



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE**

**LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**CASO DE ESTUDIO**

**PROCESO ADUANERO DE EXPORTACIÓN DE  
CHICLE A BASE DE JENGIBRE HACIA EL MERCADO  
BERLÍN- ALEMÁN**

**AUTOR**

**DELGADO MENDOZA MELANIE ARLETH**

**GUAYAQUIL**

**2023**

## CERTIFICADO DE SIMILITUD

### PROCESO ADUANERO DE EXPORTACIÓN DE CHICLE A BASE DE JENGIBRE HACIA EL MERCADO BERLÍN-ALEMÁN

#### INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

3%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

#### FUENTES PRIMARIAS

1

[dspace.casagrande.edu.ec:8080](https://dspace.casagrande.edu.ec:8080)

Fuente de Internet

2%

2

[repositorio.ucsg.edu.ec](https://repositorio.ucsg.edu.ec)

Fuente de Internet

2%

3

[santandertrade.com](https://santandertrade.com)

Fuente de Internet

1%

4

[imagenes.expreso.ec](https://imagenes.expreso.ec)

Fuente de Internet

1%

5

[dspace.uazuay.edu.ec](https://dspace.uazuay.edu.ec)

Fuente de Internet

1%

6

[vsip.info](https://vsip.info)

Fuente de Internet

1%

7

[repositorio.upec.edu.ec](https://repositorio.upec.edu.ec)

Fuente de Internet

1%

8

[repositorio.usil.edu.pe](https://repositorio.usil.edu.pe)

Fuente de Internet

1%

9

[es.scribd.com](https://es.scribd.com)

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



EVANGELINA  
AUXILIADORA MENDOZA  
ENCALADA

# INDICE GENERAL

CERTIFICADO DE SIMILITUD.....	i
INDICE GENERAL.....	ii
1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.1 Antecedentes .....	1
1.1.1 Evolución de las exportaciones.....	1
1.1.2 Acuerdo comerciales vigentes .....	2
1.1.3 Productos a base de jengibre para exportación.....	7
1.1.4 Consumo de confetis en el mercado de Berlín - Alemania.....	7
1.1.5 Principales competidores de chicles de jengibre .....	8
1.1.6 Situación Problemática .....	9
1.2 Objetivos .....	10
1.2.1 Objetivo General .....	10
1.2.2 Objetivos Específicos .....	10
1.2.3 Pregunta de Investigación .....	10
1.3 Descripción del tipo de caso de estudio.....	10
1.3.1 Pedido.....	11
1.3.2 Embalaje.....	11
1.3.3 Diseño y Rotulado .....	12
1.3.4 Negociación.....	13
1.3.5 Costos para exportar el producto.....	14
2 ANÁLISIS .....	15
2.1 De tipo de producto .....	15
2.2 Del mercado meta.....	15
2.3 Del tipo de consumidor .....	16
2.4 De los términos de negociación .....	16
2.5 De empaque y embalaje.....	16
2.6 Costos y Gastos de exportación.....	17
3 PROPUESTA.....	24
4 CONCLUSIONES .....	28
5 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	31

# INTRODUCCIÓN

## 1.1 Antecedentes

### 1.1.1 Evolución de las exportaciones

La evolución de las exportaciones en América Latina ha sido muy diversa a lo largo del tiempo y depende de factores económicos, políticos y sociales. “En general, en las últimas décadas se ha observado un incremento en el valor de las exportaciones de la región (CEPAL, 2022), aunque la participación de América Latina en el comercio mundial sigue siendo relativamente baja” (Navarro et al., 2019).

“Entre los productos más exportados por la región están los recursos naturales como los minerales y los productos agrícolas, aunque también ha habido un crecimiento en la exportación de manufacturas y servicios” (Esquivel et al., 2018). “La evolución de las exportaciones en la región depende de muchos factores, como la demanda de los países importadores, la política económica de los países exportadores y los cambios en los precios de los productos exportados” (Zapata et al., 2021, p. 1).

En resumen, la evolución de las exportaciones en América Latina es un tema complejo y depende de muchos factores. En general, ha habido un incremento en el valor de las exportaciones, “aunque también es importante seguir diversificando las exportaciones y promoviendo políticas que permitan un crecimiento sostenible y equitativo en la región” (CEPAL, 2023).

Hace una década atrás, exportar e importar productos era un proceso muy lento y costoso, “los bienes tenían que transportarse en barco durante semanas o meses hasta llegar a su destino final. los trámites aduaneros eran burocráticos, engorrosos y complejos limitaba ampliamente el comercio internacional a grandes empresas y volúmenes de exportación importantes” (Tello, 2020).

En la actualidad la tecnología ha permitido agilizar todos los procesos logísticos y administrativos para que los productos pueden transportarse por aire en cuestión de horas o días gracias a los aviones de carga y los trámites aduaneros se han simplificado y digitalizado, todo esto junto con “la globalización ha llevado a la apertura

de nuevos mercados y la firma de acuerdos comerciales que facilitan aún más el intercambio de bienes y servicios ya no sólo las grandes empresas pueden participar en el comercio internacional, sino también las pymes gracias a los menores costes de entrada” (Guisan & Cancelo, 2020).

Todo el proceso evolutivo de las exportaciones ha dado como resultado que, el volumen de bienes y servicios intercambiados a nivel mundial crezca de forma exponencial “en las últimas décadas, lo cual ha traído muchas oportunidades para las empresas que han sabido aprovechar esta evolución y sin duda, se trata de una tendencia que continuará en el futuro y que afectará de forma positiva a la economía global” (Torres & Rendón, 2019).

Exportar e importar puede ser complicado, pero con los conocimientos y el enfoque adecuados,” se puede navegar por el proceso y hacer crecer el negocio para ello es importante seguir una serie de pasos que garanticen el comercio interno y el éxito del negocio” (Ramírez et al., 2023).

Para exportar, las empresas deben asegurarse de tener un producto o servicio sólido que tenga demanda en el mercado extranjero, “para esto se debe realizar un estudio de mercado para identificar países y clientes potenciales que puedan querer lo que usted ofrece, una vez identificado esto es importante buscar países con acuerdos comerciales favorables con el país exportador para reducir costes y complejidad” (Gómez, 2019).

### **1.1.2 Acuerdo comerciales vigentes**

Para exportar productos, es importante que comprendas los acuerdos comerciales internacionales y cómo estos pueden facilitar o restringir tu capacidad de exportar. Los acuerdos comerciales más importantes son:

- **Acuerdos de Libre Comercio (TLC):** Estos acuerdos eliminan aranceles y otras barreras comerciales entre los países participantes. Si tu país tiene un TLC con el país al que deseas exportar, es probable que tus productos se

beneficien de aranceles reducidos o nulos.

- **Organización Mundial del Comercio (OMC):** La OMC establece reglas que rigen el comercio global. La mayoría de los países son miembros de la OMC y deben cumplir con sus reglas, incluidas las tarifas arancelarias y otras medidas no arancelarias.
- **Uniones Aduaneras:** “Estas unifican los aranceles de los países miembros frente al resto del mundo, pero eliminan aranceles entre sí. Si tu país y el país importador son miembros de la misma unión aduanera, es probable que tus productos ingresen libres de aranceles” (Quintana et al., 2021).

En Ecuador existen acuerdos comerciales que facilitan el comercio internacional, entre los Acuerdos Comerciales en vigor bajo los siguientes esquemas de integración constan los siguiente: “a) Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea, b) Acuerdos de Alcance Parcial con Chile, MERCOSUR, México, Cuba, Guatemala, El Salvador y Nicaragua; y, c) Uniones Aduaneras, Comunidad Andina (CAN) con Bolivia, Colombia y Perú” (Pérez, 2019)

**Tabla 1** Acuerdos comerciales de Ecuador

Acuerdo Comercial o régimen referencial	Países miembros	Fecha entrada en vigor
AAP CE CAN-MERCOSUR	Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina	01 abril 2005
Acuerdo comercial multipares (Unión Europea)	Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Reino Unido, Suecia.	01 enero 2017
<b>Acuerdos comerciales preferenciales*</b>		
Guatemala (AAP. A25TM N° 42)		19 de febrero 2013
Chile (AAP.CE N° 65)		05 de enero 2010
Colombia-Ecuador-Venezuela- MERCOSUR		18 de octubre 2004 (fecha de suscripción)
México (AAP 29)		06 de agosto de 1987

**Fuente:** Ministerio de Comercio Exterior

“Con base en consideraciones preliminares, el comercio ecuatoriano, al igual que el de otros países de América Latina, se ha caracterizado por ser un gran exportador” (Cruz & Flores, 2021). “Las exportaciones de Ecuador consisten principalmente en productos petroleros y no petroleros” (MIPRO, 2023). Las exportaciones no petroleras se dividen en dos grandes grupos, “productos tradicionales y no tradicionales, los primeros son los que se producen y exportan en el país, tales como: el cacao, banano, café, atún y pescado; mientras que los no tradicionales son lo que se colocado en los últimos años a los mercados internacionales, por ejemplo: flores, frutas tropicales, enlatados de pescado, entre otros” (Verdugo & Andrade, 2018).

