



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

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

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR

CASO DE ESTUDIO

**PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BOTELLAS DE PLÁSTICO
RECICLADO AL MERCADO DE ALEMANIA**

AUTOR

JHON MICHAEL MACHUCA SILVA

GUAYAQUIL

2024

CERTIFICADO DE SIMILITUD

JHON MACHUCA SILVA CASO PRACTICO CORRECCIONES.pdf

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

Submitted to Universidad del Istmo de Panamá

Trabajo del estudiante

2%

2

1library.co

Fuente de Internet

2%

3

prod.oec.world

Fuente de Internet

1%

4

Submitted to Universidad Internacional del Ecuador

Trabajo del estudiante

1%

5

doczz.es

Fuente de Internet

1%

6

www.bibliotecas.uaslp.mx

Fuente de Internet

1%

7

Submitted to uniminuto

Trabajo del estudiante

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



RECTOR LEONARDO DURANTE SUAREZ

ÍNDICE

ÍNDICE GENERAL

Contenido

I.	INTRODUCCIÓN	1
	I.1 Antecedentes	1
	I.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
	I.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
	I.4 Objetivo General	6
	I.5 Objetivos Específicos.....	6
	I.6 Preguntas Científicas	6
	I.7 Descripción del Caso	7
	I.8 Negociación	9
	I.9 Cotización	10
	I.10 Costos y Gastos.....	10
II.	ANÁLISIS	12
	2.1 Empaque y embalaje	12
	2.2 Costos de Exportación.....	12
	2.3 DAE (Declaración Aduanera de Exportación)	13
	2.4 Factura Comercial	14
III.	RECOMENDACIONES	15
IV.	CONCLUSIONES	16
V.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	20

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Países importadores de Plástico para reciclaje.....	3
Tabla 2 Ficha Técnica.....	8
Tabla 3 Costo de Exportación.....	12

I. INTRODUCCIÓN

I.1 Antecedentes

Durante las últimas dos décadas, Ecuador ha experimentado avances notables en el ámbito del reciclaje y la exportación de bienes elaborados a partir de plástico reciclado. Sin embargo, esta industria aún se encuentra en sus etapas incipientes y ofrece perspectivas y obstáculos.

En los primeros años del siglo XXI, Ecuador experimentó un aumento de la conciencia sobre el reciclaje y la sostenibilidad. Esto impulsó al país a iniciar iniciativas de reciclaje a escala local y nacional. A pesar de estos esfuerzos, el desarrollo de la infraestructura y la tecnología de reciclaje de plástico aún se encontraba en sus etapas incipientes.

Fue a partir de la década 2010s, en donde se observaron avances notables en el ámbito del reciclaje. Tanto los organismos gubernamentales como las ONG tomaron medidas activas para abogar por métodos de reciclaje más eficaces y respetuosos con el medio ambiente. Se establecieron instalaciones de reciclaje de última generación y surgieron productos innovadores elaborados a partir de plástico reciclado. A mediados de la década, Ecuador se embarcó en una aventura para explorar mercados globales para estos productos sustentables.

"El plástico reciclado es más que un material reutilizado; es una apuesta por un futuro donde la sostenibilidad se convierte en la norma y no en la excepción." (Morgan, 2020)

El sector de productos hechos con plástico reciclado en Ecuador está en una etapa de crecimiento y presenta significativas oportunidades tanto a nivel ambiental como económico. Con la correcta inversión en infraestructura, tecnología y la promoción de políticas sostenibles, Ecuador puede consolidarse como un jugador clave en el mercado internacional de productos reciclados. Los beneficios son numerosos: desde la reducción de residuos y la disminución de la huella de carbono, hasta la generación de empleo, la diversificación de exportaciones y el fomento de la innovación tecnológica.

Exportación de Plástico reciclado en Ecuador

La demanda mundial de bienes sostenibles experimentó un aumento debido a la pandemia de COVID-19, lo que llevó a las empresas ecuatorianas a incursionar en la producción y exportación de una amplia gama de productos, que incluyen, entre otros, envases, embalajes, muebles y materiales de construcción. "En 2021, el plástico reciclado en Alemania fue el producto número 1199to más comercializado en el mundo, siendo comercializado por un total de \$39M." (OEC, 2021)

En el ámbito internacional, Ecuador se encuentra en competencia directa con otras naciones latinoamericanas como Brasil, México y Colombia, así como con actores globales como China, India, Alemania, Países Bajos y Reino Unido. Estos países cuentan con sectores de reciclaje más avanzados y han establecido una sólida posición en el mercado global. "Transformar desechos plásticos en nuevos productos es una muestra tangible de cómo las empresas pueden liderar el cambio hacia un mundo más sostenible." (Torres, 2022)

Ecuador puede obtener varias ventajas al exportar productos reciclados. Desde un punto de vista medioambiental, esta práctica ayuda a reducir los residuos y minimiza la huella de carbono, ya que la fabricación con materiales reciclados suele consumir menos energía.

