



Febrero 2019 - ISSN: 1696-8352

## **EXPORTACION DE MERMELADA DE CARAMBOLADA AL MERCADO ALEMAN PARA LA EMPRESA SIERRA NEGRA A.C.P.**

**Msc. Felipe Castillo Criolla**

Máster en Comercio Internacional.

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Carrera de Comercio Exterior

lcastilloc@ulvr.edu.ec.

**Ariana Gabriela Freire Vera**

ariana.freirev@hotmail.com

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Egresada de la Escuela de Comercio Exterior

**Tatiana Mirella Vera Salvatierra**

tatiana-mvera@hotmail.com

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Egresada de la Escuela de Comercio Exterior

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Felipe Castillo Criolla, Ariana Gabriela Freire Vera y Tatiana Mirella Vera Salvatierra (2019): "Exportación de mermelada de carambolada al mercado alemán para la empresa Sierra Negra A.C.P.", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (febrero 2019). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/exportacion-mermelada-carambolada.html>

### **Resumen**

El presente proyecto estuvo enfocado en el desarrollo de un plan de exportación de mermelada de carambola hacia el mercado de Alemania, esto en beneficio de la empresa SIERRA NEGRA A.C.P. Debe mencionarse que dicha entidad procesa actualmente este producto, incluyendo otros tres sabores que distribuye en el mercado local; sin embargo, los ingresos percibidos son limitados especialmente por el nivel de preferencia de la población respecto al consumo de mermelada, incluyendo su mayor inclinación hacia sabores más tradicionales. Es del caso que, la entidad produce al mes 500 envases de cada mermelada de los 10.000 que podría ofertar, evidenciando un desaprovechamiento de su capacidad instalada, siendo un producto que presenta un alto potencial en Alemania donde el consumo de mermeladas es diario en un gran porcentaje de la población, sumado al interés en sabores nuevos. Mediante la investigación de campo se determina la predisposición de los directivos de esta entidad hacia la exportación, además del interés de clientes potenciales en la importación del producto, analizándose los requisitos para la exportación únicos y por envío, además de las leyes de etiquetado que ayudaron a la adaptación de la oferta propuesta. Para iniciar la exportación se considera ideal el envío de un pallet mensual bajo el Incoterm FOB aprovechando la capacidad instalada total de la empresa para las mermeladas, produciéndose 6.048 envases.

**PALABRAS CLAVES:** Exportación, mermelada, mercado destino, logística, carambola.

## **Abstract**

The present project was focused on the development of an export plan of carambola jam to the German market, for the benefit of the company SIERRA NEGRA A.C.P. It should be mentioned that this entity currently processes this product, including three other flavors that it distributes in the local market; however, the income received is limited especially by the level of preference of the population regarding the consumption of marmalade, including its greater inclination towards more traditional flavors. It is of the case that, the entity produces at the month 500 containers of I each jam of the 10,000 that could offer, evidencing a waste of its installed capacity, being a product that presents a high potential in Germany where the consumption of jams is daily in a great percentage of the population, added to the interest in new flavors. The field research determines the willingness of the executives of this entity to export, as well as the interest of potential customers in importing the product, analyzing the unique export requirements and shipping, in addition to the labeling laws that helped to the adaptation of the proposed offer. To start the export, it is considered ideal to send a monthly pallet under the FOB Incoterm, taking advantage of the company's total installed capacity for jams, producing 6,048 containers.

KEYWORDS: Exportation, marmalade, destination market, logistics, carambola

## **1. INTRODUCCIÓN**

El estudio titulado “Plan de exportación de mermelada de carambola al mercado Alemán para la empresa SIERRA NEGRA A.C.P” estuvo direccionado en evaluar la factibilidad para la internacionalización de la empresa, determinando si el producto mencionado generaría a la entidad rendimientos que sustenten la inversión, además de las oportunidades del entorno. Como respuesta a estas interrogantes, el proyecto se estructuró bajo el siguiente esquema:

Se describen las razones que motivan el desarrollo del proyecto, además de los objetivos que se esperan alcanzar tras su aplicación. Cabe señalar que el problema se presenta como el desaprovechamiento de la entidad frente a la exportación de la mermelada de carambola, siendo un producto de alto potencial cuyo consumo local no le genera ingresos significativos.

