



Diciembre 2018 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACIONES DE MANTEQUILLA DE ALMENDRAS ECUATORIANAS AL MERCADO CANADIENSE.

Srta. Bernal Sánchez Victoria Otilia

Egresada de la Escuela de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
ybernals@ulvr.edu.ec

Sr. Gancino Bustamante André Sebastián

Egresado de la Escuela de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
agancinob@ulvr.edu.ec

DOCENTES:

MGS Héctor Duarte Suarez

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
hduartes@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Bernal Sánchez Victoria Otilia, Gancino Bustamante André Sebastián y Héctor Duarte Suarez (2018): "Exportaciones de mantequilla de almendras ecuatorianas al mercado canadiense", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (diciembre 2018). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/12/exportacion-mantequilla-almendras.html>

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo el desarrollo de un plan de exportación de mantequilla de almendras a la empresa LIFE CHOICE a TORONTO-Canadá, realizando su debido estudio de mercado en las diferentes fuentes de información para poder determinar si existe oferta exportable en el país. (ECUADOR, 2018)

En este trabajo se encuentra recopilada la información referente a la exportación de mantequilla de almendras con destino a Canadá, tomando puntos específicos como el manejo logístico desde el momento del traslado de la mercancía hasta la llegada en el lugar convenido según la negociación FOB, las normas fitosanitarias que se deben considerar en ambos países, la documentación legal reglamentaria, entre otros.

Dicha exportación consistirá en períodos cuatrimestrales tomando en cuenta la aceptación y el nivel de demanda que esta llegase a tener a futuro.

A través de este plan se busca ofertar al mercado canadiense un producto con valor agregado y amigable con el medio ambiente, a su vez la obtención de ingresos tanto para la empresa como para el Ecuador y poder dar a conocer el país a nivel internacional.

PALABRAS CLAVES: Plan de exportación, LIFE CHOICE, Normas fitosanitarias, documentación.

ABSTRACT

This research work aims to develop an export plan of almond butter to the company LIFE CHOICE to TORONTO-Canada, doing its due market study in the different sources of information to be able Determine if there is an export offer in the country. (ECUADOR, 2018)

In this work is compiled the information regarding the export of almond butter bound for Canada, taking specific points such as logistical management from the moment of the transfer of the merchandise until the arrival in the agreed place According to the FOB negotiation, the phytosanitary standards that must be considered in both countries, the statutory legal documentation, among others.

This export will consist of quarterly periods taking into account the acceptance and the level of demand that this one has to have in the future.

Through this plan seeks to offer the Canadian market a product with added value and environmentally friendly, in turn obtaining income for both the company and Ecuador and to make the country known internationally.

Keywords: Export Plan, LIFE CHOICE, phytosanitary standards, documentation.

1. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad recopilar información veraz y precisa del mercado canadiense para la exportación efectiva de mantequilla de almendras para ayudar a los pequeños productores ecuatorianos con el objetivo de mejorar su productividad y lograr expandirse a nuevos mercados internacionales.

Ecuador es conocido mundialmente como un país netamente agrícola debido a su posición geográfica y a los diferentes climas que este posee, lo que favorece a los suelos de las diferentes provincias la posibilidad de sembrar diferentes cultivos. (ECUADOR, 2018)

En las últimas décadas ha habido un incremento exponencial en la concientización por el medio ambiente, lo cual genera un profundo efecto en el comportamiento de los consumidores permitiendo a los productos orgánicos expandirse en nuevos mercados extranjeros a un ritmo claramente notable.

La mayoría de consumidores de los países desarrollados tienden a consumir productos orgánicos a un precio medio, tomando en cuenta como referencia el ámbito nutricional, salud y ser amigable con el medio ambiente. (IICA, s.f.)

Se optó por desarrollar este proyecto de exportación de mantequilla de almendras hacia el mercado canadiense ya que este posee una mayor consciencia sobre el cuidado personal de la salud y la importancia de mejorar los hábitos alimenticios mediante productos más sanos y nutritivos.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Materiales

El enfoque escogido para la presente investigación es el enfoque mixto, en el cual se usará información cuantitativa y cualitativa. El enfoque cuantitativo nos servirá para probar la hipótesis planteada en el proyecto y el cualitativo ayudará a mejorar las preguntas de la investigación.

