



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXPORTACIÓN DE CACAO CALIDAD ASE NEGOCIADO CON EL
INCOTERM ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS HACIA EL
MERCADO DE FRANCIA

CASTILLO BENAVIDES MONICA MARICELA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXPORTACIÓN DE CACAO CALIDAD ASE NEGOCIADO CON EL
INCOTERM ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS HACIA EL
MERCADO DE FRANCIA

CASTILLO BENAVIDES MONICA MARICELA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

EXPORTACIÓN DE CACAO CALIDAD ASE NEGOCIADO CON EL INCOTERM
ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS HACIA EL MERCADO DE FRANCIA

CASTILLO BENAVIDES MONICA MARICELA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

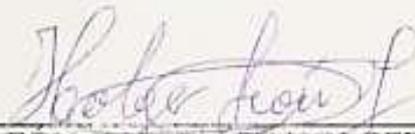
LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

MACHALA, 19 DE FEBRERO DE 2020

MACHALA
19 de febrero de 2020

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado EXPORTACIÓN DE CACAO CALIDAD ASE NEGOCIADO CON EL INCOTERM ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS HACIA EL MERCADO DE FRANCIA, 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.



LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

0701958653

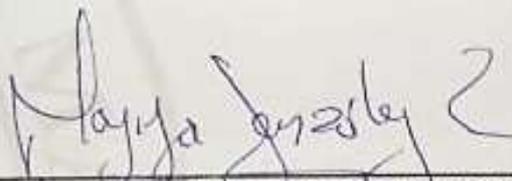
TUTOR - ESPECIALISTA 1



PERALTA MOCHA MARIA BEATRIZ

0702130600

ESPECIALISTA 2



GONZÁLEZ ILLESCAS MAYRA LISBETH

0702802919

ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: miércoles 19 de febrero de 2020 - 10:52

EXPORTACIÓN DE CACAO CALIDAD ASE NEGOCIADO CON EL INCOTERM ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS HACIA EL MERCADO DE FRANCIA

por Monica Castillo

Fecha de entrega: 10-feb-2020 06:13p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1255062818

Nombre del archivo: TRABAJO_DE_INCOTERM_DDP_MONICA_CASTILLO.docx (1.4M)

Total de palabras: 3150

Total de caracteres: 17120

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

La que suscribe, CASTILLO BENAVIDES MONICA MARICELA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado EXPORTACIÓN DE CACAO CALIDAD ASE NEGOCIADO CON EL INCOTERM ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS HACIA EL MERCADO DE FRANCIA, 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.

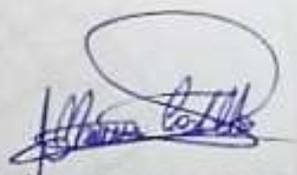
La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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.

La autora 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, 19 de febrero de 2020



CASTILLO BENAVIDES MONICA MARICELA
0704905116

DEDICATORIA

A mis adorados padres Gloria y Juan y a mis amados, esposo e hijo, Jonathan y Messiel..

AGRADECIMIENTO

Mi eterno agradecimiento a Dios por cuidarme y guiarme en cada paso, a mis padres Gloria y Juan por su infinito amor y apoyo, a mis amados Jonathan y Messiel, por su paciencia y espera, mi pequeño universo personal que ha colocado su granito de arena para ayudarme a lograr mis metas, sinceramente GRACIAS!

De manera especial a mi tutor Mg. Holger León González por su orientación y consejo para la culminación del presente trabajo práctico; a todas las autoridades y docentes de mi querida Universidad Técnica de Machala, por incubar en mí el deseo del conocimiento y la superación, por sus enseñanzas impartidas no solo para el ámbito profesional si no para la vida.

Mónica Castillo Benavides

RESUMEN

El término comercial de entrega con derechos pagados hace referencia a la obligación máxima que adquiere el vendedor sobre las mercancías que envía al exterior, que van desde los trámites en la aduana del país de origen, el transporte interno y el flete, así como todos los gastos en el puerto de salida e ingreso en el país de destino, adicionalmente debe cubrir el transporte dentro del país del importador, para hacer llegar la mercadería hasta el lugar convenido, teniendo siempre la responsabilidad a su cargo en caso de cualquier inconveniente que se suscitara.

