



República del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Trabajo de Titulación
Para la Obtención del Título de:
Licenciada en Comercio Exterior

Tema:
Análisis del proceso de exportación del té de arazá al Reino
Unido

Autora:
Madelyne Valeria Freiré Chávez

Director de Trabajo de Titulación:
Ing. Francisco Hernández Valdiviezo, MBA, MCE.

2023

Guayaquil – Ecuador

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres estar ahí alentándome a seguir con mis sueños, gracias a ellos por motivarme a seguir esforzándome para alcanzar esta meta, por aconsejarme y darme a entender mis errores y aciertos. A mis profesores durante todo este proceso, que me han brindado todo sus conocimientos y experiencias para convertirme en un gran profesional y excelente persona.

DEDICATORIA

Este artículo y todo el trabajo realizado se lo dedico principalmente a Dios y a mi familia. Ellos siempre me apoyan. Mis padres que siempre me impulsan a plantearme nuevas metas y a conseguirlas. Por darme su ejemplo de constancia, esfuerzo y superación, quienes con su amor me han permitido alcanzar esta nueva meta, gracias por demostrarme que las metas propuestas se pueden cumplir, de no temer a las problemas y dificultades que se presentan en el día a día.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Declaro que este trabajo fue realizado personalmente, contiene información original y propia, que la información de fuentes primarias y secundarias ha sido debidamente citados y referenciados. Y durante el proceso de información se consideraron las normas y reglas legales de propiedad intelectual y derechos de autor vigentes. Las inferencias, conclusiones, recomendaciones alcanzadas son de mi completa responsabilidad.

Madelyne Valeria Freire Cháve

ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL TÉ DE ARAZÁ AL REINO UNIDO

Madelyne Valeria Freire Chavez
mady_freire10@hotmail.com

RESUMEN

El Té de Arazá es uno de los productos menos valorados actualmente en el Ecuador, pero tiene un alto potencial de exportación, ya que es un producto de gran aroma y sabor.

Actualmente este producto solo se exporta por 2 empresas la cual una es ecuatoriana, y la otra extranjera, SEDIA y CETCA respectivamente.

Este artículo busca facilitar la información necesaria para que más empresas se animen a exportar este producto, darles a conocer las ventajas y oportunidades que existen en el mercado internacional para este producto. Se sabe que las exportaciones no tradicionales están creciendo a nivel nacional y el gobierno en la actualidad representa un aliado muy importante para alcanzar el objetivo.

Los actuales acuerdos de Ecuador con la Unión Europea hacen de esta zona un gran espacio para comercializar este producto, específicamente en Reino Unido.

Palabras Claves: Té de Arazá, Exportar, Reino Unido, Unión Europea

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador se cultivan una gran cantidad de frutos como banano, naranja, mangos y productos agrícolas como la papa, cacao, arroz, soya, caña de azúcar que se destinan al comercio interno de la región, mientras que otros productos se exportan como materia prima a otros países para una aportación económica al país. Por tanto, la propuesta de este proyecto es el de exportar un producto derivado del Arazá (*Eugenia Stipitata*), en forma de bolsas de té de fruta amazónica que se cultiva en el Ecuador y en otros países latinoamericanos, a uno de los lugares de la Unión Europea como lo es Reino Unido. La exportación de este producto derivado de una fruta que se cultiva en tierras ecuatorianas puede tener un impacto positivo en el crecimiento económico y el reconocimiento del país como exportador de un producto nuevo en el mercado extranjero.

En cuanto al país escogido se resalta la oportunidad de comercializarlo mediante los acuerdos comerciales que ha establecido el Ecuador con los países de la Unión Europea, ya que el mercado objetivo al que se decide ingresar es muy conocido por tener una cultura de consumo de té diario, convirtiéndolo en un mercado potencial para poder exportar este producto.

