



CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TITULO:

Comercialización De Vainilla Tahitensis para el Mercado Alemán desde Ecuador

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Inteligencia de mercados

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Kamila Fairus Caicedo Cueva

ASESOR:

Mgt.Francisco Mila

Esmeraldas, 2025

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de titulación aprobado luego de haber cumplido con todos los requisitos exigidos por el tribunal en el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADUACION

LECTOR 1

LECTOR 2

**COORDINADORA DE LA CARRERA DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Mgt. Andrea Stefania Dueñas Mendoza

DIRECTOR DE TESIS

Mgt. Francisco Mila

AUTORÍA

Yo, Kamila Fairus Caicedo Cueva, portadora de la cédula de ciudadanía N°0850129909 declaro ser autora del presente proyecto de investigación denominado Comercialización De Vainilla Tahitensis para el Mercado Alemán desde Ecuador, el cual es original, auténtico y personal. En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Kamila Fairus Caicedo Cueva

C.I 0850129909

AGRADECIMIENTO

Con profunda gratitud, elevo mi primer agradecimiento a **Dios**, quien ha sido mi guía y fortaleza en cada etapa de este camino. Su presencia ha sido mi refugio en las noches de estudio, en los momentos de duda y en cada desafío que enfrenté. Sin su luz, este logro no habría sido posible.

A mis amados **padres, Nelly Cueva y Pedro Caicedo**, quienes con su amor incondicional, sus palabras de aliento y su ejemplo de esfuerzo y perseverancia han sido mi mayor inspiración. Desde mis primeros pasos en la educación hasta este momento tan importante, han estado a mi lado brindándome apoyo, motivación y confianza. Gracias por enseñarme que el verdadero éxito no se mide solo en logros académicos, sino en la capacidad de enfrentar los retos con valentía, humildad y determinación.

A mis estimados **profesores de la PUCESE**, quienes con paciencia y dedicación han compartido sus conocimientos, dejando en mí una huella imborrable. Cada enseñanza recibida ha sido una pieza clave en mi formación profesional. De manera especial, agradezco a la Mgt. Andrea Dueñas, por su compromiso, su vocación y su constante preocupación por el desarrollo de sus estudiantes. A la Mgt. Mónica Vergara y al Mgt. Francisco Mila, por su comprensión y apoyo incondicional durante el proceso de asesoría de mi tesis. A la Mgt. Ivannova Estupiñan, por ser una de las docentes que me inspiró a convertirme en una mujer soñadora, capaz y con visión en el ámbito laboral y personal. Y al Mgt. Mario Armas, por su entrega y persistencia, enseñándonos que el verdadero aprendizaje va más allá del aula y debe ser una herramienta práctica para la vida.

Agradezco profundamente a mis **compañeras Doménica y Emily**, quienes fueron mi apoyo incondicional durante este proceso. Juntas enfrentamos desafíos, compartimos esfuerzos y celebramos logros. Su confianza, paciencia y amistad hicieron de este camino una experiencia inolvidable. Este logro también es nuestro.

Kamila Caicedo

DEDICATORIA

Cada página de esta tesis es el reflejo de esfuerzo, perseverancia y amor. Es el resultado de incontables horas de dedicación, de desafíos superados y del apoyo incondicional de quienes han estado a mi lado en este camino.

A mis amados **padres, Nelly Cueva y Pedro Caicedo**, quienes han sido mi mayor inspiración. Gracias por enseñarme, con su ejemplo, el valor del trabajo duro, la honestidad y la constancia. Su amor, sacrificio y fe en mí me han impulsado a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles. Cada palabra de aliento, cada gesto de apoyo y cada enseñanza han sido la base sobre la que construí este logro. Nada de esto habría sido posible sin su guía, sin sus desvelos, sin su confianza en mis sueños. Este triunfo también es suyo, porque cada paso que he dado ha estado acompañado de su amor incondicional.

A mí querido **hermano, Cristhian Terán**, mi compañero de vida y mi apoyo inquebrantable. Gracias por estar siempre ahí, por animarme cuando dudaba y por recordarme que soy capaz de lograr todo lo que me proponga. Tenerte a mi lado ha hecho que este camino sea más llevadero, porque sé que en cada reto he contado con tu respaldo incondicional.

A mí amada **abuelita Olga**, quien aunque no está físicamente, vive en cada recuerdo, en cada consejo y en cada enseñanza que dejó en mí. Su amor fue un refugio, su fortaleza un ejemplo y su ternura una fuente inagotable de inspiración. Me habría encantado compartir este momento con ella, sentir su abrazo y ver su mirada llena de orgullo. Pero sé que, desde donde está, me acompaña y celebra conmigo este logro, porque todo lo que soy lleva un pedacito de su esencia.

A ustedes, que han sido mi mayor motivación, mi refugio y mi razón para seguir adelante, les dedico este triunfo con todo mi amor y gratitud.

Kamila Caicedo

ÍNDICE DE CONTENIDO

Introducción	11
Descripción del problema	11
Justificación	13
Objetivo general	14
Objetivos específicos	14
CAPÍTULO I. Marco Teórico	15
1.1. Bases teóricas y conceptuales	15
1.1.1. Paradigma ecléctico de Dunning	15
1.1.2. Exportaciones	16
1.1.3. Oferta exportable	16
1.1.4. Cadena de suministros y logística	17
1.1.5. Barreras No Arancelarias	17
1.1.6. Costos logísticos	18
1.1.6.1. Costos del Exportador	19
1.1.6.2. Costos Navieros	19
1.1.6.3. Costos Portuarios	19
1.1.6.4. Otros Costos	20
1.1.7. Vainilla	20
1.2. Antecedentes	20
1.3. Marco Legal	22
1.3.1. Constitución de la República del Ecuador	23
1.3.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión	23
1.3.3. Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea	23
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	24
2.1. Método	24
2.2. Enfoque	24
2.3. Alcance	24
2.4. Tipo de investigación	24
2.5. Población y muestra	24
2.6. Técnica	25
2.7. Instrumento	25
2.8. Procedimiento para el análisis de datos	26

CAPÍTULO III: RESULTADOS	28
3.1. Requisitos de exportación para Alemania	28
3.1.1. Requisitos nacionales de exportación	28
3.1.2. Infraestructura y recursos tecnológicos	31
3.1.3. Certificaciones	33
3.2. Practicas logísticas	34
3.2.1. Método de transporte.....	34
3.2.2. Condiciones de Almacenamiento e inventario	35
3.2.3. Empaque y Seguro de carga	36
3.3. Costos de exportación	37
3.3.1. Costos Variables.....	38
3.3.2. Costos Fijos.....	38
3.3.3. Costos asociados a la Aduana y Transporte Internacional	39
3.3.4. Costos totales, utilidad y precio de venta al público (PVP)	40
3.3.5. Gastos adicionales Asociados a la exportación	41
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN	42
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	45
CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES	47
Bibliografía.....	49
ANEXOS	52

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Pasos para el registro en el sistema guía de Agrocalidad.....	29
Tabla 2	Cuadro explicativo: cómo obtener el registro de exportador en Ecuador	30
Tabla 3	Infraestructura y Recursos Necesarios para el Cultivo de Vainilla.....	32
Tabla 4	Cuadro Comparativo: Transporte Aéreo vs. Transporte Marítimo	34
Tabla 5	Costos variables en la exportación de Vainilla	38
Tabla 6	Costos fijos en la exportación de Vainilla	39
Tabla 7	Costos Aduaneros y de transporte Internacional	40
Tabla 8	Costos totales y Utilidad en la exportación de Vainilla	41

RESUMEN

La vainilla tahitensis ecuatoriana tiene gran potencial en el mercado alemán, pero su exportación exige cumplir con normativas, mejorar la logística y optimizar costos. Este estudio analizó su comercialización en Alemania, identificando retos y oportunidades a través de tres aspectos clave: requisitos de exportación, prácticas logísticas y costos asociados.

La investigación permitió identificar los trámites y certificaciones que los exportadores deben cumplir, como el Certificado de Origen, el Certificado Fitosanitario y el registro en ECUAPASS. También se analizaron las opciones logísticas, destacando que el transporte aéreo es la alternativa más utilizada por su rapidez y seguridad.

Otro hallazgo importante es que los costos de exportación impactan directamente en la rentabilidad del negocio. La polinización manual, las certificaciones y el envío de muestras a clientes internacionales son inversiones necesarias, pero pueden representar un reto económico para los pequeños productores. Esto demuestra que la clave no solo está en la calidad del producto, sino en la capacidad de los exportadores para gestionar costos de manera eficiente y asegurar su competitividad en el mercado alemán.

Finalmente, este estudio brinda conclusiones y recomendaciones orientadas a fortalecer la presencia de la vainilla ecuatoriana en mercados internacionales. La capacitación de exportadores, la optimización de la logística y un manejo financiero estratégico son fundamentales para garantizar que la vainilla ecuatoriana no solo llegue a Alemania, sino que logre consolidarse como un producto de alto valor y demanda.

Palabras clave: exportación, vainilla tahitensis, comercialización, logística, certificaciones, costos de exportación.

ABSTRACT

The Ecuadorian Tahitensis vanilla has great potential in the German market, but its export requires compliance with regulations, improved logistics, and cost optimization. This study analyzed its commercialization in Germany, identifying challenges and opportunities through three key aspects: export requirements, logistical practices, and associated costs.

The research identified the procedures and certifications that exporters must comply with, such as the Certificate of Origin, the Phytosanitary Certificate, and registration in ECUAPASS. Logistic options were also analyzed, highlighting that air transport is the most commonly used alternative due to its speed and security.

Another important finding is that export costs directly impact business profitability. Manual pollination, certifications, and sending samples to international clients are necessary investments but can be a financial challenge for small producers. This demonstrates that success is not only based on product quality but also on the exporters' ability to efficiently manage costs and ensure their competitiveness in the German market.

Finally, this study provides conclusions and recommendations aimed at strengthening the presence of Ecuadorian vanilla in international markets. Exporter training, logistics optimization, and strategic financial management are essential to ensure that Ecuadorian vanilla not only reaches Germany but also establishes itself as a high-value, in-demand product.