El presente caso describe el proceso de exportar cacao de calidad A.S.E. negociado con el Incoterm entrega con derechos pagados hacia el mercado de Francia.

Para realizar la investigación se procedió a revisar bibliografía referente al tema ubicada en bases de datos como Redalyc, Scielo y Scopus, así como navegación en páginas web nacionales e internacionales para obtener información relevante y veraz acerca del problema a investigar.

PALABRAS CLAVES: Comercio Internacional, exportación, importación, aduana, mercado, incoterm, derechos arancelarios.

ABSTRACT

The commercial term of delivery with paid rights refers to the maximum obligation that the seller acquires on the goods that he sends abroad, ranging from the procedures in the customs of the country of origin, internal transport and freight, as well as all expenses at the port of departure and entry into the country of destination, additionally it must cover transport within the importer's country, to get the merchandise to the agreed place, always having the responsibility in charge in case of any inconvenience that may arise .

The present case describes the process of exporting quality cocoa A.S.E. negotiated with the Incoterm delivery with rights paid to the market in France.

To carry out the investigation, we reviewed the bibliography referring to the topic located in databases such as Redalyc, Scielo and Scopus, as well as browsing national and international websites to obtain relevant and truthful information about the problem to be investigated.

KEY WORDS: International Trade, export, import, customs, market, incoterm, tariff duties.

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	8
2. MARCO TEÓRICO	10
2.1 Comercio internacional	10
2.2 Exportación	10
2.3 Importación	11
2.4 Aduana	11
2.5 Mercado	12
2.6 Tipos de Cacao	12
2.7 Derechos Arancelarios	13
2.8 Incoterm	13
2.8.1 Exwork (En Fábrica...Lugar convenido)	14
2.8.2 FOB (Puerto de carga convenido)	14
2.8.3 CFR (Costo y Flete... Puerto de destino convenido)	14
2.8.4 CIF (Costo y flete... Puerto de destino convenido)	15
2.8.5 DDP (Entrega con derechos pagados)	15
3. DESARROLLO DEL CASO	16
3.1 Contexto o situación del problema	16
3.1.1 Proceso de negociación con Incoterm Entrega con Derechos Pagados (D.D.P.)	16
3.1.2 Precio internacional del cacao en grano	17
3.2 Costos de exportación e importación	17
3.3 Pasos para realizar una exportación desde Ecuador	19
3.4 Pasos para realizar una importación desde Francia	20
CONCLUSIONES	21
REFERENCIAS	22

INTRODUCCIÓN

Las grandes compañías internacionales que procesan productos en base de cacao reconocen el grano ecuatoriano por su sabor y aroma; otorgándole al Ecuador competitividad por la calidad de su producto, más en el ámbito productivo aún falta mucho para alcanzar un desarrollo idóneo (Romero, Fernández, Macías, y Zúñiga, 2016).

Según cifras estadísticas de ANECACAO (2019), el Ecuador exportó un total de 315.571 toneladas métricas de cacao durante el año 2018, incrementando en un 5% las exportaciones de este grano con respecto al año anterior.

Una de las variedades de cacao que en la actualidad está en auge de exportación es el denominado “arriba”, un grano fino de aroma que se produce en la provincia de los Ríos, donde campesinos mantienen la tradición de cultivar cacao de manera colectiva como pequeños productores y están logrando una gran aceptación por la industria del chocolate en mercados internacionales (Campaña, Hidalgo, & Sigcha, 2016).

En vista del reconocimiento del cacao en grano por su calidad y aroma, es importante conocer cuál sería la manera más óptima para negociar su exportación principalmente a países de la Unión Europea donde tiene gran aceptación; uno de los términos de comercio internacional (INCOTERM) más negociado por este bloque comercial es el de Entrega con Derechos Pagados (DDP), existiendo en nuestro país un limitado conocimiento de la aplicación de este Incoterm en una exportación de cacao es necesario conocer su proceso.