Hay algo en ese sabor claramente amargo que genera una devoción medida en cifras: en Reino Unido se consumen 60.000 millones de tazas anualmente, según reporta la Organización de Té e Infusiones. Eso representa un promedio de 900 tazas por cada hombre, mujer o niño, aunque no cabe la menor duda que haya algunos británicos muy por encima de esa cifra. (Veronique Greenwood BBC Future 19 junio 2016)

Para cuatro de cada 10 sondeados, «una taza de té siempre hace sentirse mejor», y una tercera parte afirma que, si uno de sus amigos recibiera una mala noticia, le ofrecería esta

bebida. (AFP 23 abr 2013)

Ecuador a lo largo de su historia ha sido considerado como un país agrícola, dedicado al cultivo de productos tradicionales, como, por ejemplo, cacao, banano, flores, entre otros y a la exportación de los mismos. Sin embargo, existe gran cantidad de recursos que no han sido explotados ni comercializados fuera del territorio ecuatoriano.

Uno de los recursos que no ha sido potencializado es el arazá, el cual es un fruto amazónico, conocido por una mínima parte de la población, el mismo que posee altas propiedades nutricionales y curativas del cual existen pocas plantaciones a pequeña escala, pero en estas mínimas plantaciones ya se han registrado plagas debido al escaso desarrollo de fertilizantes que ayuden a detectar estas plagas y enfermedades de manera oportuna. (La Hora, 2012)

OBJETIVO GENERAL

Analizar el proceso de exportación del té de arazá al Reino Unido

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Identificar las facilidades que tiene el mercado europeo para la exportación de productos ecuatorianos
- Realizar un flujo del proceso de exportación desde Ecuador hasta Reino Unido
- Identificar los documentos aduaneros necesarios para la exportación del Té de Arazá al Reino Unido
- Estimar los costos para exportar una cantidad inicial del producto a Reino Unido.

MARCO TEÓRICO

En el Ecuador la producción de Té se la realiza en proporciones muy pequeñas, en comparación con los demás sectores agrícolas, teniendo en cuenta que el país siempre se ha caracterizado por una gran producción en el sector agrícola. La producción de Té en el país se ha concentrado en dos lugares específicos, la industria CETCA y SEDIA.

La industria del Té empezó en nuestro país en el año de 1958, con la producción de la Empresa SEDIA (Sociedad Ecuatoriana De Industrias Agrícolas), como una empresa mixta, con una extensión de 5000 ha. Asentada a orillas del río Pastaza, en el cantón Palora al noroccidente de la Provincia de Morona Santiago, dedicándose a la siembra de diferentes especies como: té, achiote, papaya y frutas cítricas, con relevancia en el cultivo de té. Para el año 1962 SEDIA, vende parte de sus terrenos a la compañía inglesa CETCA (Compañía Ecuatoriana del Té C.A), la cual en la actualidad tiene 530 Hectáreas de cultivo de hoja de té.

El mercado de Reino Unido resulta atractivo para la expansión de un negocio, ya que, ha desarrollado un alto nivel de vida, la ciudad está formada por un amplio número de etnias, culturas, y religiones, además en el País se hablan más de 300 lenguas.

Por estas y otras características que se detallan, Reino Unido en un mercado potencial para la exportación de Té de Arazá.

De acuerdo con la segmentación del mercado, normalmente una empresa pequeña con recursos limitados, le es difícil competir en el mercado total, para realizar sus actividades con efectividad, muchas veces es necesario segmentar el mercado.

Según las tendencias del mercado, el consumo de Té en todo el Reino Unido se basa en costumbres obtenidas desde el siglo XVI, con el establecimiento de las subastas de té.

Además, el Reino Unido posee el más alto índice de consumo per cápita de té con 2,8 Kg.

En Inglaterra llegó a todas las clases sociales, pobres y ricos lo bebían. Incluso se dice que reemplazó a la ginebra (muy requerida por las clases bajas inglesas). Hoy el tomar té a las cinco de la tarde es una de las características de este reino. Aunque en China se tomaba el té desde mucho antes, actualmente se lo toma más y por más gente que en cualquier otro país del Mundo. (Santander Trade Portal , 2019)

METODOLOGÍA

a) Tipo de investigación

Para efectos del proyecto y por factibilidad del mismo se optó por realizar una investigación exploratoria, la cual tiene como objetivo principal captar una perspectiva general del problema, este tipo de investigaciones persiguen una aproximación a la situación o problema planteado y se emplea cuando los investigadores no tienen conocimientos profundos de los problemas que se están estudiando, ayudando a incrementar el grado de conocimiento del mismo, por lo general, tienen un carácter previo a otras investigaciones más complejas y son menos rígidas en cuanto a los procedimientos de recogida de información ya que no se materializan en procesos o herramientas complejas.