Keywords: export, Tahitensis vanilla, commercialization, logistics, certifications, export costs.

Introducción

La vainilla Tahitensis, una de las especias más valiosas y demandadas a nivel mundial, se encuentra en Ecuador, un terreno propicio para su cultivo. Sin embargo, llevar este producto al mercado internacional implica cumplir con una serie de requisitos, asumir costos específicos y gestionar eficientemente su logística de exportación.

Esta investigación tiene como propósito analizar los parámetros para la comercialización de la vainilla ecuatoriana en el mercado alemán, un destino con un alto consumo y un gran potencial de crecimiento para este producto. Comprender estos aspectos no solo facilitará el acceso de los productores ecuatorianos a este mercado, sino que también permitirá optimizar los procesos comerciales, reduciendo riesgos y costos innecesarios.

Los resultados de este estudio proporcionan herramientas prácticas y estrategias efectivas para que los productores y exportadores ecuatorianos superen los desafíos actuales y aprovechen las oportunidades en el mercado alemán, asegurando así la competitividad de la vainilla ecuatoriana a nivel global.

Descripción del problema

La vainilla, una de las especias más valiosas del mundo, tiene un mercado en crecimiento a nivel mundial debido a su amplia utilización en la industria alimentaria, especialmente en la elaboración de dulces, chocolate y pastelería, así como en la industria de perfumes y cosméticos. La producción promedio mundial de vainilla es alrededor de 6.000 toneladas al año (Mordor Intelligence, 2024). Siendo Madagascar el principal productor de vainilla a nivel mundial, seguido de Indonesia, México y China.

Por otro lado, Ecuador, un país reconocido por su biodiversidad y condiciones climáticas favorables, presenta un potencial considerable para convertirse en un destacado productor de vainilla de alta calidad. Este cultivo genera ingresos significativamente superiores a los de otros cultivos tradicionales, lo que permite mejorar el nivel de vida de las familias agrícolas. Según el Observatorio de Complejidad Económica (2022), Ecuador exportó vainilla por un valor de \$127,000 en 2022, posicionándose como el 47º exportador mundial de este producto de 121.

A pesar de este potencial, la comercialización efectiva de la vainilla ecuatoriana en mercados internacionales enfrenta importantes desafíos logísticos, especialmente en países consumidores clave como Alemania. Según el Observatorio de Complejidad Económica (2022) Alemania importó vainilla por un valor de \$73.7 millones, posicionándose como el tercero mayor importador de este producto a nivel global. Entre los desafíos principales se identifican la falta de comprensión y cumplimiento de los requisitos nacionales para la exportación, la optimización de la cadena logística desde Ecuador hasta Alemania, y la gestión eficiente de los costos de exportación. La falta de un análisis detallado sobre los requisitos, costos y mejores prácticas logísticas en la exportación de vainilla ecuatoriana puede generar demoras, costos adicionales y posibles incumplimientos regulatorios, afectando así su competitividad en el mercado alemán.

Abordar estos desafíos resulta crucial para garantizar que la vainilla ecuatoriana acceda y compita eficientemente en el mercado alemán. Por lo tanto, la pregunta principal de este proyecto es la siguiente: ¿Cuáles son los parámetros para la comercialización de vainilla ecuatoriana en el mercado alemán?

Justificación

La exportación de vainilla ecuatoriana al mercado alemán representa una gran oportunidad para el crecimiento del sector y la diversificación de las exportaciones del país. Alemania, como uno de los principales consumidores de vainilla en Europa, ofrece un mercado prometedor para los productores y exportadores ecuatorianos.

Esta investigación cobra relevancia porque permite identificar los requisitos técnicos, los costos involucrados y las mejores estrategias logísticas para la exportación de vainilla. Además, se basa en un proyecto real desarrollado en plantaciones del cantón Quinindé, en la provincia de Esmeraldas, una zona con alto potencial productivo. Analizar aspectos clave como regulaciones, costos y logística no solo facilita la inserción competitiva en el mercado alemán, sino que también brinda herramientas prácticas a los productores y exportadores para estructurar sus operaciones de manera eficiente y cumplir con los estándares internacionales.

El aporte principal de esta investigación radica en su enfoque práctico. A través de un análisis detallado, se identificaron los requisitos de exportación, los costos asociados y las estrategias logísticas más adecuadas para optimizar el proceso. Para evaluar la viabilidad del proyecto, se recopilaron datos sobre la producción y comercialización de vainilla y se contó con el respaldo de expertos en el sector. Los resultados obtenidos ofrecen recomendaciones concretas que ayudarán a los exportadores a enfrentar desafíos y aprovechar las oportunidades del mercado alemán.

Objetivo general

Analizar los parámetros para la comercialización de la vainilla ecuatoriana en el mercado alemán.

Objetivos específicos

- Describir los **requisitos** que los exportadores de vainilla de Ecuador deben cumplir para exportar al mercado alemán.
- Determinar las mejores prácticas **logísticas** que pueden implementarse para garantizar el transporte eficiente y seguro de la vainilla
- Identificar los diferentes componentes de los **costos** de exportación de la vainilla ecuatoriana, incluyendo transporte, aranceles, seguros y otros gastos asociados.

CAPITULO I. Marco Teórico

1.1. Bases teóricas y conceptuales

1.1.1. Paradigma ecléctico de Dunning

El paradigma ecléctico de Dunning, también denominado modelo OLI (siglas en inglés de “Ownership” (propiedad), “Location” (localización) e “Internalización” (internalización)), fue desarrollado por el economista británico John Harry Dunning, para explicar por qué las empresas eligen realizar inversiones directas en el extranjero. Dunning (2003), argumenta que el paradigma ecléctico no pretende proporcionar una explicación exhaustiva de todos los tipos de producción internacional, sino más bien presentar una metodología y un conjunto general de variables que incluyen los elementos esenciales para cualquier explicación adecuada de actividades específicas de valor agregado en el extranjero.

Para competir en mercados internacionales, las empresas multinacionales deben obtener ventajas competitivas a través de tecnologías de producción avanzadas, marcas registradas, conocimientos de marketing, patentes, habilidades de gestión y capacidades organizativas. Estas ventajas se refieren a activos propios (O) que incluyen recursos tangibles como mano de obra, capital y recursos naturales, así como intangibles como tecnología, información y habilidades empresariales (Padilla y Gomes, 2015).

El segundo componente del paradigma OLI señala que en el país receptor de la inversión extranjera deben existir condiciones favorables (L) que incentiven dicha inversión. Estos factores pueden abarcar el tamaño y la estructura del mercado, los costos de transporte, la disponibilidad de recursos y un entorno político, legal, institucional y cultural que haga atractivas las nuevas

inversiones extranjeras. La estabilidad de estas ventajas, sean naturales o creadas, influye en la decisión de invertir directamente en el extranjero (Padilla y Gomes, 2015).

El tercer aspecto del paradigma explica por qué las empresas optan por la inversión extranjera directa (IED) o internalizan sus operaciones (I) en lugar de exportar productos o licenciar tecnologías de producción. Así, cuanto mayor sea el beneficio neto de internalizar los mercados internacionales, más probable será que una empresa elija producir sus bienes en otro país (Padilla y Gomes, 2015).

1.1.2. Exportaciones

De acuerdo con el Servicio nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) la exportación es una actividad comercial que implica la venta o el envío de productos fuera del país de origen (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2025). En términos generales, se refiere a la acción y efecto de trasladar bienes y servicios con fines comerciales desde un país hacia otro.

Ron (2018) indica que “Las exportaciones cumplen un papel preponderante en la economía de un país ya que evidencian la capacidad de producir bienes de calidad o útiles para otros”. Esta actividad es de vital importancia porque genera ingresos en divisas, fomenta el crecimiento económico, crea empleo, entre otros beneficios, reduciendo la dependencia de un solo sector o mercado interno. Por tanto, las exportaciones no solo amplían el mercado para los productores nacionales, sino que también impulsan el desarrollo económico y la interacción global, siendo esenciales para la prosperidad económica a largo plazo.

1.1.3. Oferta exportable

La oferta exportable se puede definir como el conjunto de productos de un país que están listos para ser exportados, cumpliendo con los estándares y requisitos del mercado destino.

Además de la disponibilidad de los productos, las empresas deben tener la capacidad física, económica, financiera y de gestión necesarias. Esto significa que, para que un producto forme parte de la oferta exportable, debe no solo cumplir con los volúmenes requeridos por el mercado internacional, sino también asegurar que la empresa exportadora pueda mantener una producción constante y estable. Asimismo, el desarrollo tecnológico juega un papel crucial, ya que permite a las empresas mejorar sus procesos productivos, incrementar la calidad de sus productos y adaptarse rápidamente a las exigencias del mercado global (Toala et al.,2019, p. 73).

1.1.4. Cadena de suministros y logística

Según Juárez (2024), la cadena de suministros incluye actividades como la planificación, que tiene que ver con la coordinación de todas las actividades para cumplir con la demanda del mercado; el abastecimiento, que implica la obtención de los materiales necesarios; la producción, que se centra en la fabricación de los productos; y la logística, que se encarga de su distribución. Estas actividades gestionan los flujos de materiales e información desde el proveedor inicial hasta el consumidor final, integrando a todos los participantes involucrados, tanto internos como externos. En este contexto, la logística es esencial, ya que se encarga de planificar, ejecutar y controlar estos flujos, alineándose con los objetivos finales de la cadena de suministros.

Es fundamental comprender a profundidad la logística de la cadena de suministros, ya que esta disciplina asegura que los bienes y servicios estén disponibles en diversos países y adaptados a las demandas específicas de cada mercado. Esto implica un conocimiento detallado de los procesos involucrados, los flujos de materiales e información y costos asociados (Juárez, 2024).

1.1.5. Barreras No Arancelarias

Las barreras no arancelarias son regulaciones distintas de los aranceles que pueden influir en el comercio internacional. Estas medidas suelen impactar el precio, la cantidad o la calidad de

los productos exportados. Entre las más comunes se encuentran las normativas sanitarias y fitosanitarias, así como las barreras técnicas al comercio, que requieren que las exportaciones cumplan con ciertas especificaciones técnicas. El objetivo de estas medidas es corregir desequilibrios del mercado, como la falta de información equitativa entre consumidores y productores (Boza & Fernández, 2014).