Por las razones anteriormente expuestas se ha visto la necesidad de establecer el proceso de exportación de Cacao calidad A.S.E. negociado con el Incoterm Entrega con Derechos Pagados en destino, para ser enviado al mercado de Francia, uno de los países con industria chocolatera que tiene excelentes relaciones comerciales con Ecuador.

Para la ejecución de la presente investigación se procedió a la revisión bibliográfica de artículos científicos, libros y tesis ubicados en bases de datos como Scopus, Scielo, Redalyc y la Universidad Técnica de Machala, también se examinaron páginas web de organismos nacionales como PROECUADOR, ANECACAO e internacionales como la OMC, CCI, TRADEMAP, MARKET ACCES MAP, importantes para llevar a cabo la construcción del marco teórico.

El uso de los métodos teóricos: analítico – sintético e inductivo – deductivo permitieron establecer el proceso de exportación de cacao calidad ASE negociado con el Incoterm entrega con derechos pagados en destino hacia el mercado de Francia.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Comercio internacional

El comercio internacional es la salida de mercancías desde la frontera de un país para ingresar a otro con la intención de generar ingresos por esta actividad (Ríos Ruiz, 2015).

Según Chosgo Tala (2016) permite que un país adquiera bienes del exterior que en el país propio no tiene la capacidad de producir o resulta muy costoso, además brinda la posibilidad de equilibrar la escasez o exceso de producción, así como contribuir al intercambio de factores productivos.

Para Acosta, Pazmiño y Cerda (2018), el comercio internacional es una fuente de conocimiento y de competitividad ya que permite el intercambio de tecnología, maquinaria y equipos para lograr tecnificación y mayor eficacia en la producción de bienes para la exportación.

Se puede identificar una coincidencia entre Ríos y Chosgo, al referirse que es la salida e ingreso de mercancías por las fronteras de un país determinado, pero cabe resaltar que Chosgo ahonda un poco más en el tema y explica las razones por la que se realiza, ya sea porque el país importador no tiene la capacidad de producir dichos bienes o porque les resulta demasiado caro producirlos, de tal manera que genera mayor competitividad.

En cambio para Acosta, Pazmiño y Cerda el intercambio de bienes y servicios entre países brinda la posibilidad de un intercambio de tecnología y tecnificación para lograr apropiarse de conocimiento y ser más productivos.

2.2 Exportación

Para lograr un crecimiento económico y generar ingresos de divisas los países optan por las exportaciones son una de las maneras más efectivas de lograrlo (Acosta, Pazmiño, y Cerda, 2018).

Según Valero, Rodenes, y Rueda (2016), las exportaciones se refieren a la capacidad que tienen los estados para producir con el afán de satisfacer las necesidades de mercados extranjeros y obtener beneficios económicos a través de estas operaciones.

Para que un país logre una mayor capacidad de adquirir bienes o servicios ya sean nacionales o extranjeros, es recomendable elevar el nivel de ingresos mediante las exportaciones (Gómez y Ramírez, 2017).

Los autores citados coinciden en que las exportaciones son una de las principales fuentes de ingresos a los países que las realizan, cabe resaltar que Ramón, Rodenes y Rueda dicen que sirve para satisfacer las necesidades encontradas en mercados extranjeros; de igual manera Gómez y Ramírez que permite al país exportador incrementar su capacidad económica de adquirir nuevos bienes o servicios, al realizar actividades de exportación.

2.3 Importación

Es una acción con fines comerciales, de comprar productos o servicios procedentes del extranjero para ser ingresados a la frontera de un país en particular, según lo definen Blum, Flores, Vallejo y Sánchez (2016).

Gómez y Ramírez (2017) dicen que las importaciones logran influenciar el comportamiento del producto interno bruto de un país en corto y largo plazo, en el primer caso, su incremento puede afectar negativamente la demanda externa y en el segundo, puede tener un efecto positivo ya que por lo general se hacen importaciones que a su vez permitirán crear nuevos productos para vender.