b) Método

Se optó por el método de investigación cualitativa dada la naturaleza de la investigación exploratoria basada en datos secundarios, este tipo de método no descubre el conocimiento, más bien lo construye a partir del estudio y análisis del comportamiento de los consumidores en Reino Unido, en base a los contextos culturales, ideológicos y sociológicos, datos analizados a partir de los estudios que se obtuvieron en el tipo de investigación implementado

en el proyecto, a pesar de tomar cierta información estadística durante el presente estudio, se sigue manteniendo la esencia de lo cualitativo, pues todo lleva a definir una conducta o comportamiento basadas en las variables recientemente mencionadas.

c) Instrumento

Captar la mayor cantidad de información posible de: sitios web, normas y estatutos creados y publicados por las autoridades competentes a nivel nacional e internacional, de entrevistas y videos informativos disponibles en medios digitales. Usar los conocimientos obtenidos por los años de estudio de las personas relacionadas al tema, siendo de gran utilidad al momento de exportar el Té de Arazá a Reino Unido.

Tomar en cuenta las leyes y normas necesarias para realizar este proyecto siempre respetando los lineamientos de los organismos de control.

PROPUESTA DEL PROYECTO

Ubicación Geográfica

El lugar donde se desarrollará el presente proyecto es en la Provincia de Manabí, específicamente en el Cantón Manta, debido a sus beneficios climáticos que posee la región, con el objetivo de obtener un producto de la mejor calidad. El terreno está ubicado en Punta Blanca frente a la playa.

Requisitos de exportación para personas jurídicas.

(PROECUADOR, 2015). Dice que para poder exportar se debe contar con los siguientes requisitos solicitados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE):

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
 - Registro civil
 - Security data.
3. Registrarse como exportador en Ecuapass.
 - Actualizar su información en la base de datos
 - Crear usuario y contraseña
 - Aceptar las políticas de uso
 - Registrar firma electrónica

Una vez registrado como exportador, es necesario conocer que todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita la exportación. (SENAE, 2017)

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte

Requisitos de exportación del producto.

- Factura comercial
- Lista de empaque (opcional)
- Bill Of Lading – Guía aérea
- DUA Exportación
- Certificación EUR 1 (AACUE)
- Certificado de calidad y/o cantidad (si se requiere)
- Fitosanitario de exportación (pecedero)
- NIMF15
- Declaración Aduanera de Exportación (PRO Ecuador , 2017)

Otros Requisitos

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Aquí se podrá:

1. Actualizar la base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica (SENAE, 2017)

Los pasos antes mencionados son de mucha importancia, ya que los mismos permitirán la internacionalización del producto Té de Arazá.

Darle un enfoque si es comercio interindustrial o comercio intraindustrial

Desde una perspectiva clásica, el comercio de bienes es consecuencia de la necesaria especialización productiva internacional. Cada país debe especializarse y producir aquellos bienes para los que posee una ventaja comparativa en relación al resto de países.

Según Krugman & Obstfeld (1999) *“los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores que están dotados de forma más abundante”*. De esta manera, aparece un comercio de tipo interindustrial; es decir, los bienes que un determinado país importa y exporta pertenecen a industrias diferentes. Esta variedad de comercio ha representado tradicionalmente la mayor parte del volumen de los intercambios internacionales de bienes, tendencia que se ha atenuado notablemente en las últimas décadas.

La agricultura y la industria han sido consideradas tradicionalmente como dos sectores separados tanto por sus características como por su función en el crecimiento económico. Se ha estimado que la agricultura es el elemento característico de la primera etapa del desarrollo, mientras que se ha utilizado el grado de industrialización como el indicador más pertinente del avance de un país en la vía del desarrollo. Con la estrategia de la matriz productiva se genera ventaja, debido a que Ecuador es reconocido por su calidad en producción agrícola e implementando la industrialización se obtiene producción de muy alta calidad.

Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De acuerdo con proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población.

La Unión Europea es uno de los socios comerciales más importantes para el Ecuador, ocupando en los últimos años el primer lugar como destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras. El Acuerdo entre la Unión Europea y el Ecuador norma el comercio de bienes y servicios desde y hacia dicho bloque, así como la participación de las Partes en licitaciones para la contratación pública, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en el ámbito del comercio y, en particular disposiciones precisas que establecen un trato especial y diferenciado a favor del Ecuador, en reconocimiento a las asimetrías existentes entre la UE y el Ecuador. Los productos ecuatorianos exportados al mercado europeo ingresan libres de aranceles y obstáculos a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo. (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Efectos de los tipos de cambio y que mercado de divisa intervine.

La moneda oficial de Reino Unido, es la libra esterlina (GBP, £), en inglés, pound sterling. Cada libra está dividida en 100 peniques.

INCOTERMS

Los INCOTERMS son reglas que se han convertido en una parte esencial de la lengua

diaria del comercio internacional, han sido incorporados en los contratos para la venta de productos en todo el mundo y proporcionar normas y orientación a los importadores, exportadores, abogados, transportistas, aseguradoras y estudiantes de comercio internacional.

Si el producto se transporta vía marítima internacional, es necesario considerar el Incoterm CIF ya que da la responsabilidad al vendedor de hacer llegar el producto al puerto de destino especificado por el comprador. (PROECUADOR, 2017)

Los INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras. En otras palabras, los INCOTERMS describen el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor (fabricante o no) al comprador (sea este el usuario final o no). Básicamente son reglas internacionales que especifican:

- El costo del transporte que asume el vendedor
- ¿Dónde se transmite el riesgo de pérdida de vendedor a comprador?
- ¿Quién asume las formalidades aduaneras?
- ¿Quién paga los derechos de aduana?
- ¿Quién tiene que proveer la cobertura del seguro?

Alternativas para el transporte internacional.

Una alternativa para el envío de contenedores a Reino Unido en contenedor completo (FCL) o compartido (LCL o grupaje) al mejor precio es iContainers.

iContainers opera en 10 puertos en Reino Unido desde Estados Unidos y en 8 puertos en

Reino Unido desde España para envío de carga por transporte marítimo. Felixstowe es el puerto contenedor más grande e importante del Reino Unido, también es uno de los más modernos y equipados del país, además, es considerado como el mejor puerto contenedor de Europa.

Tiempo de tránsito

Se debe mencionar que no existe una ruta directa desde Ecuador a Reino Unido, lo cual es necesario armar una ruta con escala a Estados Unidos. Para envíos a la Costa Este los tiempos de tránsito pueden ser de 9 a 18 días - Mientras que enviar un contenedor de Seattle a Londres tarda 47 días de media, lo cual da un tiempo de tránsito total de 56 a 65 días.

Regímenes de Exportación.

Según el SENA E los regímenes aduaneros de exportación son:

Exportación definitiva

En el Art. 154 del COPCI señala que en este régimen aduanero se aprueba la salida definitiva de mercaderías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, situada en la región aduanera ecuatoriana y sujeta a los preceptos constantes en el presente código y otras normas vigentes.

Guarda concordancia con el Art. 158 del Reglamento en que se expresa además que esta salida de mercancías se lo realizará dentro de los 30 días posteriores a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación y se realizará el registro electrónico del ingreso a la zona primaria y salida al exterior de las mercancías. De igual forma se menciona que en el caso de no poder cumplir el plazo mencionado las autoridades de aduanas pueden

prorrogarlo, pero por una sola ocasión con justificación de la causa y solamente se exportarán las mercancías que fueron debidamente legalizadas y emitidas ante la autoridad aduanera.

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

En el Art. 155 del COPCI se concede la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación, con un propósito y plazo establecido, durante el cual deberán ser reimportadas sin advertir alteración alguna, con excepción del deterioro por el uso correspondiente.

Y como concordancia con el Reglamento lo encontramos en el Art. 159, que indica que las mercaderías que salieron del país deberán ser reconocidas por la autoridad aduanera como las mismas que serán reimportadas, mismas que podrán efectuarse en cualquier jurisdicción aduanera libres de las prevenciones de defensa comercial y de exhibición de papeles de acompañamiento y soporte, salvo el de transporte.

