



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PORTADA

MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

DE

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR

CASO DE ESTUDIO

Exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado de
Italia

AUTORES

Marriott Sanchez Karen Gabriela

GUAYAQUIL

2023

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado de Italia

INFORME DE ORIGINALIDAD

3%	3%	1%	1%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	1%
2	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	1%

Excluir citas Activo Excluir coincidencias < 1%
Excluir bibliografía Activo



ÍNDICE GENERAL

I. INTRODUCCIÓN	1
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos	3
Pregunta de investigación.....	3
Preguntas específicas	3
Descripción del tipo del caso de estudio	3
Información de la mercadería.....	4
Negociación	4
II. ANÁLISIS	5
Tipo de producto.....	5
Mercado meta.....	5
Comportamiento del comercio exterior.....	7
Importaciones.....	7
Exportaciones	7
Balanza comercial entre Ecuador e Italia	7
Consumidor	8
Requisitos para exportar el producto a Italia.....	8
Términos de negociación.....	9
Empaque y embalaje	10
III. PROPUESTA	12
Plan de exportación del producto al mercado de Italia	12
Negociación con el importador	12
Emisión y recepción de la orden de compra	12
Selección del transporte internacional.....	13
Unitarización de la carga	15

Costos y Gastos de exportación.....	16
Procedimiento de exportación.....	23
IV. CONCLUSIONES	27
V.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	29

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Presentación de producto CapoSachi Delights	5
Figura 2	Presentación del chocolate de copoazú y sachá Inchi (Caposachi)	10
Figura 3	Embalaje del chocolate de copoazú y sachá Inchi (Caposachi)	11
Figura 4	<i>Contenedor tipo refeed de 20"</i>	14
Figura 5	<i>Confirmación de reserva emitida por la naviera</i>	15
Figura 5	<i>Unitarización de la carga</i>	16
Figura 7	<i>Certificado sanitario de exportación</i>	19
Figura 8	<i>Declaración de exportación</i>	19
Figura 9	<i>Factura comercial internacional</i>	20
Figura 10	<i>Packing list</i>	20
Figura 11	<i>Conocimiento de embarque</i>	21
Figura 12	<i>Declaración de valor en aduana</i>	21
Figura 13	<i>Certificado de Origen</i>	22
Figura 14	<i>Flujograma de los pasos previos a la exportación</i>	23
Figura 15	<i>Flujograma del proceso de exportación SENAE</i>	26

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Brókeres comerciales en Italia.....	12
Tabla 2. Comparativos de precios de flete internacional Ecuador-Italia	14
Tabla 3. Costos y gastos de exportación en Ecuador.....	16
Tabla 4. Código TARIC aplicado a las Barra de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi	17
Tabla 5. Costos y gastos para el importador en Italia.....	17
Tabla 6. Resumen del proceso de exportación en el ECUAPASS.....	25

I. INTRODUCCIÓN

En el panorama global, la demanda por alimentos saludables y nutritivos ha experimentado un crecimiento sostenido. En este sentido, las barras de chocolate, en particular, han captado el interés de los consumidores por su potencial como vehículo de superalimento, esta oportunidad cobra vida con la introducción de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi, productos que fusionan el deleite del chocolate con los beneficios nutricionales de dos superalimentos amazónicos.

A nivel internacional, en los últimos años, se ha evidenciado un cambio en los hábitos alimenticios de la población, misma que se ha volcado hacia el consumo de alimentos saludables, de acuerdo a García (2021), después de la pandemia de COVID 19, el consumo de productos con alto valor nutricional se incrementó en un 15%. Por tal motivo, surge una oportunidad de negocio para la comercializar un producto saludable, nutritivo y sobre todo de calidad y agradable sabor como es el caso de las barras de chocolate elaboradas con Copoazú y Sacha Inchi. Estos productos consiguen fusionar la indulgencia sensorial del chocolate con las propiedades nutricionales excepcionales de dos superalimentos provenientes de la región amazónica.

El Copoazú, denominado también como cacao blanco, es un fruto tropical de origen amazónico, aunque comparte parentesco con el cacao, se distingue por su pulpa comestible y su sabor distintivo que combina notas ácidas y dulces. A partir de sus semillas se puede elaborar un chocolate de alta calidad o "copulate" el cual exhibe un punto de fusión más alto que el chocolate convencional, lo que constituye una ventaja para su ingesta en regiones de temperatura elevada (FAO, 2021).

Por su parte, el Sacha Inchi o como "maní de los Incas" es una semilla oleaginosa, considerada un superalimento por su contenido elevado de ácidos grasos Omega-3, proteínas y antioxidantes. El aceite de la semilla es reconocido por su contribución en la prevención de patologías cardiovasculares, reducción de niveles de colesterol y triglicéridos y potenciación de la sinapsis neuronal (Maza & Carhuamanta, 2019).

Estos dos componentes al combinarse, dan lugar a unas barras muy similares al chocolate con maní, que no solo resultan deliciosas, sino altamente saludables por su elevado contenido de nutrientes. La propuesta de valor, se encuentra alineada con la creciente tendencia de alimentos saludables que se evidencia sobre todo en los

países europeos, entre ellos Italia, uno de los principales consumidores de chocolates a nivel mundial, con un consumo promedio de 350.000 toneladas métricas al año (OEC, 2023).

Es relevante destacar que las relaciones comerciales entre Ecuador e Italia ha experimentado un notable crecimiento, debido a la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea (Mesías, 2019), lo que ha beneficiado a los exportadores ecuatorianos, quienes pueden comercializar sus productos en los países de la UE libres del pago de aranceles al comercio exterior (Alaya, 2020).

Por otro lado, las estrategias de promoción implementadas por organizaciones como Pro Ecuador, han sido esenciales para el incremento de las exportaciones de productos no tradicionales al mercado italiano, entre las tácticas implementadas, se encuentran la exposición de los productos ecuatorianos en ferias internacionales, dichos eventos brindan grandes oportunidades para fomentar las relaciones comerciales, descubrir nuevos giros de negocio, mantenerse al día con las tendencias del mercado, y construir alianzas con posibles proveedores (AHK, 2022).

Italia, gracias a su amplia gama de plataformas comerciales en sectores diversos, ofrece a los exportadores de productos saludables, la oportunidad de conectar con posibles compradores, fomentando la expansión de sus negocios en el mercado europeo. Estas iniciativas han dado buenos resultados, lo cual se refleja en el incremento sostenido de las exportaciones ecuatorianas a Italia, durante el 2021, las exportaciones a este mercado alcanzaron un valor de \$558 millones, posicionando a este país como un destino preferente para exportar las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi (AHK, 2022).

En este contexto, el mercado italiano, famoso por sus clientes perspicaces y su preocupación por la nutrición, representa un vasto escenario para el lanzamiento de las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi. Aunque la competencia es intensa, un producto distinto y beneficioso para la salud tiene el potencial de romper barreras y satisfacer las demandas de los consumidores italianos que buscan opciones de valor agregado (Arguello & Morante, 2018).

En este panorama, es necesario que se defina los requisitos y procedimientos necesarios para la exportación de las barras de chocolate de copoazú y sachá inchi hacia el mercado italiano. Este plan de exportación se traza con la finalidad de

garantizar una introducción al mercado efectiva y exitosa, también contribuye a sentar una base sólida para la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo de las exportaciones ecuatorianas en el mercado italiano, reconocido por sus elevados criterios de calidad y sus consumidores selectivos.

Objetivo General

Desarrollar el proceso de exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado de Italia.

Objetivos Específicos

- Determinar cuáles son los requisitos legales y sanitarios para exportar barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi a Italia.
- Evaluar las oportunidades y desafíos del mercado italiano para la exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi.
- Establecer los procesos que permitan garantizar la exportación y entrega de las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado italiano.

Pregunta de investigación

¿Cuáles son los pasos necesarios para desarrollar el proceso de exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado de Italia?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles son los requisitos legales y sanitarios específicos que se deben cumplir para exportar barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi a Italia?
- ¿Cuáles son las oportunidades y los desafíos presentes en el mercado italiano para la exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi?
- ¿Qué procesos se deben establecer para garantizar de manera efectiva la exportación y entrega de las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado italiano?

Descripción del tipo del caso de estudio

. El caso de estudio se centra en la exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi desde Ecuador al mercado de Italia, estas barras de chocolate son

producidas por la empresa ChocoAmazonas S.A, que obtiene su materia prima de varias provincias ecuatorianas. El Sacha Inchi proviene de los cultivos en las provincias de El Oro, Morona Santiago y Pichincha, mientras que el Copoazú se produce en pequeñas fincas en las provincias de Morona Santiago, Sucumbíos y Orellana. El pedido consiste en 288 cajas de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi, cada caja contiene 192 unidades de 125 gr., por lo que en total se exportarán 55.296 barras de chocolate.