2.4 Aduana

Es un establecimiento del estado que facilita las operaciones de comercio exterior y está encargado del control efectivo del ingreso y salida de mercancías (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020).

Zamora (2017) considera que las aduanas han sufrido modificaciones positivas en cuanto a las actividades que se realizan, logrando la modernización tanto en el manejo,

almacenamiento y protección de las mercancías y de igual manera en los procesos de identificación y valoración aduanera; haciendo uso de equipos de alta tecnología han logrado un control más exacto obteniendo resultados óptimos en cuanto a minimizar la evasión y aumentar la eficiencia en los trámites correspondientes.

2.5 Mercado

“El mercado es visto, entonces, como un espacio especializado y segmentado” (Solís, Robles, Preciado, y Hurtado, 2017, pág. 282).

Coca (2011), dice que el mercado como un lugar donde interactúa el ser humano, en ocasiones sin llegar a ser un espacio físico; adicionalmente como sostiene Monferrer (2013) debe cumplir ciertos requisitos como la existencia de personas con necesidades insatisfechas que tengan la intención y capacidad ya sea económica o legal de satisfacerlas.

El mercado es un lugar tangible o intangible que brinda la oportunidad de relacionarse para intercambiar bienes o servicios que satisfagan las necesidades del ser humano, siempre que este tenga la capacidad de hacerlo.

2.6 Tipos de Cacao

.Según la clasificación de la Norma NTE INEN 0176 sobre el Cacao en grano específica que se clasifican en ARRIBA y CCN51 (Instituto Ecuatorino de Normalización, 2020).

Ilustración 1. Tipos de cacao en grano

NTE INEN 176		2006-10					
TABLA 1. Requisitos de calidad del cacao en grano beneficiado							
REQUISITOS	UNIDAD	ARRIBA					CCN51
		A.S.S.P.S	A.S.S.S	A.S.S	A.S.N	A.S.E	
Cien granos pesan	g	135-140	130-135	120-125	110-115	105-110	135-140
Buena fermentación (mín.)	%	75	65	60	44	26	***65
Ligera fermentación* (mín.)	%	10	10	5	10	27	11
Violeta (máx.)	%	10	15	21	25	25	18
Pizarroso (pastoso) (máx)	%	4	9	12	18	18	5
Moho (máx.)	%	1	1	2	3	4	1
TOTALES (análisis sobre 100 pepas)	%	100	100	100	100	100	100
Defectuosos (análisis sobre 500 gramos) (máx.)	%	0	0	1	3	**4	1
TOTAL FERMENTADO (mín.)	%	85	75	65	54	53	76
A.S.S.P.S	Arriba Superior Summer Plantación selecta						
A.S.S.S	Arriba Superior Summer Selecto						
A.S.S.	Arriba Superior Selecto						
A.S.N.	Arriba Superior Navidad						
A.S.E.	Arriba superior Época						
* Coloración marrón violeta							
** Se permite la presencia de granza solamente para el tipo A.S.E.							
*** La coloración varía de marrón a violeta							

Fuente 1. Instituto Ecuatoriano de Normalización - INEN

2.7 Derechos Arancelarios

Son derechos impuestos a las mercancías a su ingreso al país de importación, pudiendo ser un porcentaje conocido como Advalorem o específico sobre el peso de un producto; aplicados con la intención de proteger la industria local y generar ingresos al Estado. (OMC, 2020)

Ecuador gracias a la firma del acuerdo Multipartes con la Unión Europea tiene arancel 0% debido a la preferencia arancelaria de la que goza.

2.8 Incoterm

Los términos de comercio internacional son los que definen cuales son las obligaciones y derechos tanto del exportador como el vendedor en las actividades de comercio internacional.

Para Calderón Marengo (2018) Son términos comerciales creados para regular, en la compraventa de mercadería, las obligaciones, los costos, riesgos, las condiciones de

entrega, los trámites y documentos a realizar tanto del exportador o importador, dependiendo del término con que se negocie.

En la actualidad ya se negocia con los Incoterms 2020 que es la última actualización de estos términos comerciales (López Romero, 2020).