Según autores como Vaughan (2005), la discusión sobre las Barreras No Arancelarias no es un tema nuevo, ya que estas medidas han ganado relevancia con el tiempo en el ámbito del comercio internacional. Esto debido a que los países empezaron a explorar nuevas estrategias para limitar el uso de estas políticas comerciales. Los acuerdos comerciales eran una de las opciones; históricamente se centraban en la reducción de barreras arancelarias, y con el paso de los años los países empezaron a reconocer la importancia de regular también las barreras no arancelarias como parte integral de estos acuerdos.

1.1.6. Costos logísticos

Los costos logísticos incluyen los gastos que se producen a lo largo de la cadena de suministro y en la logística internacional. La distribución física tiene como objetivo principal entregar el producto en las cantidades y calidad necesarias, minimizando los costos. Para ello, se deben tener en cuenta tres aspectos fundamentales: costos, tiempo de tránsito y duración, los cuales varían de acuerdo al incoterm empleado (Ocas y Vargas, 2022).

Optimizar la gestión de los costos logísticos es crucial para asegurar no solo la rentabilidad y el rendimiento de los productos, sino también para fortalecer la competitividad y la estabilidad financiera de una empresa. Es crucial priorizar esta tarea, dado que la eficiencia de la cadena de suministro depende en gran medida de estos costos (Mora, 2023, p. 181).

1.1.6.1. Costos del Exportador

Los elementos involucrados en la preparación y trámites previos al embarque de exportación incluyen actividades como transporte terrestre interno de contenedores vacíos o llenos, seguros de transporte interno, tripulación o estiba con montacargas, despacho aduanero de la carga por parte de un agente aduanal, certificados sanitario y/o fitosanitarios, certificado de origen, servicios de mensajería, custodia, entre otros (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

1.1.6.2. Costos Navieros

Los costos que aplican los agentes de carga ya sean navieras o empresas de transporte, incluyen conceptos como gastos administrativos locales, emisión de B/L (bill of lading), sellos de naviera, puerto o exportador, consolidación, validación y control de contenedores y sus documentos de exportación, THC (Terminal Handling Charge), liberación exprés, entre otros (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

1.1.6.3. Costos Portuarios

Son las tarifas que aplican las terminales portuarias por los servicios realizados durante la recepción de contenedores, que incluyen almacenamiento y días de gracia, contenedores refrigerados o cámaras frigoríficas de apoyo, recepción y traslado de contenedores, conexión de contenedores refrigerados, manejo de contenedores de exportación, inspección preembarque, inspección policial antinarcoóticos, inspección del Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), certificación del peso VGM del contenedor, entre otros servicios (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

1.1.6.4.Otros Costos

Estos son costos incluidos en el proceso de exportación, pero están sujetos a inspecciones aleatorias, como costos de inspección con la Policía Antinarcoóticos, Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), Agrocalidad, almacenamiento adicional por retrasos en la carga, multas, entre otros (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

1.1.7. Vainilla

Las especies del género *Vanilla* son plantas trepadoras monopodiales terrestres o hemiepífitas, según la Guía para el cultivo de Vainilla en sistema Chakra Amazónica, co-elaborado por la Fundación Pachamama y GIZ (2021) Se estima que existen alrededor de 110 variedades de vainilla, pero únicamente dos de ellas se cultivan para propósitos comerciales: la vainilla Borbón (*Vanilla planifolia*), originaria de México, y la Vainilla de Tahití (*Vanilla tahitensis*).

Las plantas de vainilla son reconocidas por sus frutos perfumados en forma de vaina, los cuales se emplean como aromatizante en el chocolate y diversos productos alimenticios. Por otra parte, los cultivos de vainilla son considerados como actividades agrícolas que causan poco daño al medio ambiente. Además, representan oportunidades para diversificar la producción agrícola, lo cual puede contribuir a la protección y conservación de la biodiversidad en los ecosistemas donde se cultivan (García, 2009).

1.2. Antecedentes

Camacho y Reyes (2021) evaluaron en su investigación la viabilidad económica de la vainilla como alternativa de producción agroecológica, utilizando una metodología descriptiva y un análisis financiero aplicado a cuatro diferentes sistemas de producción: bosque bajo, asociado a cítricos, sistema intensivo con polisombra y asociado a forrajes. El estudio demostró que el

cultivo de vainilla es económicamente viable en los cuatro sistemas analizados. Además, resaltaron que la implementación de prácticas agroecológicas no solo mejora la rentabilidad, sino que también contribuye a la conservación de ecosistemas estratégicos. Por otra parte, el análisis financiero mostró que, con una gestión adecuada, los costos de producción pueden ser manejables y los retornos de la inversión atractivos, especialmente si se considera la certificación del producto como orgánico, lo que puede aumentar su valor en los mercados internacionales.

En esa misma línea, Quintana y Aguilar (2020) en su investigación destacaron cómo las prácticas sostenibles mejoran la calidad del producto y conservan el medio ambiente. Utilizando una metodología descriptiva y de campo, demostraron que estas técnicas facilitan la entrada de la vainilla ecuatoriana en mercados internacionales exigentes. El estudio también subrayó que Ecuador ofrece condiciones ideales de clima, suelo y lluvia para el cultivo de vainilla, y que la sostenibilidad es viable gracias a la necesidad de un ecosistema protector para la planta.

Por otra parte, el estudio de Corrales et al., (2021) tuvo como objetivo evaluar la viabilidad de la producción y comercialización de vainilla en Costa Rica. Esta investigación abarcó tanto los aspectos técnicos de la producción como las estrategias de comercialización necesarias para ingresar al mercado internacional. El estudio concluyó que, para ser competitiva en el mercado internacional, es crucial que la producción de vainilla cumpla con altos estándares de calidad y que las empresas posean una sólida capacidad de gestión económica y logística. Además, destacó la importancia de estrategias de mercado bien definidas para asegurar una oferta exportable estable y continua.

Además de eso, la investigación de Dávila y Villegas (2023) analizan cómo los costos de exportación afectan la rentabilidad de las empresas agroexportadoras, tomando como caso de estudio Agrícola Arequipa E.I.R.L. Los resultados indican que los costos de gestión financiera,

transporte, almacenamiento y preparación impactan significativamente tanto en la rentabilidad económica como financiera de la empresa. Estos hallazgos son relevantes, debido a que destacan la importancia de gestionar eficientemente los costos asociados a la exportación. Optimizar estos aspectos podría mejorar la competitividad en términos de precios y rentabilidad en el mercado objetivo, asegurando que los recursos financieros se utilicen de manera efectiva para maximizar los beneficios en la comercialización de productos agroexportados como la vainilla.

Por último, Ruiz et al. (2022) identificaron en su investigación varios obstáculos que enfrentan las PYMES de Quinindé para su desarrollo. El estudio reveló que la falta de capacitación y experiencia, junto con la ausencia de visión y planificación a largo plazo, limita significativamente su crecimiento. Esto resalta la importancia de la capacitación en gestión financiera y logística, y la planificación estratégica. Mejorar estos aspectos puede aumentar la competitividad de los productores ecuatorianos en el mercado internacional, permitiendo una mejor gestión de los costos de exportación y una mayor rentabilidad.

1.3. Marco Legal

El presente estudio examina las oportunidades y desafíos que enfrenta el sector de vainilla ecuatoriana en el contexto de su comercialización en el mercado alemán. La investigación se fundamenta en las normativas legales vigentes establecidas en:

- Constitución de la República del Ecuador, 2008.
- Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión, 2010.
- Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, 2017.

1.3.1. Constitución de la República del Ecuador

Conforme al Título VI sobre el Régimen de Desarrollo de la Constitución de la República del Ecuador (2008), el art. 281 establece que el Estado garantizará la soberanía alimentaria promoviendo una producción agropecuaria diversa, equilibrada y sustentable. Además, el art. 306 menciona que el Estado fomentará las exportaciones de productos ecuatorianos con valor agregado, priorizando la diversificación y el fortalecimiento de la oferta exportable, asegurando así su competitividad en el mercado internacional.

1.3.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (2010), en el art. 72, establece que el Comité de Comercio Exterior (COMEX) es el organismo rector en la formulación y aprobación de políticas y estrategias en materia de comercio exterior de bienes y servicios. Este artículo también menciona que el COMEX tiene la responsabilidad de establecer lineamientos y estrategias para la promoción y fomento de las exportaciones ecuatorianas, coordinando con otras instituciones del Estado para asegurar que los intereses nacionales se reflejen en las negociaciones y acuerdos comerciales.

1.3.3. Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

El Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (2017) brinda un marco regulatorio que facilita el acceso preferencial de productos ecuatorianos al mercado europeo. Este acuerdo incluye disposiciones sobre la reducción de aranceles, eliminación de barreras comerciales no arancelarias y la implementación de normas fitosanitarias y de calidad que deben cumplir los productos exportados.

CAPITULO II: METODOLOGÍA

2.1. Método

La investigación utilizó el método inductivo, el cual permitió a partir de la observación de casos específicos relacionados con los exportadores de vainilla ecuatoriana hacia el mercado alemán, para luego obtener conclusiones generales.

2.2. Enfoque

La investigación adoptó un enfoque cualitativo. Se utilizaron técnicas de análisis documental y entrevistas con expertos en comercio exterior, logística y exportación de productos agrícolas, con el fin de identificar los requisitos y desafíos del mercado alemán.

2.3. Alcance

El alcance de la investigación fue descriptivo, ya que se centró en detallar los requisitos que debían cumplir los exportadores de vainilla de Ecuador para ingresar al mercado alemán, las mejores prácticas logísticas para garantizar un transporte eficiente y seguro, y los componentes de los costos de exportación.

2.4. Tipo de investigación

La investigación fue de tipo no experimental, ya que se llevó a cabo un análisis detallado de los elementos relacionados con los requisitos, logística y costos de exportación sin realizar experimentos ni modificaciones directas sobre el proceso observado.

