



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE :**

**LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA: “ANÁLISIS DE LOS GASTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN Y SU  
INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA DEL CACAO HACIA EL MERCADO DE  
BERLÍN ALEMANIA AÑO 2015”**

**TUTOR:**

**MASTER ELIZABETH CARMEN ARIAS DOMINGUEZ**

**AUTOR:**

**LUIS ERNESTO FREIRE GUERRERO**

**GUAYAQUIL-ECUADOR**

**2016**

## REPOSITORIO SEPTIEMBRE 20 DEL 2016



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>		
<b>TITULO Y SUBTITULO:</b> “Análisis de los gastos logísticos de exportación y su incidencia en el precio de venta del cacao hacia el mercado de Berlín Alemania año 2015”		
<b>AUTOR/ES:</b> Luis Ernesto Freire Guerrero	<b>REVISORES:</b> Ing. Elizabeth Arias Domínguez	
<b>INSTITUCIÓN:</b> UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	<b>FACULTAD:</b> ADMINISTRACIÓN	
<b>CARRERA:</b> Carrera de Comercio Exterior.		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>N. DE PAGS: 92</b>	
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>		
<b>PALABRAS CLAVE:</b> CCN1, Gastos Logísticos, Estandarización de Procesos.		
<b>RESUMEN:</b> La presente investigación en general va encaminado a desarrollar un plan de estandarización de procesos que pueda ser aplicado por las compañías exportadoras de la provincia del Guayas, el cual brindará un mejor panorama de los elementos usados dentro de las compañías, tomando en cuenta costos y calidad principalmente y estableciendo la capacidad de producción existente en el país, lo que permitirá describir el total de los gastos incurridos en la exportación de cacao realizar un estudio que identifique las mejores opciones en cuanto a costos logísticos y establecer los procedimientos internos del proceso de exportación a fin de mejorar dichos procesos logísticos. Con esta estandarización se busca optimizar tiempo y recursos haciendo el proceso logístico más fluido y eficaz.		
<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORES/ES:</b> Luis Ernesto Freire Guerrero	<b>Teléfono:</b> 046025428	<b>E-mail:</b> lefreire9@gmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	MSC. Rosa Hinojosa de Leimberg, Decana Facultad de Administración Teléfono: 2596500 Ext. 201 Decanato E-mail: <a href="mailto:rhinojosal@ulvr.edu.ec">rhinojosal@ulvr.edu.ec</a>  MSC. Ing. Jessica Aroca Clavijo MAE Directora Carrera de Comercio Exterior. Telf. 2596500 Ext. 264 E-mail: <a href="mailto:jarocac@ulvr.edu.ec">jarocac@ulvr.edu.ec</a>	



## **DECLARACIÓN DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

Luis Ernesto Freire Guerrero, declaro bajo juramento que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran como producto de la investigación realizada.

De la misma forma cedo los derechos de autoría a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar “Análisis de los gastos logísticos de exportación y su incidencia en el precio de venta del cacao hacia el mercado de Berlín Alemania año 2015”,

Autor:

Sr. Luis Ernesto Freire Guerrero

C.I.0918034042



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**  
**CERTIFICADO DE ACEPTACION DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor Del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la facultad de ciencias administrativas de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

**CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de investigación con el tema “Análisis de los gastos logísticos de exportación y su incidencia en el precio de venta del cacao hacia el mercado de Berlín Alemania año 2015”, realizado por Sr. Luis Ernesto Freire Guerrero presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar El título de: Licenciado en Comercio Exterior

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales, viabilidad e importancia, salvando el mejor criterio Del Consejo directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas.

MSC.ING.Elizabeth Arias Domínguez.

Tutor

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** TESIS LEFG 22082016.docx (D21498684)  
**Submitted:** 2016-08-25 15:13:00  
**Submitted By:** jarocac@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 1 %

Sources included in the report:

- jazz-ensayo-comercio.pdf (D21372040)
- TRABAJO DE TITULACION.docx (D21166369)
- CACAO CONVENCIONAL SUSTENTABLE proyecto.docx (D17705406)
- L Diaz-estrategias para la industria del cacao como contribución al desarrollo ma triz productiva.docx (D21287754)
- <http://www.anecacao.com/es/estadisticas/estadisticas-actuales.html>

Instances where selected sources appear:

5

## AGRADECIMIENTO

A Dios ser maravilloso por darnos a nuestros padres que han sido los pilares más importantes de nuestras vidas tanto a nivel personal como profesional.

A mi asesora de tesis MSC.CPA.Elizabeth Arias Domínguez, por la orientación y ayuda que me brindo para la realización de la tesis.

Gracias a mi universidad, gracias por haberme permitido formarme en ella, gracias a todas las personas que fueron partícipes de este proceso, ya sean de manera directa o indirecta, gracias a todos ustedes, fueron ustedes los responsables de realizar su pequeño aporte, que el día de hoy se vería reflejado en la culminación de mi paso por la universidad.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a las siguientes personas:

A Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto de investigación.

Y con todo mi cariño y amor para las personas que hicieron todo en la vida para que pudiera lograr mis sueños, por motivarme, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento a mis padres que son mi fuente de admiración, orgullo y respeto, me han formado con valores y principios.

También en especial a mi esposa Lcda. Elena Aurora Palma Salas y a mi hijo Santiago por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depara un futuro mejor.