Ilustración 2. Tipos de Incoterms

Para cualquier medio de transporte:	Para transporte marítimo
<ul style="list-style-type: none">• Ex-Works (EXW)• Free Carrier (FCA)• Carriage Paid To (CPT)• Carriage and Insurance Paid To (CIP)• Delivered At Place (DAP)• Delivered at Place Unloaded (DPU)• Delivered Duty Paid (DDP)	<ul style="list-style-type: none">• Free Alongside Ship (FAS)• Free On Board (FOB)• Cost and Freight (CFR)• Cost, Insurance, and Freight (CIF)

Fuente 2. Comercio y Aduanas

2.8.1 Exwork (En Fábrica...Lugar convenido) El vendedor tiene la responsabilidad menor con este término de comercio internacional, puesto que vende su mercancía en sus propias instalaciones o fábrica y el comprador es quien se encarga de realizar todos los trámites y cubrir todos los gastos que se generen por su transporte, documentación y manejo; este término de comercio internacional puede ser usado en cualquier tipo de transporte.

2.8.2 FOB (Puerto de carga convenido) Una negociación con este Incoterm obliga al vendedor a llevar la mercancía hasta ser subida al buque, además deberá contratar el transporte pero el valor de este será cubierto por el comprador, se usa en transporte marítimo.

2.8.3 CFR (Costo y Flete... Puerto de destino convenido) Se usa en transporte marítimo, el vendedor tiene la obligación de cubrir los costos y el flete hasta el puerto en el país importador, pero es el comprador quien corre con el riesgo desde que la mercancía es embarcada en el buque del país exportador.

2.8.4 CIF (Costo y flete... Puerto de destino convenido) Las obligaciones del vendedor son asumidas desde el costo, flete y seguro en el país de origen hasta que las mercancías lleguen al puerto del país del importador, pero el beneficiario del seguro termina siendo el comprador, se usa en transporte marítimo.

2.8.5 DDP (Entrega con derechos pagados) Obliga al vendedor a cubrir todas las responsabilidades sobre la mercancía desde el proceso de exportación en el país de origen hasta su importación y transporte en el país de destino hasta llegar al lugar convenido con el comprador, corriendo en todo momento con la obligación y cuidado de la mercancía durante el tiempo hasta que esta llegue a su destino; se usa en transporte multimodal.

3. DESARROLLO DEL CASO

3.1 Contexto o situación del problema

Un comprador de Francia desea comprar 740 quintales de cacao calidad ASE, para lo cual le propone al vendedor ecuatoriano, negociar con el Incoterm DDP, y luego de firmar el contrato de compra-venta el plazo de entrega será de 60 días calendario.

Fuente de consulta:

En base a la revisión de artículos científicos, normas internacionales, reglamentos y/o demás documentos jurídicos describa:

Pregunta a resolver:

¿Aplicando el método de investigación exploratorio, descriptivo y analítico, especifique el proceso a seguir para negociar con el Incoterm DDP?

3.1.1 Proceso de negociación con Incoterm Entrega con Derechos Pagados (D.D.P.)

En el proceso que sigue la negociación de exportación aplicando el incoterm entrega con derechos pagados se considera como primer paso el cálculo del valor de la mercancía; para lo cual el valor del quintal de cacao en grano ecuatoriano está sujeto al precio internacional del cacao cotizado en la bolsa de Nueva York; multiplicando el precio de cada quintal por la cantidad de los mismos obtenemos el valor EXWORK, se adiciona a este resultado los valores correspondientes al transporte interno, estiba y consolidación del contenedor, el pago por concepto de moraje, los honorarios del agente de aduana, certificado de origen y fitosanitario, así como el porteo del contenedor, obteniendo el valor FOB de venta; para obtener el CFR se aumenta el precio del flete internacional y con la suma del 0,7% de seguro se llega al valor CIF.