**Figura 1** Productos de Exportación No Tradicionales

	USD Millones FOB	% Variación Anual	Variación Absoluta USD MM
 Exportación Petrolera	\$87 MM	-6,0%	-5
 Flores	\$83 MM	1,1%	+1
 Conservas de Pescado en Latas	\$79 MM	-49,4%	-77
 Oro	\$70 MM	12,8%	+8
 Minería (Otro)	\$59 MM	11,8%	+6
 Otros	\$269 MM	-0,3%	-1

**Fuente:** Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2023)

China con 448 millones de dólares y Estados Unidos con 342 millones han sido los principales socios comerciales del Ecuador en materia de exportaciones no petroleras, otro de los grandes socios comerciales que tiene el país es la Unión Europea, el cual con saltos bastante significativos desde inicios de la década anterior llega a con 324 millones de dólares significando esto una participación del 25% del total de ventas no petroleras.

**Figura 2** Principales Destinos de Exportación No Petrolera



**Fuente:** Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2023)

Ecuador ha alcanzado varios acuerdos comerciales con diferentes países y regiones en las últimas décadas estos acuerdos tienen un impacto importante en la economía ecuatoriana, “tanto positivo como negativo, por un lado, los acuerdos comerciales permiten acceder a nuevos mercados y expandir las exportaciones ecuatorianas esto puede generar crecimiento económico gracias al aumento del comercio exterior” (Cevallos et al., 2018).

Los acuerdos comerciales también implican competencia de productos importados, especialmente de industrias más desarrolladas “los productos importados de países como China y Estados Unidos ahora enfrentan menos barreras arancelarias y burocráticas para ingresar al país, esto puede afectar negativamente a algunos sectores de la industria nacional que no son competitivos, como la industria textil y del calzado” (Fairlie, 2022).

Sin embargo, también hay críticas por parte de algunos sectores que consideran que estos acuerdos han generado una competencia desleal para los pequeños productores nacionales y han contribuido a la liberalización económica del país, lo que ha dejado a algunas industrias “en desventaja en general, el impacto de los acuerdos comerciales en Ecuador es un tema que sigue siendo objeto de debate y análisis” (Robalino, 2019).

Considerando que Ecuador es un país agrícola y rico en recursos naturales para ser convertidos para abrirse al mercado internacional y considerando que el consumo de jengibre a nivel mundial ha experimentado un aumento considerable en “las últimas décadas, debido a varios factores, como sus propiedades medicinales y sus cualidades culinarias” (Alfaro et al., 2019).

“El jengibre se ha utilizado durante siglos en la medicina tradicional china, ayurveda y otras prácticas medicinales alternativas para tratar diversos padecimientos” (Ballesta & Carmen, 2018). “Los estudios científicos han demostrado que el jengibre posee propiedades antiinflamatorias, antioxidantes y antibióticas que pueden ayudar a aliviar los síntomas del malestar estomacal, las náuseas, los resfriados y la tos, también puede ayudar a reducir los dolores musculares y articulares, así como mejorar la circulación sanguínea” (Bisbal, 2018).

Por otro lado, el uso culinario del jengibre ha ganado popularidad a nivel mundial debido a la expansión de la cocina asiática, el jengibre fresco y en polvo se ha incorporado en una amplia gama de platos y bebidas en todo el mundo.” El jengibre aporta un sabor picante y aromático a sopas, estofados, postres, panes y té” (Ordaz-Domínguez et al., 2022).

El aumento del consumo de jengibre probablemente continuará en los próximos años, impulsado por la creciente conciencia sobre sus beneficios para la salud y su versatilidad en la cocina y se espera que la industria del jengibre experimente un fuerte crecimiento, especialmente en “sectores como el farmacéutico, el alimenticio y el de las bebidas y a medida que más personas descubran los usos y beneficios de esta raíz, es probable que se incorpore cada vez más a la dieta diaria a nivel mundial”(Arteaga & Llanque, 2021).

**Figura 3** Exportaciones de jengibre ecuatoriano



**Fuente:** Diario el Expreso, tomado del Banco Central del Ecuador

El jengibre es una raíz con propiedades medicinales que ha demostrado tener beneficios para la salud, “aunque aún no se ha estudiado lo suficiente, existen indicios de que el consumo de jengibre puede ayudar con los síntomas del COVID-19” (Laupa & Vargas, 2022). El jengibre contiene compuestos bioactivos como los gingeroles y shogaols que “tienen propiedades antiinflamatorias, antioxidantes y antimicrobianas, esto lo convierte en un candidato potencial para ayudar al cuerpo a combatir las infecciones virales causadas por el coronavirus” (Montalvo et al., 2020).

### 1.1.3 Productos a base de jengibre para exportación

Aprovechando la versatilidad del jengibre, sus beneficios medicinales, su producción nacional y el aumento del consumo del mismo asociado a las propiedades que tiene para hacer frente a los síntomas del Covid-19, se hace necesario crear una idea de negocio que permita exportar un producto a base de jengibre que sea atractivo para el “mercado local e internacional, este último debe ser el objetivo principal aprovechando los incentivos económicos propuestos por el gobierno para los nuevos emprendedores y los acuerdos comerciales vigentes” (Barrios, 2022).

El chicle de jengibre se presenta como una buena opción, la cual se ha vuelto cada vez más popular en los últimos años debido a sus beneficios para la salud y su sabor único como resultado, ha habido una creciente demanda de chicle de jengibre en los mercados internacionales, sin embargo, exportar chicle de jengibre requiere una comprensión profunda del proceso aduanero.

### 1.1.4 Consumo de confetis en el mercado de Berlín - Alemania

De acuerdo con OEC World las importaciones de confites de Alemania tienen las siguientes incidencias:

*“En 2021, Alemania importó \$845M en Azúcar de confitería, convirtiéndose en el importador número 2 de Azúcar de confitería en el mundo. En el mismo año, Azúcar de confitería fue el producto número 292 más importado en Alemania la cual importa de Países Bajos (\$138M), Polonia (\$117M), Bélgica (\$107M), España (\$63,1M), y Suiza (\$46,9M)”*

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, de un estudio Statista Global Consumer Survey de 2020, el 61 % de los encuestados alemanes afirmó comer dulces y chocolate con regularidad, mientras. De los países seleccionados para este gráfico, los dos países asiáticos son los menos propensos a consumir dulces y chocolates de manera regular: en China, el 30 % de los encuestados dijo que lo haría, mientras que, en Corea del Sur, solo el 19 % lo hizo. De los países latinoamericanos seleccionados para este gráfico, ninguno tiene una mayor preferencia por los dulces que Brasil, con un 56 %.

**Figura 4** Países con mayor consumo de dulces y chocolates



**Fuente:** Statista Global Consumer Survey de 2020

### 1.1.5 Principales competidores de chicles de jengibre

En el mercado mundial no son muchos los proveedores de chicles a base de jengibre, entre los más reconocidos se encuentra la marca Ginjer y **Chic-kles Gum**, estos productores ofrecen el producto a nivel internacional, los cuales destinada su producción al mercado de España, sin embargo aprovechando el acuerdo comercial multipares de la Unión Europea, “Ecuador tiene un nicho de mercado en Alemania poco explorado con un producto de similares características y con los niveles de consumo de dulces altos entre ellos las gomas de mascar”(Galán, 2021).

**Figura 5** Marcas de chicles de jengibre a nivel mundial



**Fuente:** Google Académico

### **1.1.6 Situación Problemática**

“El chicle de jengibre es un producto natural que se ha vuelto cada vez más popular en todo el mundo debido a sus propiedades anti-náuseas y su sabor refrescante” (Carrasco, 2018). “Alemania es uno de los principales importadores de chicle de jengibre, lo que lo convierte en un mercado importante para los productores de este producto” (Alarcón & Díaz, 2020).

“Alemania es uno de los principales importadores de jengibre en el mundo, lo que significa que hay una gran demanda de chicle de jengibre en el país. Los productores pueden aprovechar esta demanda y exportar su producto a Alemania para aumentar sus ingresos y expandir su negocio” (Campana, 2021).

La exportación de chicle de jengibre a Alemania es un proceso que requiere una planificación cuidadosa y una comprensión de los requisitos del mercado alemán, los productores deben asegurarse de cumplir con los estándares de calidad y seguridad alimentaria de Alemania para garantizar que su producto sea aceptado en el mercado, además, “los productores similares deben asegurarse de que su producto sea competitivo en términos de precio y calidad en comparación con otros productos en el mercado alemán”(Wandelt & Peruano-Alemana, 2023).

En resumen la cultura de consumo de alimentos saludables nos muestra que existe un mercado interesado en mantener una vida saludable y énfasis en la mejora de la calidad de vida sin dejar de consumir productos tan cotidianos como el chicle, por tanto se evidencia una oportunidad de negocio frente a los competidores (productos con insumos artificiales), la exportación de chicle de jengibre a Alemania ofrece una gran oportunidad para los productores peruanos, siempre y cuando cumpla con los requisitos del mercado y garantice la calidad de su producto.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo General**

Desarrollar el proceso actual de exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Alemania - Berlín

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Identificar los requisitos legales y sanitarios para la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Alemania – Berlín
- Analizar las oportunidades y desafíos para ingresar al mercado de exportación.
- Establecer los procesos necesarios que garanticen la llegada del producto a su destino en el tiempo, costo y condiciones adecuadas.