Información de la mercadería

1. **Empaque y embalaje:** El chocolate está empaquetado en cajas de cartón, el embalaje se realiza en pallets, cada uno contiene 36 cajas. El producto se enviará en contenedores de 20" refrigerados, los cuales tienen una capacidad máxima de 8 pallets, es decir 288 cajas.
2. **Seguridad:** Para garantizar la calidad de las barras de chocolate durante el transporte, es esencial utilizar un contenedor refrigerado, para que el producto se mantenga a una temperatura de alrededor de 15-20 °C, misma que es ideal para prevenir la alteración o derretimiento del producto, además para preservar su calidad y sabor.

Negociación

1. La negociación inicial tuvo lugar en la Feria Internacional del Chocolate en Turín, donde el comprador realizó un pedido especial para distribuir en una cadena de supermercados en Italia.
2. El término de negociación seleccionado es FOB.
3. El comprador proporcionará las directrices para el empaque del producto.
4. En el proceso de exportación de las barras de chocolate se incurren en diversos costos, que incluyen el certificado de calidad, el certificado de origen, los trámites de aduana, el paletizado, la estiba del contenedor, el transporte interno desde las instalaciones del exportador hasta el Puerto de Guayaquil, y el transporte internacional, seguro y gastos de importación, que corren por cuenta del comprador de acuerdo al término de negociación establecido.

II. ANÁLISIS

Tipo de producto

Las barras de chocolate de copoazú y sacha inchi son un producto gourmet de alta calidad, elaborado con ingredientes procedentes de la Amazonía ecuatoriana, el chocolate de copoazú se caracteriza por su sabor ligeramente ácido y su aroma frutal, que en combinación con el sacha Inchi, con su sabor suave a nueces, crea una mezcla exótica, única, deliciosa, y sobre todo nutritiva, ya que proporcionan beneficios a la salud debido al alto contenido de vitaminas y antioxidantes provenientes de sus ingredientes base el copoazú y las semillas de sacha inchi. Estas barras de chocolate además contienen fibra, omega 3 y ácidos grasos esenciales para el óptimo funcionamiento del aparato digestivo, y mantener la salud cardiovascular

Las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi, llevan por nombre comercial "CapoSachi Delights", se encuentran disponibles en presentación de 175 gramos, cada barra está empacada individualmente en un envoltorio que protege el producto y mantiene su frescura, a la vez que resalta su origen y calidad.

Figura 1 Presentación de producto CapoSachi Delights



Elaborado por: Marriott, G. (2023)

Mercado meta

Italia, es un país europeo situado al sur de este continente, es considerado como uno de los mercados culturales e innovadores de la Unión Europea, posee una superficie aproximada de 302,073 km² y una población que bordea los 60 millones de habitantes. A continuación, se presentan datos de interés, obtenidos del Ministerio

de Desarrollo Económico de Italia (2023) :

- **Densidad demográfica:** 200 hab./ Km²
- **Edad y sexo predominante:** La población se encuentra compuesta principalmente por adultos entre 25 a 60 años (60%), la población predominante es la femenina con el 51%.
- **Población económicamente activa:** 26 millones de personas.
- **Tasa de empleo:** 58%
- **Tasa de desempleo:** 8%
- **Principales fuentes de empleo:** Sector de servicios, industria y agricultura.
- **Moneda Oficial:** Euro.
- **Administración política:** República parlamentaria.
- **Relaciones Internacionales:** Miembro de la Unión Europea, la Organización Mundial del Comercio (OMC) y mantiene acuerdos comerciales con diversos países entre ellos Ecuador.
- **Producto Interno Bruto:** 2 billones de dólares estadounidenses, es la cuarta economía más grande de la UE, el crecimiento anual del PIB es aproximadamente del 4%.
- **Economía:** El principal generador de ingresos económico para Italia son las industrias automovilísticas, modas y alimentos, seguido del comercio, y el sector de servicios, donde destaca el transporte, finanzas y seguros (Eurostat, 2021).
- **Balanza comercial:** En el año 2022, Italia presentó una balanza comercial negativa cerca a los \$15.000.

Italia posee varias ciudades de interés para la exportación de las barras de chocolate de copoazú y sachá inchi, entre ellas, Roma, Turín y Milán, esta última representa un mercado meta propicio debido a su cercanía con el Puerto de Génova, su amplia red de distribución, y una gran cantidad de consumidores que muestran un creciente interés en los productos saludables. Además es considerada un centro de negocios, lugar donde se realizan grandes ferias internacionales, además cuenta con un sinnúmero de tiendas dedicada a la venta de productos orgánicos, veganos, integrales, entre otras (Camara Di Commercio e Industria Italiana, 2022).

Comportamiento del comercio exterior

En términos de índices económicos, Italia se sitúa en el lugar 27 en el Índice de Complejidad Económica (ECI) y en el lugar 8 en exportaciones totales, mientras que Ecuador se encuentra en el puesto 104 en el ECI y en el puesto 68 en exportaciones totales (OEC, 2023).

Importaciones

Según datos del Observatorio de Complejidad Económica (OEC, 2023), en el año 2022, Ecuador importó productos de Italia por un valor de \$435 millones de dólares. Los principales productos importados desde Italia hacia Ecuador fueron:

- Aceite de alquitrán (\$83 millones)
- Petróleo refinado (\$24 millones)
- Fertilizantes (\$13 millones)

Exportaciones

De acuerdo al OEC (2023), en el año 2022, Ecuador exportó productos a Italia por un valor de \$550 millones, entre los que destacan:

- Crustáceos (\$185 millones)
- Plátano (\$147 millones)
- Pescado procesado (\$115 millones)
- Otras preparaciones alimenticias (€35 millones)

Las exportaciones ecuatorianas hacia este mercado han presentado un crecimiento sostenido anual del 5% durante los últimos 25 años, pasando de \$175 millones de dólares en el año 1995 a \$550 millones en el año 2021 (BCE, 2021).

Balanza comercial entre Ecuador e Italia

La balanza comercial entre Ecuador e Italia muestra un panorama alentador para la exportación de productos ecuatorianos, en 2021, Ecuador logró un superávit comercial con la Unión Europea de 1.400 millones de euros, un aumento significativo respecto a los 550 millones de euros registrados en el año anterior (BCE, 2022).

El saldo favorable en la balanza comercial refleja la competitividad de los productos ecuatorianos en el mercado europeo y presenta una perspectiva prometedora para la introducción y comercialización de las barras de chocolates de

copoazú y sachá inchi en Italia (BCE, 2021) .

Consumidor

El mercado italiano se caracteriza por tener un consumidor exigente y sofisticado, mismos que valoran aspectos como la calidad, procedencia, valor nutricional y cultural de los productos que adquieren, por los cuales están dispuestos a pagar un precio acorde a sus bondades (Bockwoldt, 2022).

En relación al consumo de chocolate, los italianos tienen un hábito de consumo variable, que depende de la ocasión y temporalidad, por otro lado, el 70% de los consumidores prefieren los bombones y barras de chocolate, mismos que son adquiridos por los italianos al menos una vez por semana (ProEcuador, 2019).

El consumo estacional de chocolate, se da en festividades específicas como San Valentín, el día de la Madre y la época navideña, en estas fechas se consume aproximadamente el 25% de la demanda anual, en vista que es una costumbre italiana regalar chocolates en ocasiones especiales (ProEcuador, 2019).

En este sentido, los exportadores ecuatorianos de chocolate pueden ver una oportunidad de negocio, comercializando el producto de alta calidad en un packaging original ideal para obsequiar, que refleje elegancia y distinción. (Rubio, 2021). Por otro lado, también son valorados los productos que promueven valores como el comercio justo, son artesanales o que poseen un valor nutricional beneficiosos para la salud como es el caso del chocolate CapoSachi Delights.

Requisitos para exportar el producto a Italia

Para garantizar una exportación exitosa de barras de chocolate de copoazú y sachá inchi a Italia, es necesario adherirse a una serie de requisitos y regulaciones específicas de la Unión Europea (UE). A continuación, se detallan estos requerimientos:

Etiquetado (Reglamento (CE) nº 1169/2011): Las barras de chocolate deben estar etiquetadas de acuerdo con los estándares de la UE, la etiqueta debe incluir información precisa sobre el nombre del producto, la lista completa de ingredientes, la identificación de los alérgenos, la cantidad neta del producto, la fecha de caducidad o consumo preferente, el país de origen, las instrucciones de uso y cualquier advertencia sanitaria relevante. Es necesario mencionar que las etiquetas no pueden

contener declaraciones que indiquen que un producto posee bondades saludables, por ejemplo, que curan enfermedades, que ayudan a perder peso, entre otros (FAO, 2018).