"El plástico reciclado en Ecuador representa una oportunidad clave para impulsar la economía circular, convirtiendo residuos en recursos que pueden ser reutilizados tanto a nivel local como en mercados internacionales." (Ortega, 2023)

Ilustración 1 Plástico reciclado de exportación en Ecuador.



Tomada por: revistagestion.ec

Tabla 1.

PAISES A LOS QUE ECUADOR LE EXPORTA PLÁSTICO RECICLADO

PAISES	MILLONES
ESTADOS UNIDOS	\$2,5 M
CANADÁ	\$1,80M
ALEMANIA	\$1,15M
PERÚ	\$1,25M
CHILE	\$1,39 M

Fuente: Villacreses, (2023)

I.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cómo puede la exportación de Plástico reciclado mejorar significativamente en la economía ecuatoriana sobre todo en una época tan complicada y competitiva?

La exportación de plástico reciclado tiene un gran potencial para mejorar la economía ecuatoriana, especialmente en tiempos difíciles. Esto se debe a que la industria del reciclaje permite diversificar la economía, reduciendo la dependencia de productos tradicionales como el petróleo y el banano, y ofreciendo una alternativa más sostenible y estable. Además, el plástico reciclado puede transformarse en productos de mayor valor agregado, lo que genera más ingresos en comparación con la simple exportación de materias primas.

A nivel internacional, los mercados valoran cada vez más la sostenibilidad, lo que convierte a Ecuador en un proveedor atractivo al exportar productos reciclados. Innovar en procesos de reciclaje y desarrollo de nuevos productos puede mejorar la competitividad del país en estos mercados, especialmente si se obtienen certificaciones ecológicas que refuercen la imagen de responsabilidad ambiental.

“El plástico reciclado es una herramienta poderosa para mitigar el impacto ambiental, demostrando que los materiales de desecho pueden tener una segunda vida útil y significativa.” (Méndez, 2018)

El impulso de la industria del reciclaje también puede tener un impacto social positivo, generando empleos en diversas etapas del proceso, desde la recolección hasta la comercialización. Esto no solo contribuye a la economía, sino que también promueve la inclusión social, involucrando a comunidades locales y pequeños emprendedores, lo que ayuda a reducir la pobreza.

Desde el punto de vista ambiental, fomentar el reciclaje de plástico reduce la contaminación y mejora la calidad de vida de los ciudadanos. Esto también ayuda a cumplir con las normativas internacionales de los países importadores, abriendo así más mercados para los productos reciclados ecuatorianos.

Por otro lado, el acceso a nuevos mercados se ve facilitado por la creciente demanda global de productos sostenibles. El enfoque en la economía circular y la sostenibilidad ofrece oportunidades comerciales que Ecuador puede aprovechar exportando plástico reciclado a regiones con alta demanda. Esto podría ser aún más eficaz si el gobierno implementa políticas de apoyo, como incentivos fiscales y mejoras en la infraestructura, para fortalecer la industria del reciclaje.

Finalmente, promover el plástico reciclado como un producto de calidad y sostenible "Hecho en Ecuador" puede mejorar la reputación del país en el mercado internacional, atrayendo consumidores y empresas comprometidas con la responsabilidad ambiental. Esto refuerza la marca país y abre nuevas oportunidades económicas, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la competitividad global de Ecuador.

I.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

I.4 Objetivo General

Analizar el proceso de exportación de botellas de plástico reciclado hacia el mercado de Alemania, bajo el régimen de exportación definitiva determinado su correcto proceso

I.5 Objetivos Específicos

- Recolectar información referente a exportación bajo régimen de exportación definitiva que permita el buen proceso aduanero.
- Identificar todas las normativas y requisitos legales para la exportación de Plástico reciclado tanto del país que se enviará como el de origen, abarcando aspectos aduaneros, sanitarios y medioambientales.

- Determinar el proceso de exportación adecuado para así garantizar el cumplimiento de la normativa ecuatoriana y regulaciones alemanas bajo el régimen 40 de exportación definitiva.

I.6 Preguntas Científicas

- ¿Qué diferencias hay entre las normativas aduaneras de Alemania y las de Ecuador con relación a la exportación de Plástico Reciclado?
- ¿Cómo se comparan los diferentes métodos de recolección y transporte en la cadena logística para la exportación de plásticos reciclados, teniendo en cuenta aspectos como costo, tiempo y sostenibilidad?
- ¿Cuáles son los principales desafíos a la hora de establecer procedimientos de exportación eficaces y sostenibles de Plástico Reciclado a Alemania y cómo pueden abordarse eficazmente estos obstáculos mediante medidas estratégicas?

