportunidades económicas, crear fuentes de trabajo e incentivar al desarrollo del Ecuador. Se espera que en los próximos años se desarrolle la industria y los índices económicos, como el PIB y la Balanza Comercial crezcan positivamente.

3.5.9. Cuotas Contingente

Esta modalidad se aplica a las importaciones, para proteger la industria interna de un país, de manera que el importador solo podrá ingresar a su país cierta cantidad con un porcentaje menor y si llega a sobrepasar aquella cantidad establecida, se cobraran aranceles superiores

Para vegetales en conservas no se aplican cuotas contingentes, por lo cual el importador en Italia no deberá pagar aranceles para el despacho en Aduana, por tener un acuerdo comercial con Ecuador.

3.5.10. Formas de Pago

Son las distintas modalidades que existen para realizar el pago de una negociación internacional, es importante que los directivos de las empresas sepan las alternativas que tienen para que les efectúen el pago desde otro país, deben elegir el método que les dé mayor seguridad para realizar el cobro y para eso deben analizar varios factores como: la cantidad económica, experiencias pasadas con el cliente, si existe un banco corresponsal en su país para acudir a realizar cualquier gestión.

3.5.11. Cartas de crédito:

La forma de pago es importante en la exportación, y es una de las mayores preocupaciones entre el exportador e importador por el riesgo que implica tomar un mal método sobre todo cuando es la primera vez que se hace una negociación con el cliente.

La carta de crédito es un documento comercial en muchas ocasiones utilizada como medio para asegurar el cumplimiento del pago de bienes y servicios dentro de una operación de comercio internacional, ya que al poseer reglas y procesos que se deben cumplir en un tiempo determinado por las partes que intervienen, se minimizan los riesgos en las transacciones comerciales internacionales. (Pico & Yagual Coello, 2018)

Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible. Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador. Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos. (Simbaña, 2018)

3.6.GESTIÓN OPERATIVA

3.6.1. Modos y medios de transporte internacional

Para realizar el transporte internacional de mercancías es importante el modo de distribución física para trasladar la carga de un punto de origen a un punto de destino, para movilizar la carga en buen estado (López Rodríguez, Moreno Martin, & Vidal Cañas, 2018).

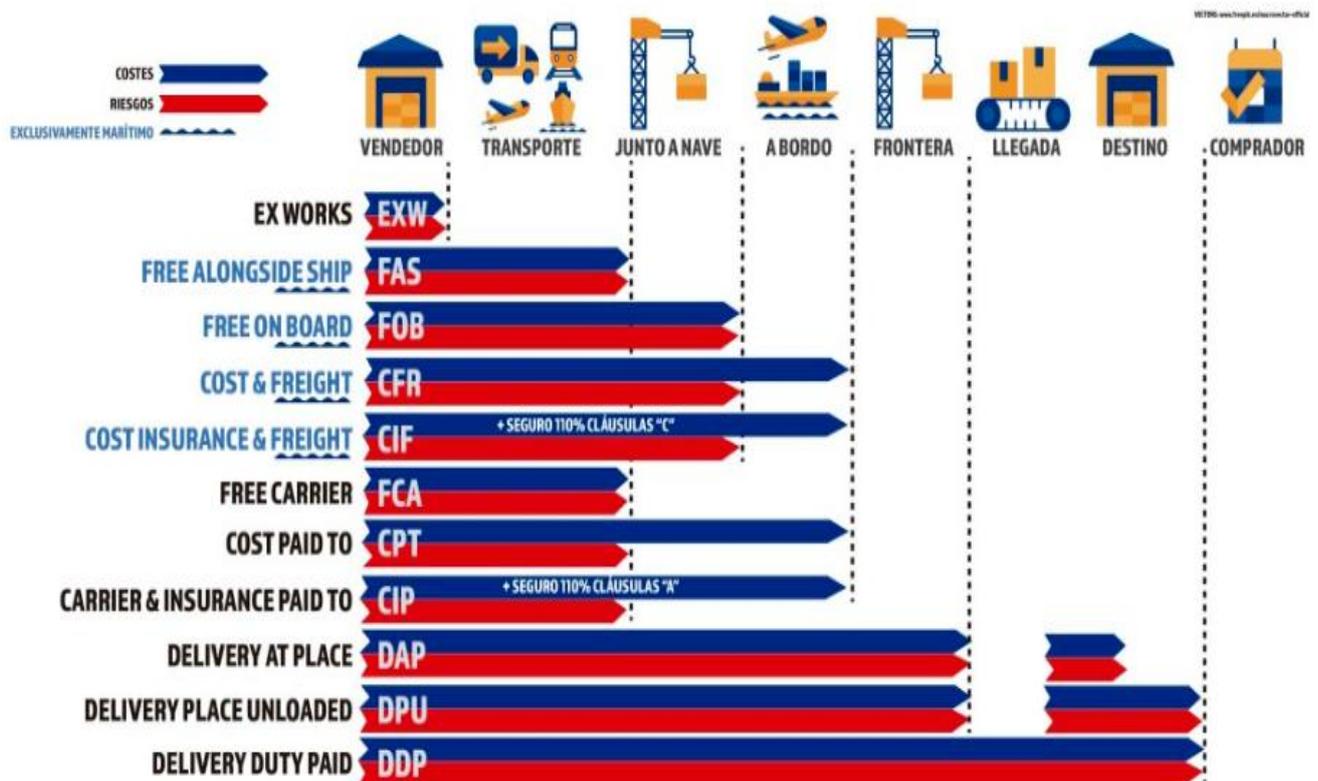
En esta ocasión se realizará el transporte de mercancías por vía marítima, mediante la agencia naviera MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY, la cual el tiempo de tránsito es de 21 días para llegar a puerto Ravenna en Italia. Se toma esta decisión por el