Luis Ernesto Freire Guerrero

## Índice General

<b><u>REPOSITORIO SEPTIEMBRE 16 DEL 2016.....</u></b>	<b><u>II</u></b>
<b><u>DECLARACIÓN DE AUTORIA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES .....</u></b>	<b><u>III</u></b>
<b><u>CERTIFICADO DE ACEPTACION DEL TUTOR .....</u></b>	<b><u>IV</u></b>
<b><u>CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....</u></b>	<b><u>V</u></b>
<b><u>AGRADECIMIENTO .....</u></b>	<b><u>VI</u></b>
<b><u>DEDICATORIA.....</u></b>	<b><u>VII</u></b>
<b><u>INTRODUCCIÓN .....</u></b>	<b><u>1</u></b>
<b><u>CAPÍTULO I.....</u></b>	<b><u>1</u></b>
<b><u>EL PROBLEMA A INVESTIGAR.....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b>1.1. TEMA .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>2</b>
<b>1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>3</b>
<b>1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>4</b>
<b>1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>5</b>
1.5.1. OBJETIVOS GENERALES .....	5
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	6

<b>1.6.</b>	<b>JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>1.7.</b>	<b>DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>7</b>
<b>1.8.</b>	<b>HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>7</b>
 <b><u>CAPITULO II.....</u></b>		<b><u>8</u></b>
 <b><u>MARCO TEÓRICO .....</u></b>		<b><u>8</u></b>
<b>2.1.</b>	<b>ANTECEDENTES GENERALES.....</b>	<b>8</b>
2.1.1.	TRATAMIENTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO .....	32
2.1.2.	PASOS PARA EXPORTAR CACAO.....	36
2.1.3.	CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS ESTÁNDAR.....	37
 <b><u>CAPITULO III.....</u></b>		<b><u>41</u></b>
 <b><u>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</u></b>		<b><u>41</u></b>
<b>3.1</b>	<b>MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>41</b>
3.1.1.	MÉTODO DE INDUCCIÓN.....	41
3.1.2.	MÉTODO DE DEDUCCIÓN.....	41
3.1.3.	MÉTODO ESTADÍSTICO.....	42
<b>3.2</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....</b>	<b>42</b>
3.2.1.	ENTREVISTA.....	42
3.2.2.	ENCUESTA.....	42
<b>3.3</b>	<b>POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>43</b>
3.3.1.	POBLACIÓN .....	43

3.3.2.	MUESTRA .....	44
<b>3.4</b>	<b>PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>45</b>
3.4.1.	RESULTADOS ENCUESTAS.....	46
3.4.2.	RESULTADOS ENTREVISTAS.....	56
3.4.3.	ANÁLISIS GENERAL DE RESULTADOS.....	58
<b><u>CAPÍTULO IV .....</u></b>		<b><u>60</u></b>
<b><u>LA PROPUESTA.....</u></b>		<b><u>60</u></b>
4.1.	TÍTULO DE LA PROPUESTA .....	60
4.2.	LISTADOS DE CONTENIDOS.....	74
4.3.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA .....	74
4.3.1.	DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS DE LOGÍSTICA .....	76
4.3.2.	GASTOS DE EXPORTACIÓN POR CONTENEDOR.....	78
4.3.3.	EXPORTACIÓN POR CONTENEDOR.....	78
4.3.4.	COMPARATIVO POR CONTENEDOR.....	79
4.3.5.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	80
4.4.	RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES .....	85
4.4.1.	RECOMENDACIONES.....	85
4.4.2.	CONCLUSIONES .....	86
<b><u>BIBLIOGRAFÍA.....</u></b>		<b><u>87</u></b>

## Índice de Gráficos

Gráfico 1 Gastos logísticos en la exportación de cacao.....	46
Gráfico 2 Desarrollo del sector productivo cacaotero .....	47
Gráfico 3 Empresas exportadoras tomando medidas presupuestarias adecuadas.....	48
Gráfico 4 Reducir los gastos de exportación de cacao dentro de las compañías.....	49
Gráfico 5 Presupuesto detallado de todos los gastos involucrados dentro de la exportación.....	50
Gráfico 6 Trámites en la exportación para lograr la máxima rentabilidad .....	51
Gráfico 7 Demanda de cacao hacia el mercado de Alemania.....	52
Gráfico 8 Personal de planta dentro del departamento de exportación .....	53
Gráfico 9 Estructura del departamento de comercio exterior de las exportadoras de cacao .....	54
Gráfico 10 Estudio detallado del porque el aumento de los gastos .....	55
Gráfico 11 Proceso de exportación: Documentación Requerida .....	68
Gráfico 12 Principales Exportaciones de Cacao hacia Alemania Agosto 2015 .....	73

## Índice de Tablas

Tabla 1	Árbol de problemas.....	5
Tabla 2	Importaciones de Alemania de Cacao y Productos Derivados desde el Mundo Valor en Miles USD .....	23
Tabla 3	Puerto de origen y tiempo de transito .....	25
Tabla 4	Cultivo de cacao en Ecuador .....	30
Tabla 5	Ventas por contenedor de cacao .....	39
Tabla 6	Resumen de Ventas Primer Semestre 2015 .....	40
Tabla 7	Población de la investigación .....	44
Tabla 8	Muestra de la investigación .....	45
Tabla 9	Cuadro de Navieras y Servicios.....	62
Tabla 10	Costos incurridos en Ruta Guayas — Bremerhaven Contenedores de 20 Y 40 DRY .	62
Tabla 11	Costos incurridos en Ruta Guayas — Hamburgo Contenedores de 20 Y 40 DRY.....	63
Tabla 12	Aspectos a Evaluar en una exportación.....	65
Tabla 13	Principales Empresas Exportadoras de Cacao en Guayas .....	71
Tabla 14	Principales Exportaciones de Cacao hacia Alemania Enero 2015- Junio 2015 .....	72
Tabla 15	Gastos logísticos de exportación por contenedor .....	78
Tabla 16	Comparativo por contenedor primer semestre 2015 Gasto Indirecto.....	80
Tabla 17	Comparativo por contenedor primer semestre 2015 Gasto Directo .....	81
Tabla 18	Comparativo de ventas considerando logística real y logística estandarizada .....	84

## **Índice de Figuras**

Figura 1 Factores que determinan los precios de exportación.....	26
Figura 2 Exportaciones de cacao en toneladas .....	28
Figura 3 instituciones relacionadas en la exportación de cacao .....	34
Figura 4 Tecnicas de encuestas de la investigación.....	43
Figura 5 Circuito de comercialización de cacao.....	61