### **1.2.3 Pregunta de Investigación**

¿Cuál es el proceso actual de exportación de chicles a base de jengibre y cuáles son sus limitaciones?

#### **Preguntas Específicas:**

- ¿Cuáles son los requisitos fitosanitarios y de calidad que deben cumplir los chicles a base de jengibre exportadas hacia Alemania - Berlín?
- ¿Cuáles son las barreras y desafíos que enfrenta la exportación de productos procesados “chicles a base de jengibre” al mercado de Alemania – Berlín y cómo se pueden superar estos obstáculos para aprovechar las oportunidades comerciales en este mercado?
- ¿Cuáles son los costos involucrados en el proceso de exportación de chicles a base de jengibre hacia Alemania – Berlín y cómo pueden ser optimizados?

### **1.3 Descripción del tipo de caso de estudio**

El jengibre se cultiva en las zonas subtropicales de Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Pichincha, Los Ríos, Guayas, Napo y Morona Santiago, una hectárea de jengibre puede producir mínimo entre 400 a 600 quintales, aunque puede ser más sacos, según el Ministerio de Agricultura y Ganadería. para exportar los agricultores tienen que determinar a qué destino van a vender la cosecha, por ejemplo, Colombia acepta los jengibres que se recolectan a los seis meses de estar cultivados; pero Estados Unidos y la Unión Europea entre ocho a diez meses, esta especificación la tiene presente el productor al momento de producir el chicle.

### 1.3.1 Pedido

Tabla 2 Pedido del producto

DETALLE DEL PEDIDO	
<p><b>Presentación:</b> 30 gramos / 20 piezas de chicles.</p> <p><b>Sabores:</b> Jengibre-menta, Jengibre-naranja y Jengibre-limón.</p>	<p>El distintivo sabor picante del jengibre se combina con el sabor suave de la naranja, limón y menta.</p> 
<p>Contenido por caja: 40 unidades.</p>	
<p>Medidas: caja de cartón corrugado de 90x40x50 que contiene 15 cajas del producto.</p>	

Elaborado por: Delgado, M. (2023)

### 1.3.2 Embalaje

La mercadería es embalada en un Pallet de 50 cajas ubicadas de forma horizontal y embaladas con plástico Stretch para controlar mejor la mercadería y evitar que existan accidentes durante el transporte a puerto y el transporte al país de destino.

Figura 6 Referencia de ubicación de la mercadería en el pallet



Fuente: Google Académico

El embalaje de madera debe estar tratado, fumigado y marcado según como lo establece la NIMF (Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias) 15 y aprobado por la Agencia de Regulación y Control Fitosanitario.

**Figura 7** Pallet utilizado para la exportación



**Fuente:** Google Académico

La mercadería exportada a Alemania tiene libre circulación de acuerdo a los tratados existentes con la Unión Europea, solo está prohibido exportar bienes culturales, especímenes de flora y fauna en peligro de extinción y material de guerra (armas, municiones y material semejante).

### 1.3.3 Diseño y Rotulado

El diseño de la caja tendrá las siguientes especificaciones, las mismas que son exigidas dentro el proceso de exportación y son las siguientes:

- Marca del emprendedor.
- País de origen.
- Programa de manejo.
- Numero de paquete y tamaño de caja.
- Peso.
- Puerto de entrada y de salida.
- Nombre del destinatario.
- Marcas de manejo y precaución.

**Figura 8** Diseño de caja de cartón para exportación



**Fuente:** Google Académico

**El comprador solicita que la etiqueta tenga las siguientes características:**

- Nombre del Producto.
- Nombre y dirección del emparador, vendedor o importador en lenguaje alemán.
- País de origen del producto.
- Descripción de los ingredientes.
- Peso y volúmenes en unidades métricas.
- Aditivos y agentes de conservación y colorantes.
- Número de lote.
- Fecha de fabricación y expedición del producto.

#### **1.3.4 Negociación**

La negociación se llevó a cabo por medio de una feria internacional realizada por PROECUADOR en Alemania, donde se consiguieron contactos de empresas distribuidoras interesadas en vender el producto los cuales fueron contactados vía correo y llamadas telefónicas, acordando la venta.

Mediante la comunicación el Agente Aduanero manifestó que la negociación está pactada en término FOB (libre a bordo) es decir llega hasta el momento en que el contenedor aborda el buque.

**Figura 9** Participación ferial de Ecuador en Ferias Alemanas



**Fuente:** PROECUADOR

### **1.3.5 Costos para exportar el producto**

La forma de pago para efectuar la transacción comercial será: Carta de crédito confirmada, a la vista e irrevocable mediante instrumentación bancaria con 15 días desde la fecha BL contra presentación de documentos al banco.

- El costo del cartón será de \$0.75 centavos, la exportación tendrá 50 cajas es decir \$37,50.
- La caja de plástico Stretch tiene un costo de \$50.
- Honorarios Agente de Aduana.
- Certificados Fitosanitarios.
- Certificado de Origen.
- Transporte.

# ANÁLISIS

## 2.1 De tipo de producto.

El producto está clasificado dentro de los confites y dulces, ya que es una goma de mascar y se presenta como una propuesta innovadora pues su producción se la realiza a base de jengibre, endulzado con Stevia lo cual permite que los consumidores puedan comprar un producto no solo dulce, sino que también represente un gran beneficio para la salud en comparación a otros que se distribuyen libremente en el mercado alemán.

## 2.2 Del mercado meta

El mercado alemán es un mercado muy competitivo que se esfuerza por ofrecer a los consumidores productos de calidad a precios asequibles, además de ello se exige calidad a lo largo de toda la cadena de producción, desde que el producto se cultiva o procesa hasta que llega al consumidor alemán.

Un objetivo clave de las agencias gubernamentales alemanas involucradas en la salud y la protección del consumidor, así como de toda la cadena de distribución, es garantizar que los productos que “se ofrecen en el mercado alemán no sean perjudiciales para la salud de los consumidores, además, mayoristas, distribuidores y minoristas del mercado alemán buscan productos con el mejor acabado y apariencia, ya sean nacionales o importados, además de atraer consumidores con precios moderados y razonables” (Banco Santander, 2023).

**Figura 10** Importación alemana de productos



Fuente: Datosmacro.com

En 2022 las importaciones de Alemania incrementaron en un 24,18% respecto al año anterior. Las compras al exterior representan el 38,6% de su PIB, un alto porcentaje comparado con el de otros países, esto lo coloca en la posición 113 de 192 países, del con mayores importaciones respecto al PIB, considerando de menosa más el porcentaje de participación de estos países.

### **2.3 Del tipo de consumidor**

Berlín cuenta con una población de 3.669.500, las edades de la población oscilan entre: Menos de 5 años: 4,8% De 5 a 14 años: 9,1% De 15 a 24 años: 10,1% De 25 a 69 años: 59,8% Más de 70 años: 16,3% Más de 80 años: 7,4%. De acuerdo con la Agencia Nacional Estadística, más del 91% de la población es de origen alemán, mientras que el 3% de la población. está integrada por griegos, italianos, polacos, rusos, serbo-croatas y españoles.

### **2.4 De los términos de negociación**

El termino de negociación acordado es FOB, por parte del exportador se brindarán todas las garantías necesarias para que le producto llegue en las mejores condiciones, mientras que el importador se encargará una vez llegue el producto a puerto de su retiro y comercialización.

### **2.5 De empaque y embalaje**

El empaque del producto está dado en un tamaño de 30 gramos en una presentación clásica con tapa adherida al frasco, cuyo contenido este compuesto de 20 piezas del producto en tres diferentes sabores que se combinan con el picante del jengibre el cual no solo son apetecidos por diversos mercados, sino que sin vistos como productos saludables.

**Figura 11** Envases para chicles de jengibre



**Fuente:** Google Académico

La exportación será mediante vía marítima por ello el embalaje se realizará en pallets curados los cuales contendrán las cajas del producto apilados de forma vertical y embalados de tal forma que las cajas no pierdan su forma original y el producto llegue en las mejores condiciones al mercado meta

## **2.6 Tiempos de viajes establecidos**

El tiempo de viaje de una exportación de Ecuador a Berlín por vía marítima dependerá de varios factores, como la distancia entre los dos puntos, la ruta que se elija y las condiciones climáticas del océano Atlántico en el momento del envío.

En general, un envío marítimo desde Ecuador a Berlín debería tomar al menos tres semanas, ya que el puerto más cercano a Berlín en el río Elba se encuentra a unos 100 kilómetros tierra adentro. La mayoría de las exportaciones de Ecuador a Europa se realizan a través del canal de Panamá, lo que significa que los barcos deben cruzar el Atlántico norte para llegar a su destino final.

Según la ruta que se tome, el tiempo de viaje puede variar. Por ejemplo, si se elige un viaje directo de Guayaquil a Hamburgo, la nave transitará por el canal de Panamá y tardará unos 18 días en llegar a Hamburgo. Sin embargo, si se utiliza una ruta indirecta, es posible que tenga que esperar un poco más.