Expone teorías relacionadas al proyecto además de los antecedentes de la entidad estudiada y el mercado destino, es decir Alemania. Mediante el abordaje de estos temas se conoce en forma teórica las variables relacionadas al problema, además de términos empleados en la investigación, incluyendo leyes e instituciones que intervendrán en la exportación.

En la exportación de la mermelada hacia Alemania, incluyendo los permisos para ser exportador, documentos habilitantes y demás requerimientos para el ingreso hacia dicho mercado que permitieron adaptar la oferta. Aquí también se explica el proceso logístico a desarrollar, la cantidad a exportar, los costos involucrados y los ingresos a percibir, demostrando su factibilidad

## **2. ANTECEDENTES**

### **2.1. La carambola y la mermelada ofrecida.**

La carambola es una fruta exótica que ha ido ganando espacio en el mercado exterior. Tomando como referencia al Ministerio de la Agricultura República de Cuba (2013) esta fruta también conocida como “fruta estrella” es acreedora de una excelente aceptación en los mercados internacionales, presentando grandes oportunidades para su exportación incluso como derivado. Cabe señalar que en el presente estudio se exportaría como mermelada, aprovechando su potencial de exportación.

El componente principal de esta fruta estrella es el agua, entre los principales atributos nutritivos se pueden encontrar:

- La pulpa de la carambola es rica en fibra soluble.
- Contiene vitamina A y C
- Tiene un alto contenido en potasio.
- En una menor proporción se encuentra la vitamina B y minerales como calcio.

Según su origen, esta fruta adquiere varios nombres. ejemplo:

República Dominicana "cinco dedos",

Costa Rica "tiriguro",

Brasil "caramboleiro",

Venezuela "tamarindo chino" o "tamarindo maduro" y

Ecuador "grosella china".

Cabe recalcar que puede consumirse fresca o en jugos, ensaladas, asadas, conservas y cocinadas en platos gourmet. Respecto al periodo de cultivo, tarda de 2 a 3 años para empezar su producción, cosechando todo el año (Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales, 2013). Esto permite evidenciar un alto rendimiento, favoreciendo la disponibilidad del fruto en cualquier mes.

En Ecuador, sus niveles de consumo son limitados. Como lo detalla Arreaga (2017), los mercados destinos para la exportación de este fruto son interesantes y Ecuador posee las condiciones apropiadas para el desarrollo de esta fruta, especialmente en la provincia del Guayas. Al ubicarse la empresa SIERRA NEGRA A.C.P en Pichincha requiere contactar proveedores principalmente de esta zona, teniendo actualmente productores que la abastecen.

El desarrollo de una mermelada de carambola es un atractivo para el consumidor no sólo porque es un producto innovador y exótico, sino también por las propiedades o beneficios para salud que brinda esta fruta; además tiene como finalidad ampliar la comercialización y generar más ingresos para el país.

## 2.2. Generalidad del mercado destino

Como mercado objetivo, Alemania. Conforme lo menciona el Instituto de promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR, 2018) este país al mes de julio del año 2017 contó con 80'594.017 habitantes, siendo su capital Berlín. Como puede observarse, el volumen poblacional es elevado, y por ende sus necesidades alimentarias son mayores.

Respecto a su producto interno bruto, el mismo corresponde a los 3,7 billones de dólares, lo cual se constituye en un PIB per cápita de \$ 50.200. De esta forma se evidencia un alto volumen productivo en el mercado alemán, lo cual se traduce en riqueza y posición económica privilegiada que lo convierten en una zona atractiva para la exportación del producto de estudio.

Entre las industrias de mayor desarrollo está la de servicio, la cual aporta con el 69,3%, seguido de la manufacturera que aportan con el 30,1%. El de menor aporte es la agricultura, representando el 0,6% del PIB, mostrando así un bajo desempeño en el cultivo de productos, dando lugar al crecimiento constante de las importaciones de frutas y sus derivados, y es aquí donde puede tener oportunidad la mermelada de carambola.