Con la combinación de ambos enfoques buscaremos conocer los resultados de la investigación y se lograra tener una perspectiva más amplia, además de que se explicara y se interpretara la información recopilada.

2.2 Métodos

Se consideró utilizar la investigación descriptiva y la investigación exploratoria. Las investigaciones del tipo exploratorio aportan un primer contacto al problema que se intenta estudiar, también se realiza para estar al tanto del tema que se empezará

Por otro lado, la investigación descriptiva se la utilizo para narrar la situación del ambiente en la que se halla el tema a tratar.

Por lo tanto, se la usó en conjunto con la investigación exploratoria para así poder recopilar toda la información necesaria para describir el problema y todas sus características.

3. ANTECEDENTES

Ecuador al ser un país netamente agrícola se dedicó a la elaboración de productos tales como el cacao, banano, entre otros.

En la actualidad las diferentes mantequillas no faltan en los desayunos de los habitantes en cualquier ciudad del país esto debido a su fácil adquisición en las diferentes tiendas y supermercados.

Es por ello que la Nutricionista Diana Celi tuvo la iniciativa de crear su propia marca de productos Life Choice la cual se dedicó principalmente a la elaboración de una variada gama de mantequillas en el Ecuador y a su vez comenzó a plantearse la idea de ampliar su mercado de poco en poco.

Las diferentes empresas ecuatorianas buscan no solo ofertar sus productos para satisfacer la demanda local sino la posibilidad de poder expandir sus fronteras hacia nuevos mercados y poder realizar exportaciones.

Dichas exportaciones son una fuente extra de ingresos para estas empresas, pero a su vez conlleva a plantearse la necesidad de conocer todos los requisitos para llevar un producto a un nuevo mercado.

4. PLAN DE EXPORTACIÓN

4.1 Producto

MANTEQUILLA DE ALMENDRAS – ALMOND BUTTER



**Ingredientes del
producto:**

Almendras dulces tostadas.

Conservación:	Mantener en un ambiente fresco y seco.
Caducidad:	Seis meses
Empaque:	Envase de vidrio transparente con tapa metálica.
Usos:	Ideal para desayunos, postres y colaciones.
Presentaciones:	De 200G, 300G, 490G.

4.2 Mercado de destino.

El mercado escogido para el presente proyecto es Canadá, este país brinda a los países menos desarrollados como en este caso es Ecuador a realizar exportaciones en el mercado con exención de los tributos arancelarios de ciertos productos, adicional a eso tiene tratados y acuerdos de cooperación para proteger la industria y evitar la doble tributación. Ecuador forma parte del SGT.

Los consumidores Canadienses tienen como tendencia consumir alimentos sanos y que brinde beneficios a la salud de las personas. Las barras energéticas están dentro de los gustos de los consumidores ya que es un producto saludable

Canadá posee un mercado en el cual se encuentran presente los exportadores más competitivos del mundo, y a su vez los importadores tienden a ser exigentes principalmente en el ámbito de plazos de entrega y la calidad del servicio postventa.

Antes de poder comercializar un producto en Canadá, se tendrá que considerar las diferentes dificultades que esta conlleva mediante un estudio de mercado para poder calcular con mayor precisión el posible grado de aceptación de un producto.

Por lo que se optó por seleccionar el mercado de Toronto Canadá debido a sus ventanas frente a los demás países

4.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN CANADÁ.

**08.02 Los demás frutos de cascara frescos o secos,
 incluso sin cascara o mondados.**

	-Almendras:
0802.11.00	- - Con cascara
0802.12	- - Sin cáscara
0802.12.10	- - - Para siembra
0802.12.90	- - - Los demás

5. EMPAQUE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO.

5.1 Envase

El envase es el recipiente que estará en contacto con el producto el cual tiene como función proteger a la mercancía y distinguirla por lo cual debe contener información precisa que sea útil para informar al consumidor sobre las diversas características del producto, además permite la venta individualizada del mismo.