Además, otros factores pueden retrasar el envío, como el clima, que puede ser impredecible en el océano Atlántico. También puede haber retrasos en el procesamiento de aduanas en los puertos de salida y llegada, lo que puede agregar tiempo adicional al envío.

Es importante tener en cuenta que el tiempo de tránsito no incluye el tiempo necesario para preparar y procesar la carga antes y después del envío. Los exportadores deben reservar tiempo suficiente para manejar todas las fases del envío de manera efectiva y asegurarse de que su carga llegue a su destino final a tiempo.

En resumen, el tiempo de viaje de una exportación de Ecuador a Berlín por vía marítima generalmente tardará al menos tres semanas, pero puede variar dependiendo de la ruta utilizada y las condiciones climáticas y logísticas que puedan surgir a lo largo del camino.

## 2.7 Costos y Gastos de exportación.

**Tabla 3** Costos para el trámite de exportación

<b>desglose de los costos por el envío (Propuesta)</b>	
Valor Export Handling	114,00
Doc Issuance	68,40
Consolidation at origin	68,40
Anti-Drugs Inspection	68,40
Storage	17,10
INS	57,00
GM FEE	22,80
Collect fee	20,80
Ocean Freight	180,00
<b>Total (incluido IVA)</b>	<b>616,90</b>

**Elaborado por:** Delgado, M. (2023)

El desglose de costos y gastos de la exportación de la mercadería de chicle de jengibre puede ser desglosado de la siguiente manera:

**Valor Export Handling:** Este costo se refiere a los gastos administrativos y operativos necesarios para la preparación de la mercancía para su envío. Estos costos pueden incluir los servicios de despacho aduanero, la verificación de la documentación, la preparación de los contratos logísticos, y otros gastos relacionados con la exportación. En este caso, el costo para el valor Export Handling es de \$114,00.

**Doc Issuance:** Este costo se refiere a los gastos asociados con la emisión de los documentos necesarios para la exportación de la mercancía, tales como la factura comercial, el certificado de origen, la carta de porte, y otros documentos necesarios para el envío. En este caso, el costo del Doc Issuance es de \$68,40.

Consolidation at origin: Este costo se refiere a los gastos asociados con la consolidación de la mercancía en el lugar de origen. Esto puede incluir los gastos de manipulación y almacenamiento de la mercancía en una instalación de consolidación. En este caso, el costo para la Consolidation at origin es de \$68,40.

Anti-Drugs Inspection: Este costo se refiere a los controles y la inspección de la mercancía para detectar cualquier tipo de droga o sustancia ilegal. Este costo es obligatorio para garantizar la seguridad de la mercancía y cumplir con los requisitos de las autoridades aduaneras. En este caso, el costo de la inspección es de \$68,40.

Storage: Este costo se refiere a los gastos de almacenamiento de la mercancía en tránsito antes de su envío. En este caso, el costo por el almacenamiento es de \$17,10.

ENS: Este costo se refiere a la notificación electrónica y la verificación anticipada de los datos de envío de la mercancía, incluyendo la información de la carga, la información de los contenedores, la información sobre el transporte y otra información relevante relacionada con el envío. En este caso, el costo de la ENS es de \$57,00.

VGM FEE: Este costo se refiere a la tarifa para la verificación del peso de la mercancía y la certificación del peso bruto verificado (VGM) de los contenedores para garantizar un envío seguro y eficiente. Este costo es obligatorio en el transporte marítimo internacional. En este caso, el costo por la VGM Fee es de \$22,80.

Collect fee: Este costo se refiere a los gastos administrativos y operativos necesarios para procesar los pagos de los impuestos y los gastos de envío. En este caso, el costo del Collect Fee es de \$20,80.

Ocean Freight: Este costo se refiere a los gastos de envío marítimo de la mercancía de un lugar a otro. El Ocean Freight es uno de los principales costos en la exportación de mercancías, y puede variar dependiendo del origen y destino, el peso y el volumen de la mercancía, y otros factores relevantes para el envío. En este caso, el costo del Ocean Freight es de \$180,00.

El total de los costos de la exportación de la mercancía de chicle de jengibre es de \$616,90, incluyendo el IVA. Estos costos son necesarios para garantizar el envío seguro y eficiente de la mercancía, y cumplir con los requisitos legales y aduaneros de transporte internacional de carga. Es importante tener en cuenta que estos costos son aproximados y pueden variar dependiendo de las circunstancias específicas del envío, por lo que se deben considerar con precaución.

## **2.8 Cotización**

En esta cotización de exportación de chicles de jengibre a Alemania - Berlín, se detallan los costos necesarios para llevar a cabo la operación. A continuación, se explicará cada punto de la cotización y se incluirán los valores totales correspondientes:

1. Turno Aretina Retiro: Este es el costo del turno de la empresa Aretina para retirar la mercancía de la bodega. El valor total es de \$178,00.
2. Honorarios DAE: Estos son los honorarios por el servicio de Despacho Aduanero de Exportación (DAE). El valor total es de \$223,00.
3. Candado Satelital: Este es el costo del candado satelital que se utilizará para asegurar el contenedor durante el transporte. El valor total es de \$45,00.
4. Transporte Interno: Este es el costo del transporte interno del contenedor desde la bodega hasta el puerto. El valor total es de \$500,00.

5. Pasaje, Certificación VGM, Manipuleo, Recepción de Contenedor de 40 (INARPI): Este es el costo de los servicios de INARPI para la manipulación y recepción del contenedor, así como la certificación VGM (Verified Gross Mass). El valor total es de \$248,90.
6. Sellos de Inspección Servicio de Inspección (INARPI): Este es el costo de los sellos de inspección del servicio de inspección de INARPI. El valor total es de \$187,46.
7. Servicio de Inspección Pre - Embarque (INARPI): Este es el costo del servicio de inspección pre-embarque de INARPI. El valor total es de \$85,30.
8. Honorarios Inspección (Agente): Este es el costo de los honorarios de inspección del agente de aduana. El valor total es de \$50,00.
9. Emisión de Certificado de Origen: Este es el costo de la emisión del certificado de origen. El valor total es de \$10,00.
10. Total: Este es el costo total de todos los servicios y honorarios detallados anteriormente. El valor total es de \$1.710,98.

**Tabla 4** Cotización para tramite de exportación

	NETO	IVA	TOTAL
TURNOS ARETINA RETIRO	\$ 178,00	\$ 21,36	\$ 199,36
HONORARIOS DAE	\$ 223,00	\$ 26,76	\$ 249,76
CANDADO SATELITAL	\$ 45,00	\$ 5,40	\$ 50,40
TRANSPORTE INTERNO	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 560,00
PASAJE, CERTIFICACION VGM, MANIPULEO, RECEPCION DE CONTENEDOR DE 40 (INARPI)	\$ 248,90	\$ 29,87	\$ 278,77
SELLOS DE INSPECCION SERVICIO DE INSPECCION (INARPI)	\$ 187,46	\$ 22,50	\$ 209,96
SERVICIO DE INSPECCION PRE - EMBARQUE (INARPI)	\$ 85,30	\$ 10,24	\$ 95,54
HONORARIOS INSPECCION (AGENTE)	\$ 50,00	\$ 6,00	\$ 56,00
EMISION DE CERTIFICADO DE ORIGEN	\$ 10,00	\$ 1,20	\$ 11,20
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.710,98</b>

**Elaborado por:** Delgado, M. (2023)

## 2.9 Costos y gastos de naviera

Para esta exportación de 280 cajas de chicles de jengibre desde Ecuador a Berlín, la mejor opción de naviera es la empresa Maersk. Es una naviera líder en el

mercado que ofrece servicios de transporte marítimo de alta calidad, con una red mundial de agentes y oficinas que garantizan una entrega segura y eficiente de la carga.

Este precio incluiría diferentes servicios, como el transporte de la carga de Ecuador a Berlín, el seguro de la mercancía durante el transporte, el manejo de los documentos de exportación, el proceso de aduana y otros servicios que puedan ser necesarios, según lo acordado con la naviera.

Es importante destacar que Maersk cuenta con una flota moderna y tecnología avanzada para el seguimiento y seguridad de la carga, lo que significa una mayor tranquilidad y fiabilidad para la empresa en cuanto a la gestión de la cadena de suministro. Además, la empresa cuenta con diferentes servicios adicionales que pueden aportar aún más valor a la exportación, como soluciones personalizadas de logística y transporte terrestre.

En general, se recomienda contactar con Maersk para solicitar una cotización personalizada para esta exportación de 280 cajas de chicles de jengibre y ajustar el precio según los requisitos específicos de la carga. De esta manera, se puede obtener un transporte marítimo seguro y eficiente, con una relación calidad-precio competitiva y una garantía de confianza en la gestión de la cadena de suministro.

Para esta exportación de 280 cajas de chicles de jengibre, se puede optar por diferentes opciones de contenedores, dependiendo de las necesidades de la carga. Por ejemplo, se puede elegir un contenedor de 20 pies para una carga más pequeña, un contenedor de 40 pies para una carga más voluminosa o un contenedor refrigerado para mantener la carga fresca durante el transporte. Maersk también ofrece opciones de transporte intermodal, lo que significa una entrega más directa y rápida de la mercancía.