Aranceles.

- **Clasificación arancelaria**

No existe una partida arancelaria específica para el té de arazá, pero por correlación se ubica el producto con la partida 2101.20.00.00 Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate

- **Productos sujetos a aranceles más elevados**

Los artículos textiles, la ropa (altos impuestos y régimen de cuotas), y sectores industriales de procesamiento de alimentos (impuesto medio del 17,3% y numerosas cuotas arancelarias, PAC) aún tienen medidas de protección. Para obtener la normativa completa y tipos de aranceles según sus productos, los exportadores pueden acceder al código TARIC y a su base

de datos, que incluye todos los aranceles aplicables y todas las medidas de políticas comerciales para cualquier tipo de artículo.

Nombre del documento de control emitido por la entidad: Certificado de Origen CAN

Base legal para la exigencia del documento:

Acuerdo de integración subregional andino (acuerdo de Cartagena) - Acuerdo Ministerial Nro. MPCEIP-DMPCEIP-2021-0018 Normativa complementaria para la supervisión, verificación y emisión de certificados de origen de mercancías de exportación.

Requisitos para la obtención del documento:

- a. DJO Declaración Juramentada de Origen.
- b. Factura comercial autorizada por el SRI, sin embargo, para las exportaciones de banano y flores se podrá presentar la factura comercial validada por la empresa.
- c. Documento de transporte, guía aérea o Bill of Lading (cuando el certificado de origen sea solicitado posterior a la fecha de embarque)
- d. Hoja de Control de Movimiento (Productos del sector pesquero y acuícola)

Base legal para la exigencia de cada requisito:

- a. DJO Acuerdo Ministerial Nro. MPCEIP-DMPCEIP-2021-0018
- b. Factura Anexo 2 Acuerdo Ministerial Nro. MPCEIP-DMPCEIP-2021-0018
- c. Documento de transporte Anexo 2 Acuerdo Ministerial Nro. MPCEIP-DMPCEIP-2021-0018
- d. Hoja de Control de Movimiento Anexo 2 Acuerdo Ministerial Nro. MPCEIP-DMPCEIP-2021-0018
- e. Certificado de Captura Anexo 2 Acuerdo Ministerial Nro. MPCEIP-DMPCEIP-2021-0018

Procedimiento para la obtención del documento:

1. Ingreso al Portal ECUAPASS
2. Acceder a la Ventanilla Única Ecuatoriana.
3. En "Elaboración de Solicitud" elegir "Certificados de Origen y DJO".
4. Elegir "DJO" y "Elaboración de DJO"
5. Llenar la información solicitada en "Declaración Jurada de Origen".

Medidas de protección y conservación del medio ambiente.

Para la exportación se deberá tramitar el Certificado ISO 14001 de origen internacional la cual gestiona y ayuda a organizar, identificar y priorizar los riesgos ambientales, las mismas que pueden ser implementadas en cualquier organización independiente de su tamaño, sector y ubicación geográfica.

Operaciones y declaraciones aduaneras para el proceso de exportación dentro de la parte financiera (Cálculos matemáticos hasta el costo del producto).

Se desea realizar una oferta comercial a la población de Reino Unido. A continuación se calcula el valor de la oferta comercial en posición FOB CIF, sabiendo que la oferta se realiza en los siguientes términos.

Precio de Té unidades (EXW)	
115200	\$214272
Transporte	210
Gastos de carga puerto de origen	\$150
Flete	\$3700
tasa de exportación	1,46%
seguro	\$500

FOB		
EXW		\$214.272
transporte interior		\$210
gastos de carga puerto de origen		\$150
tasa de exportación		
TOTAL FOB		<u>\$214632</u>
 CIF		
FOB		\$214632
flete		\$3700
	Seguro	\$500
		<u>\$218832</u>
Total CIF		

Tabla 1. Detalles y cálculos para estimar el precio en dólares americanos del producto a exportar a Reino Unido considerando los costos asociados, Precios estimados al día viernes 20 de enero

RESULTADOS

Las facilidades que actualmente tiene Ecuador con los convenios de la Unión Europea para exportar productos, al ser uno de los pilares del cambio de la matriz productiva van a permitir que la exportación de nuevos productos como lo es el té arazá sea factible.