La balanza comercial presentada por PROECUADOR entre Alemania y Ecuador, existe un saldo positivo para el país suramericano desde el año 2015 hasta el 2017 como se muestra a continuación:

**Tabla 1.**

*La balanza comercial en Ecuador – Alemania periodo 2015 - 2017*

	2015	2016	2017
Exportaciones	548.917	530.652	502.228
		-3,33%	-5,36%
Importaciones	477.286	382.308	462.525
		-19,90%	20,98%

Saldo	71.630	148.344	39.702
		107,10%	-73,24%

*Nota:* Balanza comercial entre Ecuador y Alemania periodo 2015 – 2017.  
*Fuente:* Banco Central del Ecuador

La tabla evidencia un saldo positivo constante a favor de Ecuador, es decir que existe un mayor volumen de exportaciones con relación a las importaciones. Sin embargo, el monto exportado se ha ido reduciendo mientras las importaciones muestran un alza al año 2017. Si el panorama continúa, en los próximos años podría alcanzarse un saldo negativo en la balanza comercial, siendo necesario promover las exportaciones.

A esto debe la existencia de un acuerdo firmado con la Unión Europea, mismo que favorece tanto a productos ecuatorianos como alemanes. Dicho esto, si el acuerdo no es aprovechado para incrementar el volumen de exportaciones, principalmente con valor agregado, se generará un déficit que podría afectar la economía nacional. Cabe señalar que las preferencias arancelarias permiten el ingreso de productos ecuatorianos a un precio competitivo.

Los principales productos que Ecuador ha venido exportando a dicho mercado son las bananas, derivados del café, cacao, camarones, rosa, brócoli y derivados. Como puede observarse Ecuador ya exporta productos de origen agrícola hacia Alemania, lo cual puede favorecer el ingreso de otros alimentos, incluso sus derivados.

Tan sólo el 0,58% de exportaciones ecuatorianas hacia Alemania representan alimentos procesados, lo cual se debe a una débil iniciativa de las empresas nacionales hacia la exportación de derivados, aportando el presente proyecto a la diversificación. Respecto a las importaciones están los productos del sector salud como medicinas, jeringas, fluidos como sangre y plasma, maquinarias, vehículos, entre otros.

Esto vuelve a Alemania un mercado atractivo para la oferta ecuatoriana. Cabe señalar que según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior Peruano (SIICEX, 2017) Alemania figura entre los mercados más importantes en Europa debido a su economía y crecimiento productivo. De esta forma, no sólo puede figurar como mercado meta de Ecuador, sino también de otros países dentro y fuera de la región.

### **3. SIERRA NEGRA A.C.P.**

La empresa SIERRA NEGRA A.C.P. se encuentra ubicada en el cantón Quito, creada en junio del año 2016 y constituida legalmente como empresa al año 2017, teniendo su domicilio específicamente en las calles Ventura Aguilera N58-88 y Juan Molineros.

#### **3.1. Misión y visión de SIERRA NEGRA A.C.P.**

##### **Misión:**

Los directivos de la entidad se han planteado como misión: “La elaboración y comercialización de productos de alta calidad trayendo con esto la satisfacción de los clientes y demostrando así compromiso al mercado”.

##### **Visión:**

La entidad se proyecta a futuro en “Mejorar y ampliar las opciones para el consumo de frutas, carnes y vegetales, buscando incluir en la dieta diaria las mermeladas, salsas y carnes listas solo para degustar”.

#### **3.2. Productos y capacidad de producción.**

“Ser reconocidas al año 2023 como una empresa ecuatoriana comprometida en la oferta de sabores innovadores, mejorando y ampliando las opciones para el consumo de frutas, carnes y vegetales en el mercado nacional y alemán”.

Productos y capacidad de producción.

Al estar direccionado el presente estudio a la exportación de mermelada de carambola es necesario determinar su capacidad de producción. Según la información recabada, SIERRA NEGRA A.C.P produce al mes 2500 frascos de mermeladas, de los cuales 500 corresponden a la carambola. Sin embargo, la máxima capacidad corresponde a 10000, siendo cinco los ofertados al año 2018 con un contenido de 240 gramos.