2.5. Población y muestra

La investigación se basó en un estudio de caso único, utilizando un muestreo no probabilístico por conveniencia. La población de estudio incluyó a uno de los socios del

emprendimiento analizado, un asesor aduanero y un representante de una empresa exportadora. Se seleccionaron aquellos individuos que estuvieron dispuestos a participar y poseyeron experiencia relevante en el área de estudio. Para garantizar la validez de los datos, se realizaron entrevistas estructuradas a estos participantes. Además, el análisis documental abarcó normativas, requisitos de exportación y costos asociados, proporcionando una perspectiva más amplia y completa del proceso.

2.6. Técnica

Para la recolección de datos, se emplearon las siguientes técnicas:

Entrevistas estructuradas: Se utilizaron para obtener información detallada y específica de los actores clave en el proceso de exportación. Al seguir un guion predefinido, estas entrevistas garantizaron la consistencia y comparabilidad de la información, facilitando un análisis exhaustivo que fue crucial para evaluar los requisitos, costos y mejores prácticas logísticas en la exportación de vainilla ecuatoriana al mercado alemán.

Análisis documental: Se revisaron y analizaron documentos relevantes, incluyendo regulaciones de exportación y desgloses de costos. Esta técnica permitió una comprensión profunda de los marcos regulatorios y financieros.

2.7. Instrumento

Se utilizaron distintos guiones estructurados, adaptados a cada grupo de interés: uno dirigido a los socios del emprendimiento analizado, otro a un asesor aduanero y un tercero a un representante de una empresa exportadora. Cada guion fue diseñado para recopilar información detallada sobre los desafíos logísticos, las prácticas implementadas y los costos de exportación del caso de estudio. Este enfoque permitió obtener datos cualitativos valiosos de manera consistente y comparable.

Para validar los instrumentos, se presentaron los guiones a los lectores, quienes revisaron su contenido y otorgaron su aprobación. Su retroalimentación resultó clave para asegurar que las preguntas fueran claras, pertinentes y alineadas con los objetivos de la investigación. Una vez validados, los instrumentos pudieron aplicarse con la certeza de que eran adecuados para recopilar la información requerida.

2.8. Procedimiento para el análisis de datos

Entrevista	Preparación
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar a personas clave como socios de la empresa, especialistas en logística, y representantes de empresas exportadoras para participar en las entrevistas. 2. Elaborar un guion estructurado con preguntas enfocadas en explorar los retos y oportunidades en la exportación de vainilla ecuatoriana. Este guion debe cubrir temas como la logística, costos, regulaciones, y experiencias en el mercado internacional. 3. Establecer contacto con los participantes seleccionados y coordinar las fechas y horarios de las entrevistas según su disponibilidad y conveniencia.
	Conducción
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Llevar a cabo las entrevistas de manera individual o en grupos, según sea más adecuado, siguiendo el guion estructurado. 2. Registrar las respuestas de los participantes de manera detallada, ya sea tomando notas o grabando las entrevistas (con el consentimiento previo de los participantes), para asegurar una recopilación precisa de la información.
	Análisis
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Si se realizaron grabaciones, transcribir el contenido de las entrevistas para facilitar el análisis detallado. Asegurarse de captar todos los detalles relevantes y matices en las respuestas. 2. Examinar las transcripciones para identificar temas recurrentes, patrones y puntos de interés que sean relevantes para los objetivos de la investigación. Organizar la información de manera que se puedan extraer conclusiones significativas.

Análisis Documental	Identificación y Recopilación de Fuentes Documentales
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buscar y seleccionar documentos relevantes, tales como informes gubernamentales, estudios académicos, artículos de investigación y noticias relacionadas con la exportación de vainilla ecuatoriana, logística internacional, y regulaciones aplicables. 2. Clasificar los documentos recopilados según su relevancia y utilidad para los temas específicos de la investigación. Esto facilita el acceso y análisis de la información relevante.
	Creación de la Matriz de Análisis
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar una matriz de análisis que incluya columnas para diferentes categorías temáticas, como "Oportunidades de Mercado", "Desafíos Logísticos", "Costos Asociados", entre otros. Esto permitirá una organización sistemática de la información. 2. Asignar una fila a cada documento o fuente de información, permitiendo así un seguimiento claro y ordenado de cada fuente en relación con las categorías establecidas.
	Extracción y Análisis de Información
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Leer y analizar cada documento en detalle, extrayendo información relevante que se ajuste a las categorías de la matriz. 2. Completar la matriz con la información recopilada, asegurando que cada dato se coloque en la columna y fila correspondiente para facilitar el análisis comparativo.
Comparación y Análisis de Resultados	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar la información organizada en la matriz para identificar patrones, tendencias y puntos clave que emerjan. Comparar y contrastar datos similares o divergentes de diferentes fuentes para obtener una comprensión más completa. 2. A partir del análisis comparativo, identificar hallazgos relevantes que puedan ser utilizados para formular conclusiones y recomendaciones en el contexto del plan de comercialización de la vainilla ecuatoriana. 	

CAPITULO III: RESULTADOS

3.1. Requisitos de exportación para Alemania

Como se puede ver a continuación, el primer objetivo específico de esta investigación se centra en identificar los requisitos que deben cumplir los exportadores de vainilla ecuatoriana para ingresar al mercado alemán. En este apartado se ha logrado recopilar y analizar la normativa vigente establecida por entidades como SENAE y Agrocalidad, así como los certificados fitosanitarios y registros aduaneros necesarios para la exportación. Los resultados obtenidos permiten comprender los procedimientos administrativos y documentales que garantizan el cumplimiento de los estándares de calidad exigidos por la Unión Europea.

3.1.1. Requisitos nacionales de exportación

Uno de los aspectos fundamentales para exportar cualquier producto del Ecuador es el de contar con la autorización del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), lo que implica estar registrado en el sistema ECUAPASS y tener firma electrónica activa (SENAE, 2025). Según Alexis Corrales, productor y exportador de vainilla en el mercado europeo, el primer paso es obtener el permiso de exportación a través del SENAE, seguido del registro ante Agrocalidad, entidad que regula la sanidad agropecuaria en el país (Agrocalidad, s.f.). En este proceso, el exportador deberá registrarse en el Sistema GUIA de Agrocalidad, donde se generan los perfiles tanto de la planta de producción como de la planta de procesamiento. Este registro es indispensable para obtener el Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE), documento requerido para que la vainilla ingrese a la Unión Europea bajo las normas fitosanitarias establecidas.

Tabla 1

Pasos para el registro en el sistema guía de Agrocalidad

Paso	Descripción
1. Acceder al Sistema GUIA	Ingrese al navegador web de su preferencia y consulte “Sistema Guía Oficial de Agrocalidad”
2. Inscripción del Operador	Seleccione el tipo de identificación (RUC o número de cédula) e ingrese el número correspondiente. El sistema validará y cargará automáticamente la información general. Complete los datos adicionales requeridos, como los nombres del representante técnico si es necesario.
3. Verificación de Datos	Proporcione la información solicitada para la validación del sistema. Una vez validada, se habilitarán secciones adicionales para completar.
4. Datos de la Oficina	Seleccione la provincia, cantón y parroquia correspondientes. Ingrese la dirección de su empresa, número de teléfono, número de celular y correo electrónico.
5. Crear Clave de Acceso	Establezca y confirme una clave de acceso segura.
6. Código de Verificación	Ingrese el código enviado a su correo electrónico, acepte los términos y condiciones, y envíe los datos para completar la inscripción.

Fuente: Elaboración propia en base al Manual de Registro de exportador de Agrocalidad.

Desde una perspectiva técnica, la CFE es un requisito ineludible para los productos agrícolas ecuatorianos que se exportan a mercados internacionales. Este documento, emitido por Agrocalidad, certifica que la carga ha sido inspeccionada y que cumple con las normativas fitosanitarias nacionales e internacionales. Según un asesor aduanero entrevistado, aunque el proceso puede parecer complejo para quienes no están familiarizados con él, en realidad es más sencillo que el de importación, ya que los permisos se obtienen mediante procedimientos digitalizados en ECUAPASS y Agrocalidad. Sin embargo, resaltó la importancia de cumplir con la inspección previa a la

emisión de la CFE, en la cual se verifica que el producto no presenta plagas ni enfermedades que puedan representar un riesgo para el país de destino.

En términos de regulación, el SENA E establece que todo exportador debe cumplir con ciertos requisitos administrativos y tributarios. Como estar registrado en ECUAPASS, poseer un Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo, y contar con una firma electrónica certificada para la validación de documentos (SENAE, 2025).

Tabla 2

Cuadro explicativo: cómo obtener el registro de exportador en Ecuador

Paso	Descripción
Requisito previo	Contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
Paso 1: Obtener certificado digital	Adquirir un Certificado Digital para firma electrónica y autenticación a través de una entidad autorizada: Registro Civil o Security Data.
Paso 2: Registro de ECUAPASS	Ingresar al portal ECUAPASS y realizar los siguientes pasos: actualizar la base de datos, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso, registrar la firma electrónica y acceder a "Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior" para completar la información requerida.
Referencia adicional	Para detalles sobre el llenado del formulario, consultar el Instructivo SENA E-ISEE-3-2-004-V3.

Fuente: Elaboración propia en base a información del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Además, Agrocalidad regula la inspección y certificación fitosanitaria de productos agrícolas mediante el Reglamento para la Emisión de Certificados Fitosanitarios, el cual establece que los exportadores deben solicitar una inspección previa antes de recibir la autorización de exportación (Portal Único de Trámites Ciudadanos, 2024).

A pesar de que estos procedimientos están claramente definidos, no todos los productores tienen conocimiento sobre los requisitos de exportación. Un pequeño productor de vainilla entrevistado expresó su desconocimiento sobre el proceso, lo que evidencia una brecha informativa que limita la participación de pequeños emprendedores en el comercio exterior. En este sentido, la formación y el acceso a información especializada se vuelven fundamentales para que más productores puedan cumplir con la normativa y ampliar sus oportunidades en mercados internacionales.

A partir de esta información, es evidente que, aunque el proceso de exportación de vainilla requiere cumplir con normativas específicas, estas están diseñadas para garantizar la calidad y seguridad del producto. La diferencia entre quienes exportan con éxito y quienes aún ven el proceso como un laberinto, radica en el conocimiento y el acceso a la información. Aquí es donde la formación y el acompañamiento juegan un papel fundamental, permitiendo que más productores puedan participar en el comercio internacional con confianza y seguridad.