## INTRODUCCIÓN

El Cacao en Ecuador ha disfrutado de un progreso continuo desde hace varias décadas, fue el primero en generar ingreso de divisas mucho antes que el petróleo actualmente el Ecuador es reconocido a nivel mundial por la calidad de su grano de Cacao el cual dio el nombre al grano de Cacao fino o de Aroma, denominado Cacao Arriba, (PRO ECUADOR , 2013) El 5% de las exportaciones de Cacao son del cacao fino o de aroma y más del 70% se concentra en tierras ecuatorianas,. Las provincias donde se concentra la producción son Manabí, Los Ríos, Guayas, Cotopaxi, Bolívar, Cañar, pero en menor participación. (Anecacao, 2013). El crecimiento anual de las exportaciones de Cacao y elaborados desde el 2008 es de 5%, hasta el 2013 con solo 17%.

Tuvo una caída sorprendente del -23% en el periodo 2011 al 2012, por un problema político interno que sufrió Costa de Marfil, primer exportador Mundial de Cacao, que redujo las Situación de las Empresas Exportadoras Sector Cacao, bajo el precio del mercado considerablemente. (ICCO, 2012). Las principales empresas exportadoras de Cacao y sus elaborados en el periodo 2008 al 2013, según la base del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, son Transmar S.A., empresa multinacional con el 11% del mercado; Guangala con el 10%; Acmansa CIA, con el 7%, Adelpro y Fundación Mcch con el 6% ambas empresas y demás como Casaluker, Nestlé, Cofina con menores representaciones, entre otros. (Ver Anexos 14) Los principales destinos de exportación del sector cacao del año 2008 al 2013, han sido, Estados Unidos con una representación del 39% y Holanda del 16%. Juntos suman el 55% del total de las exportaciones Este sector sigue incrementando una interesante participación, por lo cual se lo ha utilizado dentro de los sectores con más interés en el proceso del cambio de la matriz productiva y su desarrollo continuo.

## **Capítulo I**

### **El problema a investigar**

#### **1.1. Tema**

“ANÁLISIS DE LOS GASTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA DEL CACAO HACIA EL MERCADO DE BERLÍN ALEMANIA AÑO 2015”

#### **1.2. Planteamiento del problema**

En la actualidad, las compañías dedicadas a la producción y/o exportación del cacao se enfrentan al desafío de fijar estructuras que les permitan entender, observar y analizar los valores involucrados en la elaboración e inversión de este proceso, esta estructura se forma mediante la determinación adecuada de los gastos. Bosquejo que en la mayoría de los casos, por su inapropiada gestión y aplicación, se vuelve poco práctica a la hora de tomar decisiones.

Tomando como mercado objetivo a Berlín, debido que es un nicho que aún no ha sido explotado, ya que el mismo no es un puerto base como lo son Bremen, Hamburgo y Bremerhaven que cuentan con sus propios puertos y excelente infraestructura logística, es ignorado por los exportadores.

Adicional a esto, debido a la falta de directrices las compañías exportadoras de cacao, han enfocado sus esfuerzos para establecer y definir una plataforma, es decir el uso de bases sólidas

en cuanto procesos y pasos a seguir que las lleven a maximizar sus recursos, a través de la implementación de un sistema de control, que le permitirá fijar directrices que la orienten a generar un análisis oportuno de los resultados obtenidos y por ende la toma de decisiones acertadas.

### **1.3. Formulación del problema**

El cacao ecuatoriano es altamente apreciado en los mercados internacionales, entre los cuales Ecuador es considerado como potencia mundial. Su incidencia en la balanza comercial, es muy importante, cabe recalcar y establecer que cierto tipo de documentación y trámites son necesarios al momento de exportar el producto hacia el potencial mercado de Berlín-Alemania.

Es de vital importancia para la vida institucional de una compañía exportadora de cacao, conocer los diferentes pasos a seguir y el tiempo a emplearse en cada uno de ellos. Para lograr un manejo óptimo de los recursos de la empresa. Ante la problemática antes mencionada, las compañías exportadoras deben dedicar mayor tiempo en las operaciones de los trámites aduaneros y menos recursos para lograr los objetivos trazados. Esto permitirá la creación de nuevas plazas de trabajo, personal idóneo y estar comprometidos a las funciones que demanda el cargo.

Debido a la creciente demanda de este producto, las compañías exportadoras tendrán la necesidad de tener a su cargo personal dedicado netamente a las operaciones aduaneras, con la

finalidad de acortar los tiempos de entrega y así satisfacer al cliente; adicionalmente, se crearan nuevas plazas de trabajo.

### **¿Los gastos logísticos de exportación inciden o afectan en la negociación del producto terminado en la venta hacia Berlín Alemania?**

La respuesta es sí, y su incidencia se ve directamente relacionada en el precio. Por tal motivo se vuelve de suma importancia la aplicación de instrumentos que admitan practicar una supervisión y observación eficaz de los recursos empleados bajo una metodología adecuada, lo cual orientará a las empresas a definir estrategias y directrices que faciliten el rendimiento mantenido de procesos logísticos.

#### **1.4. Sistematización del problema**

Dada la necesidad de abordar nuevos mercados se debe realizar el análisis de los gastos de producción, para la exportación de cacao en grano para el mercado meta de Berlín – Alemania, que permita optimizar recursos y mejorar procesos internos del proceso logístico, que permita mejorar los tiempos en la exportación de cacao, y permitirá resolver las siguientes interrogantes:

- ✓ **¿Cuáles son los gastos estándar en los que se incurre en una exportación de cacao en grano?**
- ✓ **¿Cómo se puede optimizar los tiempos y costos dentro de una exportación de cacao en grano?**

✓ **¿Cómo identificar la mejor opción en cuanto a costos logísticos?**

Lo cual se verá sistematizado en el árbol del problema que se muestra a continuación.