En lo que respecta a la importación que debe ser realizada por el mismo vendedor en el país de destino, Francia; al valor CIF se debe adicionar los trámites de nacionalización aduanera, en este caso no sumará valor alguno debido a que se goza del beneficio de cero aranceles gracias a la firma del convenio Multipartes con la Unión Europea, bloque económico del que forma parte Francia; pero se debe cancelar un impuesto al valor añadido (TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)) que para el caso del cacao es del 5.5% mismo que es aplicado a la mayoría de productos alimentarios, suman también los gastos por agente de aduana local, gastos en puerto y el transporte interno; al concluir se ha obtenido el valor de Entrega con Derechos Pagados (D.D.P.) en destino; asumiendo las obligaciones adquiridas al aceptar este tipo de negociación.

3.1.2 Precio internacional del cacao en grano

Según Anecacao (2020) el precio de la tonelada métrica de cacao en grano en la bolsa de valores de Nueva York está fijado en \$ 2733 dólares.

3.2 Costos de exportación e importación

Se pretende vender 740 quintales de cacao en grano fino de aroma de calidad A.S.E.

El precio nacional del quintal de cacao está fijado en \$110,00 dólares; según se consultó en los diferentes centros de acopio de la ciudad de Machala.

El precio internacional del quintal de cacao estaría fijado en \$136,65 dólares.

CUADRO 1. Cálculo de exportación e importación

QUINTALES DE CACAO(UNIDADES)	740
PRECIO NACIONAL DEL CACAO	110,00

EXW	81.400,00
TRANSPORTE INTERNO	450,00
ESTIBA Y CONSOLIDACIÓN DE CONTENEDORES	120,00
MORAJE CONTENEDOR	50,40
AGENTE DE ADUANA	300,00
GESTIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN	56,00
GESTIÓN DE CERTIFICADOS FITOSANITARIO	10,00
PORTEO DEL CONTENEDOR MUELLE	56,00
VALOR FOB	82.442,40
VALOR FLETE INTERNACIONAL	2.700,00
VALOR CFR	85.142,40
EGURO 0,7%	596,00
VALOR CIF	85.738,40

TRAMITES DE NACIONALIZACIÓN (AD VALOREM)	0,00
I.V.A - TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA) 5,5%	47.15,61
AGENTE DE ADUANA FRANCIA	500,00
GASTOS EN PUERTO DESTINO	180,00
TRANSPORTE INTERNO	700,00
D.D.P. (FRANCIA)	91.834,01

Fuente 3. Elaborado por el autor

3.3 Pasos para realizar una exportación desde Ecuador

Según se describe en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2020)

1.- El registro como exportador en el portal del ECUAPASS es uno de los requisitos indispensables:

2.- Para realizar una exportación se debe enviar electrónicamente una declaración aduanera de exportación (DAE) al sistema ECUAPASS, a la que acompañaran documentos como la factura comercial, autorizaciones previas y certificado de origen;

3.- Los datos necesarios que debe incluir la DAE son:

La descripción de la mercancía en cantidades, peso y demás características de la misma;

Datos del importador, a quien se envía y el destino de la carga;

4.- De ser aceptada la DAE la mercancía es llevada a la zona primaria;

5.- El exportador será notificado cual será e canal de aforo que le asignaran, pudiendo ser físico, documental o automático, una vez corroborada la información se procederá a subir la carga al transporte.

3.4 Pasos para realizar una importación desde Francia

1.- Se debe obtener una licencia de importación, para productos agrícolas las entidades encargadas de emitirlo son:

El Ministerio de Agricultura y Alimentación, los centros de intervención pública y el Establecimiento Nacional de Agricultura y Productos Marinos.

2.- El importador o representante debe presentar el manifiesto de carga y el Documento Único Administrativo (DUA), ya sea de manera física en las oficinas de la aduana o de manera electrónica en el sistema DELTA que maneja Francia para sus actividades de comercio internacional dentro del portal PRODOUANE;

3.- Se debe cancelar el valor en aduana de las mercancías, así como el Impuesto al valor añadido, que tienen como base el valor de la factura comercial que emite el exportador.