I.7 Descripción del Caso

Para exportar plástico reciclado al mercado de Alemania, se debe seguir un proceso detallado y bien estructurado. Primero, es esencial realizar una investigación exhaustiva del mercado alemán, identificando tendencias, demandas específicas y evaluando la competencia. Se debe entender a fondo las normativas ambientales y de reciclaje vigentes en Alemania, así como las expectativas del consumidor en relación con productos sostenibles. Esto incluye familiarizarse con las regulaciones y certificaciones necesarias, como las directrices de la Unión Europea sobre residuos y reciclaje, y obtener las certificaciones adecuadas, como el European Union Eco Label.

Una vez realizada la investigación, el siguiente paso es preparar el producto para la exportación. Esto implica adaptar el diseño y las especificaciones del plástico reciclado para cumplir con los requisitos del mercado alemán, asegurando que el producto esté alineado con las preferencias locales y los estándares de sostenibilidad. Se deben realizar pruebas de calidad para garantizar que el producto cumpla con los estándares alemanes y europeos. Además, es fundamental preparar toda la documentación necesaria, que incluye certificados de origen, informes de pruebas y declaraciones de conformidad, para cumplir con las regulaciones aduaneras de Alemania y la UE.

"El plástico reciclado es una herramienta poderosa para mitigar el impacto ambiental, demostrando que los materiales de desecho pueden tener una segunda vida útil y significativa." (Rodríguez, 2019)

Establecer una red de distribución efectiva es crucial para el éxito en el mercado alemán. Esto implica identificar y contactar a distribuidores y agentes comerciales en Alemania que tengan experiencia en la venta de productos reciclados. Se deben establecer acuerdos de distribución y contratos comerciales que definan claramente responsabilidades, precios y términos de venta. La logística y el transporte también juegan un papel importante. Se debe seleccionar empresas especializadas en la exportación de productos reciclados, organizando el transporte desde Ecuador a Alemania y gestionando los aspectos relacionados con aduanas.

El desarrollo de una estrategia de marketing adaptada al mercado alemán es otro componente clave. La estrategia debe resaltar los beneficios ambientales y de sostenibilidad del producto, y los materiales de marketing deben estar en alemán y alineados con las expectativas del mercado. La promoción del producto puede incluir la participación en ferias y eventos comerciales en Alemania relacionados con el reciclaje y la sostenibilidad, así como la implementación de campañas publicitarias en medios digitales y prensa especializada.

Finalmente, es importante monitorear y evaluar el desempeño del producto en el mercado alemán. Esto implica recopilar datos sobre ventas, satisfacción del cliente y retroalimentación para ajustar la estrategia de marketing y distribución según sea necesario. A lo largo del tiempo, se debe asegurar que el producto continúe cumpliendo con las normativas y estándares alemanes y europeos, actualizando y renovando certificaciones y documentación conforme a los requisitos vigentes.

Tabla 2 Ficha Técnica

Plástico reciclado



Descripción plástico trozado, molido o triturado, en trozos de pocos milímetros de tamaño, obtenido de artículos reciclados, ya sea lavado o sin lavar.

Subpartida	3907.60.90.10
Peso neto	12,739.00
Peso Bruto	12,739.00

Fuente: Villacreses, (2023)

En este caso, el pedido de plástico es de 12,739 kg para la empresa “ALBA GROUP*” la cuál será enviada por la empresa Plásticos Durán ubicada en Durán, la cual se llegó a una negociación fructífera en cuestión económica para ambas empresas.

Ilustración 2 Subpartida Arancelaria Plástico reciclado

Sección:	VII	Plásticos y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
Capítulo:	39	Plástico y sus manufacturas
Partida:	3920	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias.
		- De policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos o demás poliésteres:
SubPartida:	392062	-- De poli(tereftalato de etileno).
Fracción:	39206201	Películas, bandas o tiras de poli (tereftalato de etileno), excepto lo comprendido en la fracción 3920.62.02.