**Tabla 1 Árbol de problemas**

<b>Efectos Principales</b>	<b>Análisis de los gastos logísticos con muy pocas bases para la toma de decisiones</b>		
	Resultados equivocados	Programa de trabajo mal estructurado	Selección de servicios mal aplicada
Efectos			
	Poca experiencia en el manejo del área	Procesos planteados	mal Selección de personal poco colaborador
<b>El Problema</b>	<b>Carencia un análisis de los gastos logísticos de exportación y su incidencia en el precio de venta del cacao hacia el mercado de Berlín - Alemania año 2015</b>		
	Personal no capacitado	Esquema no elaborado	mal Inexistencia de rangos
Causas			
	Técnicas empleadas	mal Herramientas confiables	poco Presencia información mal tabulada
<b>Causas Principales</b>	<b>Herramienta de toma de decisiones administrativas poco confiable</b>		

*Fuente por el autor Elaborado por Luis Freire Guerrero*

## 1.5. Objetivos de la investigación

### 1.5.1. Objetivos generales

Realizar análisis de la exportación de cacao en grano para Berlín – Alemania, tomando en cuenta costos y calidad principalmente y estableciendo la capacidad de producción existente en el país que permita optimizar recursos y mejorar procesos.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

- ✓ Describir el total de los gastos incurridos en la exportación de cacao hacia el mercado meta de Berlín – Alemania.
- ✓ Realizar un estudio que identifique las mejores opciones en cuanto a costos logísticos Ecuador- Alemania
- ✓ Establecer los procesos internos del proceso de exportación, que mejoren los tiempos en la exportación de cacao.

### **1.6. Justificación de la investigación**

El campo de aplicación y análisis es muy extenso, en cuanto a exportaciones, no siempre se han usado métodos de procesos logísticos estandarizados. Sin embargo es necesario conocer la funcionabilidad de la exportación, para luego obtener eficacia y eficiencia en los tiempos y recursos usados, todo esto aplicado al mercado meta Berlín.

Por esta razón las exportadoras de cacao deben de ingresar a un análisis profundo, para lograr el mejoramiento de procesos de exportación, obligando a implementar sistemas de control que permitan la adecuada medición de resultados del puesto. Para la presente investigación fue necesaria recopilar información histórica de los procesos para la exportación de cacao de las compañías de la provincia del Guayas, la investigación llegará a contar con métodos estandarizados de tiempos y el análisis de distintas actividades que se realizan en el

departamento de exportación, al igual que se implementara diversos formatos para el control de los procesos y poder llegar a la correcta dirección de datos, tiempos y recursos.

### **1.7. Delimitación o alcance de la investigación**

Se tomarán como objeto de estudios exportaciones realizadas por empresas exportadoras de cacao ubicadas dentro de la provincia del Guayas, dentro del primer período del 2015, tomando como referencia los siguientes pasos.

- ✓ Metodología para la obtención de resultados por exportación del departamento de comercio exterior.
- ✓ Implementación de un sistema control de gestión.
- ✓ Determinación de los criterios de trabajo.
- ✓ Diseño de un proceso exportación con valores y tiempos.
- ✓ Establecimiento de un presupuesto de costos y gastos.

#### **Temporal**

**Campo:** Compañías Exportadoras del Guayas

**Área:** Exportaciones y Producción.

### **1.8. Hipótesis de la investigación**

Con un adecuado sistema de control de procesos y gastos logísticos estandarizados dentro de las empresas exportadoras de cacao en grano del Guayas se logrará la utilización de estándares adecuados que mejoren los precios de venta.

## Capítulo II

### Marco teórico

#### 2.1. Antecedentes generales.

La actividad de exportación de cacao dentro del país, tuvo sus inicios en el año 1911 en mercados estratégicos ubicados en el exterior los cuales se encuentran respaldadas bajo un estricto sistema de control de calidad, aprobado por parte de la Food and Drugs Administration (FDA), así como el cumplimiento de las normas de control APPCC - Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control, o HACCP por sus siglas en inglés, dicha normas forman parte de un proceso sistemático preventivo para garantizar la inocuidad alimentaria. **(Ecuador Costa Aventura, 2013)**

El mercado mundial del cacao reconoce dos grandes categorías de cacao en grano: cacao “fino o de aroma” y el cacao “al granel” o “común”. La operación incluye la adquisición y abastecimiento cacao con los más altos estándares de calidad. Lo que ha convertido al país en un proveedor confiable para los mercados internacionales como la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Asia, por medio de relaciones comerciales a largo plazo.

El duro proceso de secado al que es sometido el cacao se lo realiza de forma razonable y sostenible, estableciendo los requisitos legales y empleando los recursos materiales y humanos pertinentes, dicho proceso permite conseguir la deleite integral de clientes, proporcionándoles productos de calidad que cumplan con todas sus expectativas y necesidades a través de la investigación y la ejecución de nuevas tecnologías que optimizan sistemas de producción,

permitiendo así corregir recursos que colaboren con la protección del medio ambiente y a mejorar la rentabilidad.

### **Marco teórico referencial**

Según lo expuesto por los investigadores (**Guasamba Tupiza, 2012**) es posible ingresar al mercado alemán siempre y cuando se realice un adecuado análisis de mercado para el plan de exportación donde es más factible vender materia prima que producto terminado y satisfacer los costos de producción por los réditos económicos de mercado esto se encuentra especificado dentro del “Análisis de mercado para el plan de exportación de chocolate artesanal ecuatoriano para bebida caliente hacia Alemania”

### **Producto**

El cacao es una fruta tropical, sus cultivos se encuentran especialmente en el Litoral y en la Amazonía. Es un árbol con flores pequeñas que se encuentran en las ramas y producen una mazorca que contiene granos envueltos de una pulpa rica en azúcar. La producción de cacao se reúne especialmente en las provincias de Los Ríos, Guayas, Manabí y Sucumbíos.