CONCLUSIONES

Se puede concluir que en el caso propuesto de la exportación de cacao en grano de calidad A.S.E. hacia Francia, negociado con el Incoterm DDP; el riesgo máximo lo asume el vendedor, puesto que al aceptar esta negociación es él quien debe correr con los gastos y realizar los trámites necesarios para llevar la mercancía desde el país de origen hasta el lugar convenido con el comprador en el país de destino.

Al aumentar las obligaciones del vendedor es posible que incurra en gastos no previstos o que aumente el costo de la mercancía, por lo cual es muy importante conocer el proceso que lleva la negociación de este término de comercio internacional, mismo que se calcula desde el valor EXW, pasando al FOB, luego al CFR, después CIF y por último con los gastos de la importación en el país de destino se obtiene el DDP

En el desarrollo del presente caso práctico se estableció que el precio de venta final con el Incoterm DDP es de \$ 124,10 quedando demostrado que al asumir mayores responsabilidades el vendedor, estos gastos son cargados al costo del producto, es decir que el precio de comercialización internacional se verá aumentado de acuerdo a las operaciones y rubros que se debe cumplir para entregar la mercancía en la bodega del comprador, como lo demanda este incoterm.

REFERENCIAS

- Acosta, G., Pazmiño, H., & Cerda, N. (2018). Inversión extranjera directa, exportaciones y crecimiento económico en América Latina. *Economía y Negocios UTE*, 14-25.
- Anecacao. (5 de Febrero de 2020). *Agencia nacional de exportadores de cacao-Ecuador*. Obtenido de Agencia nacional de exportadores de cacao-Ecuador: <http://www.anecacao.com>
- Blum, H., Flores, E., Vallejo, C., & Sánchez, C. (2016). Negocio Internacionales. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*.
- Calderón, E. (2018). Los incoterms como instrumento de derecho suave (soft law). *Revist@ e-Mercatoria*, 47-85.
- Campaña, A., Hidalgo, F., & Sigcha, A. (2016). *Cacao y campesinos: experiencias de producción e investigación*. Quito: SIPAE.
- Chosgo, A. (Mayo de 2016). El comercio internacional y los países desarrollados. *Ventana Científica*, 7(11), 44– 49. doi:ISSN 2305 – 6010
- Coca, A. (2011). La demanda. Una perspectiva de marketing: reflexiones conceptuales y aplicaciones. *PERSPECTIVAS*, 171-191.
- Gómez, A., & Ramírez, Z. (2017). Causalidad entre las importaciones y el crecimiento económico:Evidencia empírica para el departamento del Cauca (Colombia). *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 41-62.
- Instituto Ecuatorino de Normalización. (31 de Enero de 2020). *Agrocalidad*. Obtenido de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec>

- López Romero, J. (8 de Febrero de 2020). *Comercio y aduanas*. Obtenido de Comercio y aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com.mx>
- Monferrer, D. (2013). *Fundamentos de marketing*. Castellón de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume.
- Ochoa, J. (2019). *www.anecacao.com*. Obtenido de <http://www.anecacao.com/index.php/es/estadisticas/estadisticas-actuales.html>
- OMC. (30 de Enero de 2020). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: <https://www.wto.org>
- Ríos Ruiz, A. (2015). El impacto del comercio internacional a la luz de la economía mundial. *Revista In Jure Anáhuac Mayab*, 56-80.
- Romero, E., Fernández, M., Macías, J., & Zúñiga, K. (2016). Producción y comercialización del cacao y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del cantón Milagro. *Revista Ciencia UNEMI*, 56-64.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (26 de Enero de 2020). *Aduana del Ecuador Senae*. Obtenido de Aduana del Ecuador Senae: www.aduana.gob.ec
- Solís, D., Robles, J., Preciado, J., & Hurtado, B. (2017). El papel del mercado en la construcción de organizaciones sustentables. *Estudios Sociales* 49, 275-294.
- Valero, G., Rodenes, M., & Rueda, G. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Lebret*, 127-147.

Zamora, A. (2017). La eficiencia de las aduanas de la región apec: Un análisis a través del modelo dea Malmquist. *Análisis*, 17-36.