3.1.2. Infraestructura y recursos tecnológicos

La producción de vainilla Tahitensis en Ecuador enfrenta múltiples desafíos relacionados con la infraestructura y la implementación de tecnología adecuada para garantizar una producción eficiente y de alta calidad. Dado que la vainilla es una orquídea con requerimientos específicos de clima, humedad y manejo pos-cosecha, la inversión en instalaciones y equipos adecuados es un factor determinante para su competitividad en mercados internacionales como el de Alemania.

Desde el inicio del proceso productivo, es fundamental establecer un ambiente controlado que reproduzca las condiciones óptimas para el crecimiento de la planta.

Tabla 3*Infraestructura y Recursos Necesarios para el Cultivo de Vainilla*

Categoría	Requerimientos específicos	Descripción
Ubicación y altitud	Menos de 500-600 Msnm	La altitud influye en el desarrollo óptimo del cultivo.
Humedad relativa	80-90%	Necesaria para el crecimiento adecuado, ya que la vainilla es una orquídea
Sombra	50-75%	Protege a la planta de una exposición excesiva a la luz.
Luminosidad	50%	Nivel de luz adecuado para el crecimiento óptimo.
Sistema de Riego	Riego por goteo	Control preciso de la irrigación diaria.
Estructura	Invernadero con ambiente controlado	Se debe adecuar para mantener las condiciones climáticas ideales.

Nota: Información basada en entrevista con A. Corrales, ingeniero en Agro empresas y productor/exportador de vainilla ecuatoriana (comunicación personal, 24 de enero de 2025).

Sin embargo, la producción de vainilla no solo depende de la infraestructura del cultivo, sino también de los procesos tecnológicos aplicados en la cosecha, curado y almacenamiento. Según Corrales, en Ecuador la falta de inversión en este tipo de tecnologías representa una desventaja competitiva, ya que muchos procesos aún se realizan de manera manual, afectando la uniformidad y la eficiencia en la producción.

Por tanto, se puede inferir que la infraestructura y los recursos tecnológicos son factores determinantes para la competitividad de la vainilla ecuatoriana en los mercados internacionales. Aunque existen avances en la implementación de invernaderos y sistemas de riego eficientes, aún persisten desafíos en la incorporación de tecnologías avanzadas para el procesamiento y curado del producto. La adopción de equipos automatizados y el

acceso a financiamiento para la modernización de las instalaciones serán claves para mejorar la calidad del producto y fortalecer la presencia de la vainilla ecuatoriana en mercados exigentes como el alemán.

3.1.3. Certificaciones

En el mercado alemán, la certificación orgánica es fundamental para que la vainilla ecuatoriana pueda competir efectivamente. El ingeniero Corrales señala que esta certificación es indispensable, ya que sin ella es difícil competir con otros países europeos. Alemania es el segundo mercado de alimentos orgánicos más grande del mundo, después de Estados Unidos (United States Department of Agriculture (USDA), 2023). En este contexto, la certificación orgánica garantiza que el producto cumple con los rigurosos estándares de calidad exigidos por el mercado europeo.

Además de la certificación orgánica, el Ingeniero Corrales destaca la importancia de las certificaciones de planta, como la BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) e ISO 22000. Estas certificaciones garantizan que los procesos de producción sean higiénicos y seguros, una exigencia común en Europa (PRO-ECUADOR, s.f.). Corrales también señala que, aunque en Estados Unidos algunos clientes no requieren estas certificaciones, en Europa son fundamentales y varían según el cliente.

Sin embargo, las certificaciones son costosas, con renovaciones anuales que oscilan entre 2.000 y 5.000 dólares, según Corrales. Esto representa un desafío para los productores pequeños con menos de 1.000 metros cuadrados, quienes podrían no poder asumir estos costos. Para los productores más grandes, con al menos una hectárea de cultivo, la certificación es más accesible y puede ser vista como una inversión para acceder a mercados de alto valor.

3.2. Practicas logísticas

El segundo objetivo específico de esta investigación está enfocado en analizar las prácticas logísticas más eficientes para la exportación de vainilla ecuatoriana, con el fin de garantizar su conservación y entrega en óptimas condiciones al mercado alemán. En este apartado se ha podido resaltar la importancia del transporte aéreo como principal método de envío, así como las estrategias de almacenamiento, empaque y aseguramiento de la carga que permiten minimizar riesgos y mantener la calidad del producto. Los resultados evidencian que la adecuada gestión de la logística es un factor determinante en la competitividad de la vainilla ecuatoriana a nivel internacional.

3.2.1. Método de transporte

La selección del método de transporte es una decisión crítica en la exportación de vainilla desde Ecuador hacia Alemania, ya que influye directamente en la calidad del producto, los costos logísticos y la satisfacción del cliente final.

Tabla 4

Cuadro Comparativo: Transporte Aéreo vs. Transporte Marítimo

Criterio	Transporte Aéreo	Transporte Marítimo
Tiempo de tránsito	Corto, lo que reduce el riesgo de deterioro.	Largo, lo que aumenta la exposición a factores ambientales.
Costo	Elevado, adecuado para productos de alto valor.	Más económico, ideal para grandes volúmenes de carga.
Volumen de carga	Limitado, con costos elevados por peso y espacio.	Permite transportar grandes volúmenes en contenedores.
Riesgos asociados	Menor deterioro, menor riesgo de plagas o moho.	Mayor riesgo de afectación a la calidad del producto.

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por el Asesor Aduanero.

Según el asesor aduanero entrevistado, en 2024 la mayoría de las exportaciones de vainilla ecuatoriana se realizaron por transporte aéreo debido a su rapidez y eficiencia. En contraste, el transporte marítimo, aunque más económico y adecuado para grandes volúmenes de carga, presenta desafíos significativos. De acuerdo con el asesor, las exportaciones marítimas de vainilla fueron mínimas y, en la mayoría de los casos, el producto fue enviado en cargas consolidadas junto con otros bienes.

En este contexto, los exportadores deben evaluar cuidadosamente el tratamiento pos-cosecha de la vainilla para garantizar su calidad durante el tránsito. Es fundamental considerar el tiempo, la distancia y las condiciones necesarias para preservar la calidad de la vainilla y asegurar su llegada en óptimas condiciones al mercado de destino.

3.2.2. Condiciones de Almacenamiento e inventario

La gestión eficiente del inventario y las condiciones de almacenamiento son fundamentales para mantener la calidad de la vainilla ecuatoriana destinada a la exportación. Alexis Corrales, productor y exportador, enfatiza que controlar cada unidad de vainilla es una tarea compleja si se tienen altos volúmenes de producción. Para gestionar este proceso, el control de inventario de vainilla se basa en hojas de registro que documentan la polinización diaria, permitiendo proyectar la cosecha a nueve meses. Debido al alto volumen de producción, el conteo manual es inviable, por lo que se estiman los rendimientos en peso, considerando pérdidas naturales. En la planta de procesamiento en Quito, la vainilla se clasifica y empaqueta por kilogramos, facilitando su control mediante registros simples de entradas y salidas, garantizando la trazabilidad, un requisito clave para mercados exigentes como el alemán.

El almacenamiento adecuado también juega un papel crucial en la conservación de la vainilla, ya que, aunque este producto no es perecedero en el corto plazo, su contenido de humedad determina su calidad y valor comercial. Idealmente, la vainilla debe mantener un 25% de humedad para cumplir con los estándares del mercado, pero si se almacena por períodos prolongados sin las condiciones adecuadas, este nivel puede reducirse hasta el 18 %, afectando su calidad y generando una pérdida de valor. Para evitarlo, Corrales explica que la vainilla es empacada al vacío inmediatamente después de su clasificación y almacenada en ambientes oscuros donde no reciba luz solar directa, ya que la exposición prolongada al sol acelera su deshidratación.

A tal efecto, garantizar un control riguroso del inventario y aplicar condiciones de almacenamiento óptimas es clave para preservar la calidad de la vainilla y cumplir con las exigencias del mercado internacional. La experiencia de Corrales demuestra que una gestión eficiente no solo reduce pérdidas, sino que también facilita la trazabilidad del producto, asegurando su competitividad en mercados como el alemán, donde los estándares de calidad son elevados y la certificación del proceso es determinante para la comercialización.

3.2.3. Empaque y Seguro de carga

El empaque y el seguro de carga desempeñan un papel fundamental en la exportación de vainilla, ya que garantizan la protección del producto desde su origen hasta su destino final. En cuanto al empaque, los clientes que adquieren vainilla en grandes volúmenes, generalmente por kilogramos, requieren materiales de alta resistencia que soporten las condiciones del transporte internacional. Alexis Corrales, socio de Kuntu, empresa ecuatoriana dedicada a la exportación de vainilla, explica que el empaque utilizado

debe ser compatible con el sellado al vacío y contar con un micraje adecuado para evitar daños durante el traslado, especialmente considerando que la mayoría de los envíos se realizan por vía aérea hasta otro continente.

Por otro lado, el seguro de carga es una medida de protección clave debido al alto valor de la vainilla. Corrales explica que las empresas de transporte ofrecen la opción de asegurar el envío con un costo que varía entre el 2 % y el 5 % del valor del producto. En el caso de Kuntu, la empresa asegura todos sus envíos para cubrir posibles pérdidas, daños o incluso eventos catastróficos que puedan afectar la mercancía. Desde una perspectiva aduanera, el tipo de póliza contratada es crucial, siendo la más común la de "todo riesgo", aunque su cobertura puede variar según las condiciones establecidas por la aseguradora. Esta práctica no solo brinda seguridad financiera al exportador, sino que también garantiza el cumplimiento de estándares internacionales, permitiendo que la vainilla ecuatoriana llegue en óptimas condiciones a mercados exigentes como el alemán.