### **3.3. Proceso de producción de la mermelada de carambola.**

La empresa SIERRA NEGRA A.C.P para la producción de la mermelada de carambola aplica el siguiente proceso

- Pedido y recepción de la materia prima.
- Lavado y clasificado evitando que exista producto deteriorado por el transporte y la manipulación.
- Se corta la fruta, separando el centro de la carambola donde están las semillas y demás partes no comestibles.
- Se coloca la parte comestible en una marmita con agitador donde se incluye el agua.
- Se cocina el contenido hasta que se vuelva una masa espesa y uniforme para luego añadirse los demás ingredientes como la canela en polvo, stevia y gelatina neutra.
- La mezcla se mantiene a fuego lento y se añade el limón para preservar la mermelada.
- Se envasa y sella el producto con ayuda de una máquina especial.
- Los envases previo almacenamiento son sometidos a baño maría como un método para alargar la vida útil del producto.
- Se coloca la etiqueta y son almacenados en la bodega.

### **3.4. Trámites a realizar para ser exportador.**

Al iniciarse la empresa SIERRA NEGRA A.C.P en la exportación deberá realizar los siguientes trámites:

1. Obtener el RUC o Registro Único del Contribuyente, el cual no posee costo y debe solicitarse en el Servicios de Rentas Internas. El mismo debe reflejar la actividad de exportación.
2. Obtener el certificado de firma digital y TOKEN que otorga el Registro Civil o el Security Data. Cabe señalar que la renovación para continuar haciendo uso de la firma digital cada dos años.

### **3.5. Registro en ECUAPASS como exportador.**

A esto deben sumarse los documentos habilitantes en cada exportación, entre ellos la Declaración Aduanera de Exportación DAE en el portal ECUAPASS. Esta debe acompañarse de:

- Factura comercial digital, la cual no registra costo.

- Lista de empaque, sin costo de generación.
- Certificado de origen, que es tramitado en el portal ECUAPASS.

### 3.6. Detalles de la exportación.

#### 3.6.1. Adaptación de la imagen del producto – etiqueta.

Alemania es un país que pertenece a la Unión Europea, por ende, los requisitos para el etiquetado de alimentos son aquellos que impone el bloque. De acuerdo al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR, 2014) los requisitos son:

- Presenta el idioma oficial del importador, en este caso es el alemán.
- Nombre visible del producto.
- Presentación de los ingredientes
- El contenido neto del producto, en este caso deben emplearse gramos.
- Fecha de caducidad del contenido.
- Formas de conservación e instrucciones de uso o consumo de ser necesarias.
- Información del fabricante respecto a su ubicación y medios de contacto.
- El país de origen, en este caso Ecuador.
- La información nutricional de la mermelada.

En base a estas consideraciones se presenta a continuación la imagen adaptada del producto:



Figura 1. Imagen del producto adaptada según leyes alemanas

#### 3.6.2. Embalaje para la exportación

Respecto a la caja, se utilizará la medida acostumbrada por la empresa para distribuir sus productos en el mercado local, correspondiendo a 40 cm de ancho, 20 cm de largo y 20 cm de alto.



Figura 2. Medida de caja utilizada para la exportación.

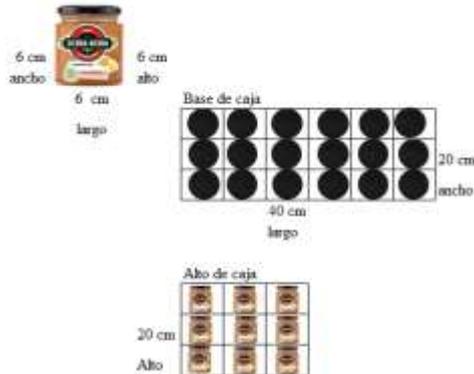
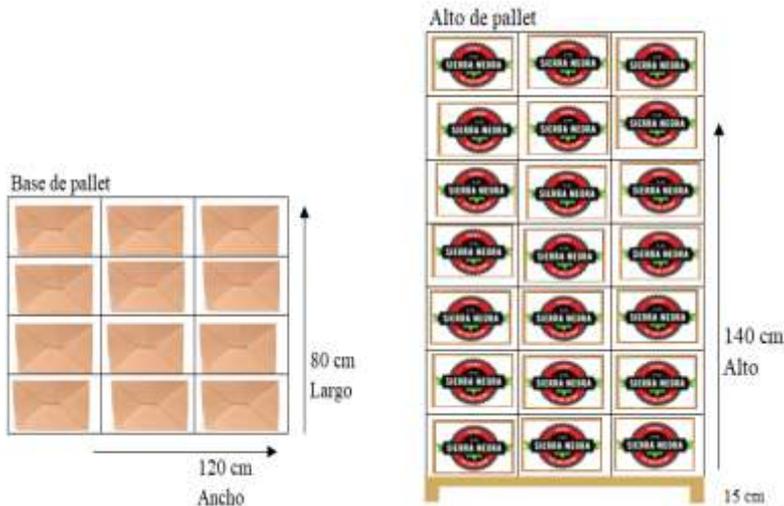


Figura 3. Capacidad de la caja utilizada para la exportación.