tipo de producto en este caso vegetales en conservas que son frágiles, por lo cual son envasados en hojalatas de aluminio esterilizadas, luego empaquetadas en caja de cartón y esta carga debe ir contenerizada puesto que son destinadas al consumo humano, por tal motivo el transporte marítimo es el más seguro para que los productos en buen estado y dentro del plazo estipulado con el importador lleguen en óptimas condiciones.

3.6.2. Incoterms

Los incoterms son términos contractuales, deben señalarse en el contrato de compra-venta internacional que negocian el exportador e importador, para determinar la responsabilidad de cada uno en el proceso de venta.

Gráfico 2. Incoterms 2020



Fuente: Intertransit

3.6.3. CIF-Coste, seguro y flete

Este Incoterms o cláusula del comercio internacional dispone que el exportador es el responsable de cubrir los gastos del transporte interno de la fábrica hacia el puerto de

embarque, la logística y los gastos del despacho de aduana en el país de origen, del contrato del seguro, del transporte hasta que llega al país de destino. Se utiliza para mercancías contenerizadas, por lo tanto es el Incoterms a utilizar en el presente caso, al tratarse de exportación de vegetales en conserva, que deben llegar en buen estado para el consumo humano.

3.6.4. Costos de exportación

Son aquellos valores que la empresa debe invertir para producir un producto terminado, desde que adquiere la materia prima, hasta que el producto llega al país de destino en este caso Italia, el Incoterms negociado va a influenciar en el costo total de exportación.

Hay que considerar que los costos de exportación estas divididos en:

3.6.5. Gasto administrativo

Son los gastos que se realizan para preparar la mercancía en las mejores condiciones y brindar el servicio de venta muy óptimo, aquí se incluye el transporte interno, agente de aduana en caso de requerirlo, almacenaje.

3.6.6. Gasto comercial

“Son los aplicables a la operación de exportación, también en este ítem se pueden incluir los derivados de la publicidad del producto en el exterior” (COMO IMPORTAR EN ARGENTINA, 2019).

3.6.7. Costo financiero

“Equivalen a los gastos que se generan en el caso de recurrir a créditos promocionales. También incluye el costo de financiación para producir el producto y para financiar su venta” (COMO IMPORTAR EN ARGENTINA, 2019).

3.6.8. Derechos de aduana

Los países miembros de la Unión Europea no pueden cobrar tasas u aranceles aduaneros a las exportaciones e importaciones realizadas con Ecuador, debido al acuerdo comercial multipartes en vigencia.

La Unión tarifaria presupone la libre circulación de las mercaderías en su interior, se trate de las originarias de los Estados miembros como de las extranjeras que hubieran ingresado por las aduanas de la Unión, abonando en caso de corresponder, los derechos establecidos en el Arancel Externo Común. (Juárez & Conde, 2015)

3.6.9. Puerto y ciudad de destino

Puerto Ravenna será el lugar de arribo de la mercancía elegido, puesto que es uno de los principales de Italia y donde arriban la mayor parte de productos agrícolas, de mar y agroindustriales originarios de Ecuador. A continuación se mostrará en la siguiente tabla las estadísticas del tiempo en días que tardan en llegar las agencias navieras hacia Italia.

Tabla 5. Días que tardan las agencias navieras que prestan servicios en el País, para transportar mercancías a los diversos puertos italianos.