Etiquetado de productos con propiedades saludables (Reglamento (CE) n° 1924/2006), esta etiqueta es obligatoria cuando los productos a ingresar al mercado europeo son declarados como saludables, por lo tanto, deben incluir información acerca de su valor nutricional, ingredientes, detalle de los glúcidos, azúcares, sales, grasas, que contiene el producto (Diario del Exportador, 2019).

Seguridad Alimentaria (Reglamento (CE) n° 178/2002): El proceso de producción, transformación y distribución de las barras de chocolate debe cumplir con las normas de seguridad alimentaria de la UE, esto implica mantener un alto nivel de higiene, asegurar la trazabilidad de los ingredientes y productos, y gestionar de forma efectiva cualquier riesgo potencial para la salud (FAO, 2018).

Higiene de los Alimentos (Reglamento (CE) n° 852/2004): Este Reglamento establece los estándares de higiene que deben ser seguidos por las empresas alimentarias. Los operadores deben implementar y mantener controles de higiene adecuados, mantener registros de trazabilidad y tener un plan eficaz para la gestión de riesgos (FAO, 2018).

Es fundamental que los productores de barras de chocolate estén familiarizados con estas normativas y se aseguren de que sus productos las cumplan en su totalidad, cualquier incumplimiento de estos requisitos puede llevar a que la exportación sea rechazada en la frontera de la UE.

Términos de negociación.

Dentro del proceso de negociación es necesario seleccionar un Incoterms para establecer los deberes y obligaciones tanto de la parte del exportador/vendedor como el importador/comprador, en el presente caso, se operará bajo el marco del término FOB o libre a bordo, mismo que establece las siguientes obligaciones:

Exportador

- Asumir todos los costos logísticos hasta que el producto esté a bordo del buque, incluyendo la gestión aduanera en el puerto de origen.
- Responsable de la seguridad de la carga, hasta que ésta sea dispuesta en

la cubierta del buque.

- Suministrar la documentación necesaria para que el comprador pueda nacionalizar la mercancía.

Importador

- Asume los costos del transporte internacional, así como la logística en puerto de destino.
- Asume el riesgo de la mercancía desde el momento en que es dispuesta en la cubierta del buque en el puerto de salida de la misma.
- Realiza la desuadanización de la mercancía en el puerto de llegada.
- Se ocupará del traslado interno y distribución dentro de Italia.

Es relevante señalar que, las partes pueden convenir el empleo de otro Incoterms sólo en circunstancias excepcionales y siempre que exista una negociación previa.

Empaque y embalaje.

El proceso de empaque y embalaje de los chocolates CapoSachi Delights es meticuloso para garantizar la inocuidad del producto, cada barra de chocolate se envuelve en un empaque primario metalizado de las siguientes medidas mide 13.5 cm de largo, 6 cm de ancho y 1.5 cm de alto, como empaque secundario, se colocan en cajas de cartón que miden 14.5 cm de largo, 6,5 cm de ancho, 2 cm de alto, esta envoltura sirve para proteger las barras de chocolate, y también distinguirlo de otros productos.

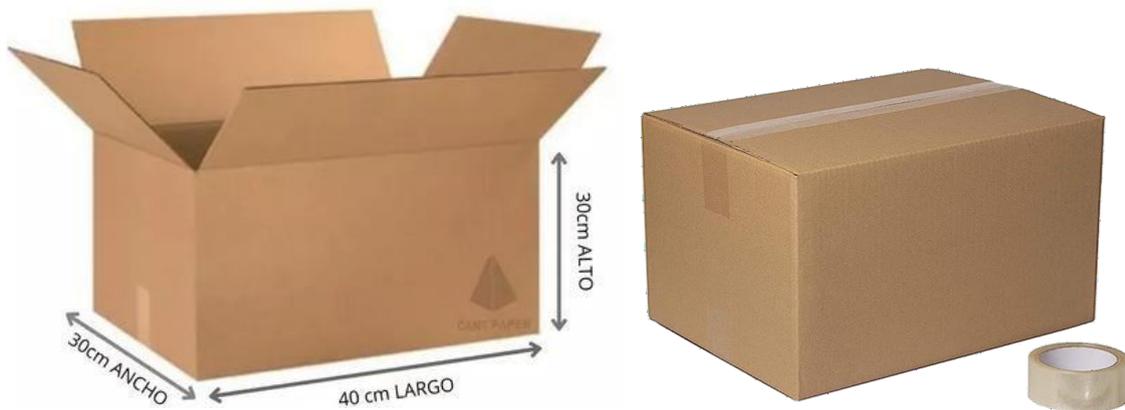
Figura 2 Presentación del chocolate de copoazú y sachá Inchi (Caposachi)



Elaborado por: Marriott, G. (2023)

El empaque terciario o embalaje consiste en una caja de cartón corrugado con las siguientes medidas 40 cm de largo, 30 cm de ancho, 30 cm de alto, cada embalaje contiene 192 barras de chocolate. Una vez llenas, las cajas se sellan con cinta resistente para mayor seguridad.

Figura 3 Embalaje del chocolate de copoazú y sachá Inchi (Caposachi)



Fuente: *Artembal.com*

III. PROPUESTA

Plan de exportación del producto al mercado de Italia

Negociación con el importador

Asegurar una negociación efectiva con el importador es un paso esencial hacia el éxito en la exportación del producto, especialmente cuando se está adentrando en un mercado nuevo o menos conocido, como es el caso de Italia. Por esta razón, durante el primer año de operaciones, se optará por gestionar las cuestiones comerciales y aduaneras de la exportación a través de un bróker, eligiendo una consultoría comercial de reconocido prestigio en Italia para este cometido.

La elección de esta ruta se sustenta en la confianza en expertos con una sólida experiencia en comercio internacional, en particular en el mercado de interés, esto no solo posibilitará que la empresa exportadora aproveche su experiencia y competencia, sino también reducirá los gastos asociados con la contratación de personal de ventas, la realización de estudios de mercado, los viajes, la formación específica, entre otros costos. Se presentarán a continuación algunas firmas de consultoría que podrían ser apropiadas para esta representación, todas ellas seleccionadas por su excelente reputación y sólida trayectoria en la industria.

Tabla 1. Brókeres comerciales en Italia.

Nombre de consultoras comerciales	Información (dirección, sitio web)
Falcinelli Rappresentanze S.R.L	Via Rosellini, 2/1, 50127 Firenze FI, Italia, www.falcinelli-rappresentanze.com
Gruppo S.I.T.I. Srl	Via Guido Rossa, 10, 40033 Casalecchio di Reno BO, Italia, www.gruppositi.com
F.Ili Cerea S.r.l.	Via Nazionale dei Giovi, 25, 20037 Paderno Dugnano MI, Italia, www.fllcerea.com

Elaborado por: Marriott, G. (2023)

El bróker servirá como vínculo entre el vendedor y el comprador, no solo durante el proceso de exportación, sino también en las fases que preceden y siguen a la exportación.

Emisión y recepción de la orden de compra

Primero, la empresa italiana interesada en importar las barras de chocolate "CapoSachi Delights" emitirá una orden de compra, este documento será el inicio formal del proceso de exportación. En la misma se detallan los aspectos específicos

de la transacción: la cantidad de barras de chocolate que se comprarán, el precio acordado por unidad, los plazos de entrega, la forma de envío y los términos de pago.

El exportador, después de revisar y aceptar los términos y condiciones establecidos en la orden de compra, comenzará con la preparación de la mercancía y los documentos de exportación necesarios.

Selección del transporte internacional

Como se mencionó, las mercancías tendrán como puerto de llegada el Puerto de Génova, debido a las facilidades logísticas que este puerto representa para el importador, entre ellas, su infraestructura moderna que disminuye los tiempos de despacho de la carga, su ubicación estratégica que facilita el acceso a redes viales, y la cercanía con el centro de distribución del comprador.

En tal sentido, el transporte internacional de las mercancías se realizará por vía marítima, el importador será responsable de seleccionar a la naviera, de acuerdo al término de negociación seleccionado (FOB). No obstante, si el comprador lo solicita, el exportador puede asumir la gestión de la coordinación con la naviera, siempre y cuando el importador se encargue del costo del flete internacional, según lo estipulado en el contrato de compra-venta internacional (Arguello & Morante, 2018).