En cuanto a los costos, es importante destacar que Maersk es una naviera altamente competitiva en cuanto a precios. Para la exportación de 280 cajas de

chicles de jengibre desde Ecuador a Berlín, el precio específico puede variar en función de la distancia, el destino específico, la hora del año, entre otros factores. A modo de referencia, se puede estimar un costo promedio de alrededor de \$2,200 a \$3,500 para esta exportación específica.

Este costo incluiría todos los servicios de transporte, manipulación y seguridad necesarios para garantizar la correcta entrega de la carga, así como una cotización detallada en función de los servicios solicitados. Se recomienda solicitar un presupuesto personalizado a Maersk para obtener un precio más preciso y ajustado a las necesidades de la carga.

## **2.10 Costos de documentación para exportación a Berlín indicados por la aduana de Ecuador**

La exportación de mercancías es un proceso complejo que implica varios costos y trámites, y la documentación de los envíos es un área particularmente importante que debe ser manejada con precisión y detalle. En este sentido, la aduana de Ecuador establece ciertos requisitos y costos asociados a la documentación de exportación de mercancías destinadas a Berlín, los cuales son fundamentales para garantizar el envío seguro y sin contratiempos.

Los costos para la documentación de exportación a Berlín indicados por la aduana de Ecuador se refieren a los principales documentos requeridos por la aduana y otros organismos reguladores para completar el proceso de exportación. Entre los principales documentos requeridos se incluyen la factura comercial, el certificado de origen, la carta de porte, el conocimiento de embarque y la declaración de aduanas.

La factura comercial es un documento que describe la mercancía, el precio y las condiciones comerciales acordadas con el comprador. El costo para obtener una factura comercial en Ecuador es de aproximadamente \$10.

El certificado de origen es un documento que establece el país de origen de la mercancía. Este documento es importante para que el importador en Berlín pueda reclamar cualquier beneficio arancelario o de otra naturaleza al que tenga derecho en el país importador. El costo para obtener un certificado de origen en Ecuador es de aproximadamente \$10.

La carta de porte es un documento que describe el envío de la mercancía y la responsabilidad de las partes involucradas en el transporte. El costo para obtener una carta de porte en Ecuador es de alrededor de \$20.

El conocimiento de embarque, también conocido como Bill of Lading, es un documento que muestra la entrega de la mercancía al transportista marítimo. Es esencial para el proceso de despacho aduanero. El costo para obtener un conocimiento de embarque en Ecuador varía dependiendo del tipo de envío y el operador logístico, pero por lo general oscila alrededor de \$50.

La declaración de aduanas es un documento que describe la mercancía y las condiciones de su transporte, y que permite a la autoridad aduanera verificar la información proporcionada por el exportador y la importación. El costo para obtener una declaración de aduanas en Ecuador es de aproximadamente \$100.

Es importante tener en cuenta que estos costos son solo una estimación y pueden variar según el valor de la mercancía y otros factores relacionados con la exportación de la misma. Otros costos pueden ser necesarios para cumplir con los requisitos legales y normativos vigentes en el país de origen y destino. Además, es posible que se requieran otros documentos o trámites adicionales según el tipo y la naturaleza de la mercancía.

Para garantizar que la documentación sea completa y precisa, es recomendable que los exportadores cuenten con el apoyo de una empresa especializada en servicios de logística internacional, como un agente de carga o un trading company. Estas empresas pueden asesorar y guiar a los exportadores en el proceso de exportación, incluyendo la preparación y gestión de los

documentos necesarios, ayudando a evitar errores y retrasos que podrían generar costos adicionales e incluso pérdida de negocio.

En base a la exportación actual de los chicles de Jengibre y de los valores de documentación establecidos como base por la aduana del Ecuador, los costos estipulados para exportar la cantidad indicada a Alemania son los siguientes establecidos dentro del cuadro:

**Tabla 5** costos de documentos para exportación

TIPO DE DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN	COSTO
Factura Comercial	Documento que describe la mercancía, el precio y otras condiciones comerciales.	\$50,00
Certificado de Origen	Documento que muestra el país de origen de la mercancía y que permite al importador reclamar cualquier beneficio arancelario o de otra naturaleza al que tenga derecho en el país importador.	\$50,00
Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)	Documento que muestra la entrega de la mercancía al transportista marítimo y es esencial para el proceso de despacho aduanero.	\$500,00
Declaración de Aduanas	Documento que describe la mercancía y las condiciones de su transporte, y que permite a la autoridad aduanera verificar la información proporcionada por el exportador y la importación.	\$500,00

**Elaborado por:** Delgado, M. (2023)

## PROPUESTA

Como asesor de Comercio Exterior, se recomienda al exportador seguir los siguientes procesos establecidos en este proyecto para la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín:

1. Realizar un estudio de mercado para identificar países y clientes potenciales.
2. Buscar países con acuerdos comerciales favorables con el país exportador.
3. Cumplir con los requisitos aduaneros y de etiquetado establecidos por las autoridades alemanas.
4. Competir con los principales productores de chicles de jengibre en el mercado alemán mediante estrategias de marketing y diferenciación de producto.
5. Establecer contactos con empresas distribuidoras interesadas en vender el producto.
6. Pactar los términos de la negociación en términos FOB (libre a bordo).  
Siguiendo estos procesos, el exportador podrá tener éxito en la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín.

Además, es importante que el exportador establezca una cadena de suministro eficiente y confiable para garantizar la llegada del producto a su destino en el tiempo, costo y condiciones adecuadas. Para ello, se recomienda establecer acuerdos con proveedores de materia prima de calidad y con empresas de transporte y logística confiables.

También es importante que el exportador tenga en cuenta los requisitos legales y sanitarios para la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín. Para ello, se recomienda realizar una investigación exhaustiva sobre los requisitos fitosanitarios y de calidad que deben cumplir los chicles a base de jengibre exportados hacia Alemania - Berlín.

El exportador debe seguir los procesos establecidos en este proyecto, establecer una cadena de suministro eficiente y confiable, cumplir con los requisitos legales y sanitarios, y establecer contactos con empresas distribuidoras interesadas en vender el producto para tener éxito en la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín.

En cuanto a la documentación necesaria para la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín, se deben cumplir con los requisitos aduaneros y de etiquetado establecidos por las autoridades alemanas. La aduana de Ecuador establece ciertos requisitos y costos asociados a la documentación de exportación de mercancías destinadas a Berlín, los cuales son fundamentales para garantizar el envío seguro y sin contratiempos.

Entre los principales documentos requeridos se incluyen:

**Factura comercial:** es un documento que describe la mercancía, el precio y las condiciones comerciales acordadas con el comprador.

**Figura 12 Factura comercial**

**confiteca**

RUC: 170204640201  
FACTURA N°: 133 - 115 - 000387296  
NO. DE AUTORIZACION:  
1307202301179001691900121331150003872960736013015  
FECHA Y HORA DE AUTORIZACION: 13/07/2022 17:30:46  
AMBIENTE: PRODUCCION  
EMISION: NORMAL  
CLAVE DE ACCESO:

CORPORA C.A.  
DIRECCION: Panamericana Sur 9:35-40 Condorhan  
TELEFONO: 0989426873  
CONTRIBUYENTE ESPECIAL NPO.: 5368  
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

RAZÓN SOCIAL: Bonisornachere en Hedemann H&E  
DIRECCION: Odenburger Straße 3210117 Berlin  
RUCIO: 232567991455 FECHA DE EMISION: 13/07/2022

Cod Principal	Cant	Descripción	Precio unitario	Descuento	Precio total
788100128785	1400	CHICLES GINGER DE JENGIBRE - MENTA	\$2.82	\$0.00	\$3.948.00
788101695047	1400	CHICLES GINGER DE JENGIBRE - LIMON	\$3.19	\$0.00	\$4.462.00
88793088172	1400	CHICLES GINGER DE JENGIBRE - NARANJA	\$3.15	\$0.00	\$4.410.00

Forma de Pago	Valor
TRANSFERENCIA BANCARIA	\$14.347,00

SUBTOTAL 0%	\$12.810.00
SUBTOTAL 12%	\$1.537.20
SUBTOTAL NO SUJETO DE IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	\$12.810.00
IVA 12%	1.537.20
PRORINA	0.00
VALOR TOTAL	\$14.347.20

Elaborado por: Delgado, M. (2023)

**Certificado de origen:** es un documento que indica el país de origen de la mercancía. Este documento es importante para determinar los aranceles y las barreras comerciales que se aplican a la mercancía.