Según las medidas planteadas, en la base de la caja ingresarían 18 envases, siendo tres niveles por cada caja. De esta forma el total de envases de mermelada a embalar corresponde a 54 por caja con un peso total de 12,96 kg.

En la revisión bibliográfica se pudo conocer que existen dos tipos de pallet que son el europeo y el estadounidense, recomendándose el uso del primero al exportarse a Alemania, teniendo una medida de 120 cm x 80 cm. En base a esto se describe a continuación de número de cajas por pallet:

**Pallet 1:**



## Pallet 2:

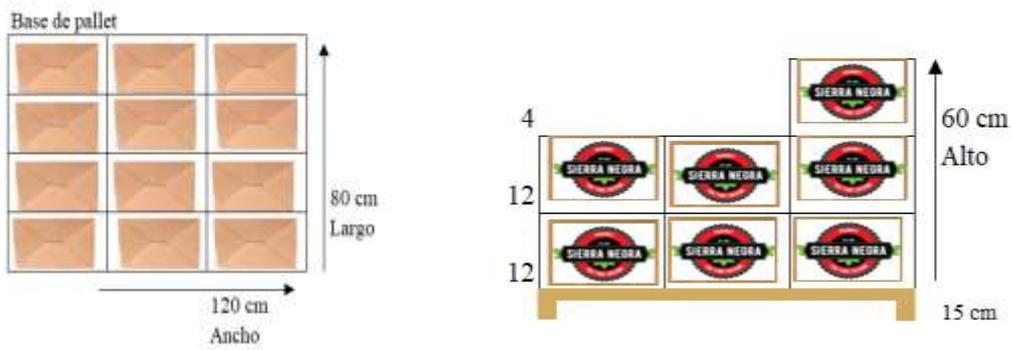


Figura 4. Capacidad de un pallet europeo para la exportación del producto.

**Pallet 1:** Por base dentro del pallet ingresarían 12 cajas, siendo un total de 7 pisos que dan como resultado 84 cajas. Las medidas del pallet serían 120 x 80 x 155.

**Pallet 2:** Por base dentro del pallet ingresarían 12 cajas, siendo un total de 2 pisos más 1 piso de 4 cajas que dan como resultado 28 cajas. Las medidas del pallet serían 120 x 80 x 75.

Siendo un total de 112 cajas en 2 pallet, los detalles de la carga son:

Peso por caja: 12,96 kg.

Envases por caja: 54

Cajas por pallet 1: 84

Cajas por pallet 2: 28

Envases por pallet: 6.048

Peso por 1 pallet: 1.088,64 kg.

Peso por 2 pallet: 362.88 kg.

Peso total del pallet: 1451,52 kg.

### 3.6.3. Cantidad a exportar

Se determina que, como un medio para darse a conocer en el mercado alemán se iniciará exportando dos pallets mensuales, permitiendo esto dar a conocer el producto a importadores de Hamburgo y así aumentar en forma progresiva la oferta. Dicho esto, las cantidades a exportar corresponden a:

## 4. PRECIO.

#### 4.1.1. Niveles de precio

Tabla 2

Precio manejado por importadores y demás marcas

Nombre de la empresa	Presentación	Precio euros	Precio dólares
Buderim Ginger Sales GmbH	Jengibre y pera 365 g	3,70	4,23
	Jengibre y cereza 365 g	3,70	4,23
	Jengibre 365 g	3,70	4,23
DOVGAN GmbH	Raureni cereza 350g	5,00	5,71
	Dida Boza ciruela 240 g	4,00	4,57
Schwartau Kleines Frühstück	Doora Silva 840 g	12,50	14,28
	Fruchtige 240 g	3,00	3,43
	Fruttissima 250 g	4,00	4,57

Puede observarse que el precio de venta al público varía entre marcas y sus presentaciones. Respecto al precio por 240 g, el mismo asciende a 3 euros que en dólares corresponde a \$ 3,43, tomando este valor como referencia para la exportación.