### **Variedades del cacao**

En el país se plantan dos tipos de cacao: el Cacao CCN-51 y el nombrado Cacao Nacional llamado en el medio como 'Arriba', desde la época colonial Ecuador es el país con la mayor participación en este fragmento del mercado mundial (un 63% de acuerdo con las estadísticas de Pro Ecuador). (**ANECACAO, 2015**)

## **Exportación de Cacao en Ecuador**

Los orígenes del cacao Historia el cultivo, la domesticación, y consumo del cacao fueron realizados por los toltecas, aztecas y mayas alrededor de 2 000 años atrás; no obstante, investigaciones recientes nos muestran que al menos una variedad de cacao tiene su origen en la Alta Amazonía, hace 5 000 años. Cuando los españoles llegaron a América, los granos de cacao fueron usados como moneda y para elaborar una deliciosa bebida y, un siglo después, las semillas fueron llevadas hacia Europa donde desarrollaron una receta incrementando vainilla y dulce. Fue recién a finales del siglo XIX que, luego de varios ensayos, donde los suizos lograron crear el primer chocolate de leche, iniciando así una industria mundial. En la segunda mitad del siglo XVI, este beneficioso negocio cautivó el interés de empresarios guayaquileños y, en 1 600, ya se tenían las primeras recolectas, siempre a orillas de los ríos arriba de Guayaquil, debido a esto se da su nombre actual Cacao de Arriba. Existen indagaciones de que Ecuador produce cacao desde 1780, pero en 1911 fue cuando llegó a ser uno de los mayores exportadores. Hoy en día, la mayor parte del cacao exportado por Ecuador corresponde a una mezcla de Nacional y Trinitarios introducidos en 1930 y 1940, y se detalla como Complejo Tradicional. (Nuñez., 2010)

## **La evolución de los cultivos**

### **Producción**

Para formar una plantación de cacao es preciso tener el espacio adecuado, que permita una producción sostenible. La zona elegida debe tener las mejores condiciones tanto de tipo de suelo como climáticas. En cuanto a la implementación de una plantación de cacao, esta contiene costos de instalación: plantación de los árboles de sombra y de cacao preparación del suelo,

podas de formación, aplicación de fertilizantes control de malezas, y otros productos. De la misma manera se requiere la construcción de caminos internos, viveros, canales de drenaje y riego, fermentadores y secadoras. **(Ecuador Costa Aventura, 2013)**

Con lo que respecta al mantenimiento de la plantación, la misma necesita inversiones que tales como: control de malezas, podas de mantenimiento, aplicaciones de fungicidas, fertilizantes y otros pesticidas, cosecha y beneficio posterior del grano. Adicionalmente cabe recalcar que la mayoría de los productores opta por la utilización de métodos de prevención y de control naturales, a pesar de no contar con las debidas certificaciones de ser orgánicos. **(Ecuador Costa Aventura, 2013)**

### **La tarea de comercialización. (Ventas)**

La comercialización de cacao se realiza a través de productores, asociaciones, intermediarios, comisionistas y exportadores. Esta estructura varía dependiendo de la región. Los intermediarios tienen contacto directo con el agricultor, algunos se trasladan a las poblaciones de las zonas de producción en las principales provincias; mientras que otros viajan consiguiendo el grano; y en muchas ocasiones, distribuyen el cacao para otros intermediarios y comisionistas. En un extremo encontramos que el canal entre el productor y el exportador tiene mínimo dos intermediarios: los pequeños acopiadores y los mayoristas. Los pequeños acopiadores compran el grano del agricultor recorriendo las fincas individuales. En una etapa posterior, estos acopiadores venden lo comprado a los mayoristas quienes, a su vez, revenden a los exportadores. En el otro extremo de la cadena de comercialización del cacao, el grano se vende al exportador directamente. Esto se lo realiza a través de la participación de asociaciones o

cooperativas de productores y, en algunas ocasiones, estos gremios exportan de manera directa. **(PRO ECUADOR, 2014)**

### **Productos Procesados Industrialización.**

El proceso industrial del cacao empieza limpiando el grano para aislar todo tipo de material extraño; la procesadora tuesta el grano para resaltar el sabor y color a chocolate, la temperatura, tiempo y grado de humedad dependerá del tipo de grano con el que ese está trabajando y el tipo de chocolate que se desea producir. Este proceso prosigue en la descascaradora; se lo alcaliniza para desplegar el color y sabor, luego se muele para crear licor de cacao. Como cada empresa usa una gran variedad de grano en sus productos, es obligatorio prepararlos bien para poder mezclarlos en la fórmula. El licor que no está dirigido a la elaboración de chocolate para mesa, va a un proceso diferente de filtración por medio del cual se aíslan las tortas, o sólidos de cacao, de la manteca de cacao. El total de manteca extraída del licor se controla por el fabricante para elaborar diferentes tipos de torta por su contenido de grasa. La elaboración toma ahora dos caminos diferentes: la manteca de cacao es utilizada para elaborar chocolate y la torta se pulveriza para elaborar polvo de cacao. Al final los productos exportables son: cacao en grano, pasta de cacao, polvo de cacao, torta de cacao, manteca de cacao, chocolate y hasta la cáscara y demás residuos. **(Gandolfo B., 2009)**

### **Proecuador, Anecacao y El Comercio Internacional**

Con respecto al comercio internacional de la “pepa de oro”, (nombre con el cual se conoce al cacao ecuatoriano,) existen dos organizaciones de apoyo a los exportadores, la primera de fomento estatal (Pro Ecuador) y la segunda de servicio privado (Anecacao). Pro Ecuador es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, quien forma parte del Ministerio de