Específicamente Reino Unido, tiene una gran diversidad étnica y con las tradiciones que posee para tomar té que se remontan desde el siglo XVI, hacen que el segmento del mercado identificado sea grande y con altas tendencias de consumo.

El hecho de poder exportar a Reino Unido libre de aranceles y con tiempos relativamente cortos de transporte, hacen muy atractiva la situación para productos como el té, esto permite establecer que el objetivo 1 del proyecto es factible.

En la imagen 1 se expone un flujo completo de cada etapa del proceso de exportación de materia prima y productos con los respectivos documentos que se requieren en cada etapa.

Se debe considerar cada paso y cada documento necesario para evitar retraso o problemas con el envío del producto. En la imagen 1 se puede apreciar los principales actores para el proceso de exportación, los cuales son:

- Exportador,
- Agente de aduana
- Importador

Con la imagen 1 y a la fecha actual se puede conocer todo el flujo para poder exportar un producto, y alcanzar el objetivo 2.

Uno de los objetivos secundarios busca identificar todos los documentos necesarios para exportar, los cuales son:

- ✓ Factura comercial
- ✓ Lista de empaque (opcional)

- ✓ Bill Of Lading – Guía aérea
- ✓ DUA Exportación
- ✓ Certificación EUR 1 (AACUE)
- ✓ Certificado de calidad y/o cantidad (si se requiere)
- ✓ Fitosanitario de exportación (perecedero)
- ✓ NIMF15
- ✓ Declaración Aduanera de Exportación

Se pudo estimar el precio que llegaría a costar el envío de **115200** funditas de infusiones es de \$218832, lo cual va a facilitar la estimación del precio del producto al mercado exterior y poder estimar ganancias o pérdidas a mediano y largo plazo. Con estos valores se puede estimar que cada fundita de té va a tener un costo logístico mínimo de 1,90 dólares americanos, lo cual es un precio competitivo para Reino Unido. Con esto se puede alcanzar el objetivo 4 del proyecto.