**Figura 13 Certificado de origen**

CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO DE INTEGRACION COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA ALEMANA Y LA REPUBLICA DEL ECUADOR					
Certificado N°876493-9488-92					
1. País de exportación: ECUADOR			2. País de importación: ALEMANIA		
3. Nombre y domicilio del exportador: Confiteca C.A. Panamericana Sur 535-60 Condorhan Teléfono: 0909-426873 Número de Registro Fiscal: 1790084604001			4. Nombre y domicilio del productor: Confiteca C.A. Panamericana Sur 535-60 Condorhan Teléfono: 0909-426873 Número de Registro Fiscal: 1790084604001		
5. Nombre y domicilio del importador: Bonbonmacherei en Heckmann Höhe DIRECCION: Oranienburger Straße 3310117 Berlin Teléfono: Número de Registro Fiscal: 232567891455					
6. Número de ítem	7. Clasificación arancelaria	8. Descripción de la(s) mercancía(s)	9. Criterio de origen	10. No. Factura(s) comercial(es)	11. Cantidad en peso
1400	1905.31.00.0028	CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE - MENTA	ECUADOR	133 - 115 - 000357296	1680KG
1400	1905.31.00.0028	CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE - LIMON	ECUADOR	133 - 115 - 000357296	1680KG
1400	1905.31.00.0028	CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE - NARANJA	ECUADOR	133 - 115 - 000357296	1680KG
12. Observaciones:					
13. Declaración del exportador: El que inscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión de este certificado. Este Certificado se compone de Hojas, incluyendo todas sus hojas -islas. Nombre: MONTERO AGUIRRE SEBASTIAN JORGE Fecha: 23/12/2022					

**Elaborado por: Delgado, M. (2023)**

**Conocimiento de embarque:** es un documento que describe la mercancía y las condiciones de transporte. Este documento es importante para el transporte de la mercancía y para la entrega al comprador.

**Figura 14 Lista de empaque**

LISTA DE EMPAQUE				
No. Factura 133 - 115 - 000357296 de Fecha: 13/07/2022 17:30:46				
Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto
1400	100	14 cajas de CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE - MENTA	39X28X19 cm	1680 KG
1400	100	14 cajas de CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE - LIMON	39X28X19 cm	1680 KG
1400	100	14 cajas de CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE - NARANJA	39X28X19 cm	1680 KG
Método de Embalaje: PALETS Marcas y números: ORDINARIOS Número total de Bultos: 300 Peso Neto Total : 1680 kg Peso Bruto Total: 5040 kg				

**Elaborado por: Delgado, M. (2023)**

**Declaración de aduanas:** es un documento que describe la mercancía y las condiciones de transporte. Este documento es importante para el transporte de la mercancía y para la entrega al comprador.

**Figura 15** Declaración aduanera

REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION			
<b>Consulta del detalle de la declaración de exportación</b>			
Número de DAE		096-2018-15-0078533	
<b>Información de general</b>			
Código del distrito	QUITO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	2001546
Fecha de Aceptación	13/07/2022 12:25:06		
<b>Información de Exportador</b>			
Nombre del exportador	Confiteca C.A.	Teléfono del exportador	0969426273
Dirección del exportador	Panamericana Sur 305-90 CORDON		
Número de documento de	RUC- 179004604001	Ciudad del exportador	QUITO
CIU	07905	Número de documento de aduana	RUC-1791323855001
Nombre del declarante	MONTERO AGUIRRE SEBASTIAN JORGE		
Dirección del declarante	AV VICTOR EMILIO Y CIRCUNVALACION SUR 207		
Código de forma de pago	CREDITO EXTERNO	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
<b>Información de carga</b>			
Puerto de carga	QUITO - MARITIMO	Puerto privado sede donde se realiza	--NULL--
Puerto de llegada o de destino	BERLIN	Fecha de la carta de	11/12/2022
Nombre del consignatario	Sorbomachewel en Hiedmann 1904		
Dirección del	Ortenbergstraße 3010117 Berlin		
Ciudad del contribuyente	BERLIN	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de	[0000046] ZPE QUITO	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ALEMANIA		
<b>Totales</b>			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	0
Total moneda transacción	\$14.347,20	Cantidad de ítem	3
Peso neto total	504KG	Peso total	504KG
Cantidad total de bultos	300	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	4.200	Cantidad total de unidades comerciales	4.200
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	99
Fecha de primer ingreso	13/11/2022	Fecha de primer embarque	
Firma del Contribuyente		Firma del Declarante	
1 de hoja (2 total de hojas)			

**Elaborado por:** Delgado, M. (2023)

Es importante que el exportador tenga en cuenta que estos costos son aproximados y pueden variar dependiendo de la empresa o entidad que emita los documentos. Además, es importante que el exportador se asegure de cumplir con todos los requisitos aduaneros y de etiquetado establecidos.

## CONCLUSIONES

En conclusión, se logró alcanzar los objetivos generales y específicos planteados en este documento, como lo fue el desarrollo del proceso actual de exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Alemania - Berlín, identificar los requisitos legales y sanitarios para la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín, analizar las oportunidades y desafíos para ingresar al mercado de exportación, y establecer los procesos necesarios para garantizar la llegada del producto en tiempo, costo y condiciones adecuadas.

Se identificaron las oportunidades y desafíos para exportar chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín, y se establecieron los procesos necesarios para garantizar el éxito en la exportación. Además, se proporcionó información detallada sobre los requisitos legales y sanitarios que deben cumplirse para la exportación de este producto.

A partir de los resultados obtenidos, se presentaron una serie de recomendaciones para los productores ecuatorianos, las cuales se centran en la importancia de realizar una investigación de mercado a fondo, cumplir con los estándares de calidad y seguridad alimentaria, colaborar con importadores y distribuidores alemanes, utilizar estrategias efectivas de promoción en línea, enfocarse en ofrecer el producto como una alternativa saludable y obtener certificaciones con reconocimiento internacional.

En definitiva, la exportación de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Berlín representa una gran oportunidad para los productores ecuatorianos, y siguiendo las recomendaciones mencionadas se puede lograr una exportación exitosa. Es importante destacar que el uso de herramientas como las redes sociales y la tecnología pueden contribuir significativamente a la promoción de los productos alimentarios de todo el mundo, y resultar efectivas para la exportación del chicle de jengibre al mercado de Alemania - Berlín.

En cuanto a las recomendaciones, se sugiere que los productores ecuatorianos realicen una investigación de mercado a fondo para identificar las preferencias y necesidades del mercado alemán. Es importante que se ponga atención en la calidad y seguridad alimentaria del producto, cumpliendo con los estándares requeridos por la normativa alemana.

Además, se recomienda la colaboración con importadores y distribuidores locales, quienes tienen un conocimiento previo del mercado y pueden asesorar en cuanto a los trámites y procesos necesarios para la exportación.

Se sugiere también utilizar estrategias efectivas de promoción en línea, como el uso de las redes sociales y tecnología, para llegar a un público más amplio y aumentar la visibilidad del producto en el mercado alemán.

En este sentido, es importante presentar el chicle de jengibre como una alternativa saludable y natural a los productos de chicle convencionales que contienen ingredientes artificiales y químicos.

Por último, se recomienda obtener certificaciones con reconocimiento internacional que demuestren la calidad y seguridad de los productos, ya que las certificaciones pueden ser una herramienta valiosa para demostrar el valor agregado del producto y aumentar la confianza de los consumidores en el mismo.

Siguiendo estas recomendaciones, los productores ecuatorianos pueden lograr una exportación exitosa de chicle a base de jengibre hacia el mercado de Alemania - Berlín y posicionarse en el mercado internacional con un producto saludable, natural y de calidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón Ramos, M. A., & Díaz Jara, L. A. (2020). Plan de negocio para el acopio e industrialización de jugo concentrado de jengibre orgánico en la región Junín al mercado de Alemania. <https://repositorio.esan.edu.pe///handle/20.500.12640/2005>
- Alarcón, A. P., & Díaz, M. A. M. (2020). Perspectivas del Agroecosistema Jengibre (*Zingiber officinale*, Roscoe) en el Perú. *Revista de Investigación Académica*, 1(38), 521-534.
- Alfaro, L. G. C., Pincay, C. B. L., García, C. M. Q., & Echeverría, B. A. (2019). La importancia de la producción de jengibre y su transformación en producto terminado. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 251. <https://ideas.repec.org//a/erv/observ/y2019i25106.html>
- Arteaga Sahuanay, X. A., & Llanque Castillo, E. L. (2021). Producción y exportación de jengibre en la Región de Junín hacia el Mercado de EE. UU, 2016—2020. *Repositorio Institucional - UCV*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/83342>
- Banco Santander. (2023). Cifras del comercio exterior en Alemania—Santandertrade.com. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/alemania/cifras-comercio-exterior>
- Barboza Gonzales, R. A. (2020). Exportación de jengibre fresco orgánico desde Lamas, San Martín al mercado de Berlín, Alemania. *Repositorio Académico USMP*. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/7727>
- Barboza Gonzales, C. (2020). Challenges and Opportunities for Trade Liberalisation Cooperation Initiatives between the European Union and MERCOSUR. *European Journal of Business and Social Sciences*, 3(2), 146-161.