Precisamente, negociar con la naviera resulta en un proceso clave para garantizar la exportación, es necesario que se llegue a un acuerdo con la sobre varios aspectos de la logística del transporte de las barras de chocolate CapoSachi Delights desde Ecuador hasta Italia. A continuación, se detallan algunos de los puntos claves que se deben negociar con la naviera:

- Tarifas de flete: Es el valor que la naviera cobra por transportar la mercancía desde el puerto de origen hasta el puerto de destino.
- Tiempo de tránsito: Es el tiempo que tardará el envío en llegar al puerto de Génova-Italia.
- Condiciones de transporte: Se debe asegurar la calidad del producto durante el tránsito internacional.
- Seguro de la carga: La naviera puede ofrecer un seguro que cubra la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.
- Fecha de envío y llegada: Es importante negociar las fechas de recogida y entrega de la mercancía para garantizar que se cumplan los plazos de

entrega acordados en la orden de compra.

Como se mencionó, el envío de barras de chocolate requiere condiciones de transporte especiales debido a su sensibilidad a la temperatura y a la humedad, por lo tanto, el contenedor tipo reefer es el más adecuado para transportar las mercancías, ya que están equipados con sistemas de refrigeración que permiten mantener una temperatura constante durante todo el transporte, evitando que el producto se derrita o se altere su sabor (Cartagena, 2019).

Figura 4 Contenedor tipo reefer de 20”.



Fuente: Ibercontainer

Conociendo el tipo de contenedor que se requiere para exportar el producto, se consultó a varias navieras que cubren la ruta Ecuador-Italia, los precios que manejan por un contenedor reefer de 40”, a continuación, se muestra:

Tabla 2. Comparativos de precios de flete internacional Ecuador-Italia

Naviera	Costo estimado (USD)	Tiempo de tránsito
Maersk	\$3,500	25-30 días
Mediterranean Shipping Company (MSC)	\$3,400	30-35 días
CMA CGM	\$3,450	30-35 días
Hapag-Lloyd	\$3,600	25-30 días
Ocean Network Express (ONE)	\$3,350	30-38 días
Promedio	\$3,460	

Elaborado por: Marriott, G. (2023)

Como se observa, el valor de transporte ronda los \$3400 en promedio, el tiempo de tránsito aproximado es entre 25 a 35 días, lo cual dependerá de varios factores como la ruta y condiciones climáticas. Una vez seleccionada la naviera, el importador deberá reservar un espacio el transporte en la misma, esta empresa emitirá una

confirmación de reserva (figura 5). una vez hecha la reserva, la naviera debe acordar con el exportador el día y la hora de embarque de la mercancía, también será la encargada de suministrar el documento de transporte o Bill of Lading (B/L).

Figura 5 Confirmación de reserva emitida por la naviera

Hapag-Lloyd

HAPAG-LLOYD ECUADOR S.A.
MALLECON 1401 E. ELLINGWORTH, 8TH FLOOR, 060307 GUAYAQUIL, ECUADOR

Nuestra Referencia: 61226351 Su Referencia: 105298302 Page 1 of 3

Recibido de: KUEHNE & NAGEL S.A.
AV FCO DE ORELLANA Y ALBERTO BORGES
EDF CENTRUM PISO 13 OFICINA 02
GUAYAQUIL, ECUADOR

Nombre: RESPONSE
Teléfono:
E-mail: SABEN.BORDOJE@KUEHNE-NAGEL.COM

Contacto CS Booking HL:
Nombre: CHAND, ROSHAN
Teléfono: +0
Fax: +91 22 8640-3452
E-mail: ROSHAN.CHAND@HLAQ.COM

Confirmación de Reserva - 1ST UPDATE Date of Issue: 19-May-2023 16:54:23 +

Nuestra Referencia: 61226351 Fecha de Reserva: 17-May-2023
Su Referencia: 105298302 No. de Colocación: W23050130208

No. de BL/BWB: HLCU073230515946
Reason: 5220P DG Temp. COG BOW

Exportación: FCL / Merchant's Hoilage (CY) Importación: FCL / Merchant's Hoilage (CY)

FREIGHT FORWARDER
KUEHNE & NAGEL S.A.
AV FCO DE ORELLANA Y ALBERTO BORGES
EDF CENTRUM PISO 13 OFICINA 02
GUAYAQUIL, ECUADOR
Reference: 105298302

Retro contr. vacío desde depósitos
TERCONGUAYAQUIL
TERCON TERMINALES DE CONTENEDORES
C. LTDA.
MARCEL LANADO DE WIND SN Y VIA
PERIMETRAL
90112 GUAYAQUIL, ECUADOR

Dirección Terminal de Exportaciones
(TPG) INARPI S.A.
TERMINAL PORTUARIO DE GUAYAQUIL
VIA PERIM. I TRINERARIA AV. LOS
ANGELES CALLE 51 S.O. Y 4 PT 30 S.O.
90209 GUAYAQUIL, ECUADOR

Desde	Hacia	Por	Fecha est. salida	Fecha est. arribo
GUAYAQUIL TPG TERMINAL (EOGT)	MANZANILLO, COL. (MO) SSA HOLDINGS (MOLO)	Vessel: SEASPAN BRILLANCE OP Voyage: 60030 Voy. No: 2315W IMO No: 960254 Call Sign: VPLN2 Flag: HONG KONG	26-May-2023 05:00	06-Jun-2023 18:00

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft
Chairman of the Supervisory Board: Michael Behrend
Executive Board: Rolf Häbber, Jansen (CEO), Conya-Florence Arner, Mark Pries, Dr. Maximilian Rothkopf
Registered Office: Hamburg, Germany Register: Amtsgericht Hamburg HRB 67037

Hapag-Lloyd

HAPAG-LLOYD ECUADOR S.A.
MALLECON 1401 E. ELLINGWORTH, 8TH FLOOR, 060307 GUAYAQUIL, ECUADOR

Nuestra Referencia: 61226351 Su Referencia: 105298302 Page 2 of 3

Dirección Terminal de Importaciones
SSA MEXICO HOLDINGS, SA DE CV
CARRETERA MANZANILLO-SANTIAGO SN
FRENTE A LA GLOSETA DEL PEZ VELA
28200 MANZANILLO, MEXICO
COLIMA

Evento	Embarcación	Fecha/Hora (local)	Acciones requeridas
Shipping instruction closing	GUAYAQUIL (EOGT)	20-May-2023 12:00	Provide your final BL/BWB instructions
VGM cut-off	GUAYAQUIL (EOGT)	23-May-2023 01:00	Provide verified container gross weight (VGM)
Earliest container delivery date	GUAYAQUIL (EOGT)	20-May-2023 18:00	First possible delivery of containers at the export terminal
FCL delivery cut-off	GUAYAQUIL (EOGT)	22-May-2023 21:00	Last possible delivery of regular containers at the export terminal

No.	Tipo	Retroceder de Contenedor	BOW	Prohibiciones para retroceder de Contenedor vacío	Deposito retro de Contr. vacío	Info adicional
1	22GP	N	N	19-May-2023	TERCONGUAYAQUIL	

Tipos de Contenedor 20' X 8' X 8' BIP GENERAL PURPOSE CONT.

Mercancías Descripción: POLIMEROS UNIFICADOS EN BARRAS DE 3.16 CODE: 383830 Gross Weight: 11165 KGM Gross Volume: 32.0 M3O Coder: Packing: 2310 UNIT

Detalles de Admisión

According to shipment routing, the following customs requirements are relevant:
Direct Mexico (MX-SAT)

This booking confirmation is subject to marking of all relevant bill of lading / see waybill data from the shipper in due time respectively according to local documentation closing deadlines.

Observaciones

COVID-19 REMARK: ***
In order to avoid release issues due to the COVID-19 pandemic we strongly recommend to (A) switch your shipments to a sea waybill whenever legally and commercially acceptable or (B) your documents distributed at destination. In case of issuance of an original bill of lading, Shipper/Booking Party are hereby requested to make a color scan copy of all OBL pages - once duly endorsed - and store them for the duration of the crate before sending the OBL to destination free of charge.

DISPONIBILIDAD DE ESPACIO
La reserva ha sido confirmada en la nave más próxima con espacio disponible de acuerdo a su requerimiento.

VGM: ***
In line with SOLAS regulations, it is a mandatory requirement to supply a VGM ahead of shipment. It is recommended to provide the VGM as soon as it is available but no later than the VGM cut-off date listed on this booking confirmation. Where a VGM is not available at the time of VGM cut-off, short shipment may occur with any subsequent costs remaining for the account of the cargo. In all instances it remains the shipper's responsibility to arrange VGM via the appropriate means. A number of terminals will require a VGM ahead of the container's arrival making the VGM cut-off date obsolete. Those terminals will be highlighted on page 1 of this confirmation.

Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft
Chairman of the Supervisory Board: Michael Behrend
Executive Board: Rolf Häbber, Jansen (CEO), Conya-Florence Arner, Mark Pries, Dr. Maximilian Rothkopf
Registered Office: Hamburg, Germany Register: Amtsgericht Hamburg HRB 67037

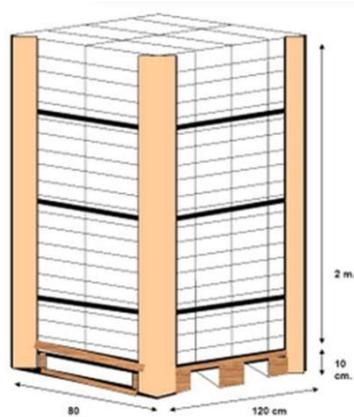
Fuente: Investigación de campo (2023)

Unitarización de la carga

Con la orden de compra, el exportador empezará a preparar el pedido, lo que incluye la unitarización de la carga para garantizar que los productos lleguen a su destino final en perfectas condiciones. En este proceso se deben emplear pallets tipo americano, que puede contener hasta 36 cajas para evitar que el producto se aplaste o llegue en malas condiciones el destino final, una vez dispuestas las cajas se envolverán con plástico film, este proceso se conoce como unitarización de la carga.

Cuando la mercancía está preparada para ser exportada, se debe coordinar a la naviera contratada para que traslade el contenedor a las instalaciones del productor, donde se procederá a la estiba del mismo. El contenedor tiene una capacidad de 8 pallets, es decir que se transportará 288 cajas, finalmente para seguridad de la carga, esta será sujeta con cintos.

Figura 6 *Unitarización de la carga*



Fuente: Torres (2021)

A la hora de cargar las cajas en el contenedor, es importante asegurarse de estén distribuidas de manera uniforme para mantener el equilibrio del contenedor, usualmente, las cajas se acomodan en hileras, aprovechando al máximo el espacio disponible, es preciso llenar el espacio vertical y horizontal, pero evitando que las cajas queden apretadas o sean susceptibles a daños (Morán, 2021).

Costos y Gastos de exportación.

Para el envío de las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado de Italia, los costos y gastos de exportación son una consideración fundamental, de acuerdo al término de negociación que se va a manejar (FOB) el exportador será responsable de todos los costos hasta que la mercancía esté a bordo del buque. En la tabla 1 se muestra un desglose de estos costos estimados para el exportador:

Tabla 3. *Costos y gastos de exportación en Ecuador.*

Ítems	Valor aproximado (USD)
Tramite de documentos de control	\$80
Autorización de aduana y control técnico	\$145
Puerto y manejo terminal	\$350
Transporte interior y manejo	\$350
Operaciones de Inspección de control antinarcóticos	\$145
Total	\$720

Elaborado por: Marriott, G. (2023)

Para realizar el cálculo aproximado de los costos que incurrirá el importador es necesario mencionar que, el pedido incluye un contenedor reefer de 20", que alberga

288 cajas, a un precio de \$240 c/u, cada caja contiene 192 barras de chocolate a \$1,25 c/u, lo que da un total de 55.296 unidades y un valor FOB de \$69.120. En función a este valor se calculará el seguro internacional.

Italia, siendo miembro de la Unión Europea, está sujeta al arancel aduanero integrado TARIC, el mismo se calcula en base al precio CIF (Costo, Seguro y Flete) de los productos importados, en este sentido, para conocer el valor que debe cancelar el importador por concepto de tributos al comercio exterior, es necesario conocer el código TARIC del producto a exportar (Pro Ecuador, 2019).

Tabla 4. Código TARIC aplicado a las Barra de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi

Producto	Barra de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi
Subpartida arancelaria	1806329000
Descripción	Los demás
% arancel	10%
% exoneración por acuerdo comercial	100%

Obtenida de sitio web de TARIC support

Es preciso mencionar que, debido al acuerdo comercial firmado con la UE, las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi se encuentra exonerado de los tributos al comercio exterior, para ello el importador deberá presentar en aduana el certificado de origen, sin embargo, el comprador deberá cubrir otros costos logísticos en la aduana de destino, por ello se estima que los costos equivaldrán a aproximadamente el 3% del total de la mercancía. A continuación, se muestra una tabla con los gastos en los que puede incurrir el importador:

Tabla 5. Costos y gastos para el importador en Italia.

Ítems	Valor aproximado (USD)
Flete internacional (promedio)	\$3.400
Seguro (1% del valor de la mercancía)	\$691,20
Descarga en puerto de destino	\$200
Costos de aduana en Italia (3% del valor de la mercancía)	\$2.076,60
Transporte y distribución interna	\$400
Total	\$6.768,80

Elaborado por: Marriott, G. (2023)

Los precios de la tabla 5 son referenciales, por lo tanto, pueden fluctuar dependiendo de factores como el tiempo, cambios en la normativa aduanera y tributaria del país destino, temporada, terminación de acuerdo comercial, entre otros

Registro de exportador

Para iniciar con el proceso de exportación, es necesario que la empresa se registre formalmente como exportadora en el Ecuador, esto se realiza por medio del sistema ECUAPASS, una plataforma digital provista por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). El exportador, antes del registro deberá obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del Servicio de Rentas Internas (SRI), adicionalmente, se debe adquirir una firma electrónica certificada por entidades autorizadas (SENAE, 2022).

Una vez que se han cumplido estos pasos preliminares, el exportador debe ingresar al portal de ECUAPASS completar la información solicitada por el portal, para completar el registro, es preciso mencionar que el trámite es gratuito, el único gasto en el que se incurre es en la compra de la firma electrónica con token, la cual tiene un valor aproximado de \$50 (SENAE, 2022).

Documentos para exportar a Italia

Cada país impone reglamentos y directrices que se deben respetar para la importación de productos, estos se implementan para salvaguardar la producción local, mantener elevados los estándares de calidad y garantizar la sanidad de la población. En ocasiones, estos rigurosos procesos pueden obstaculizar las exportaciones, por lo que es crucial entender los aspectos antes de embarcarse en cualquier plan de expansión en un mercado objetivo. Para exportar a la Unión Europea, se deben contar con los siguientes documentos:

Certificado Sanitario de Exportación: Este documento se exige cuando los productos son destinados al consumo humano, como es el caso de las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi, con este documento la entidad aduanera se asegura que la mercancía cumple con todos los estándares de inocuidad, calidad del producto. El certificado se tramita en la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), y su costo es de \$58,34 (Gob.ec, 2022).

Figura 7 Certificado sanitario de exportación

Fuente: ARSAC

Declaración de Exportación: Este documento se presenta a la aduana antes de la exportación y sirve para la gestión aduanera de la mercancía a exportar.

Figura 8 Declaración de exportación

Fuente: SENAE

Factura Comercial o Proforma: Este documento muestra los detalles de la

transacción comercial, es importante para el cobro de los tributos en la aduana italiana, además es necesaria para que el exportador pueda cobrar la mercancía.

Figura 9 Factura comercial internacional

Schlumberger
 SCHLUMBERGER DEL ECUADOR S.A.
 Av. Granados Vía Nayón, Centro Corporativo Ekopark, Torre 3, Piso 2
 QDMX3024419

R.U.C. 1792369428001
FACTURA
 001-009 N° 900040016

SCHLUMBERGER DEL ECUADOR S.A.
 Contribuyente Especial No.: 112
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI
 No. Aut. SRI: 290520230117923694280012001059900040160004001611

AMBIENTE: PRODUCCION EMISION: NORMAL
 Accounting Doc:099045484 FECHA EMISION: 5/29/2023

Sold To:
 Dowell Schlumberger de Mexico SA de CV
 03863024419
 Ejercito Nacional N°m. 350 piso 4
 Polanco V Seccion
 Delegacion Miguel Hidalgo
 CP 11580 Ciudad de Mexico
 Mexico

Clave de Acceso:
 290520230117923694280012001059900040160004001611

Forma Pago: 20 - Otros con utilizacion del sistema financiero USD \$ Plazo: 30 dias
 32,927.76

INCOTERMS:	EXPEdition PLACE	DESTINATION COUNTRY	PERMANENT EXPORT					
CFR - MANZANILLO	ECUADOR	MEXICO	TR23CMA020094 WCF WIT					
DESCRIPTION	HTC	PN	BLN	UOM	COO	QTY	UNIT PRICE	TOTAL
1 UNPAQ 6 DIERA	30080200	D187A	NA	LEB	Mexico	2310.00	\$12.28	\$28,366.80

USD. 28,366.80
 LOCAL FREIGHT 1256.96
 HANDLING/PACKING 0
 CUSTOMS 0.00
 OTHERS 0
 INT FREIGHT 3,310.00
 INSURANCE 0.00
 DEMURRAGE 0
 USD. 32,927.76

ARE: THIRTYTWO THOUSAND NINE HUNDRED TWENTYEVEN WITH 76/100

VALUES WITH 0% TAX
 Ret: 60 20871932 | PO 488227923
 Loc to Charge: 1, Inventory

Consignee:
 Dowell Schlumberger de Mexico SA de CV
 03863024419
 Ejercito Nacional N°m. 350 piso 4
 Polanco V Seccion
 Delegacion Miguel Hidalgo
 CP 11580 Ciudad de Mexico
 Mexico

Fuente: investigación de campo (2023)

Packing List: Emitido por el exportador, contiene información detallada de la carga, cantidad, peso, numero de cajas, dimensiones, entre otras. (Cascone, 2019).