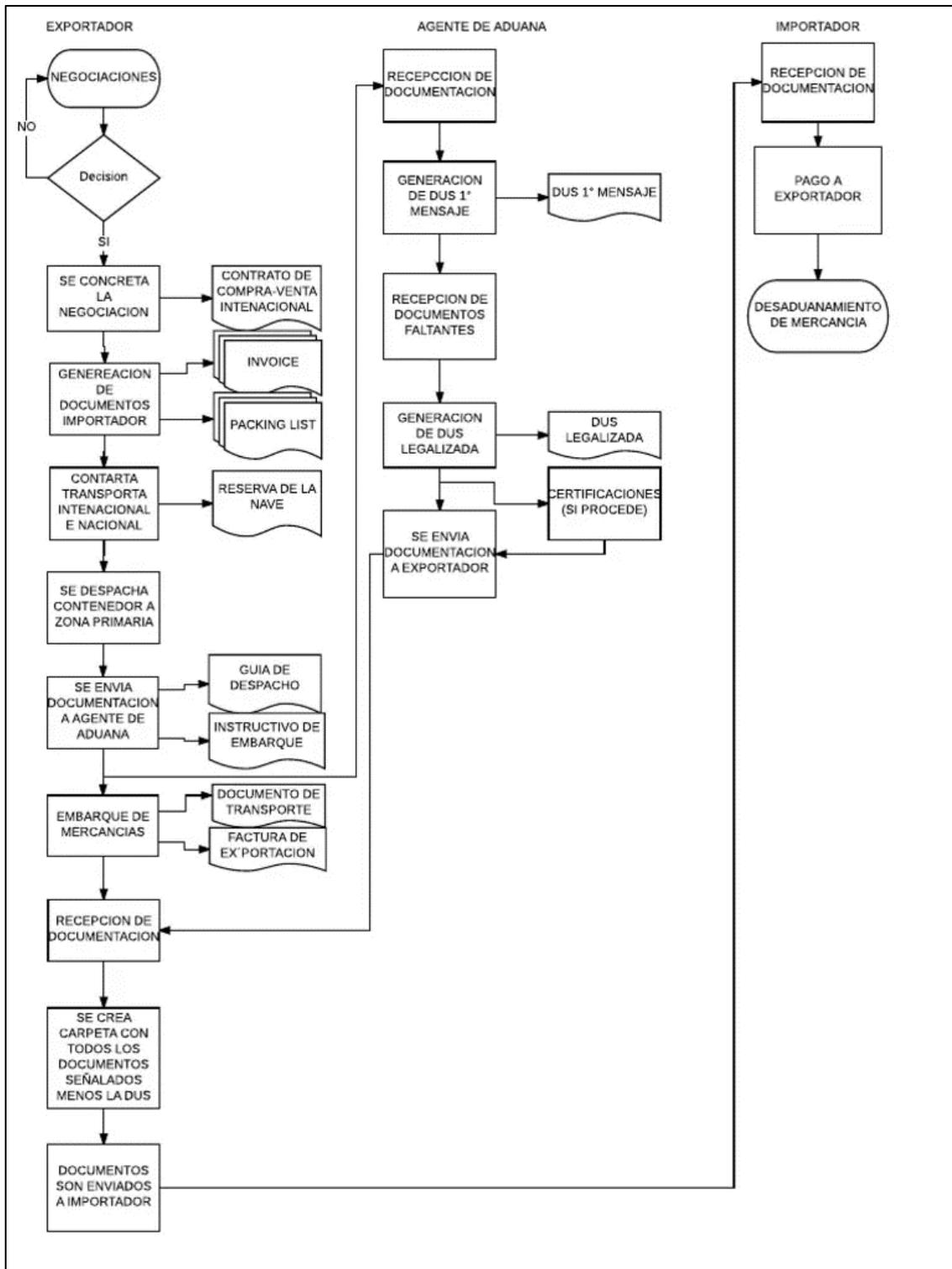


Imagen 1. Flujo de etapas para exportar bienes y productos desde Ecuador a la Unión Europea, específicamente Reino Unido

CONCLUSIONES

De acuerdo con los estudios realizados hemos obtenido información sobre el proyecto, llegando a las siguientes conclusiones:

La adopción del té de arazá se estimará que será buena en el segmento de mercado identificado en la investigación realizada. Este segmento tiene preferencias y hábitos de consumo de este producto. Reino Unido es un espacio geográfico ideal para empezar debido a su gran diversidad étnica, las costumbres y tradicionales relacionadas al té e infusiones.

A pesar de las facilidades que ofrece Ecuador para incentivar la exportación de productos nacionales al exterior, el proceso burocrático es extenso y requiere de varios documentos con varios requisitos para cumplir con los normas nacionales e internacionales de exportación, en nuestro artículo detallamos cada uno de estos requisitos.

El costo estimado para exportar una cantidad estándar del arazá tiene un coste representativo que puede ser contrarrestado al enviar grandes cantidades del producto, para que la exportación sea rentable.

RECOMENDACIONES:

El té de arazá será un producto nuevo exportado al mercado de Reino Unido por lo cual es necesario instaurar una estrategia de marketing que consiga atraer a los clientes potenciales a probar este producto y así conozcan las ventajas, beneficios del té de arazá, con esto las posibilidades de tener éxito incrementará.

Para reducir los costos se puede establecer que la estructura administrativa también se encargue de gestionar los procesos, así mismo el área contable supervise los procesos de forma permanente hasta detectar problemas y solucionarlos

BIBLIOGRAFÍA

Campuzano, J. (2020). *Riesgo de exportacion*. Obtenido de Scielo:

http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000600103&script=sci_arttext&tlng=en

CAN. (30 de junio de 2020). (30 de junio de 2020). CAN, Cámara Nacional de Acuicultura. Obtenido

de. Obtenido de <https://www.cna-ecuador.com/acuerdo-de-colaboracionestrategica-firmado-entre-el-instituto-de-investigacion-yellow-sea-fisheriesde-china-y-la-camara-nacional-de-acuicultura-de-ecuador-un-pasoimportante-para-la-cooperacion-in/>