Comercio Exterior, entidad que elabora políticas y normas de fomentan las exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores, contribuyendo así con la inclusión estratégica de Ecuador en el comercio internacional. Anecacao, en cambio, es la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao de Ecuador. Es la entidad con personería jurídica que asocia a los exportadores de cacao en grano y derivados que hayan mostrado interés en ser parte de dicha entidad de apoyo y representación internacional. Según estadísticas de Anecacao el 60% de la producción nacional es adquirida en los mercados de Estados Unidos de América, México y Holanda. Ambos organismos conceden instrumentos muy útiles al productor, industrial o exportador al momento de realizar transacciones internacionales. **(ANECACAO, 2015) (PRO ECUADOR, 2014)**

### **Exportaciones y Precios en el Mercado Exterior**

Los precios del cacao están sometidos a frecuentes variaciones, las cuales corresponden a factores de oferta y demanda, como lo son nuevas plantaciones, incremento de inventarios, capacidad de molienda, condiciones económicas de los consumidores, entre otras. Adicionalmente, se piensa que los precios siguen un bosquejo a largo plazo, relacionado con el ciclo de producción del cacao que tiene una duración de entre 15 y 20 años. El precio internacional del grano se establece conforme los precios instaurados en la Bolsa de Londres y de la Bolsa de Nueva York. Normalmente, el cacao se negocia por medio de contratos 'forward' mediante los cuales se fijan los precios, cantidades y calidades del grano que deben ser entregados en el momento del contrato. El cacao fino se negocia en mercados secundarios en los que se alcanzan precios superiores a los acostumbrados, esto debido a que se paga un premio por

la calidad del grano. Dicho premio es mayor en la medida en que el precio del cacao común es bajo y se incrementa cuando hay alza el precio internacional del cacao. En la actualidad el precio de cada tonelada de cacao en el mercado internacional se encuentra entre USD 3020 acorde información que se muestra en página web de Anecacao . **(Forture, 2015)**

### **Los retos del cacao**

- ✓ El contexto. Pese a los esfuerzos de entidades públicas y privadas que contribuyen al desarrollo del cacao, hay retos pendientes para fortalecer este sector productivo.
- ✓ Las acciones. Faltan tácticas institucionales conjuntas entre empresa privada, gremios y Estado para promover un desarrollo continuo y sostenible en la cadena de valor.
- ✓ El mercado. El cacao fino de aroma tiene una gran demanda, y si el mismo contara con una mayor inversión se podría aumentar la participación del país en los mercados.
- ✓ La asistencia. Es necesaria mayor asistencia técnica para el productor, la iniciativa pública y privada apoyan, pero no es suficiente,
- ✓ Mercados externos. Son altamente exigentes y los productores necesitan asesoramiento en cuanto a manejo, fermentación y contaminación del grano y evitar la mezcla de tipos en la etapa de cultivo.

### **Sistema de control de procesos logísticos**

Examina actividades relacionadas que completan a toda la empresa sea dentro o fuera de la misma en función a sus objetivos

## **Subsistemas de control logísticos**

Se basan en tres pilares:

- Subsistema logístico de Entrada
- Subsistema logístico de Producción
- Subsistema logístico de Salida

### **Subsistema logístico de Entrada**

Realiza actividades de aprovisionamiento y almacenamiento de materias primas, insumos y materiales para la elaboración de productos.

### **Subsistema logístico de Producción**

Encaminado a realizar actividades de manutención, empaque, embalaje y paletizaje

### **Subsistema logístico de Salida**

Actividades relacionadas al alistamiento, cargue, despacho y distribución

## **Costos de exportación - Estructura del costo:**

### **Costos de producción:**

El Costo de Producción contiene todos los conceptos referentes a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentre en stock y se divide en:

- ✓ Costos Fijos: Tales como mantenimiento, conservación y servicios de la infraestructura física.

- ✓ Costos Variables: Que incluyen materias primas, mano de obra, materiales directos y gastos generales de las diferentes etapas de producción.

Se Consideran la apertura en materia primas o materiales importados y nacionales.

### **Gastos de comercialización y administración.**

Incluye todos los gastos que deben afrontarse luego de que el producto se encuentre en stock y se originan, entre otras, por las siguientes actividades: investigaciones y estudios de mercado, promoción de ventas, distribución, etc.

### **Costos financieros:**

Los costos financieros son los pagos que se deben realizar como consecuencia de la necesidad de contar con fondos para mantener en el tiempo activo que permitan el funcionamiento operativo de la compañía. Dichos activos requieren financiamiento, y así existen terceros (acreedores) o propietarios (dueños), que aportan dinero (pasivos y patrimonio neto, respectivamente, según la óptica contable) quienes demandan una compensación por otorgarlo, dado que el dinero tiene un valor en el tiempo. Dicha compensación se llama INTERÉS y para la empresa que recibe los fondos representa un costo.

### **Gastos de exportación directos:**

Aquí se deben incluir todos los gastos que estén dados por un valor determinado. Se deberá incluir: embalaje, transporte interno hasta el puerto de salida, seguro del transporte interno, acondicionamiento interior y/o exterior del embalaje, almacenajes, gastos por obtención de documentación internacional, alquiler de contenedores, otros gastos menores.

## **Embalaje**

El embalaje es todo aquello que acompaña y protege al producto intrínseco desde el momento de la producción hasta el momento del consumo. Los más comunes son:

- ✓ Cajas plegables o rígidas de cartón o plástico.
- ✓ Latas metálicas (en latón o aluminio).
- ✓ Botellas y frascos fabricados en vidrio o plástico.
- ✓ Botellas de aerosol o gas (en metal).
- ✓ Ampolletas.
- ✓ Cilindros y barriles de metal o madera.
- ✓ Sacos de yute.
- ✓ Bolsas de papel o plástico.

## **Costo de almacenamiento**

Se le llama costo de almacenaje a todos los procesos y actividades efectuadas para mantener el orden, buen estado y existencia del inventario dentro de la planta, incluyendo el costo de inmovilizado del producto, costo de limpieza, costo de espacio.