3.3. Costos de exportación

Finalmente, el tercer objetivo específico busca detallar los diferentes costos involucrados en la exportación de vainilla ecuatoriana, abarcando aspectos como costos fijos, costos variables y costos asociados a la aduana y transporte internacional. En este apartado se ha identificado que los gastos más significativos corresponden a mano de obra especializada, certificaciones y logística de exportación, lo que resalta la necesidad de una planificación financiera estratégica para optimizar la rentabilidad. Los resultados obtenidos permiten comprender la estructura de costos y su impacto en la competitividad del producto en el mercado alemán.

3.3.1. Costos Variables

Los costos variables son aquellos que dependen del volumen de exportación y pueden fluctuar según la cantidad de vainilla enviada.

Tabla 5

Costos variables en la exportación de Vainilla

Concepto	Descripción
Empaques y embalaje	Incluye los materiales necesarios para empaquetar la vainilla, como empaque al vacío, cajas o etiquetas.
Acarreo interno	Transporte de la mercadería dentro de la planta o almacén antes del primer embalaje.
Primer embalaje	Primera capa de protección del producto, como bolsas selladas o frascos individuales.
Certificado de calidad, peso o medida	Documentos que verifiquen la calidad, el peso y las dimensiones de la vainilla, exigidos para la exportación.
Otros costos	Cualquier otro gasto adicional que pueda surgir en esta fase, como pruebas de laboratorio o inspecciones sanitarias.

Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Costos Fijos

Estos costos no dependen directamente del volumen exportado y están relacionados con la logística y procesos administrativos.

Tabla 6*Costos fijos en la exportación de Vainilla*

Concepto	Descripción
EXW (Ex Works)	Costo del producto puesto en la fábrica o lugar de producción del exportador.
Segundo embalaje	Protección adicional en cajas más grandes.
Tercer embalaje	Contenedores más robustos, como pallets o cajas de madera.
Gasto de carga de la fábrica al camión.	Mano de obra y equipos utilizados para trasladar la vainilla al transporte.
Transporte interno en el país del exportador	Costo del traslado desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto.
Gasto de acarreo del camión al muelle	Movimiento de la mercadería dentro del puerto (Solo si es el caso del exportador)
Certificado de origen	Documento que certifica el país de origen de las mercancías, necesario para cumplir con los requisitos aduaneros en el mercado destino.

Fuente: Elaboración propia

3.3.3. Costos asociados a la Aduana y Transporte Internacional

Incluyen los costos necesarios para cumplir con los procesos aduaneros y garantizar el envío al mercado de destino.

Tabla 7*Costos Aduaneros y de transporte Internacional*

Concepto	Descripción
Agente de aduana en origen	Tarifa por la gestión de documentación aduanera.
Aforo e inspección aduanera	Gastos derivados de la inspección de la carga.
Booking	Reserva del espacio en el buque o avión para el envío.
FCA (Free Carrier)	Costo de la mercadería entregada al transportista en un punto acordado.
Gasto de acarreo del camión al muelle	Movimiento de la mercadería dentro del puerto (Solo si es el caso del exportador).
Almacenamiento	Costos por mantener la carga en bodegas portuarias.
FAS (Free Alongside Ship)	Costos de entrega de la carga al costado del buque (Solo si es el caso del exportador).
Carga al buque	Mano de obra y maquinaria para colocar la vainilla en el contenedor del barco (Solo si es el caso del exportador).
FOB (Free on Board)	Costo total de la vainilla puesta a bordo del buque.

Fuente: Elaboración propia

3.3.4. Costos totales, utilidad y precio de venta al público (PVP)

El cálculo de la rentabilidad depende de la suma de los costos mencionados anteriormente y el margen de utilidad que se espera obtener.

Tabla 8

Costos totales y Utilidad en la exportación de Vainilla

Concepto	Descripción
Costo Total	Suma de todos los costos mencionados anteriormente.
Utilidad	Diferencia entre el precio de venta y el costo total.
Booking	Reserva del espacio en el buque o avión para el envío.
PVP (Precio de Venta al Público)	Precio final de la vainilla en el mercado destino.

Nota: La utilidad de la exportación depende de una correcta gestión de los costos y una estrategia de precios adecuada para el mercado destino.

3.3.5. Gastos adicionales Asociados a la exportación

Además de los costos fijos y variables previamente mencionados existen otros gastos estratégicos que juegan un papel clave en la exportación de vainilla tahitensis. Según el Ingeniero Corrales, estos costos deben considerarse para una gestión eficiente y sostenible en el mercado internacional.

- **Mano de obra especializada:** La polinización de vainilla tahitensis es un proceso manual que requiere un equipo capacitado. Este costo representa un rubro significativo en la producción anual.
- **Certificaciones:** Obtener y mantener certificaciones de calidad y sostenibilidad es crucial para acceder a mercados exigentes. Esto implica auditorías, cumplimiento de normativas y costos administrativos adicionales.
- **Envío de muestras a clientes internacionales:** Muchos compradores no adquieren vainilla basándose solo en fotos; requieren muestras físicas.

Considerando que la vainilla es un producto con un valor elevado, enviar muestras representa un gasto considerable.

Estos costos adicionales, aunque no siempre visibles en un cálculo inicial, son fundamentales para la competitividad y expansión en mercados internacionales.

CAPITULO IV: DISCUSIÓN

La exportación de vainilla ecuatoriana al mercado alemán es un proceso que involucra múltiples factores, desde el cumplimiento de requisitos normativos hasta la optimización de costos y la implementación de estrategias logísticas eficientes. A lo largo de esta investigación, se han identificado los principales desafíos y oportunidades para los exportadores de vainilla, proporcionando un panorama integral sobre los aspectos clave que determinan su competitividad en el mercado internacional.

Uno de los aspectos más relevantes es el cumplimiento de los requisitos de exportación. Los exportadores deben registrarse en ECUAPASS y contar con certificaciones fitosanitarias emitidas por Agrocalidad. A pesar de que estos trámites son esenciales para garantizar la calidad y seguridad del producto, los resultados revelan que los pequeños productores desconocen estos procedimientos, lo que limita su capacidad de acceder al mercado alemán. Este hallazgo está en línea con lo señalado por Ruiz et al., (2022), quienes identificaron que la falta de capacitación y planificación estratégica es un obstáculo importante para el desarrollo de las PYMES ecuatorianas. La ausencia de una visión a largo plazo y el desconocimiento de los trámites necesarios pueden dificultar la inserción de nuevos exportadores en el mercado internacional.

Además de los aspectos regulatorios, la infraestructura y los recursos tecnológicos desempeñan un papel crucial en la calidad y competitividad de la vainilla ecuatoriana. El cultivo

de esta orquídea requiere condiciones específicas de humedad, sombra y temperatura, por lo que la implementación de sistemas de riego, invernaderos y tecnología de pos-cosecha es fundamental. Sin embargo, los resultados indican que muchos procesos aún se realizan manualmente, lo que afecta la eficiencia y la uniformidad del producto. Camacho y Reyes (2021) demostraron que la producción de vainilla puede ser rentable en diferentes sistemas agroecológicos, pero resaltaron que una gestión adecuada de los costos es clave para mejorar la viabilidad del cultivo. Esto sugiere que, si bien la vainilla tiene un alto potencial comercial, su competitividad dependerá de la capacidad de los productores para invertir en infraestructura que les permita mejorar su eficiencia y reducir costos operativos.

Otro factor determinante en la comercialización de la vainilla ecuatoriana es la obtención de certificaciones. El mercado alemán exige altos estándares de calidad, lo que obliga a los exportadores a obtener certificaciones como la orgánica, BPM e ISO 22000. Estas certificaciones, aunque abren oportunidades comerciales, representan un costo elevado que puede oscilar entre \$2.000 y \$5.000 anuales, lo que dificulta su acceso para pequeños productores. Quintana y Aguilar (2020) señalaron que las prácticas sostenibles y el cumplimiento de estándares internacionales facilitan la entrada de productos agrícolas ecuatorianos en mercados exigentes. Y, por otra parte, Camacho y Reyes (2021) enfatizaron que los retornos de la inversión pueden ser atractivos, especialmente si se considera la certificación del producto como orgánico, lo que puede aumentar su valor en los mercados internacionales. En este sentido, la certificación no solo es una exigencia del mercado, sino también una estrategia para agregar valor a la vainilla y diferenciarla de otros competidores. Sin embargo, para pequeños exportadores, el reto radica en encontrar mecanismos de financiamiento que les permitan obtener estas certificaciones sin comprometer su rentabilidad.

En cuanto a la logística de exportación, los resultados evidencian que el transporte aéreo es el método más utilizado para enviar vainilla ecuatoriana a Alemania. Esto se debe a que garantiza menores tiempos de tránsito y reduce el riesgo de deterioro del producto, en comparación con el transporte marítimo. No obstante, este método implica costos significativamente más altos, lo que puede afectar la competitividad del producto en el mercado internacional. Corrales et al., (2021) destacaron que la competitividad en la exportación de vainilla depende en gran medida de la capacidad de gestión económica y logística de las empresas. Esto refuerza la necesidad de que los exportadores ecuatorianos optimicen sus estrategias logísticas para encontrar un equilibrio entre costo y eficiencia.

El almacenamiento y la gestión de inventario también son aspectos fundamentales en la exportación de vainilla. Según los resultados, una de las opciones de gestión de inventario es utilizar registros de polinización diaria para estimar la producción futura, lo que permite planificar con anticipación la oferta del producto. Sin embargo, si la vainilla no se almacena bajo condiciones adecuadas, puede perder humedad y, con ello, calidad y valor comercial. Para evitar esto, el producto se empaca al vacío y se almacena en condiciones controladas de luz y temperatura. Dávila y Villegas (2023) demostraron que los costos de almacenamiento y gestión financiera tienen un impacto significativo en la rentabilidad de las empresas agroexportadoras. Por lo tanto, implementar estrategias que minimicen las pérdidas por almacenamiento inadecuado es clave para garantizar la calidad del producto y maximizar las ganancias.

Otro aspecto clave identificado en los resultados es la importancia del empaque y el seguro de carga. Debido a su alto valor, la vainilla debe ser transportada en empaques sellados al vacío con materiales resistentes que protejan el producto durante el traslado. Asimismo, los exportadores contratan seguros de carga, con costos que varían entre el 2% y el 5% del valor total del envío,

para protegerse ante posibles pérdidas o daños en el trayecto. Este tipo de medidas son esenciales para garantizar la seguridad del producto en su transporte internacional y reflejan la necesidad de que los exportadores consideren estos costos dentro de su planificación financiera.