Figura 10 Packing list

Part No. (No. de Parte)		Spanish Description (Desc. Español)		Qty (Cantidad)	Package	Net W. (P. Neto)
HTS C. USA	(Frac. A. MEX)	English Description (Desc. Ingles)		Mesure (U/M)	Empaque	Gross W. (P. Bruto)
A		ABRAZADERAS DE METAL		2.00	0.00	0.30
9801.00.1097	7326.90.06	CLAMP		PCS		0.30
Localidad		P. Order	Cantidad	Localidad	P. Order	Cantidad
Almacen 1		1231-1	1.00	Almacen 2	1231-2	1.00
BA013		BARRAS DE CERAMICA		1.00	0.00	2.00
9801.00.1097	6909.11.99	CERAMIC BARS		PCS		2.01
IM003		IMPRESORA		1.00	0.00	5.00
9801.00.1097	3923.10.01	PRINTER		PCS		5.00

Foreign Client Inc.
 1375 Swan Street, Ste. WABASH
 Huntington, Indiana, 46750
 IRS #: 13-4063812

Sold to / Vendido a
BaseDatos de Reportes S.A. de C.V.
 Girbau, 38, Int. A,B,C, Espinoza
 Tecate, Baja California, 21410
 RFC: D-BREPOR-TES NoReg. IMMEX: 2001-1234 **PROSEC: 2001-4321**

Shipped to / Enviado a
BaseDatos de Reportes S.A. de C.V.
 Girbau, 38, Int. A,B,C, Espinoza
 Tecate, Baja California, 21410
 DBREPORTES

PACKING LIST
 Packing List No. **EQ-0000898**
 Date / Fecha: **5/28/2007**

SCAC / Fwdr (Transp.) Florencio Rivera de la Rosa
Driver / Chofer Adan Frausto López
Vehicle / Container - Vehículo / Cont. TRANSPORTES ATM
Plates / Placas - MEX / USA 626BU7

Fuente: investigación de campo (2023)

Conocimiento de embarque (Bill of Lading): Este es el documento acredita que la mercancía receptada llegó en las condiciones que fueron acordadas con el exportador, es entregado por la naviera en el momento que las mercancías llegan al puerto de destino.

La función primordial de la DVA es determinar el valor de transacción de las mercancías importadas para establecer el base sobre la cual se calcularan los tributos y derechos arancelarios que corresponden (MHFPE, 2023).

Certificado de origen: Este documento es esencial para acreditar el origen de las mercancías y estas puedan ser sometidas a las preferencias arancelarias derivadas del acuerdo Ecuador-Unión Europea. Este certificado se obtiene a través del portal del ECUAPASS, para ello el exportador deberá seleccionar la opción ventanilla única, en donde llenará los datos solicitados, y luego de ello debe proceder a realizar el pago del certificado que es \$10. El certificado de origen se retira en las instalaciones del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) después de 48 horas que se aprueba el trámite (Gob.es, 2021).

Figura 13 *Certificado de Origen*

Ministerio de Industrias y Productividad

COMUNIDAD ANDINA
CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

Nº del Certificado: 14934059201300000023P

PAIS EXPORTADOR : ECUADOR		PAIS IMPORTADOR : PERU
Nº de Orden (1)	NANDINA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERIAS
2	2710193400	GRASA CHASIS AMBAR
1	2710193400	GRASA CHASIS ROJA
3	2710193400	GRASA CHASIS NEGRA

DECLARACION DE ORIGEN
DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. 1081-001-0000982781 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) DE CAETAGENA de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden	NORMAS (2)
2	DECISION 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)
1	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)
3	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)

FECHA: 10 JUNIO 2013
RAZON SOCIAL: Empresa Exportadora S.A.
Sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES:

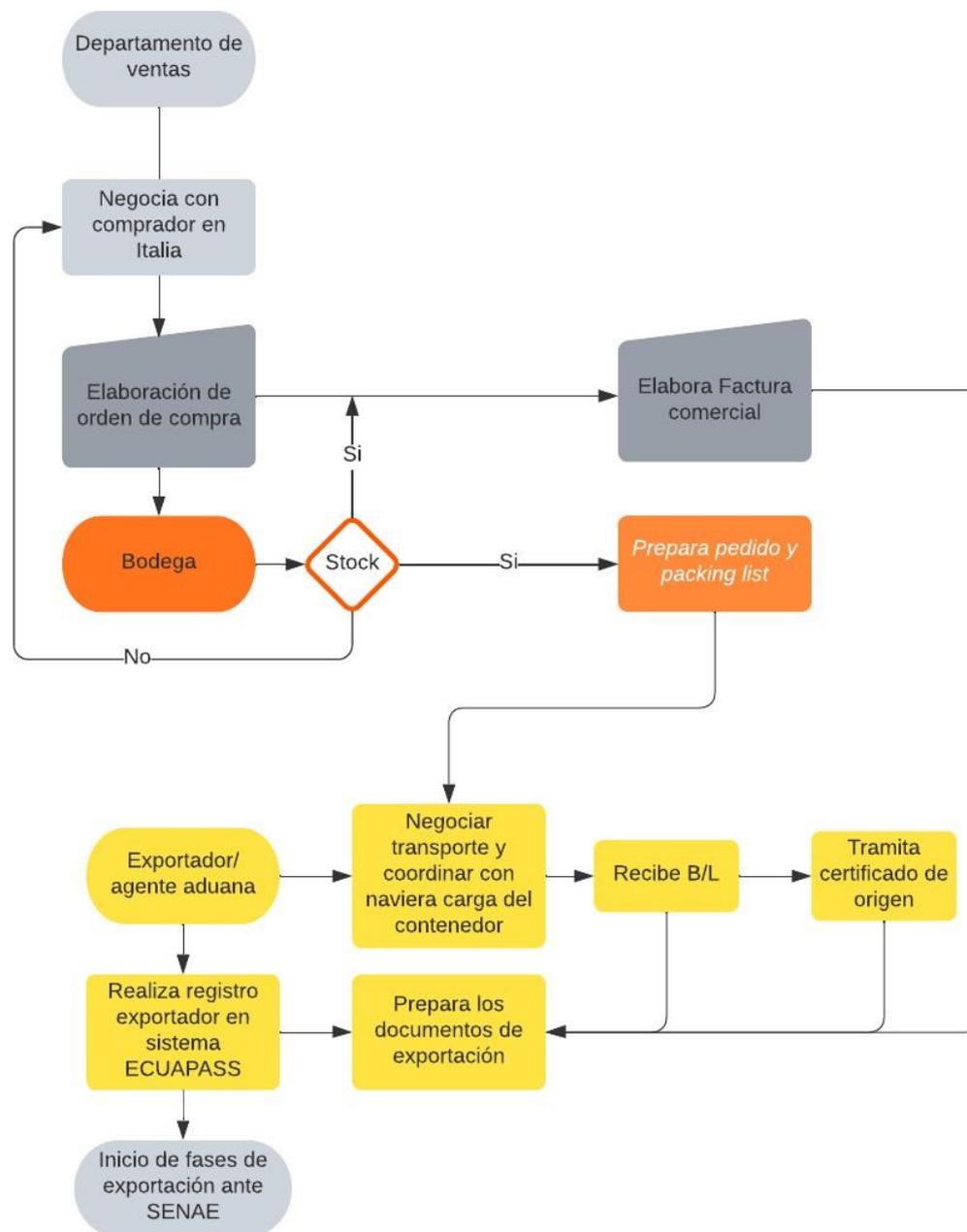
CERTIFICACION DE ORIGEN
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de GUAYACUL, a las 15:30 horas del día 10 de Junio del 2013.