- Barrios Mariño, A. D. J. (2022). Factores que influyen en el crecimiento de exportaciones de jengibre al mercado internacional—Región Junín durante pandemia Covid 19—2021. <https://doi.org/10.21142/tl.2022.2792>
- Bisbal Mínguez, Y. (2018). Análisis de los beneficios del consumo regular de jengibre en personas con dolor lumbar crónico con diagnóstico de hernia discal. <http://dspace.uib.es/xmlui/handle/11201/148818>
- Campana Suaquita, S. L. (2021). Estrategias de marketing y su influencia en la exportación al mercado alemán, de lechugas hidropónicas de la empresa FAGSOL - Arequipa 2019. Repositorio Institucional - UTP. <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/4492>
- Campana, R. (2021). El jengibre, un producto ancestral con futuro. El Comercio. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/tendencias/salud/alimentos-beneficios-jengibre-cultivo-ecuador.html>
- Carrasco Ticliahuanca, M. P. (2018). Factores limitantes y oportunidades para la exportación de jengibre en la Región Junín en el periodo 2013-2017. Repositorio Institucional - UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/41871>
- Carrasco, A. (2018). Jengibre y sus beneficios nutricionales. Revista de Investigaciones Altoandinas, 20(2), 161-170.
- Chea, S., & Kim, S. S. (2021). Social Media Use and Online Food Purchase Intention: Mediating Role of Perceived Value of Information and Moderating Role of Authenticity. Sustainability, 13(4), 2245.
- CEPAL. (2023). Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2022: El desafío de dinamizar las exportaciones manufactureras. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48650-perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-2022-desafio-dinamizar>

- CEPAL. (2022, abril 29). Evolución de los precios de los recursos naturales de exportación de América Latina y el Caribe [Text]. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/enfoques/evolucion-precios-recursos-naturales-exportacion-america-latina-caribe>
- Cevallos Villegas, D. M., Montesdeoca Rodríguez, E. A., Cevallos Conde, R. D., 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*, 10(3), 165-169.
- Cruz, E. M., & Flores, M. E. (2021). El ecommerce y la exportación de espárragos al mercado estadounidense, periodo 2016— 2020. *Repositorio Institucional - UCV*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/89039>
- Esquivel, R. M., Barquero, R. R., & Paniagua, A. G. V. (2018). Dinámica exportadora en mipymes manufactureras y de servicio: Un estudio exploratorio de determinantes. *Pensamiento & Gestión*, 44, 261-287.
- Fairlie Reinoso, A. (2022). Nuevos retos para el Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador. *Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época, Extra 2, 1*.
- Galan, C. (2021, mayo 14). Estos son los nuevos chicles de Mercadona desarrollados por los propios clientes que están arrasando en las ventas. *Business Insider España*. <https://www.businessinsider.es/nuevos-chicles-mercadona-estarrasando-ventas-865119>
- Gómez, A. R. (2019). Globalización, competitividad y comercio exterior. *Análisis Económico*, XXI(47), 131-178.
- Gómez, M., Rodríguez, M. y Hidalgo, M. (2021). Cualidades saludables de alimentos naturales. *Revista Internacional de Ciencias de la Salud*, 9(1), 39-46.

- González-Vallejo, E.E., Isiordia-Bañuelos, Z.J. y Osuna- Ramírez, I. (2021). Las certificaciones como herramienta de Marketing. *Contaduría y Administración*, 66(3), e2472.
- Guisan, M.-C., & Cancelo, M. T. (2020). Econometric Models of Foreign Trade in OECD Countries (SSRN Scholarly Paper N.º 1223763). <https://papers.ssrn.com/abstract=1223763>
- Jorge Montalvo, P., Vílchez Perales, C., & Visitación Figueroa, L. (2020). Propiedades farmacológicas del jengibre (*Zingiber officinale*) para la prevención y el tratamiento de COVID-19. *Agroindustrial Science*, 10(3 (septiembre-diciembre)), 329-338.
- Laupa Torre, G. F., & Vargas Alcántara, Y. B. (2022). Uso tradicional del *Zingiber officinale* (jengibre) y su relación con la COVID-19 en personas de 40 a 60 años del Distrito de Paracas—Pisco 2021. <http://repositorio.unid.edu.pe/handle/unid/226>
- MIPRO. (2023, mayo 20). Acuerdos Comerciales – Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Navarro, A., Rey-Moreno, M., & Barrera-Barrera, R. (2019). Compromiso, Recursos, Emprendimiento Exportador Y Resultados Empresariales. *Revista de Administração de Empresas*, 57(2), 135-135.
- Ordaz-Domínguez, J. A., Alvarado-García, D. P., & García- Munguía, C. A. (2022). Uso de jengibre (*Zingiber officinale*) como promotor de crecimiento en dietas de pollos. *JÓVENES EN LA CIENCIA*, 16, 1-4.
- Pérez, S. (2019). Evolución del comercio exterior: Incoterms 2020. <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/38332>
- Quintana, R., Donoso, M., Kusactay, V., & Espinoza, J. (2021). Introducción al Comercio Exterior. [Liveworkingeditorial.com](http://liveworkingeditorial.com).

- Ramírez, D. K., Castillo, M. M., & Zamora, M. A. (2023). Evolución de los Arreglos Comerciales Preferenciales Otorgados por Estados Unidos a Ecuador. *Revista Economía y Negocios*, 14(1), 115-134.
- Robalino López, M. D. (2019). Análisis comparativo de las estrategias propuestas en el acuerdo comercial de partes entre Ecuador y la Unión Europea, enfocado al sector exportador de flores, provincia de Pichincha periodo 2015-2017 [BachelorThesis].  
<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/16890>
- Tello, L. A. (2020). Marketing internacional y exportación de espárragos de las MYPES productoras de Trujillo al mercado de EE.UU. 2019. Repositorio Institucional - UCV.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/62258>
- Torres, A. I. Z., & Rendón, O. H. P. (2019). El transporte internacional comofactor de competitividad en el comercio exterior. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 18(35), 108-120.
- Verdugo, N., & Andrade, V. (2018). Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador: Posicionamiento y eficiencia en el mercado internacional para el período 2013 – 2017. *X-Pedientes Económicos*, 2(3),84-102.
- Wandelt, A., & Peruano-Alemana, C. (2023). Hacer negocios con Alemania.
- Wandelt, K. (2023). Criteria for success of local companies in the German market: Main fields of action for Swiss companies. *Global Business and Management Research*, 15(1), 82-89.
- Zapata, W. a. M., Caicedo, M. I. G., & Martínez, Á. V. (2021). Estudio sobre la investigación en marketing y su importancia en los procesos de exportación: Análisis bibliométrico y temático en Scopus 1. *Revista Perspectiva Empresarial*, 8(2), 91-103.

## ANEXOS



confiteca C.A.  
 DIRECCIÓN: Panamericana Sur S35-60 Condorñan  
 TELEFONO: 0989426873  
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL NRO.: 5368  
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

C: 1790084604001  
 AUTORIZACIÓN N°: 133 - 115 -  
 357296 NO. DE  
 AUTORIZACIÓN:  
 1307202301179001691900121331150003572960736013015  
 FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 13/07/2022  
 30:46 AMBIENTE: PRODUCCIÓN  
 EMISIÓN: NORMAL  
 AVE DE  
 ACCESO:



ZÓN SOCIAL: Bonbonmacherei en Heckmann Höfe  
 DIRECCION: Oranienburger Straße 3210117 Berlin  
 RUC/CI: 232567891455 FECHA DE EMISIÓN: 13/07/2022

Cod Principal	Cantidad	Descripción	Precio unitario	Descuento	Precio total
786100126755	1400	TABLETES GINGER DE JENGIBRE – MENTA	\$2.82	\$0,00	\$3.948.00
786101859047	1400	TABLETES GINGER DE JENGIBRE – LIMON	\$3.18	\$0,00	\$4.452.00
88793086172	1400	TABLETES GINGER DE JENGIBRE – NARANJA	\$3.15	\$0,00	\$4.410.00

Forma de Pago	Valor
TRANSFERENCIA BANCARIA	\$14.347,00

SUBTOTAL 0%	\$12.810.00
SUBTOTAL 12%	\$1,537.2
SUBTOTAL NO SUJETO DE IVA	0,0
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	\$12.810,00
IVA 12%	1.537,2
PROPINA	0,0
VALOR TOTAL	\$14.347,20

# Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	6-2018-15-00785530
---------------	--------------------

## Información de general

Código del distrito	JITO	Código de régimen	PORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	SPACHO NORMAL	Código del declarante	031546
Fecha de Aceptación	/07/2022 12:25:06		

## Información de Exportador

Nombre del exportador	Infiteca C.A.	Teléfono del exportador	89426873
Dirección del exportador	Inamericana Sur S35-60 Condorñan		
Número de documento de	IC- 1790084604001	Ciudad del exportador	JITO
CIU	ROS	Número de documento de declarante	IC-1791323556001
Nombre del declarante	ONTERO AGUIRRE SEBASTIAN JORGE		
Dirección del declarante	7. VICTOR EMILIO Y CIRCUNVALACION SUR 207		
Código de forma de pago	CREDITO EXTERNO	Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

## Información de carga

Puerto de carga	JITO – MARITIMO	Puerto privado desde donde embarca	NULL----
Puerto de llegada o de destino	BERLIN	Fecha de la carta de	/12/2022
Nombre del consignatario	Kronmacherei en Heckmann Höfe		
Dirección del	Kronenburger Straße 3210117 Berlin		
Ciudad del contribuyente	BERLIN	Tipo de carga	CARGA SUELTA
Almacén de lugar de	2400045] ZPE QUITO	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ALEMANIA		

## Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	
Total moneda transacción	4.347,20	Cantidad de ítem	
Peso neto total	40KG	Peso total	40KG
Cantidad total de bultos	0	Cantidad de contenedores	
Cantidad total de unidades físicas	200	Cantidad total de unidades comerciales	200
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	
Fecha de primer ingreso	/11/2022	Fecha de primer embarque	

\_\_\_\_\_  
Nombre del Contribuyente

\_\_\_\_\_  
Página de hoja /2 total de hojas

\_\_\_\_\_  
Nombre del Declarante

# Consulta del detalle de la declaración de exportación

## Ítem

No. Ítem	código Subpartida	código Complementario	código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
1400	905.31.00.0028	0000	0000	CHICLE GINGER DE JENGIBRE - MENTA	ECUADOR	1680KG	1400
1400	905.31.00.0028	0000	0000	CHICLE GINGER DE JENGIBRE - LIMON	ECUADOR	1680KG	1400
1400	905.31.00.0028	0000	0000	CHICLE GINGER DE JENGIBRE - NARANJA	ECUADOR	1680KG	1400

## Despacho precedente

Numero de secuencia	Distrito precedente	País precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item

## Observaciones de oca - ítem

Numero de Item	Numero de Secuencia	Tipo Observación	Contenido

## Documentos

Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión
0	WYDVFG620047	CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/BILL OF LADING/CARTA DE PORTE	11/11/2023	11/11/2022
0	133 - 115 - 000357296	FACTURA ELECTRONICA	07/10/2023	07/10/2022
0	5471	OTROS	15/11/2023	15/11/2022

\_\_\_\_\_  
Firma del Contribuyente

de hoja /2 total de hojas

\_\_\_\_\_  
Firma del Declarante

## CERTIFICADO DE ORIGEN

### CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO DE INTEGRATION COMERCIAL ENTRE LA REPUBLICA ALEMANA Y LA REPUBLICA DEL ECUADOR

Certificado N°876493-9485-92

1. País de exportación: ECUADOR		2. País de inimportación: ALEMANIA			
Nombre y domicilio del exportador: Confiteca C.A. namericana Sur S35-60 Condorñan éfono: 0989426873 mero de Registro Fiscal: 1790084604001		Nombre y domicilio del productor: Confiteca C.A. namericana Sur S35-60 Condorñan éfono: 0989426873 mero de Registro Fiscal: 1790084604001			
5. Nombre y domicilio del importador: Bonbonmacherei en Heckmannstraße DIRECCION: Oranienburger Straße Berlín éfono: 3210117 umero de Registro Fiscal: 232567891455					
5. Numero de ítem	Clasificación arancelaria	8. Descripción de la(s) mercancía(s)	9. Criterio de origen	10. No. Factura(s) comercial(es)	11. Cantidad en peso
1400	1905.31.00.0028	CHICLE GINGER DE JENGIBRE – MENTA	ECUADOR	133 - 115 – 000357296	1689KG
1400	1905.31.00.0028	CHICLE GINGER DE JENGIBRE – LIMON	ECUADOR	133 - 115 – 000357296	1680KG
1400	1905.31.00.0028	CHICLE GINGER DE JENGIBRE - NARANJA	ECUADOR	133 - 115 - 000357296	1680KG
12. Observaciones:					
13. Declaración del exportador: que inscribe declare que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión de este certificado. Este Certificado se compone de <u>1</u> hoja, incluyendo todas sus hojas +iesas. Nombre: DENTERO AGUIRRE SEBASTIANJORGE Fecha: 23/12/2022					

Sello

**LISTA DE EMPAQUE**

Factura  
 8 - 115 - 000357296  
 de Fecha:  
 07/2022 17:30:46

Cantidad	Número	Contenido de cada bulto	Dimensiones de cada bulto	Peso bruto de cada bulto
1400	100	14 cajas de CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE – MENTA	39X28X19 cm	1680 KG
1400	100	14 cajas de CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE – LIMON	39X28X19 cm	1680 KG
1400	100	14 cajas de CHICLE GINGER DE JEMNGIBRE – NARANJA	39X28X19 cm	1680 KG

modo de Embalaje: PALETS Marcas  
 y números: ORDINARIOSNúmero  
 total de Bultos: 300  
 o Neto Total : 1680 kg  
 Peso Bruto Total: 5040 kg

## BILL OF LADING

<b>EMBARCADOR / EXPORTADOR</b> Infiteca C.A. Panamericana Sur S35-60 Condonñan Teléfono: 89426873 Número de Registro Fiscal: 90084604001		<b>NOTA DE CIERRE</b> 84758289-2	<b>IDENTIFICADOR ÚNICO 83741-</b> 38848862
		<b>REFERENCIA DEL TRANSITARIO</b> 04-2493021 - 04-2493224	
		<b>REFERENCIA DEL EXPORTADOR</b> +54 11 4919-4100	
<b>CONSIGNATARIO</b> Bonbonmacherei en Heckmann Höfe DIRECCION: Oranienburger Straße 3210117 Berlín Teléfono: Número de Registro Fiscal: 232567891455		<b>6. TRANSITARIO</b> Dirección Calle Gualaquiza N60-21 y Av. del Maestro Sector: Quito Norte Teléfono: 099-965-6070	
		<b>PAÍS DE ORIGEN</b> ALEMANIA	
<b>NOTIFÍQUESE A</b> MONTERO AGUIRRE SEBASTIAN JORGE		<b>9. SEGUNDO NOTIFÍQUESE Y/O INSTRUCCIONES ADICIONALES DE RUTA EN DESTINO</b>	
<b>10. LUGAR DE RECEPCIÓN INICIAL</b> PUERTO MARITIMO BERLIN		<b>VIAJE Y PUERTO DE TRANSBORDO</b> DIRECTO	
<b>BUQUE VIAJE</b> OSTEFER - 299	<b>13. PUERTO DE CARGA / TERMINAL PUERTO</b> MARITIMO DE TUNGURAHUA	<b>14. MODALIDAD DE SERVICIO</b> ASEGURADO	
<b>15. PUERTO DE DESCARGA TERMINAL</b> PORTUARIO DE GUAYAQUIL	<b>16. LUGAR DE ENTREGA Y TRANSPORTISTA</b> TRANSPORTES PRAS - ECUADOR	<b>17. MODALIDAD DE TRANSPORTE</b> DIRECTO	
<b>DECLARACIÓN DE MAYOR VALOR</b> (por Cláusula 3 al dorso)			
<b>CODIGO DE MERCADERIA</b>  FH3874  IFJ849749  JU88847	<b>N.º BULTOS</b>  00  00  00	<b>20. DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS</b>  UNICICLE GINGER DE JEMNGIBRE – MENTA  UNICICLE GINGER DE JENGIBRE – LIMON  UNICICLE GINGER DE JENGIBRE - NARANJA	<b>PESO BRUTO – Kg</b>  30 KG  30 KG  30 KG
TESTIMONIO de lo cual se han firmado tres (3) Conocimientos originales, todos ellos entregados al cargador, de los que cumplimentado uno quedan los demás sin valor. Las marcas, números, contenido, naturaleza, cantidad, calidad, peso, cubicación y valor se insertan en este Conocimiento según declaración del Cargador, sin responsabilidad de la Compañía. Al aceptar este Conocimiento de Embarque, el Cargador, Consignatario o tenedor del Conocimiento aceptan expresamente y dan su conformidad a todas las condiciones, estipulaciones y excepciones que aparecen en ambas páginas de este Conocimiento de Embarque, o que se adjunten a él, estén manuscritas, mecanografiadas, impresas, estampadas o insertadas de otra forma, tan completamente como si todas ellas estuvieran firmadas por el Cargador.			
Firmado por o en nombre del Capitán			
<b>CTO. DE EMBARQUE N.º</b> 3847575-736583-975		<b>LUGAR Y FECHA EMISIÓN</b> QUITO – ECUADOR – 23/12/2023 – 11:39:37	

	<b>NETO</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>JRNO ARETINA RETIRO</b>	178,00	21,36	\$ 199,36
<b>ONORARIOS DAE</b>	223,00	26,76	\$ 249,76
<b>ANDADO SATELITAL</b>	45,00	5,40	\$ 50,40
<b>RASPORTE INTERNO</b>	500,00	60,00	\$ 560,00
<b>ASAJE, CERTIFICACION VGM, MANIPULEO, RECEPCION DE CONTENEDOR DE 40 (INARPI)</b>	248,90	29,87	\$ 278,77
<b>ELLOS DE INSPECCION SERVICIO DE INSPECCION (INARPI)</b>	187,46	22,50	\$ 209,96
<b>SERVICIO DE INSPECCION PRE - EMBARQUE (INARPI)</b>	85,30	10,24	\$ 95,54
<b>ONORARIOS INSPECCION (AGENTE)</b>	50,00	6,00	\$ 56,00
<b>MISION DE CERTIFICADO DE ORIGEN</b>	10,00	1,20	\$ 11,20
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.710,98</b>