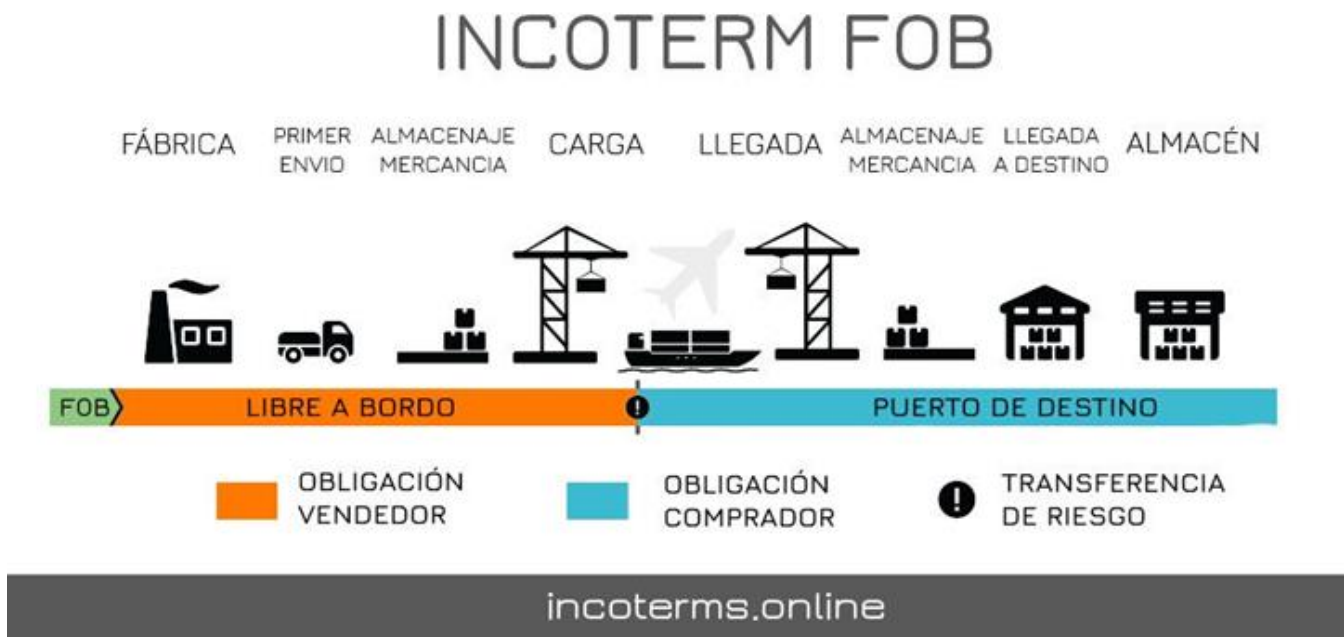
Fuente: Aranceles Ecuador, (2020)

I.8 Negociación

Creados por la Cámara de Comercio Internacional, los Incoterms constituyen un conjunto de reglas opcionales que explican los términos comúnmente utilizados en transacciones comerciales internacionales. Estas normas reflejan las prácticas actuales en el transporte internacional de mercancías (Icontainers, sf).

Esta negociación se lleva a cabo bajo el Incoterm FOB "Free On Board" que se aplica sólo a envíos marítimos y establece que el vendedor es responsable de cargar la mercancía en un barco de elección del comprador. Según este Incoterm, el vendedor corre con los costos y riesgos hasta que la mercancía se encuentra a bordo del barco, momento en el que el riesgo pasa (Santander, sf)

Ilustración 3 FOB



Fuente: incoterms (2024)

I.9 Cotización

Una cotización de exportación es una estimación del precio de los bienes de exportación basada en negociaciones comerciales. Implica determinar el valor de un producto considerando los costos de producción, los costos de exportación y los márgenes de beneficio deseados.

La cotización incluye información legal sobre la empresa y una descripción detallada del producto utilizando Incoterms estándar. También especifica el producto, las condiciones de pago, el tiempo y lugar de entrega y el precio en la moneda de la transacción (OEA, SF).

I.10 Costos y Gastos

La cotización proporciona detalles legales sobre la empresa junto con una descripción exhaustiva del producto, utilizando Incoterms estándar para definir las responsabilidades de entrega. Incluye especificaciones del producto, condiciones de pago, plazos y ubicación de entrega, así como el precio en la moneda acordada para la transacción. En este caso se dejó pactado término de negociación FOB.

"FOB (Free on Board) es un término comercial que define la responsabilidad del vendedor de entregar la mercancía a bordo del barco, tras lo cual el comprador asume los costos y riesgos asociados al transporte." (Álvarez, 2023)

II. ANÁLISIS

2.1 Empaque y embalaje

Para la exportación de este material, se enviará compactado (Aplastado en forma de cuadrado) para que llegue en buen estado, la carga va al contenedor al granel.

Ilustración 4



Fuente: Plan V (2020)

2.2 Costos de Exportación

Los gastos relacionados con la logística del producto son aspectos clave para la competitividad. Es esencial maximizar el uso de todos los recursos disponibles sin sacrificar la calidad, con el fin de alcanzar una rentabilidad con un margen positivo y beneficioso (MUNDI, 2022).