Victor Paolo Andrade
ANALISTA
Nombre, sello y firma de la Entidad Certificadora

NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercancías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser inconsistente, se considerará la individualización de las mercancías en cualquier especificación de este certificado, manteniendo correspondencia.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Asociación Regional Plurilateral, indicando número de capítulo.
(3) En este columna se indicará la norma de origen con que cumple cada mercancía individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o alteraciones.

Fuente: (MHFPE, 2023)

Figura 14 *Flujograma de los pasos previos a la exportación*



Elaborado por: Marriott, G. (2023)

Procedimiento de exportación

Para exportar las barras de chocolate de copoazú y sachá Inchi, es preciso seguir una serie de pasos establecidos por el SENA, los cuales se dividen en tres etapas: pre-embarque, embarque y post embarque.

Etapa pre-embarque

Una vez que se realiza el exportador realiza su registro en el sistema ECUAPASS,

él o su agente de aduana deben presentar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del portal mencionado, junto con la factura comercial o proforma, tras la presentación de estos documentos y la aprobación de la DAE por parte de la entidad aduanera, las mercancías ingresan a la Zona Primaria, un paso que es registrado electrónicamente por el depósito temporal en el sistema Ecuapass (SENAE, 2021).

Dependiendo del caso, las mercancías pueden pasar por el proceso de aforo, que puede ser documental, físico o automático, lo cual es notificado al exportador a través del sistema ECUAPASS, en caso de aforo físico intrusivo, la autoridad aduanera indicará al exportador el día y hora en que se realizará la diligencia, a la cual debe asistir obligatoriamente el exportador o su delegado, además deberá entregarse la factura comercial definitiva, para que la autoridad aduanera contraste la información contenida en la mismas, y las mercancías que se pretenden exportar. En este punto, también se puede solicitar que se realice la inspección antinarcoóticos, mismo que tiene un costo aproximado de \$145. Al concluir este proceso, las mercancías reciben la autorización de salida y están listas para ser embarcadas, marcando el final de la fase de pre-embarque

Etapas embarque

En esta fase, el depósito temporal realizará el registro de la salida del medio de transporte, mientras que, la naviera se encargará de transmitir a través del ECUAPASS el documento de transporte o Conocimiento de embarque (SENAE, 2021).

Etapas post- embarque

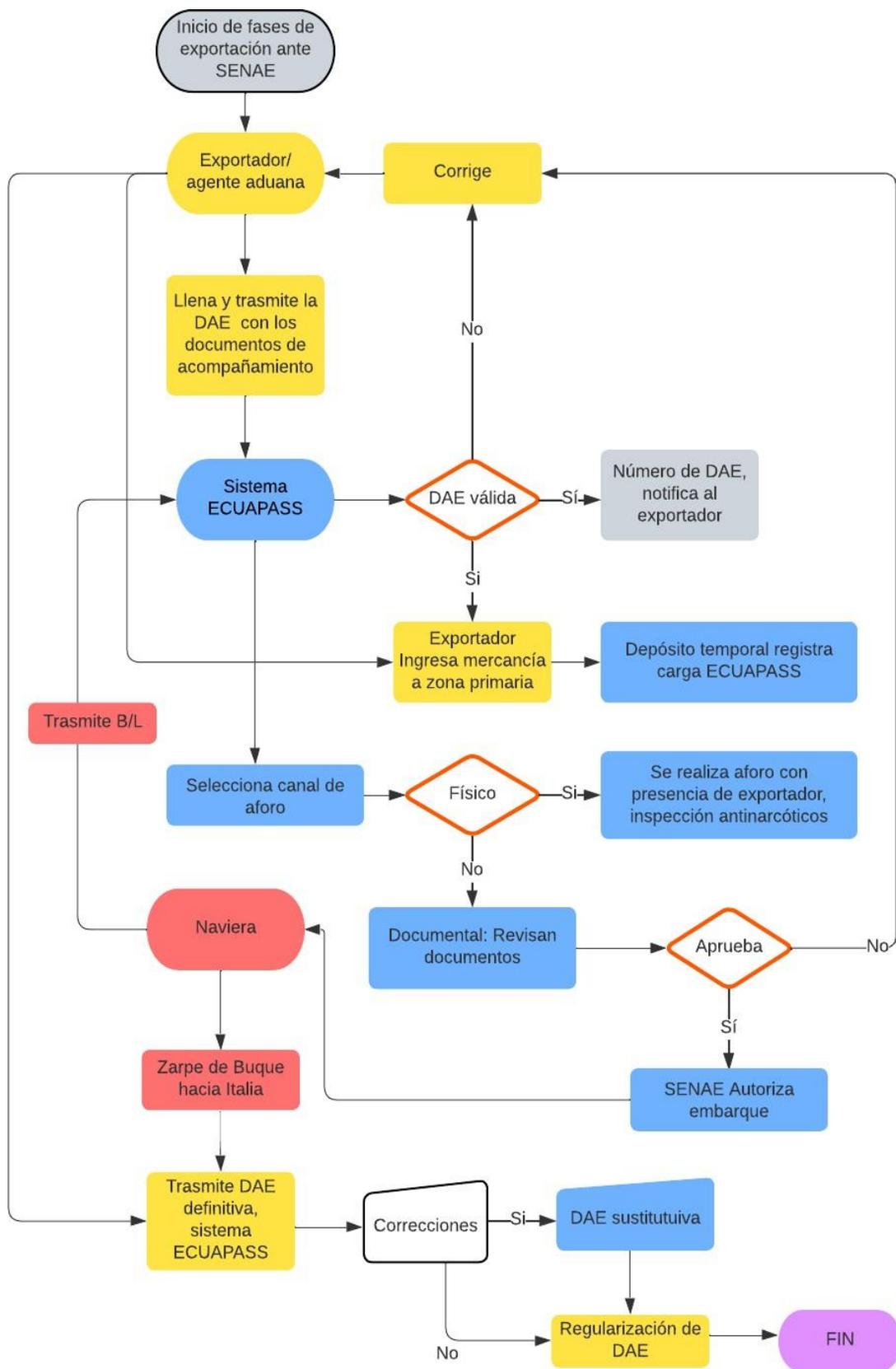
Una vez que las mercancías están en tránsito, comienza la fase post-embarque, en esta etapa, el exportador o su agente de aduana debe corregir la DAE con los datos definitivos del embarque y adjuntar la factura comercial definitiva, esta acción es seguida por la regularización de la DAE, un proceso que confirma a la autoridad aduanera que todos los detalles en la Declaración son finales. Si se necesitan correcciones adicionales después de la regularización, se puede realizar una declaración sustitutiva a través de ECUAPASS (Peña, 2020). En la siguiente tabla se hace un resumen de cada una de las etapas, con sus respectivas actividades y responsables.

Tabla 6. Resumen del proceso de exportación en el ECUAPASS.

Fase	No.	Actividad	Ingreso	Actividad	Funcionario	Salida
Pre-embarque	1	Registro en Ecuapass	Documentos del exportador	Registro del exportador como operador de comercio exterior	Exportador o Agente de Aduanas	Registro oficial en Ecuapass
	2	Llenar y enviar la DAE	Factura comercial, Proforma o Packing list	Transmisión de la DAE y documentos relacionados	Exportador o Agente de Aduanas	Declaración Aduanera de Exportación transmitida
	3	Sistema ECUAPASS valida la DAE	DAE transmitida	Se revisa y valida la información de la DAE	Autoridad Aduanera	DAE validada
	4	Numeración de la DAE y notificación al declarante	DAE validada	Asignación de un número a la DAE y notificación al declarante	ECUAPASS	DAE numerada
	5	Ingreso de Mercancías a Zona Primaria	Mercancía a ser exportada	Registro del ingreso de la carga Ecuapass	Depósito Temporal	Mercancías en Zona Primaria
	6	Aforo	Mercancía en Zona Primaria	Revisión de la mercancía y comparación con la documentación	Aforador	Resultado del aforo (automático, documental o físico)
	7	Revisión antinarcóticos	Solicitud de revisión antinarcóticos	La policía antinarcóticos en presencia de exportador realiza la revisión	Agentes antinarcóticos, exportador	Resultado de la revisión antinarcóticos
Embarque	8	Autorización de Salida	Resultado del aforo	Verificación de la mercancía y autorización para su salida	Autoridad Aduanera	Mercancía autorizada para embarque
	9	Registro de la salida del medio de transporte	Medio de transporte con mercancía	Registro del transporte que lleva la mercancía	Depósito Temporal	Registro de la salida del transporte
	10	Transmisión documentos de transporte	Documentos de transporte	Transmisión del BL	Naviera	Documentos de transporte transmitidos
Post-embarque	11	Corrección de la DAE	DAE	Corrección de la DAE con los datos del embarque	Exportador o Agente de Aduanas	DAE corregida
	12	Regularización de DAE	DAE corregida	Confirmación de los datos definitivos de la DAE	Exportador o Agente de Aduanas	DAE regularizada
	13	Declaración Sustitutiva	DAE regularizada	Corrección de datos en la DAE, si es necesario	Exportador o Agente de Aduanas	DAE definitiva

Elaborado por: Marriott, G. (2023)

Figura 15 *Flujograma del proceso de exportación SENA E*



Elaborado por: Marriott, G. (2023)

IV. CONCLUSIONES

En este apartado, se presenta un resumen de los hallazgos clave obtenidos a lo largo de la investigación realizada con el objetivo de establecer las bases para la exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado italiano. Las siguientes conclusiones representan una síntesis de los resultados derivados de cada uno de estos objetivos y proporcionan una visión integral del panorama de exportación del producto seleccionado.