#### 4.1.2. Partida Arancelaria

Según la revisión bibliográfica realizada, la mermelada de carambola se encuentra dentro de la partida arancelaria “2007.99.91.00” referente a “las demás confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante”.

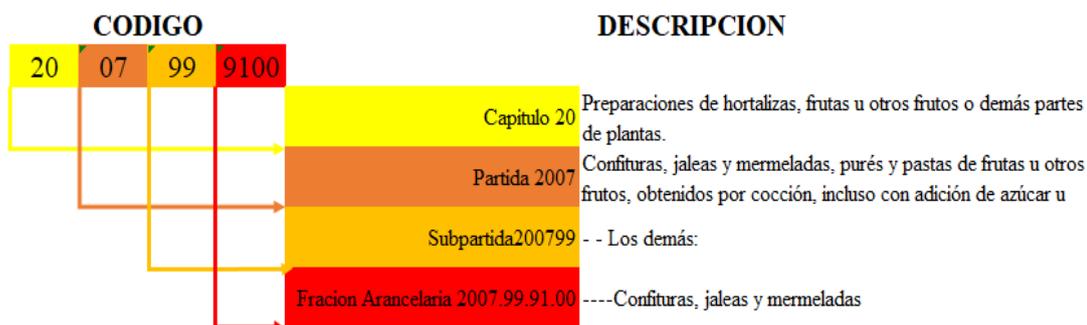


Figura 5. Partida arancelaria manejada por Ecuador  
Elaborado: Freire Vera, A; Vera Salvatierra T.

Cabe señalar que este producto con el acuerdo deberá pagar un 15% de arancel, el cual será aplicable en forma inmediata al pertenecer a la categoría “cero” (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017).

A continuación se presenta la partida arancelaria del producto en Alemania y demás países de la Unión Europea según el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2017):

2007 99 93		Confituras, jaleas y «marmalades», purés y pastas de guayabas, mangos, mangostanes, papayas, tamarindos, peras de marañón (mercy, cajuil, anacardo, «cajú»), litchis, frutos del árbol del pan, sapotillos, frutos de la pasión, carambolas, pitahayas, cocos, nueces de marañón (mercy, cajuil, anacardo, «cajú»), nueces del Brasil, nueces de areca o de «betel», nueces de cola y nueces macadamia, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante		
2007 99 93		Confituras, jaleas y «marmalades», purés y pastas de guayabas, mangos, mangostanes, papayas, tamarindos, peras de marañón (mercy, cajuil, anacardo, «cajú»), litchis, frutos del árbol del pan, sapotillos, frutos de la pasión, carambolas, pitahayas, cocos, nueces de marañón (mercy, cajuil, anacardo, «cajú»), nueces del Brasil, nueces de areca o de «betel», nueces de cola y nueces macadamia, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	15	0

Figura 6. Partida arancelaria manejada para el producto en Alemania y demás países de la Unión Europea.  
Fuente: Importación y exportación - EUROPA

## 5. Logística.

### 5.1.1. Incoterm FOB.

El primer paso es establecer el método de negociación entre la empresa SIERRA NEGRA A.C.P y el **Buderim Ginger Sales GmbH**, considerándose su realización bajo el Incoterm FOB “Free on board” o libre a bordo. Bajo este esquema la empresa sólo se responsabiliza de la carga hasta que la misma es embarcada en el buque, encargándose de todas las gestiones adicionales la empresa importadora, incluyendo pago por transporte marítimo y seguros.

### 5.1.2. Logística interna del producto.

Implica todas las gestiones que la empresa SIERRA NEGRA A.C.P deben realizar para asegurar la exportación del producto hasta el cumplimiento de su responsabilidad según el Incoterm negociado. Para ello es importante seleccionar el puerto de salida, considerándose Guayaquil por su eficiencia, reduciendo en aproximado un 10% de los costos ligados a la carga dentro del puerto, tales como manipulación e inspecciones. De esta forma se asegura la llegada del producto hasta el importador sin ningún tipo de retrasos que provoquen una mala imagen de la empresa.