Tabla 3 Costo de Exportación


Detalle	USD
Transporte local	2.318,00
Despacho de aduana	2.000,00
Terminal portuario	4.000,00
Inspección Intrusiva	5.550,00
Candado Satelital	500,00
Estiba de contenedores	5.000,00
Recepcion de contenedores	632,00
TOTAL	20.000,00

Fuente: Villacreses, (2023)

2.3 DAE (Declaración Aduanera de Exportación)

Una declaración aduanera de exportación es un documento oficial exigido por las autoridades aduaneras al enviar productos fuera del país. Este formulario detalla aspectos como la naturaleza, cantidad, valor y destino de los bienes exportados. Además, puede incluir información sobre el exportador, el tipo de transporte utilizado y documentos relacionados, como facturas comerciales o certificados de origen.

Ilustración 5 DAE

REPUBLICA DE COLOMBIA		Declaración de Exportación		600	
Espacio reservado para la DIAN				1. Año: 2 0 2 2	
Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario: 600600000000 0	
					
				(*)15/707249584902060000000000 0	
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 8 3 0 1 4 4 5 6 7		6. D.V. 8		11. Apellidos y nombres o razón social: PATONES LTDA	
13. Dirección: CARRERA 26 SUR No. 16 A - 03		15. Teléfono: 2786899		17. Cód. Aduana: 19	
18. Cód. Cof. 11		19. Cód. Municipio: 0 0 1		20. Cód. Ciudad: 1	
24. Número de identificación tributaria (NIT): X X X, X, X		25. D.V.: 8		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado: NANCOMEX SAS	
29. Número documento de identificación: X X X, X, X		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento: X X X X		27. Tipo de documento: 2	
28. Código Usuario: 456		31. Clase de exportador: 2		32. Nombre o razón social importador o consignatario: SHOES COMPANY	
33. Dirección país de destino: AVENUE TRAIN SOUTH No. 91090		34. Cód. País de destino: US		35. Ciudad del país de destino: MIAMI	
36. Autorización de embarque: No. 416903601103		37. Año: 2022		38. Mes: 05	
39. Día: 18		40. Tipo declaración: INICIAL		41. Cód. lugar de origen: SMR	
42. Cód. origen procedencia: 11		43. Cód. tipo de mercancía: 001		44. Declaración de exportación anterior: No XXXX	
45. Año: XXXX		46. Mes: XXXX		47. Día: XXXX	
48. Cód. modalidad: XXXX		49. Cód. D.O. Regional Interconexión Interregional y Transporte: XXXX		50. Código impuesto de preparación: USD	
51. Valor total en moneda de preparación: XXXX		52. Código modo de transporte: Y		53. Código modo de empaque: Y	
54. Código mercancía: CH		55. Peso bruto kg: 10500.00		56. Código modo de empaque: S	
57. Código modo de empaque: 198		58. Código mercancía de pago: S		59. Cantidad de pagos anticipados: XXXX	
60. Fecha primer pago anticipado: XXXX		61. Código embarque: U		62. Consolidación: 1	
63. Código envío: D		64. Embalajes: CT		65. Código: 19.000	
66. Mensajes y números: 1		67. Certificado de origen: 7		68. Sistemas especiales: N	
69. No. arancelario: 252		70. No. gráfico: XXXX		71. XXXX	
72. XXXX		73. XXXX		74. XXXX	
75. Visto bueno entidad: XXXX		76. No. XXXX		77. Visto bueno entidad: XXXX	
78. No. XXXX		79. No. XXXX		80. Código exportación en tránsito: N	
81. Código embarque: XXXX		82. Código embarque: S		83. Código embarque: S	
84. No. Subpartida arancelaria: 01		85. Cód. D.O. de origen: 11		86. No. Factura: 9785624189	
87. Cód. D.O. de origen: 2U		88. Cantidad: 19.000		89. Peso neto kg: 8200.00	
90. Valor FOB USD: 60		91. Valor agregado/Nal. USD: XXXX		92. Valor agregado/Nal. USD: XXXX	
93. C.I.F. XXXX		94. C.I.F. XXXX		95. C.I.F. XXXX	
96. Descripción de las mercancías (NO poner la descripción de las mercancías a consignar en el anexo de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluye marcas, series, y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación. CALZADO PARA CABALLERO, SUBPARTIDA ARANCELARIA 64.03.00.00. CALZADO EN CUERO CORDON REF. LEATHERLOVERS TALLAS 39, 41 y 43, 19.000 UNIDADES, EN CAJAS DE CARTON MASTER-CT Y ESTIBADA.					
97. Cantidad de subpartidas declaradas: XXXX		98. Valor agregado/Nal. USD: 8200.00		99. Total valor FOB USD: 60	
100. Valor FOB USD: 3150		101. Valor agregado/Nal. USD: 327.31		102. Valor otros gastos USD: 496.07	
103. Valor total de la exportación USD: 4033.38		104. Valor a reemitir USD: 4033.38		105. Cantidad total de mercancías: XXXX	
106. Fecha de embarque: 2022 05 15					
107. Auto y acta: 19201106181111					
108. Firma y sello del inspector: 201106170000					
109. Nombre: G.C.					
110. Nombre: G.C.					
111. Identificación del modo de transporte: 201106170000					
112. Observaciones:					
113. C.C.					
114. Observaciones:					
115. Observaciones:					
116. Observaciones:					
117. Observaciones:					
118. Observaciones:					
119. Observaciones:					
120. Observaciones:					
121. Observaciones:					
122. Observaciones:					
123. Observaciones:					
124. Observaciones:					
125. Observaciones:					
126. Observaciones:					
127. Observaciones:					
128. Observaciones:					
129. Observaciones:					
130. Observaciones:					