Finalmente, el análisis de costos de exportación reveló que los rubros más significativos son la mano de obra especializada, las certificaciones y los costos logísticos. La polinización de la vainilla es un proceso manual que requiere un equipo capacitado, lo que representa un costo considerable en la producción anual. Además, el envío de muestras a clientes internacionales es una práctica común, pero costosa, ya que enviar una sola muestra puede costar entre \$200 y \$300, y en algunos casos, se deben enviar hasta 20 muestras antes de concretar una venta. Esto concuerda con los hallazgos de Dávila y Villegas (2023), quienes señalaron que la optimización de los costos de exportación es clave para mejorar la competitividad de los productos agrícolas en mercados internacionales.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

La exportación de vainilla ecuatoriana al mercado alemán no es solo un proceso comercial, sino un desafío que requiere planificación, cumplimiento de normativas y estrategias eficientes para garantizar la competitividad del producto. Esta investigación permitió comprender cómo los requisitos de exportación, la logística y los costos asociados influyen en el acceso y permanencia de la vainilla ecuatoriana en mercados europeos, revelando tanto oportunidades como barreras para los exportadores.

Uno de los hallazgos más relevantes fue que los requisitos de exportación pueden convertirse en un obstáculo si los productores no tienen acceso a información clara y orientación adecuada. Documentos como el Certificado de Origen y el Certificado Fitosanitario, junto con el

registro en ECUAPASS, son esenciales para la exportación, pero la falta de conocimiento sobre estos trámites limita la capacidad de muchos productores para comercializar su vainilla en mercados internacionales. Esto demuestra que, más allá de la calidad del producto, es necesario fortalecer la capacitación y el apoyo a los exportadores para que puedan cumplir con las regulaciones y aprovechar las oportunidades comerciales de manera efectiva.

En términos logísticos, se evidenció que el transporte y la conservación de la vainilla son factores determinantes en su posicionamiento en el mercado alemán. Aunque el transporte aéreo es la opción más utilizada por su rapidez y menor riesgo de deterioro, su alto costo representa un reto para los exportadores. Además, el uso de empaques al vacío y almacenamiento en condiciones controladas resulta clave para preservar la calidad del producto y garantizar su aceptación en el mercado. Sin embargo, la falta de acceso a infraestructura logística avanzada puede afectar la competitividad de la vainilla ecuatoriana frente a otros países productores. Esto resalta la importancia de invertir en tecnología y optimización de costos, buscando un equilibrio entre calidad, eficiencia y rentabilidad.

Por otro lado, se confirmó que los costos de exportación influyen directamente en la sostenibilidad del negocio. La mano de obra especializada, indispensable debido a la polinización manual, representa un gasto significativo, al igual que las certificaciones como la orgánica y BPM, que pueden costar hasta \$5.000 anuales. Asimismo, el envío de muestras a clientes potenciales, aunque esencial para atraer compradores, puede significar un gasto considerable sin garantía de retorno. Estos hallazgos demuestran que la clave para la rentabilidad de la vainilla ecuatoriana no está solo en reducir costos, sino en gestionar inteligentemente cada inversión, asegurando que contribuya al crecimiento y consolidación del producto en mercados internacionales.

En definitiva, la vainilla ecuatoriana tiene un gran potencial en el mercado alemán, pero su éxito dependerá de la capacidad de los exportadores para superar las barreras administrativas, optimizar su logística y gestionar eficientemente sus costos.

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

Para que la exportación de vainilla al mercado alemán sea exitosa, es fundamental que los exportadores se mantengan actualizados sobre las regulaciones y certificaciones necesarias. Para ello, pueden aprovechar capacitaciones ofrecidas por entidades gubernamentales y asociaciones del sector, además de buscar asesoría con expertos en comercio exterior. Contar con esta información de primera mano les permitirá agilizar trámites y evitar contratiempos en el proceso de exportación.

Además, para aumentar la competitividad y abrir nuevas oportunidades de negocio, no basta con vender vainilla en su estado natural. Es recomendable desarrollar productos derivados como extractos, polvos y pastas de vainilla, que tienen gran demanda en sectores como la industria alimentaria, cosmética y farmacéutica. Esto no solo les permitirá diversificar su oferta, sino también mejorar la rentabilidad de su negocio y llegar a un público más amplio.

Otro aspecto clave es garantizar que la vainilla llegue a Alemania en óptimas condiciones. Para lograrlo, es importante utilizar empaques al vacío que la protejan de la humedad y la contaminación. También es recomendable establecer alianzas con operadores logísticos especializados en productos perecibles, lo que ayudará a reducir costos y tiempos de entrega. En algunos casos, consolidar la carga con otros exportadores puede ser una alternativa eficiente para disminuir los gastos de transporte sin comprometer la calidad del producto.

Por último, es esencial gestionar inteligentemente los costos de exportación. Cada inversión debe aportar valor al negocio, por lo que se recomienda analizar bien el costo de certificaciones y evaluar su retorno antes de obtenerlas. Además, se pueden reducir gastos en el envío de muestras aprovechando ferias comerciales y plataformas digitales para promocionar el producto de manera más efectiva, sin incurrir en costos innecesarios.

Bibliografía

- Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea. (11 de noviembre de 2017). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Agrocalidad. (s.f.). *Dirección de Certificación Fitosanitaria*. Recuperado el 28 de Enero de 2025, de <https://www.agrocalidad.gob.ec/direccion-de-certificacion-fitosanitaria/>
- Agrocalidad. (s.f.). *La Agencia – Servicios*. Recuperado el 08 de enero de 2025, de <https://www.agrocalidad.gob.ec/la-institucion/>
- Báez Corisco, P. (2023). *Análisis del mercado de alimentación ecológica en Alemania*. ICEX España Exportación e Inversiones. Obtenido de https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/043/documentos/2023/12/anexos/RE_ALIMEN TACI% C3% 93N% 20ECOL% C3% 93GICA% 20en% 20Alemania_2023.pdf
- Boza, S., y Fernández, F. (2014). Chile Frente a la Regulación sobre Medidas no Arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Scielo*. Obtenido de https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-37692014000200003
- Bozzo, A. (2016). *Estudio de Mercado- Alimentos orgánicos en Alemania*. Fundación ExportAr - Argentina.
- Camacho, L. C., y Reyes, U. L. (abril de 2021). *Estudio de Viabilidad económica de Vainilla (Vanilla phaeantha Rchb. F) para el departamento del Meta*. Villavicencio, Colombia. Obtenido de <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/12944>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (2010). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/CODIGO-ORGANICO-DE-LA-PRODUCCION-COMERCIO-E-INVERSIONES.pdf>
- Constitucion de la Republica del Ecuador. (2008). Obtenido de https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf
- Corrales Ferreto, A. M., Roldán Villalobos, A. L., y Vargas Obando, M. E. (2021). *Estudio de prefactibilidad para la producción y comercialización de vainilla especie Vanilla Planifolia en el cantón de Corredores por parte de la Asociación Club 4S Metamorfosis*. Costa Rica. Obtenido de <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/27571>
- Dávila, C. M., y Villegas, D. L. (2023). *IMPACTO DE LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE*. Arequipa, Perú. Obtenido de <https://repositorio.ucsm.edu.pe/items/a9f41e02-c149-4497-b8da-fe8f40e66788>
- Dunning, J. H. (2003). The eclectic (OLI) paradigm of international production. *International business and the eclectic paradigm: Developing the OLI framework*. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Te5WEytdV8MC&oi=fnd&pg=PT42&dq=Wat+is+oli+jh+dunning&ots=OFAXAV_HLW&sig=elbOSUR3a3o07Ch7ZgunXygerdw#v=snippet&q=Location&f=false
- Fundación Pachamama y GIZ. (2021). Guía para el cultivo de Vainilla en sistema CHAKRA Amazónica. Quito, Ecuador.

- García, R. A. (2009). La Vainilla. *ResearchGate*, 4-5. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/275972226_La_vainilla
- GOB.ec. (06 de noviembre de 2024). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Obtenido de Emisión de Certificado Fitosanitario de Exportación de productos vegetales: <https://www.gob.ec/arcfz/tramites/emision-certificado-fitosanitario-exportacion-productos-vegetales>
- Ipiales, O., y Cuichán, M. (2023). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Boletín Técnico.
- Juárez, M. d. (2024). La cadena de suministro: fases y actividades asociadas. En M. d. Juárez, *Optimización de la cadena logística* (pág. 3). Paraninfo, S.A.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (junio de 2019). Obtenido de Costos logísticos de exportación: http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/COSTOS-LOG%C3%8DSTICOS-3_compressed.pdf
- Mora, G. L. (2023). El impacto de los costos logísticos en las organizaciones. En L. A. Mora García, *Gestión logística integral - 3ra edición Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento* (pág. 181). Bogotá: Ecoe Ediciones S.A.S. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=FrquEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR21&dq=gesti%C3%B3n+log%C3%ADstica+integral+mora&ots=i1GMsQyQu_&sig=rEkiKbK2Gakg34II-QaM9BIN83A#v=onepage&q&f=false
- Mordor Intelligence. (2024). Obtenido de Mercado de Vainilla Insights: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/vanilla-bean-market>
- Ocas, N. I., y Vargas, M. V. (2022). “COSTOS LOGÍSTICOS Y EXPORTACIONES DE LA ASOCIACIÓN VALLE DEL CHIRA, PIURA 2022. 16. Lima, Perú. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/32108/Ocas%20Valera%2c%20Nelly%20ndira%20-%20Vargas%20Araujo%2c%20Maria%20Virginia.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Padilla, R. P., y Gomes, C. N. (2015). *Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor Evidencia de América Latina*. Obtenido de CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe): <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/855dd250-e0e1-40d3-93db-4e22d4fa39b7/content>
- Pérez Atzin, J. (2014). Manual técnico del cultivo de la vainilla. *Presentación en PowerPoint*. Rancho 20 Soles, Papantla, Veracruz.
- PRO ECUADOR. (s.f.). *Guía comercial Alemania*. Recuperado el 29 de diciembre de 2024, de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-comercial-alemania/>
- Quintana, M. D., Aguilar, y Herrera, J. V. (2020). DESARROLLO DE CULTIVOS SOSTENIBLES DE VAINILLA EN ECUADOR. *Talentos*.
- Ron, X. R. (2018). ¿Qué tan importante es lo que se exporta? Guía práctica para la formulación de políticas industriales. *Estado & comunes - IAEN*, 1. Obtenido de https://revistas.iaen.edu.ec/index.php/estado_comunes/article/view/93