Al estar ubicado el exportador en Quito, es importante que el producto sea transportado hasta el puerto de Guayaquil para su embarque. Mediante consulta a un representante de la entidad “Trading Solutions S.A”, ubicada en la Av. Miguel H. Alcívar en Kennedy Norte, el costo de transporte a considerar desde Quito a Guayaquil son \$ 300.

Cabe recalcar que entre ambas ciudades, según el sitio web Google Maps (2018), el tiempo por el transporte vía terrestre tarda entre 7 a 8 horas

Todo inicia con la producción, realizando posteriormente el trámite documental y las gestiones que ayudarán al envío de la carga al puerto de Guayaquil donde será sometida a revisiones. Es cuando la carga ingresa y es sometida al aforo cuando se consolida, embarcándose para su transporte a Alemania. Conocida la logística interna se detallan a continuación los costos que deberá afrontar el exportador, es decir SIERRA NEGRA A.C.P:

**Tabla 3.**  
a realizar por la exportación del producto hacia Alemania (FOB)

Desembolsos

Valores por trámites de exportación	Únicos	Por trámite	Valor
Actualización del RUC	x		
Registro como exportador en ECUAPASS	x		
TOKEN y certificado de firma digital /renovación cada 2 años (\$ 18)	x		\$49,00
Tramitación de la DAE		x	
Obtención de la factura comercial		x	
Lista de empaque o embalaje		x	
Tramitación del certificado de origen		x	\$10,00
Transporte de la carga (Quito – Guayaquil)		x	\$300,00
Custodia de la carga (Fabrica al Puerto de Origen)		x	\$150,00
Honorario referentes al embalaje de la carga por pallet (incluye cajas, y curada del pallet)			\$250,00
Honorarios de Agente de Aduana			\$60,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$819,00</b>

Elaborado: Freire Vera, A; Vera Salvatierra T.

Debe mencionarse que los valores son separados en “únicos” y “por trámite”, representando un costo al primer envío de \$ 819. En el segundo envío no se paga el Token el costo es de \$770. Debe mencionarse que los valores por el servicio de embalado y palletizado ascienden a \$ 250, haciendo referencia a las 112 cajas y los pallet ya curado al requerir por envío según una cotización realizada a International Swift Cargo (2018). Esta empresa está ubicada en Quito para facilitar la gestión logística.

### 5.1.3. Detalle de unidades a producirse

La compañía elaborara 6.048 frascos mensuales de mermelada de carambola

A través de los cálculos efectuados que, en un pallet pueden ingresar 4.536 unidades del producto, y el otro pallet 1512 unidades del producto, tomando en consideración esta información se prevé levantar una producción de tal magnitud únicamente de mermelada de carambola a fin de evidenciar el impacto positivo de la venta y medir su factibilidad económica a través de herramientas de análisis financiero. Para efectos del resto de la capacidad instalada, esta se distribuiría de forma equitativa para todos los demás sabores de mermeladas.

En virtud de los argumentos expuestos, se exportaría un total de 72.576 unidades al año, distribuidas mensualmente en 6.048 unidades que representan 2 pallet mensual, siendo embarcada como LCL (Less Container Load) en virtud de ser carga suelta, Cabe destacar que no siempre hay contenedores que vaya directo de Ecuador al puerto de destino Alemania, en este caso, es ahí donde se utiliza puerto de transferencia donde la carga va a otro puerto de otro país y se recopila las mercaderías de carga suelta de todos los países para poder llenar un contenedor y esta se embarque para que lleve al mercado de destino Alemania.

### 5.1.4. Resumen del Costo Unitario y PVP.

El costo unitario para la venta de la carambola en Alemania es de \$1,78 y el PVP en Alemania es de \$3,15 en el primer año. A continuación, se presenta una tabla resumen de los valores mencionados:

**Tabla 4.***Resumen del financiamiento*

MATERIA PRIMA	CANT	CANT	\$	COSTO UNITARIO
<b>Carambola:</b>	6.048	1.814.400	\$ 7.493,35	\$1,24
<b>Azúcar morena:</b>	6.048	604.800	\$ 2.497,78	\$0,41
<b>Gelatina neutra:</b>	6.048	18.144	\$ 74,93	\$0,01
<b>Agua:</b>	6.048	151.200	\$ 624,45	\$0,10
<b>Limón</b>	6.048	18.144	\$ 74,93	\$0,01
<b>TOTAL</b>			<b>\$10.765,44</b>	<b>\$1,78</b>

*Elaborado: Freire Vera, A; Vera Salvatierra T.*

Para efectos de efectuar un análisis conservador, se plantea estático el volumen y producción en el transcurso de los 5 años.