Original: Administración U. A. E. DIAN

2006410000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO \$6.000

Fuente: DAEN (2022)

2.4 Factura Comercial

La factura comercial es un documento oficial que detalla la venta de productos o servicios entre un vendedor y un comprador. Incluye información específica sobre la transacción, como la cantidad y descripción de los bienes o servicios vendidos, el precio unitario, el monto total a pagar, los impuestos aplicables, la fecha de la transacción, y los datos de contacto del vendedor y del comprador.

Ilustración 6 Factura comercial

COMMERCIAL INVOICE						
Invoice n. 005 - 567893 DATE: 18/01/2024						
Invoice Addres: Urb. Villa del Rey Etapa Rey Arturo			Delivery Terms: (incoterms) FOB			
Ship to: Hamburg Port. - Alemania			Delivered under: Order 567893 from Guayaquil 15/01/24			
Contac person: Hector Salamaca Fring			Payment terms CARTA DE CRÉDITO			
Phone Contac: 3205188818			Raw material company: ALBA GROUP			
No. Item	Description	Country Origin	Net Weight	HS CODE	PRICE PER KG	TOTAL PRICE
1	Plástico reciclado al granel	ECUADOR	12,739 kg	3907.60.90.10	1kg x 1666.66	20000
					TOTAL USD	20000

Fuente: Villacreses, (2024)

III. RECOMENDACIONES

El proceso de exportación de plástico reciclado de Ecuador a Alemania se basa en un fuerte compromiso con la calidad y la sostenibilidad. Hace hincapié en minimizar el impacto ambiental a través de métodos ecológicos, promoviendo prácticas que fomenten una economía circular y mejoren la salud de nuestro planeta. El material exportado se adhiere a los más altos estándares internacionales, respaldados por certificaciones que garantizan su seguridad y pureza, cumpliendo así con las estrictas regulaciones europeas.

Una ventaja clave radica en nuestra competitividad de precios, que permite a las empresas alemanas reducir costos manteniendo una alta calidad del producto. Además, nuestro compromiso con la transparencia en el proceso de reciclaje permite a los clientes rastrear el origen y la gestión responsable de los materiales, mejorando así su confianza y su alineación con las iniciativas de sostenibilidad. "Los Países Bajos, Turquía y Alemania son los principales importadores de residuos plásticos. A pesar de las reducciones generales en las exportaciones de residuos plásticos por parte de muchos países en el último año, como una disminución del 28% por parte de Estados Unidos y del 6% por parte de Alemania, algunos países han visto aumentos. Las exportaciones de Japón crecieron un 7%, las de Canadá un 10% y las de los Países Bajos aumentaron un 69% en los últimos cuatro años." (Packnote, 2023)

La planificación de la logística está organizada meticulosamente para garantizar entregas puntuales en condiciones ideales, respaldadas por un servicio al cliente personalizado que cumple con los requisitos específicos de cada negocio responsabilidad social y la eficiencia sostenible "Cumplir con las normativas aduaneras, sanitarias y medioambientales en el comercio de plástico reciclado es esencial no solo para evitar sanciones, sino también para promover la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa." (Villacis, 2023)

IV. CONCLUSIONES

Tras evaluar el proceso de exportación de Plástico reciclado al mercado de Alemania, se identificaron las siguientes conclusiones:

Cumplimiento Normativo: Es esencial adherirse a las regulaciones tanto del país de origen como de Alemania para asegurar el éxito en la exportación. Se requiere una inversión considerable en recursos para garantizar el cumplimiento de todas las normativas en cada fase del proceso.

Gestión Logística: Una coordinación efectiva en logística es clave para asegurar la entrega puntual del Plástico reciclado en Alemania. Es necesario un planeamiento detallado y la cooperación con socios y agentes locales para optimizar el transporte y la distribución del material. Al ser exportado bajo el régimen 40 se cumplen todos los requisitos para un libre mercadeo, El proceso de exportación definitiva en régimen 40 en Ecuador comienza con el registro del exportador en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), un paso esencial para cualquier actividad exportadora. A continuación, se requiere la obtención de los permisos y documentos necesarios, dependiendo del tipo de mercancía, lo que puede incluir certificados específicos como fitosanitarios, zoosanitarios o de calidad. La clasificación arancelaria es otro aspecto crítico, ya que permite identificar posibles restricciones o beneficios para el producto en los mercados de destino.

La elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) es una de las etapas clave del proceso, en la cual el exportador, o su agente aduanero, presenta todos los detalles de la mercancía a través del sistema Ecuapass del SENAE. Aunque la exportación definitiva no está sujeta a aranceles, es posible que existan otros tributos o tasas que deban ser pagados antes de avanzar. La mercancía puede ser objeto de verificaciones físicas o documentales por parte de la aduana, garantizando que todo cumpla con las normativas vigentes. (Pro Ecuador, 2024)

Una vez aprobada la DAE y superados todos los controles, la aduana autoriza el despacho de la mercancía. En este punto, la mercancía es cargada en el medio de transporte, y se emite el documento de transporte correspondiente, como el conocimiento de embarque en el caso del transporte marítimo. La salida efectiva de la mercancía del país marca la transferencia del control sobre la carga, que varía según los términos acordados entre el vendedor y el comprador, como lo es el Término FOB.

Finalmente, el proceso culmina con la confirmación de la salida de la mercancía y la recepción de los documentos de exportación por parte del comprador en el destino final. Este proceso es fundamental para asegurar que las exportaciones se realicen de acuerdo con las normativas ecuatorianas e internacionales, garantizando el cumplimiento de todas las obligaciones legales y facilitando el comercio exterior de manera eficiente y ordenada.

Estándares del Producto: Mantener altos estándares de calidad en el desperdicio de hojalata es crucial para satisfacer las expectativas del mercado alemán y garantizar la satisfacción del cliente. Esto incluye un cuidado meticuloso en el embalaje y etiquetado, así como en los procedimientos de producción. El Estándar de Material Reciclado (RMS, por sus siglas en inglés) permite a las marcas y proveedores poner de manifiesto y celebrar los esfuerzos de sostenibilidad que promueven colectivamente el uso de materiales reciclados. (Plastic Technologies, 2022)

Formación y Conocimiento del Mercado: El personal encargado de la exportación debe estar adecuadamente capacitado y conocer las regulaciones y prácticas comerciales en Alemania para asegurar una ejecución eficiente y sin contratiempos. En 2022, Alemania exportó un total de \$1,6B, siendo el exportador número 3 en el mundo. Durante los últimos cinco años reportados, las exportaciones de Alemania han cambiado por \$207MM desde \$1,39B en 2017 a \$1,6B. (OEC, 2022)

Innovación y Seguimiento: La adopción de tecnologías avanzadas, como sistemas de rastreo de envíos y plataformas de gestión de la cadena de suministro, puede

optimizar la visibilidad y eficiencia del proceso de exportación. "El apoyo continuo a los exportadores ecuatorianos, especialmente en sectores estratégicos como el reciclaje, es esencial para el desarrollo económico y la creación de empleo en el país." (COMEX, 2024)

En el proceso de exportación de plástico reciclado desde Ecuador hacia Alemania, se puede concluir que la recolección exhaustiva de información sobre el régimen de exportación definitiva es fundamental para garantizar un proceso aduanero eficiente. Esta información no solo permite entender las etapas del proceso, sino que también facilita la correcta preparación de la documentación y la identificación de posibles obstáculos que puedan surgir durante el despacho aduanero. "La diversificación de mercados y la promoción de productos ecuatorianos en el exterior son pilares fundamentales de nuestra política comercial, buscando siempre expandir el alcance de nuestras exportaciones." (Ministerio De Comercio Exterior, 2022)

Además, la identificación de todas las normativas y requisitos legales, tanto en Ecuador como en Alemania, es esencial para asegurar que la exportación se realice conforme a las leyes aplicables en ambos países. Este análisis debe abarcar los aspectos aduaneros, sanitarios y medioambientales, los cuales son particularmente relevantes en el caso del plástico reciclado, un producto que está sujeto a estrictas regulaciones en cuanto a su manejo y traslado internacional. Cumplir con estas normativas no solo evita sanciones, sino que también promueve la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa. "La recolección exhaustiva de información sobre el régimen de exportación definitiva es fundamental para garantizar un proceso aduanero eficiente, permitiendo la correcta preparación de la documentación y la identificación de posibles obstáculos durante el despacho." (Gómez, 2023)