El objetivo principal de este es dar protección al producto, permitiendo la manipulación en las diversas etapas de distribución desde el lugar de origen hasta el lugar de destino para que se mantenga el buen estado y se realice sin problemas la transportación.

El envase o también llamado empaque primario es el que contendrá las mantequillas de almendras para la exportación al mercado canadiense será un envase de vidrio transparente en forma cilíndrica con tapa rosca que poseerá un adhesivo de protección del producto de donde se podrá abrir al momento de consumirlo.

Lo cual ayuda a la preservación de la fruta y a su vez le da una apariencia más elegante al producto. Tienen una caducidad de 6 meses, una vez abierto el producto tiene una durabilidad de 15 a 20 días según la información facilitada por DIANA CELI.



5.2 Etiqueta

La información de la etiqueta debe ser presentada en inglés dado que es su idioma oficial y la descripción del producto debe ser clara y visible para facilitar la lectura debido que su función es proyectar no solo la imagen del producto sino la del fabricante en la etiqueta se debe detallar las características, las formas de uso del productos, beneficios y aspectos legales.

En la etiqueta se debe especificar información relevante como: país de origen, distribuidor, dirección, peso del producto, sello ambiental, y recomendaciones del producto. Cabe recalcar que los productos de Diana Celi ya cuenta con su propia etiqueta con un precio de \$0.05, en la cual se detalla:

- La marca
- El peso
- El cuadro nutricional
- El Semáforo nutricional

5.3 Empaque

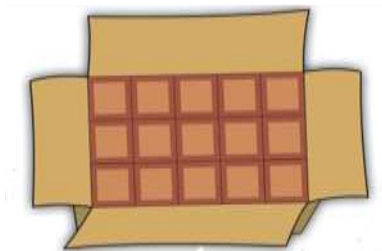
El empaque permite proteger la mercadería a la hora de su traslado hasta su lugar de destino. El empaque que utilizaran para las mantequillas de almendras son cajas de 22x40x22 cm, la caja es de cartón ondulado proporcionando más resistencia y soporta hasta 5 niveles de apilamiento.

El empaque facilita el almacenamiento y el uso de los productos, los mayoristas prefieren empaques con presentaciones fáciles de embarcar y almacenar.

Fomenta el reciclaje y reduce los daños al medio ambiente que es uno de los aspectos más importantes que se deben considerar al momento de adquirir un empaque ya que se requiere que exista una compatibilidad con el medio ambiente.

El empaque promociona los productos ya que lo diferencia de los competidores y puede asociar un artículo nuevo con productos del mismo fabricante. Protege al producto de cualquier eventualidad ya sean roturas, evaporaciones, derrames, deterioro del producto, los protege de la luz, el calor, el frío, la contaminación, etc.

Modelo de Cartón



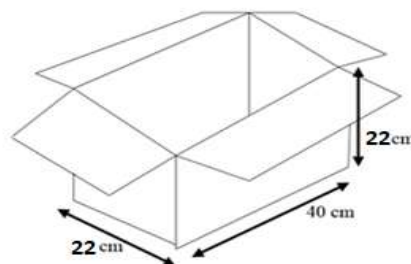
Elaborado por: (Carton, 2018)

El proveedor de los cartones es SOLUCIONES DE EMPAQUE, elaboran cartones corrugados de alta tecnología, los cartones que elaboran son en base a 2 láminas de cartón liso y 1 lámina de cartón corrugado en el centro de ambas láminas.

Se encuentra ubicado en Guayaquil Km. 5 Vía Durán, y sus contactos telefónicos son 0992230691- 3712220, el contacto es el Ejecutivo en ventas Diego Varela. El cual brinda los cartones a un precio de \$0.99 cada uno.