Choez, M. (2020). *Exportaciones Ecuatorianas*. Obtenido de Dialnet:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7659429>

Estrella. (2019). *Crisis económicas*. Obtenido de <://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1883>

Garcia, A. . (2010). Obtenido de Obtenido de

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/2558/1/Ventaja_comparativa_ventaja.pdf

Greenwood, V. (19 de Junio de 2016). BBC. Obtenido de El mejor té de Londres para llevar:

<https://www.bbc.com/mundo/vert-fut-36556286>

Hernandez Sampieri. (2017). Obtenido de Metodología de la Investigación. México D.F.: Mc.:

<http://bresserpereira.org.br/papers/2007/07.estadoymercadoynuevodesarrollis>

Jumbo, D. (2020). *Crisis Economicas en el Ecuador en las exportaciones*. Obtenido de Scielo:

http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202020000600103&script=sci_arttext&tlng=en

Krugman, P., & Obstfeld, M. (1999). *Economía Internacional* (Tercera Edición ed.). Editorial McGraw-Hill.

La Hora. (10 de Noviembre de 2012). *La Hora lo que necesitas saber*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1101420826/cultivo-del-araz-en-nuestro-pas>

Manjarres Rodriguez, E. J., & Mogollon Garcia, J. C. (2017). *Diseño de una herramienta de pronosticos, para una linea de embasadosde una planta que elabora productos de consumo masivo*.

digital/inbound-marketing-ecuador

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones . (15 de 11 de 2018). Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones : <https://www.comercioexterior.gob.ec/capitulo-sobre-comercio-y-desarrollo-sostenible-en-acuerdo-ue-se-analiza-en-taller/>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana . (17 de 04 de 2018). Obtenido de Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana : <https://www.cancilleria.gob.ec/empresarios-ecuatorianos-y-alemanes-impulsan-nuevos-negocios/>

OBS Bussines School . (s.f. de s.f. de 2019). Obtenido de OBS Bussines School : <https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/ingenieria/elementos-clave-en-la-ingenieria-de-proyectos>

Plan de desarrollo de Mercado (PDM) Alemania. (2019).

Portal Santander Trade. (2018).

PRO Ecuador . (s.f. de s.f. de 2017). Obtenido de PRO Ecuador: <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-alemania-2017/>

Ramirez, E. C. (1996). *La nueva Economía*. Obtenido de La nueva Economía: www.lanuevaeconomia.com/comercio-internacional-conceptos-y-teorias

Render , H. (2009). *Principios de Administracion de Operaciones* . Mexico : Pearson Educacion .

Render, B. (2009). *Principios de administración de operaciones*. Mexico: PEARSON

EDUCACIÓN. Obtenido de

https://www.academia.edu/14233295/Principios_De_Administraci%C3%B3n_De_Operaciones_JayHeizer_y_Barry_Render_7ma_Edici%C3%B3n

RENDER, B. (2009). *Principios de administración de operaciones*. Mexico: PEARSON

EDUCACIÓN.

PRO Ecuador . (s.f. de s.f. de 2017). Obtenido de PRO Ecuador:

<https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-alemania-2017/>

Rojas. (2007). *El Mercantilismo. Teoría, política e historia. El Mercantilismo. Teoría*.

Rubio. (2021). *Teorías del comercio internacional*. Obtenido de

<///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-TeoriasDelComercioInternacional274408.pdf>

Santander Trade Portal . (2019). Obtenido de Obtenido de Export Entreprises S.A.: :

<https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/alemania/tramites-aduaneros-importacion>

SENAE. (s.f. de s.f. de 2017). *Aduana del Ecuador* . Obtenido de Aduana del Ecuador :

<https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

Stephen P. Robbins & Mary Coulter. . (2015). Obtenido de Administración, 10ma Edición, 2010. En

S. P. Coulter, Administración, 10ma Edición, 2010 (Vol. 10, pág. 425). PRENTICE-HALL. :

Obtenido de <https://www.lavozdegalicia.es/noticia/sociedad/2013/04/23/britanicos-beben-tres-tes-dia/00031366740976916156402.htm>