AGENCIA NAVIERA	RAVENNA	CIVITAVECCHIA
MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY	21	26
HAMBURG SUD	-	24
CMA-CGM	24	26
MAERSK LINE	26	-
HAPAG.LLOYD	-	28

Fuente: Páginas de las agencias navieras.

La agencia Naviera que realizará el transporte internacional es **MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY** debido a que tarda menos tiempo en llegar a Italia.

Gráfico 3. Naviera para el transporte Internacional de mercancías.



Fuente: Ecomex

3.7. GESTIÓN ADUANERA EN AMBOS PAÍSES

Para exportar vegetales y frutas a la Unión Europea debe considerar que sus productos deben cumplir con la normativa de fitosanidad, así como adjuntar un certificado fitosanitario, aprobar las inspecciones de aduana para entrar a la UE y ser importadas por un operador registrado en un país de la Unión Europea. (PROECUADOR, 2019)

3.7.1. Documentos que debe presentar el importador para el despacho de aduana en Italia.

Una vez que el buque llega al puerto de destino el importador para poder retirar la mercancía debe gestionar el despacho de aduana, presentando los documentos legales que se solicitan a continuación:

Tabla 6. Documentación solicitada en aduana de Italia

Declaración de importación DUA: (debe emitir el importador mediante un sistema informático, información comercial, documentos, datos del transporte).
Factura comercial: (es muy importante para el despacho en Aduanas debido a que posee información crucial sobre el tipo de negociación, términos contractuales).
BL: (el importador deberá presentar este documento para constatar que es el titular de la mercancía y proceder al despacho).
Lista de empaque: (se presenta junto con la factura comercial, para brindar información más detallada sobre la mercancía importada).
Certificado de origen: (es fundamental para determinar el origen de las mercancías y proceder a liberar los aranceles, acogiéndose a los acuerdos comerciales vigentes entre los países negociantes).
Firma del contrato comercial (vendedor ecuatoriano y comprador italiano)

Fuente: (PRO ECUADOR, 2019)

Toda la documentación anteriormente señalada en la figura 7 deberá presentar el importador italiano, para proceder al despacho de mercancías, una vez que las autoridades aduaneras realizan la inspección y no detectan anomalías, y la documentación presentada es la correcta, el importador puede retirar su mercancía de zona primaria del puerto de Italia.

“La modernización aduanera concebida como función pública, cambios tecnológicos y de infraestructura tiene como propósito establecer un equilibrio entre las funciones aduaneras de control y recaudación de ingresos fiscales y la de facilitación del comercio exterior” (Reyes Real, Palos Sosa, & de Dios Martinez, 2018).

3.7.2. Sistema Generalizado de preferencia arancelaria

Hasta el año 2016 Ecuador participo del SGP con la Unión Europea, lo cual fortaleció el comercio internacional entre ambos, algunos productos ecuatorianos gozaban de privilegios arancelarios para la exportación y así mismo en importaciones, pero en años

anteriores las cifras comerciales decrecieron debido al encarecimiento de los productos ecuatorianos en el mercado europeo debido a los altos aranceles que se cobraba.

Para el año 2017 se firmó El acuerdo comercial multipartes con la UE, por lo cual el Ecuador tiene acceso a todos los países miembros del bloque comercial sin restricciones y libre de aranceles en productos industriales y el 99% en productos agrícolas.

3.7.3. Licencia de Importación (país Italia)

“Las importaciones de ciertos productos agrícolas deben ser acompañados de una licencia de importación. Para obtener la licencia el importador italiano deberá acercarse a las autoridades competentes del país de destino, así mismo pagar una fianza” (PROECUADOR, 2019).

Los productos industriales del Ecuador están libres de restricciones, así que podrá ingresar al mercado sin que el importador deba gestionar ningún tipo de licencia.

“La finalidad de las medidas restrictivas mencionadas anteriormente, responden también al objetivo que se relaciona específicamente con la reducción del déficit en la Balanza Comercial” (Pico Versoza & Coello Yagual, 2017)

4. CONCLUSIONES:

- Estudiado el caso se concluye que, para el éxito en todo proceso de exportación, es crucial que la empresa realice una óptima gestión, desde la etapa de negociación con el cliente que es por donde se empieza. Luego con la gestión documental generando la documentación y trámites respectivos para cumplir con las formalidades aduaneras y evitar sanciones o inconformidad entre las partes negociantes.
- Mejorar la logística de la empresa y cumplir con la normativa de la Unión Europea, prepara a “Exvefruzá” para consolidarse y crear nuevas oportunidades en el mercado internacional.
- La empresa Exvefruzá deberá emplear recursos financieros para realizar un correcto proceso de exportación y vender productos de calidad, en el mercado Europeo.
- El país Italiano es un mercado prometedor para establecer lazos comerciales estables y duraderos, debido a la capacidad adquisitiva de los ciudadanos, gran población, y gran demanda de productos en conservas.