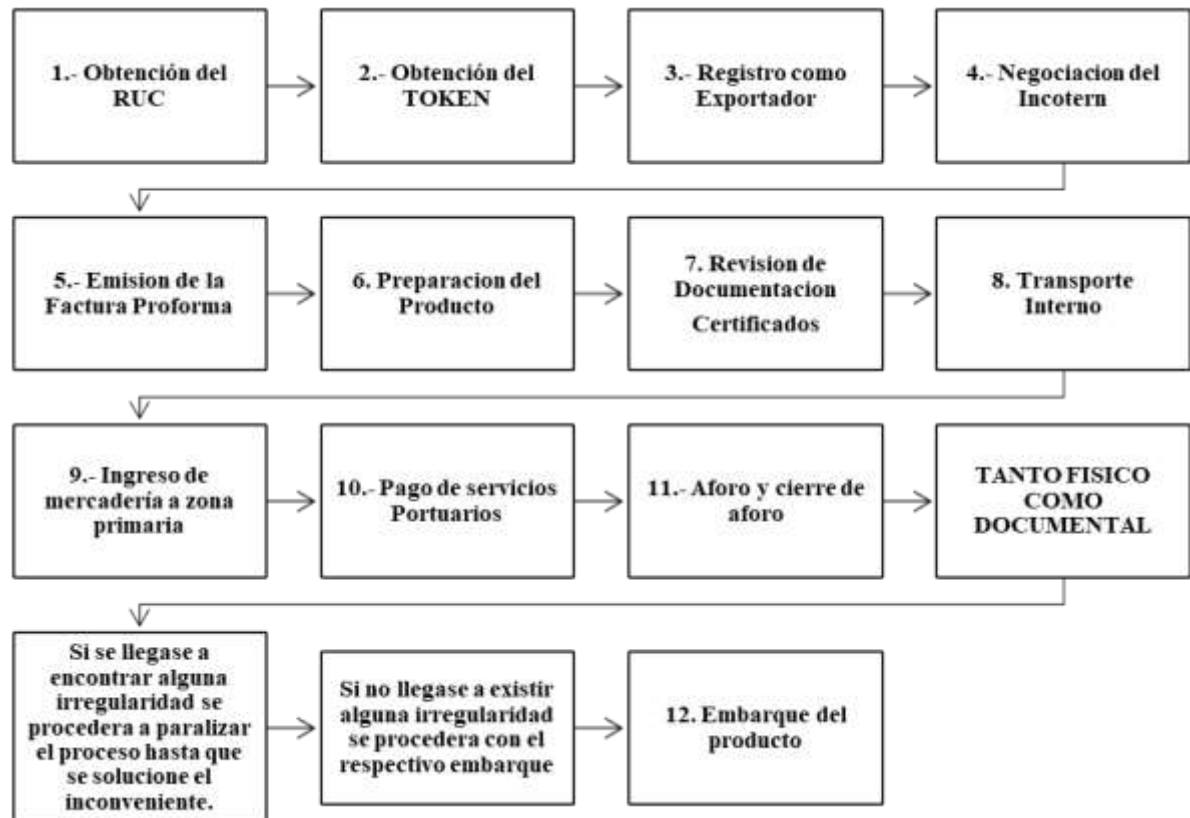
Se recomienda usar un cartón corrugado con calibre 790 con una resistencia de tipo onda (0.4 mm), las medidas son 22x40x22 cm, en su interior encontramos 24 unidades con 300 gr cada uno.

Dimensiones del cartón



En su interior se utilizará separadores para la protección del frasco de vidrio por ser un materia frágil y delicado; con una división de 3 filas con 4 columnas llevará una lámina de cartón para la separación del siguiente nivel siguiendo la misma estructura de la base, para mayor protección del producto se colocó ángulos de cartón en sus esquinas.

6. PROCESO DE EXPORTACIÓN.



Mediante el gráfico del proceso de exportación se detalla todos los pasos que debe seguir el producto hasta el lugar convenido, esto es determinado según el término de negociación establecido en los Incoterms y el seleccionado en el contrato de compraventa.

Los pasos a seguir se encuentran desarrollados a continuación:

1. Obtención del RUC

Según El Servicios de Rentas Internas es la única institución que emite el RUC, Esto va dirigido para personas naturales como jurídicas que posee una actividad económica que genere impuesto.