- Ruiz, L. G., Herrera, M. J., Marcillo, A. M., y Baque, M. Á. (2022). Análisis de factores que limitan el crecimiento económico en las PYMES de Quinindé periodo 2022. *Código Científico*. Obtenido de <http://www.revistacodigocientifico.itslosandes.net/index.php/1/article/view/68/130>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (enero de 2025). *SENAE*. Obtenido de Para exportar: <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- Toala, G. M., Mendoza, A. A., Vinces, D. L., y Moreira, L. M. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo del conocimiento*, 73. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164411>
- United States Department of Agriculture (USDA). (2023). *German organic market takes a dip*. Berlín: Foreign Agricultural Service.
- Vainilla en Alemania*. (2022). Obtenido de Observatorio de Complejidad Económica: <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/vanilla/reporter/deu>
- Vainilla en Ecuador*. (2022). Obtenido de Observatorio de Complejidad Económica: <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/vanilla/reporter/ecu>
- Vaughan, D. (2005). *Tratado de Libre Comercio y Barreras No Arancelarias: Un análisis crítico*. 4.

ANEXOS

Caicedo_Kamila.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

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

FUENTES PRIMARIAS

1	es.scribd.com Fuente de internet	1 %
----------	--	------------

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias < 1%
Excluir bibliografía Activo

ENTREVISTA

El objetivo general de esta investigación es diseñar un plan de comercialización para la vainilla ecuatoriana que aumente su presencia y competitividad en el mercado alemán.

Fecha de la entrevista: ___/___/___

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Hora de Inicio: _____ **Hora de fin:** _____

Todas las respuestas proporcionadas en esta entrevista serán tratadas con estricta confidencialidad. La información recopilada será utilizada exclusivamente para fines académicos y será manejada de acuerdo con los estándares éticos de la universidad.

Introducción:

1. ¿Cuál es su experiencia trabajando con exportaciones agrícolas desde Ecuador?

2. ¿Qué considera lo más importante para que un exportador cumpla con los requisitos legales y administrativos en el mercado internacional?

Requisitos nacionales de exportación

3. ¿Cuáles son los principales requisitos que deben cumplir los exportadores de vainilla para poder exportar al mercado alemán?

4. ¿Qué certificaciones específicas (fitosanitarias, de calidad, etc.) se necesitan para este tipo de producto?

Aranceles y Tarifas Aduaneras

5. ¿Qué aranceles y tarifas aduaneras aplican actualmente para la vainilla ecuatoriana exportada a Alemania?

6. ¿Existen barreras regulatorias o trámites específicos que dificulten el proceso de exportación hacia Europa?

Cierre

Otros gastos asociados

7. ¿Qué gastos adicionales (como inspecciones, documentación, etc.) deberían considerar los exportadores al planificar el envío de vainilla?

8. ¿Qué recomendaciones le daría a un exportador para agilizar el proceso y minimizar costos?

ENTREVISTA

El objetivo general de esta investigación es diseñar un plan de comercialización para la vainilla ecuatoriana que aumente su presencia y competitividad en el mercado alemán.

Fecha de la entrevista: ___/___/___

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Hora de Inicio: _____ **Hora de fin:** _____

Todas las respuestas proporcionadas en esta entrevista serán tratadas con estricta confidencialidad. La información recopilada será utilizada exclusivamente para fines académicos y será manejada de acuerdo con los estándares éticos de la universidad.

Introducción:

1. ¿Podría contarme sobre su experiencia en la producción de vainilla?

Infraestructura y recursos

2. ¿Cómo describiría la infraestructura y los recursos con los que cuenta para manejar su producción?

3. ¿Qué desafíos enfrenta actualmente para mejorar la calidad de su vainilla?

Gestión de inventarios

4. ¿Cómo organiza y gestiona sus inventarios para evitar pérdidas y mantener la calidad del producto?

5. ¿Qué estrategias utiliza para garantizar la preservación de la vainilla durante el almacenamiento?

Cierre

6. ¿Ha considerado preparar su producción para el mercado internacional? Si no, ¿qué necesitaría para hacerlo?

7. ¿Qué oportunidades ve en el mercado para expandir la distribución de su producto?

8. ¿Qué apoyo cree que sería clave para que su vainilla alcance mercados más grandes?

ENTREVISTA

El objetivo general de esta investigación es diseñar un plan de comercialización para la vainilla ecuatoriana que aumente su presencia y competitividad en el mercado alemán.

Fecha de la entrevista: ___/___/___

Nombre del entrevistado: _____

Cargo: _____

Hora de Inicio: _____ **Hora de fin:** _____

Todas las respuestas proporcionadas en esta entrevista serán tratadas con estricta confidencialidad. La información recopilada será utilizada exclusivamente para fines académicos y será manejada de acuerdo con los estándares éticos de la universidad.

Introducción:

1. ¿Qué experiencia tiene su empresa transportando productos agrícolas hacia Europa?

Método de transporte

2. ¿Qué factores suelen influir en la elección del método de transporte para productos sensibles como la vainilla?

3. ¿Cuáles son las opciones más comunes de transporte para vainilla?

Costos de Transporte

4. ¿Qué costos básicos deben considerarse para un envío de vainilla en esta ruta?

5. ¿Qué medidas de seguridad implementan para proteger este tipo de mercancía durante el transporte?

6. ¿Qué desafíos logísticos podrían surgir al transportar vainilla hacia Alemania?

Cierre

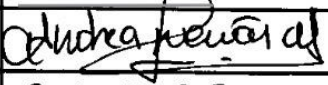
7. ¿Cuál es el costo promedio de sus servicios de transporte para productos como la vainilla?


8. ¿Qué recomendaciones haría a un exportador para optimizar costos y garantizar un transporte eficiente?

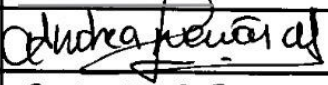
ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	x		x			x	x		x		
2	x		x			x	x		x		
3	x		x			x	x		x		
4	x		x			x	x		x		
5	x		x			x	x		x		
6	x		x			x	x		x		
7	x		x			x	x		x		
8	x		x			x	x		x		
ASPECTOS GENERALES									SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									x		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									x		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia									x		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. Encaso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir									x		
VALIDEZ											
APLICABLE:						x		NO APLICABLE:			
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:											
Validado por:			Mario Armas Arias								
C.I.:			0503270506								
Firma:			Mario Armas Arias								
Fecha:			7-01-2025								

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	x		x			x	x		x		
2	x		x			x	x		x		
3	x		x			x	x		x		
4	x		x			x	x		x		
5	x		x			x	x		x		
6	x		x			x	x		x		
7	x		x			x	x		x		
8	x		x			x	x		x		
ASPECTOS GENERALES									SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									x		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									x		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia									x		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir									x		
VALIDEZ											
APLICABLE:						x	NO APLICABLE:				
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:											
Validado por:			Mario Armas Arias								
C.I:			0503270506								
Firma:			Mario Armas Arias								
Fecha:			7-01-2025								

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	x		x			x	x		x		
2	x		x			x	x		x		
3	x		x			x	x		x		
4	x		x			x	x		x		
5	x		x			x	x		x		
6	x		x			x	x		x		
7	x		x			x	x		x		
8	x		x			x	x		x		
ASPECTOS GENERALES									SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario									X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación									X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia									X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir									X		
VALIDEZ											
APLICABLE:						x	NO APLICABLE:				
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:											
Validado por:			Mario Armas Arias								
C.I:			0503270506								
Firma:			Mario Armas Arias								
Fecha:			7-01-2025								

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES	
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Medio que pretende			
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	✓		✓			✓	✓		✓			
2	✓		✓			✓	✓		✓			
3	✓		✓			✓	✓		✓			
4	✓		✓			✓	✓		✓			
5	✓		✓			✓	✓		✓			
6	✓		✓			✓	✓		✓			
7	✓		✓			✓	✓		✓			
8	✓		✓			✓	✓		✓			
ASPECTOS GENERALES										SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario										✓		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación										✓		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia										✓		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir										✓		
VALIDEZ												
APLICABLE:						✓		NO APLICABLE:				
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:												
Validado por:			Andrea Dueñas M.									
C.I:			0803558253									
Firma:												
Fecha:			8-1-2025									

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES	
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende			
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	✓		✓			✓	✓		✓			
2	✓		✓			✓	✓		✓			
3	✓		✓			✓	✓		✓			
4	✓		✓			✓	✓		✓			
5	✓		✓			✓	✓		✓			
6	✓		✓			✓	✓		✓			
7	✓		✓			✓	✓		✓			
8	✓		✓			✓	✓		✓			
ASPECTOS GENERALES										SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario										✓		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación										✓		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia										✓		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir										✓		
VALIDEZ												
APLICABLE:					✓		NO APLICABLE:					
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:												
Validado por:			Andrea Duñas									
C.I:			0203558253									
Firma:												
Fecha:			8-1-2025									

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES	
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Medio que pretende			
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	✓		✓			✓	✓		✓			
2	✓		✓			✓	✓		✓			
3	✓		✓			✓	✓		✓			
4	✓		✓			✓	✓		✓			
5	✓		✓			✓	✓		✓			
6	✓		✓			✓	✓		✓			
7	✓		✓			✓	✓		✓			
8	✓		✓			✓	✓		✓			
ASPECTOS GENERALES										SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario										✓		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación										✓		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia										✓		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir										✓		
VALIDEZ												
APLICABLE:						✓		NO APLICABLE:				
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:												
Validado por:			Andrea Dueñas M.									
C.I:			0803558253									
Firma:												
Fecha:			8-1-2025									