## **Gastos por obtención de documentación internacional**

Son los gastos que la empresa afronta por conseguir los documentos obligatorios de comercio internacional para poder exportar.

### **Alquiler de contenedores**

Costo que genera el alquiler de contenedores. Un contenedor o container es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.

### **Gastos de exportación indirectos:**

Aquí se deben incluir todos los gastos que estén dados por un valor determinado y que corresponden a: tales como gastos bancarios, honorarios despachantes, comisiones de agente, etc. Estos gastos no son fijos varían de acuerdo a la situación a la que se vea sometida el contenedor, por ejemplo si un contenedor pierde estiba o conexión en puerto de trasbordo valores tales como almacenaje son generados

### **Gastos de comercialización internacional:**

Se deberá considerar cargos por canales de distribución, si corresponde pólizas de seguro de crédito a la exportación, así como amortización de los gastos por la presentación del producto, publicidad, promoción, envío de muestras, cumplimiento de garantía, etc.

### **Costos de seguro:**

Toda operación de comercio internacional lleva implícito algún riesgo, bien sea de carácter comercial (incumplimiento de contrato, solvencia del proveedor o el cliente, accidentes en el transporte y entrega del producto, etc.), de tipo de cambio (diferente cotización de las divisas en el momento de contratación y en el momento del cobro o pago de las operaciones), de tipo de interés, políticos, etc.

Como una forma de minimizar estos riesgos, los exportadores generalmente adquieren primas de seguros, lo que origina un costo adicional. La determinación de los costos de seguro está directamente relacionada con la probabilidad de riesgo de la operación, por lo que ésta varía significativamente según sean las condiciones en que se hizo la negociación, el tipo de producto, el mercado, etc. Las empresas generalmente compran pólizas que aseguran los productos transportados, previa declaración de su valor. También pueden asegurar los riesgos en las operaciones internacionales, así como los créditos a la exportación.

## **Exportaciones de cacao de Ecuador 2015**

### **Volúmenes totales exportados**

Al finalizar el año 2015 las exportaciones ecuatorianas de cacao cerraron con un total de 260 mil toneladas métricas, de cacao en grano y productos derivados de cacao, esto significó un aumento del 10% en comparación con el año 2014. (ANECACAO, 2015)

### **Participación de las exportaciones de cacao**

Al finalizar el 2015, 236 mil toneladas métricas de cacao en grano fueron exportadas por el país, un 87% de los cuales, un 12% equivalente a 23 mil toneladas métricas (transformado a granos) perteneció a los envíos de los semielaborados de cacao, y un 0.8% para los productos terminados con 1.1 mil toneladas exportadas, hasta noviembre. (ANECACAO, 2015)

## **Producto Terminado**

El 99% de las exportaciones pertenecen a granos más semielaborados, excluyendo los envíos de los productos terminados (chocolates, barras, tabletas, coberturas, bombones) los cuales alcanzaron 1.1 mil toneladas exportadas y constituyeron el 0.8% de las exportaciones en volúmenes del Capítulo de partidas arancelarias 18; CACAO (ANECACAO, 2015)

## **Participaciones Cacao en Grano**

Para cacao en grano el 47% de las exportaciones del año 2015 pertenecieron a la calidad A.S.E. con 110 mil toneladas, seguidos CCN51 con el 30% de esta contribución anual, con 70 mil toneladas, un 18% perteneció a la calidad A.S.S. (doble S) con 42 mil toneladas exportadas, la calidad A.S.S.S. (triple S) con un 5% con 12 mil toneladas y la calidad A.S.N. para un total de 150 toneladas. (ANECACAO, 2015)

## **Participaciones Semielaborados de Cacao**

Las exportaciones de semielaborados durante el 2015 fueron encabezadas por el Licor de Cacao con un 47% de la participación anual, en segundo lugar el Polvo de Cacao con un 26%, la Manteca de cacao se ubica en tercer lugar con el 22% de los envíos, mientras que la torta de cacao representó el 4% anual. (ANECACAO, 2015)

## **Países de destino Granos de Cacao.**

Las exportaciones de la PEPA DE ORO el 2015 en un 39% estuvieron destinadas a los Estados Unidos de Norte América con 91.3 mil toneladas métricas, seguidos por Holanda con un

14% de participación equivalente a 34 mil TM, por encima de Malasia con 9% igual a 21 mil TM, seguido por México con el 8% de la participación igual a 19 mil TM. (ANECACAO, 2015)

### **Países de destino Semielaborados de Cacao.**

Chile se mantiene como primer socio comercial para las exportaciones de los semielaborados ecuatorianos de cacao con el 12% de participación equivalente a 2.2 mil toneladas métricas, seguido por Holanda, con un 11% igual a 2.1 mil toneladas, por encima de Perú con un 11% y 2 mil TM, como cuarto país de destino se ubica E.E.U.U. con el 11% y 2.3 mil toneladas. (ANECACAO, 2015)

### **Destinos Continentales Granos de Cacao.**

Durante el 2015 Las Américas representaron la primera región de destino para las exportaciones totales de cacao, equivalente al 54% de la participación, el viejo continente Europeo ocupó el 29% de los envíos, seguidos por el emergente continente Asiático con un creciente 17%. Sudáfrica representó un 0.02% mientras Australia representó un 0.1% (ANECACAO, 2015)

### **Selección del Mercado**

Alemania es un país que se encuentra situado en Europa Central. Limita al Norte con Dinamarca y los mares del Norte y Báltico, al Este con Polonia y la República Checa, al Sur con Suiza y Austria, al Oeste con Francia, Luxemburgo, Bélgica y los Países Bajos. Como la mayor economía de Europa y siendo la segunda nación más poblada (después de Rusia), Alemania es un miembro importante de las organizaciones políticas y económicas, junto

con otros 10 países de la Unión Europea (UE) introdujeron una moneda común de intercambio europeo, el Euro. **(PRO ECUADOR, 2014)**

Según estudios realizados por Pro Ecuador el país se encuentra ubicado en el quinto lugar entre los mayores proveedores a Alemania, siendo el mayor exportador mundial fuera de África. No solo que esta posición la ha mantenido con muy pocas variaciones por varios años, si no que, debido a la progresiva importancia en el mercado de elaboración de chocolate con alto contenido de cacao, Ecuador se encuentra en mejor posición de ampliar su presencia en el mercado internacional y alemán en el futuro inmediato por la calidad de su producción. **(Ecuador Costa Aventura, 2013)** Como se observa en la tabla 2 a continuación.