2. Obtención del TOKEN

El TOKEN o firma electrónica permite el buen funcionamiento de las operaciones de comercio exterior garantizando la autenticidad de los documentos. Esto se lo puede obtener en el Banco Central del Ecuador o en Security Data.

El primero se encuentra ubicado en el centro, calle Pedro Carbo 505 y Av. 9 de octubre frente a las oficinas del Registro Civil, el segundo se encuentra en el centro comercial Albán Borja, Av. Carlos Julio Arosemena Km 2.7 puerta #2 Of. 124.

Requisitos:

- Presentar la cédula de identidad o pasaporte para los extranjeros
- RUC electrónico
- Tiene que ser mayor de edad
- Formulario de BCE o Security Data.

3. Registro como Exportador

Se debe ingresar en la página oficial de aduana (ECUAPASS) y realizar la inscripción donde deberá actualizar la base de datos, crear un usuario, aceptar las políticas que establece la SENA E

4. Negociación del Incoterm

El término pactado para esta negociación fue el Incoterm FOB por lo que se tuvo que especificar con anterioridad en el punto Condiciones de Negociación todas las obligaciones de ambas partes, así como las ventajas y desventajas que conllevan su aplicación.

5. Proforma

Se emite la factura junto con los documentos de acompañamiento que se requerirá para el embarque de la mercadería.

1. Preparación del producto

En esta fase de deberá adecuar al producto con su respectivo empaque y embalaje para evitar danos en su trasportación hasta el puerto.

2. Revisión de Documentos

3. Comprende todo lo referente a documentos de acompañamiento y soporte.

4. **Transporte interno**
Es la fase de transporte desde el lugar de la fábrica ubicada en el km 10 vía Daule hasta el puerto marítimo

5. **Ingreso de mercadería a zona primaria**

Se ingresa la mercancía en zona primaria hasta que el exportador realice los pagos respectivos.

6. **Pago de servicios portuarios**

7. **Aforo de la mercadería y cierre de aforo**

Una vez ingresada la mercancía a Aduana esta deberá pasar por diferentes etapas de inspección para que no haya ningún inconveniente en el proceso de exportación.

Existen tres tipos de aforo: El documental, físico, electrónico y automático.

- **Aforo Físico:** Es la inspección donde se verifica la naturaleza, peso y clasificación propia de la carga.

- **Aforo Electrónico:**
Es la verificación de la declaración y de los documentos con los datos obtenidos por la SENA.

- **Aforo Automático:**
Se realiza mediante la validación de la declaración aduanera a través del sistema de ECUAPASS. (COMEX)

6. **Embarque del producto**

La consolidadora es la encargada de contactar la naviera y así llevar la mercancía hasta su lugar de destino, Canadá. El exportador debe entregar la carga a bordo del buque facilitándoles la información sobre la mercancía, el costo del transporte internacional y el seguro como sugerencias porque no está obligado a contratarlos debido al Incoterm escogido; hasta este punto llega la obligación del exportador.

El importador tendrá que hacerse responsables de los gastos de exportación, de seguro y los gastos de importación.

7. CONCLUSIÓN.

Ecuador posee una excelente ubicación geográfica y condiciones climáticas que permiten que los productos sean de mejor calidad, lo que favorece en la obtención de materias primas y en la elaboración de productos con valor agregado.

La exportación de mantequilla de almendras traerá beneficios al productor como el incrementar sus ganancias y ganar reconocimiento a nivel internacionalizan. Además, motivará a otros productores a elaborar productos industrializados para luego exportarlos.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

Carton, C. (2018). Obtenido de https://terzer.blogspot.com/2013/02/pictogramas-mas-utilizados-en-el_5375.html

COMEX. (s.f.). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-aforos>

ECUADOR, P. (2018). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>

IICA. (s.f.). Obtenido de http://webiica.iica.ac.cr/comuniica/n_17/art.asp?art=3

OMC. (2016). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/canada_s.htm

<https://www.trademap.org/Index.aspx>