Finalmente, al determinar el proceso de exportación adecuado, se garantiza que todas las etapas se desarrollen conforme a la normativa ecuatoriana y a las regulaciones alemanas bajo el régimen 40 de exportación definitiva. Este enfoque integral asegura que la exportación no solo cumpla con los requisitos legales, sino que también sea competitiva y eficiente, permitiendo que el plástico reciclado llegue al mercado alemán

en condiciones óptimas. Por tanto, un conocimiento profundo y detallado de todo el marco normativo y operativo es clave para el éxito de la exportación y para fortalecer la relación comercial entre Ecuador y Alemania.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aduana del Ecuador. (sf de 01 de 2024). *Documentacion para Exportar* . Obtenido de Documentacion para Exportar: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- Ángel, H. A. (14 de 10 de 2022). *Cumplimiento Normativo: riesgos y beneficios de su implementación*. Obtenido de Cumplimiento Normativo: riesgos y beneficios de su implementación: <https://www.piranirisk.com/es/blog/cumplimiento-normativo-que-es-como-evita-riesgos>
- ASAMBLEA NACIONAL. (22 de 12 de 2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES*. Obtenido de CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES: <https://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2013/02/codigo-organico-de-la-produccion.pdf>
- C. de Miguel, K. Martínez, M. Pereira y M. Kohout. (SF de SF de 2021). *Economía circular en América Latina y el Caribe*:. Obtenido de Economía circular en América Latina y el Caribe:: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/5fceda72-3fed-4ace-bb87-5688547cf2f5/content>
- EUROBOX. (27 de 12 de 2023). *EUROBOX*. Obtenido de EUROBOX: <https://www.euroboxpackaging.com/blog/que-es-hojalata-caracteristicas-beneficios-material-clave-en-fabricacion/>
- Icontainers. (sf de sf de sf). *Icontainers*. Obtenido de Icontainers: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/fob/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP). (02 de 05 de 2023). *Emisión de Registro de exportador de chatarra*. Obtenido de Emisión de Registro de exportador de chatarra: <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-registro-exportador-chatarra>
- MUNDI. (17 de 03 de 2022). *Costos de exportación: ¿qué influye sobre ellos y cómo pueden calcularse?* Obtenido de Costos de exportación: ¿qué influye sobre ellos y cómo pueden calcularse?: <https://mundi.io/exportacion/costos-de-exportacion-mexico/#:~:text=Los%20costos%20de%20exportaci%C3%B3n%20son,de%20un>

%20pa%C3%ADs%20a%20otro.

OAS. (sf de sf de sf). *LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE CARGAS ENTRE LOS PAISES DEL MERCOSUR*. Obtenido de LOS COSTOS DEL TRANSPORTE DE CARGAS ENTRE LOS PAISES DEL MERCOSUR:

<https://www.oas.org/usde/publications/Unit/oea75s/ch08.htm>

OEC. (sf de sf de 2021). *Chatarra en Ecuador*. Obtenido de Chatarra en Ecuador:
<https://oec.world/es/profile/bilateral-product/scrap-iron/reporter/ecu>

Parlamento Europeo. (SF de SF de 2023). *Parlamento Europeo*. Obtenido de Parlamento Europeo: <https://www.sgs.com/es-pe/noticias/2023/12/que-es-economia-circular>

Piarpuezán, J. T. (sf de sf de 2013). *CHATARRA DE COLOMBIA*. Obtenido de CHATARRA DE COLOMBIA:

[http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/103/1/135%20LA%20DEMANDA%20DE%20CHATARRA%20DE%20ALUMINIO%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20CALI-](http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/103/1/135%20LA%20DEMANDA%20DE%20CHATARRA%20DE%20ALUMINIO%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20CALI-COLOMBIA%20Y%20SU%20COMERCIALIZACION%20DESDE%20LOS%20CENTROS%20DE%20ACOPPIO%20UBICADOS%20EN%20TULC%20NAR)

[COLOMBIA%20Y%20SU%20COMERCIALIZACION%20DESDE%20LOS%20CENTROS%20DE%20ACOPPIO%20UBICADOS%20EN%20TULC%20NAR](http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/103/1/135%20LA%20DEMANDA%20DE%20CHATARRA%20DE%20ALUMINIO%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20CALI-COLOMBIA%20Y%20SU%20COMERCIALIZACION%20DESDE%20LOS%20CENTROS%20DE%20ACOPPIO%20UBICADOS%20EN%20TULC%20NAR)

Santander. (sf de sf de sf). *¿Qué son los incoterms?* Obtenido de ¿Qué son los incoterms?: <https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms>

Startup Guide. (12 de 09 de 2023). *IONOS*. Obtenido de IONOS:
<https://www.ionos.es/startupguide/gestion/que-es-el-analisis-de-mercado/>

SYDLE. (06 de 12 de 2023). *Costos logísticos: ¿cuáles son los 7 tipos principales y cómo gestionarlos?* Obtenido de Costos logísticos: ¿cuáles son los 7 tipos principales y cómo gestionarlos?: <https://www.sydle.com/es/blog/costos-logisticos-628fc87d1cef9e2cd9fcf5>