## CONCLUSIONES

El presente proyecto se enfoca en el desarrollo de un plan de exportación de mermelada de carambola al mercado de Alemania, esto en beneficio de la de la empresa SIERRA NEGRA A.C.P. que procesa y distribuye este producto a nivel local, aprovechando la biodiversidad del país. En base a esto se realizó un análisis de las condiciones del entorno interno y externo de la entidad, determinando la factibilidad comercial y económica de la exportación.

Mediante la investigación se pudo conocer que la entidad posee la capacidad de procesar 2.000 mermeladas mensuales por presentación, siendo un total de cinco sabores entre los cuales se incluye la carambola. Cabe señalar que, debido al bajo interés del mercado local en el consumo de mermeladas, además de una mayor preferencia hacia otros sabores más tradicionales, al mes sólo logran procesar 500 envases de este producto.

Realizando la investigación documental y de campo se pudo conocer que en Alemania existe un consumo atractivo de mermelada donde el 90% de la población la ingiere incluso diariamente, a ello debe sumarse el interés en sabores innovadores. Cabe señalar que este país posee deficiencia en producir alimentos agrícolas para abastecerse, provocando un incremento en las importaciones de materias primas y derivados como la mermelada, siendo adquirida de países como Austria, Bélgica, Perú, Ecuador, Colombia y otros.

Conociéndose que existe interés en clientes potenciales hacia la importación de la mermelada de carambola, además de las condiciones favorables que presenta el entorno para su distribución, se determina la factibilidad comercial del producto, iniciándose con la exportación de un pallet mensual con 6.048 envases. Se añade que para la exportación debe cumplirse con requisitos como el etiquetado del producto, documentos exigibles y obtención de permisos sanitarios.

El proyecto demostró ser rentable al generar a la empresa un total de ingreso por venta al quinto año que asciende a \$ 262.279,06 con una utilidad neta de \$21.606,99. Debe añadirse que la inversión realizada para el capital de trabajo corresponde a \$ 10.000 con una Tasa Interna de Retorno del 59%, un Valor Actual Neto VAN de \$42.038,76 y recuperándose la dicha inversión al segundo año.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Arreaga, L. (Agosto de 2017). *Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil*.  
Obtenido de “La producción y exportación de las principales frutas no tradicionales y su importancia en las exportaciones totales del Ecuador, periodo 2012-2016”:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23040/1/TESIS%20FINAL.pdf>
- Google Maps. (2018). *Google Maps*. Obtenido de Ruta desde Guayaquil a New York:  
<https://www.google.com/maps/dir/Quito/Guayaquil/@-1.1736012,-79.7922063,9z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x91d59a4002427c9f:0x44b991e158ef5572!2m2!1d-78.4678382!2d-0.1806532!1m5!1m1!1s0x902d13cbe855805f:0x8015a492f4fca473!2m2!1d-79.9223592!2d-2.170997>
- Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales. (25 de Septiembre de 2013). *IDAF Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales*.  
Obtenido de Carambola: una fruta con potencial para exportación:  
<http://www.idiaf.gov.do/noticias/detallemain.php?ID=164>
- International Swift Cargo. (2018). *International Swift Cargo*. Obtenido de Servicio:  
<https://www.swiftcargo-ec.com/cargo-agent-ecuador/servicios.html>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2017). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea:  
<https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de la Agricultura República de Cuba . (2013). *MINAG*. Obtenido de La carambola: fruta estrella: <https://www.minag.gob.cu/node/1234>
- PROECUADOR. (2014). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de Guía de etiquetado para alimentos y productos textiles:  
<https://issuu.com/josedu224/docs/guia-de-etiquetado-para-alimentos-y>
- PROECUADOR. (2018). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de Ficha Técnica de Alemania: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-pais/>
- SIICEX. (2017). *Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior SIICEX*. Obtenido de Guía Multisectorial Alemania:  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/432400739radD362E.pdf>