En cumplimiento del objetivo de determinar los requisitos legales y sanitarios para exportar barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi hacia Italia, se estableció que se deben acatar diversas regulaciones de la Unión Europea. Estas abarcan desde el etiquetado detallado del producto, garantizando la transparencia en la presentación de ingredientes y alérgenos, hasta el mantenimiento de altos estándares de higiene y seguridad alimentaria durante todo el proceso de producción y distribución.

En relación al segundo objetivo de evaluar las oportunidades y desafíos del mercado italiano para la exportación de barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi, se ha constatado que la ciudad italiana de Milán, representa un mercado potencial significativo debido a su proximidad con el Puerto de Génova y su amplia red de distribución. Además, se determinó que gracias al acuerdo comercial vigente entre Ecuador y la Unión Europea, las barras de chocolate se encuentran exoneradas de los tributos al comercio exterior en Italia, otorgándole a la empresa exportadora una ventaja competitiva valiosa, adicionalmente, la presencia de diversas navieras que facilitan la conexión logística entre Ecuador e Italia, garantiza un proceso de exportación eficaz.

Siguiendo el objetivo de establecer los procesos para la exportación y entrega de las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi al mercado italiano, se puede afirmar que el mismo se cumplió con éxito. Se identificó y trazó un camino operativo claro que comienza con la negociación con el importador italiano, seguido del despacho de los productos y la elección de un transporte adecuado. Además, se identificó la documentación necesaria para la exportación y se esbozó el proceso para realizar la exportación desde la emisión de la orden de compra, hasta el proceso aduanero que permite la salida de la mercancía hacia su destino final. El camino operativo delineado cumple con todas las regulaciones y requisitos necesarios, lo que

asegura una exportación sin problemas a Italia cuando se implemente.

Por otro lado, dado que las regulaciones aduaneras, sanitarias y comerciales pueden cambiar con el tiempo, es importante mantenerse actualizados en cuanto los requisitos para exportar las barras de chocolate de Copoazú y Sacha Inchi a Italia, esto ayudará a asegurarse de que siempre estés en cumplimiento y evitar cualquier retraso o problema en el proceso de exportación. Finalmente, se recomienda que, una vez que el proceso de exportación esté en marcha, es importante monitorear y evaluar regularmente su eficacia, esto permitirá identificar cualquier área de mejora y hacer los ajustes necesarios para optimizar el proceso.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AHK. (2022). *Con sus ferias, Italia se convierte en la puerta de acceso al mercado mundial*. Obtenido de Cámara de Industria y Comercio Ecuatoriana-Italiana: <https://ecuador.ahk.de/es/noticias/news-details/con-sus-ferias-alemania-se-convierte-en-la-puerta-de-acceso-al-mercado-mundial>
- Alaya, L. (2020). *Semillas con Aroma*. Quito: Luz de America. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/538050/cardamomo-semillas-con-aroma>
- Arguello, C., & Morante, T. (2018). *Plan de exportación de chocolate a la Unión Europea*. Guayaquil: ULVR.
- BCE. (2021). *Balanza comercial por países*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- BCE. (2021). *Evolución de la balanza comercial*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- BCE. (2022). *Evolución de la balanza comercial 2022*. Ecuador: Banco Central del Ecuador.
- Bockwoldt, D. (2022). *Confianza del consumidor de Italia*. Berlin: DBG.
- Camara Di Commercio e Industria Italiana. (2022). *Información general de Italia*. Madrid: Erasmus.
- Cartagena, L. (2019). *Plan de exportación de camote (Ipomoea batatas) de Honduras a Holanda*. Bogotá: Luiss.
- Cascone, A. (2019). *L'influenza della fullness generata dal packaging sostenibile sulla purchase intention dei prodotti healthy*. Milán: LUISS. Obtenido de http://tesi.luiss.it/25778/1/700211_CASCONE_ANTONELLA.pdf
- Diario del Exportador. (2019). *Requisitos para ingresar al mercado de alimentos de la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/requisitos-para-ingresar-al-mercado-de.html>
- Eurostat. (2021). *Gini coefficient of equivalised disposable income - EU-SILC survey*. Eurostat.
- FAO. (2018). *Comercio y normas Alimentarias*. OMC. Obtenido de Organización e las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

- FAO. (2021). *Manual Técnico Copoasu*. Holanda: Programa de las Naciones Unidas para la Alimentación.
- García, G. (10 de septiembre de 2021). *Alimentos saludables, aumenta 15% su consumo*. Obtenido de Food Tech: <https://thefoodtech.com/nutricion-y-salud/alimentos-saludables-aumenta-15-su-consumo/>
- Gob.ec. (28 de abril de 2022). *Certificado Sanitario de Exportación de Alimentos*. Obtenido de Portal Único de Trámites ciudadanos: <https://www.gob.ec/arcsa/tramites/certificado-sanitario-exportacion-alimentos>
- Gob.es. (11 de febrero de 2021). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Obtenido de Emisión de Certificados de Origen de productos originarios de Ecuador para exportación: <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-certificados-origen-productos-originarios-ecuador-exportacion>
- Maza, A., & Carhuamanta, A. (2019). *Snack de semillas de sachá Inchi recubiertas con chocolate natural como fuente de ácidos grasos poliinsaturados para la prevención de la hipercolesterolemia*. Huacho-Perú: UNJFSC.
- Mesías, R. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*. Quito: UASB.
- MHFPE. (31 de Mayo de 2023). *Ministerio de Hacienda y Función Pública de España*. Obtenido de Declaración de valor. Qué es el documento DV1 y dispensa de presentación: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/aduanas/deuda-aduanera-garantias-elementos/valor-mercancia/declaracion-valor-que-documento-dv1-presentacion.html>
- Ministero Affari Ester. (2023). *Ficha país Italia*. Madrid: Ministero Affari Ester.
- Morán, E. (2021). *Análisis de prefactibilidad para la exportación de dulce de leche ecuatoriano al mercado italiano con marca italiana*. Quito: PUCE.
- OEC. (2023). *Cifras comerciales Italia Ecuador*. Obtenido de Observatorio de Complejidad Económica: <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/deu/partner/ecu>
- Peña, R. (2020). *Plan de negocios para exportar mermelada de frutas hacia el mercado de Italia*. Machala: UTMCH.

- Pro Ecuador. (2019). *Guía Comercial Italia 2019*. Quito: Pro Ecuador. Obtenido de file:///C:/Users/pc/Downloads/PROEC_GC2019_ITALIA%20(1).pdf
- ProEcuador. (2019). *Informe de exportación de chocolate al mercado de Italia*. ProEcuador.
- Rubio, L. (2021). Preferencia de los consumidores Italianos. *Agromerca*.
- SENAE. (2021). *Autorización para la exportación definitiva de mercancías*. Obtenido de Sitio Web del Servicio Nacional de Aduanas: <https://www.gob.ec/senae/tramites/autorizacion-exportacion-definitiva-mercancias>
- SENAE. (5 de abril de 2022). *Aprobación de Registro como OCE importador/exportador en el sistema informático Ecuapass*. Obtenido de Sitio Web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador: <https://www.gob.ec/senae/tramites/aprobacion-registro-oce-importadorexportador-sistema-informatico-ecuapass>
- Torres, P. (2021). Exportación de Chocolate orgánico desde Santo Domingo a la ciudad de Berlín-Alemania. *Comercio y logística*, 4(3), 21-36.
- UE. (2023). *Comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador creció un 16% en 2021*. Obtenido de Sitio Web de la Delegación de la Unión Europea en Ecuador: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-ecuador-creci%C3%B3-un-16-en-2021_en?s=161#:~:text=El%20Acuerdo%20Comercial%20entre%20la,comer cio%20bilateral%20comparado%20con%202020.