5. BIBLIOGRAFÍA:

- COMO IMPORTAR EN ARGENTINA*. (2019). Obtenido de *COMO IMPORTAR EN ARGENTINA*: <https://www.comoimportarenargentina.com.ar/costos-de-exportacion-de-un-producto/>
- Ceballos, A. (11 de Septiembre de 2012). *COMERCIO Y ADUANAS*. Obtenido de *COMERCIO Y ADUANAS*: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/lista-de-empaque/>
- Guacollante, C. (23 de Mayo de 2015). *TODO COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de *TODO COMERCIO EXTERIOR*: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-exportacion-dae-por-ecuapass>
- IContainers. (12 de Marzo de 2019). *IContainers*. Obtenido de IContainers: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/factura-comercial-que-es/>
- Loyos, J. (1 de Noviembre de 2015). *TODO COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de *TODO COMERCIO EXTERIOR*: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/c-mo-obtener-certificado-de-origen#:~:text=El%20certificado%20de%20origen%20es,los%20aranceles%20que%20les%20corresponden..>
- PROECUADOR. (Abril de 2018). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-italia/>
- PROECUADOR. (21 de Junio de 2019). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-comercial-de-italia/>
- PROECUADOR. (2019). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/>
- SENAE. (2017). *SENAE*. Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/>
- SENAE. (Abril de 2017). *SENAE*. Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Simbaña, A. (6 de Julio de 2018). *COMUNIDAD TODO COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de *COMUNIDAD TODO COMERCIO EXTERIOR*: [http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/instrumentos-y-formas-de-pago-en-la-exportacion#:~:text=1\)%20Carta%20de%20cr%C3%A9dito%3A%20Promesa,exportador%2C%20contra%20la%20presentaci%C3%B3n%20de](http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/instrumentos-y-formas-de-pago-en-la-exportacion#:~:text=1)%20Carta%20de%20cr%C3%A9dito%3A%20Promesa,exportador%2C%20contra%20la%20presentaci%C3%B3n%20de)
- Baena Rojas, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 1315-9984.

- Gonzales, N. C. (2016). Presentación: transporte y logística. *Revista Transporte y Territorio. Revista Transporte y Territorio*, 1852-7175.
- Cevallos Villegas, D. M., Montesdeoca Rodríguez, E. A., & Cevallos Conde, R. D. (2018). Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea. *Revista Universidad y Sociedad*, 2218-3620.
- Juárez, H. H., & Conde, T. (2015). La importancia de las aduanas en el proceso de integración MERCOSUR. *Revista de la secretaria del Tribunal permanente de revisión*, 2304-7887.
- Muñoz, S. L., & Sanchez, R. G. (2018). El agua en la industria alimentaria. *Boletín de la Sociedad Española de Hidrología Médica*, 2528-7869.
- Mentado, P. L., & Mentado, P. B. (2019). Propuesta de procedimiento de control para mejorar el proceso de expedición y aduana en Sherritt-Cubapetróleo. *ECA Sinergia*, 2528-7869.
- Pico Versoza, L. M., & Coello Yagual, R. R. (2017). Análisis de la restricción a las importaciones del sector automotriz en el Ecuador periodo 2010–2015 y su impacto en la economía. *INNOVA Research Journal*, 2477-9024.
- Pico, L., & Yagual Coello, R. R. (2018). Cartas de crédito como medio de pago que genera confianza en el mundo de los negocios internacionales. *INNOVA Research Journal*, 2477-9024.
- Reyes Real, O. B., Palos Sosa, M. E., & de Dios Martínez, A.,(2018). La fiscalización, recaudación y facilitación del comercio exterior de la aduana a partir de su modernización: un estudio de caso. *Retos de la Dirección*, 2306-9155.
- López Rodríguez, C. E., Moreno Martin, D. V., & Vidal Cañas, J. X. (2018). Las agencias de carga y los servicios de transporte en el comercio internacional de Bogotá. *Ensayos de economía*, 2619-6573.
- Siancas, A., & Quiñonez, L. (2015). Análisis del nivel cumplimiento de prerequisites HACCP en una planta procesadora de grano de cacao, Lambayeque-Perú. *Agroindustrial Science*, 2226-2989.
- Staricco, J. I., & Naranjo, M. A. (2018). ¿Llevando justicia al comercio internacional?: Una introducción a la propuesta de FairTrade. *Trabajo y sociedad: Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas*, 1514-6871.