Alemania no produce cacao, no obstante en el período 2008-2009 el 11% de la producción mundial de chocolate fue procesada en Alemania. A nivel mundial, es uno de los mayores procesadores y exportadores de chocolates. Si se compara a nivel de países europeos incluyendo a Holanda (Países Bajos), la participación de Alemania en cuanto al proceso de granos de cacao sube al 25%.

Generalmente, los países industrializados como Alemania, son los principales consumidores de cacao donde se encuentran reconocidos fabricantes de chocolates conocidos en todo el mundo. En el siguiente gráfico se aprecia claramente los datos indicados: Gráfico No. 1 Fuente: German Cocoa Trade Association. **(Ecuador Costa Aventura, 2013)**

## Importaciones del producto de ese país desde el mundo

En la siguiente tabla se presenta las importaciones realizadas por Alemania desde el mundo en el período 2009-2011 de cacao, derivados y elaborados. Entre los principales productos importados por este país resaltan cacao en grano, entero o partido crudo o tostado; los demás chocolates y preparaciones alimenticias que contengan cacao; manteca, grasa y aceite de cacao; pasta de cacao sin desgrasar; entre otros productos.

**Tabla 2 Importaciones de Alemania de Cacao y Productos Derivados desde el Mundo Valor en Miles USD**

<b>PARTIDA</b>	<b>DESCRIPCIÓN PRODUCTO</b>	<b>DEL</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
180100	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.		1'041,456	1'145,160	1'475,930
180690	Los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan		738,844	729,211	910,505
180400	Manteca, grasa y aceite de cacao		575,540	545,053	462,923
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar		260,463	424,549	354,330
180620	Las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, con un peso		313,573	307,685	415,971
180632	Los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras sin rellenar		246,572	295,630	347,481
180631	Los demás chocolates, en bloques, en tabletas o en barras, rellenos		216,295	214,469	233,274

*Fuente: Arancel Nacional*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

## **Acceso físico desde Ecuador hacia Alemania**

### **Vía Marítima**

Alemania tiene en su haber una de las mejores infraestructuras portuarias a nivel mundial, con más de 60 puertos entre principales y auxiliares, siendo los principales para las exportaciones ecuatorianas Los de Hamburgo y Bremerhaven.

### **Hamburgo-Berlín**

Es a menudo llamada la puerta de entrada al mundo. Debido a que es uno de los más grandes e importantes puertos del mundo. Y en efecto, cuenta con una de las más densas redes de servicios en Europa, cuenta con cuatro grandes terminales de contenedores de alto rendimiento en el manejo con los tiempos de amarre corto, lo que indica que los mayores portacontenedores salen del puerto de nuevo después de uno o dos días. La capacidad de los terminales está en constante esparcimiento para satisfacer las demandas del mercado y las novedades en tamaños de buques En el 2013 manejó 139 millones de toneladas y más de 9.3 millones de TEUs.

### **Bremerhaven-Bremen-Berlín**

Es el puerto más grande sobre el mar del norte, junto con Bremen conforman el Estado de Bremen, y es estimado como el puerto pesquero más importante del país. Se dedica también a la fabricación de barcos y es también uno de los puertos de exportación de automóviles más importante de Europa. El transporte terrestre es el segundo mayor elemento para mover mercaderías desde el puerto Bremen. Las buenas conexiones a las redes de autopistas nacionales e internacionales son una significativa característica de los puertos de Bremen y Bremerhaven.

Los puertos de Bremen están también conectados, vía el canal Middle Weser y el Küstenkanal, a los ríos navegables. En el año 2013 manejó 61 millones de toneladas y más de 3.5 millones de TEUs. A continuación en la tabla 3 se puede observar los servicios marítimos más utilizados, como EW2 y el SW2 conforme se detalla a continuación:

**Tabla 3 Puerto de origen y tiempo de tránsito**

<b>Puerto De origen</b>	<b>Puerto De destino</b>	<b>Servicio</b>	<b>Tiempo De tránsito</b>
Guayaquil	Bremen	EW2 VÍA BHV	17
		SW2 VÍA HAM	21
Guayaquil	Bremerhaven	EW2 / SW2	19
Guayaquil	Hamburgo	SW2 DIRECTO	19
Guayaquil	Berlín	EW2	22
		SW2	25
		EW2	22

*Fuente: CAMAE*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### **Exportación de cacao en Ecuador**

El ingreso a nuevos mercados y el desarrollo de Ecuador como productor global, son resultados positivos. Según un estudio de realizado por Transmar, una de las más grandes productoras, Ecuador pasó a ser el sexto país más importante en producción en el 2013. Hasta el 2012, ocupaba el séptimo lugar, después de Brasil.

(Manual de procedimientos para el registro y certificación de centros de acopio y bodegas de almacenamiento de cacao, 2011)

## Factores que determinan los precios de exportación

Los precios para cualquier mercado requieren una comprensión de los costos relativos, la demanda, y la competencia de ese mercado, por cuanto se debe tener en cuenta los siguientes aspectos. (Riesco Jerez, 2007)

- ✓ El costo total de la exportación.
- ✓ Diferentes precios para distintos mercados.
- ✓ Los cambios de precios.
- ✓ Impacto de condiciones de crédito.



***Figura 1 Factores que determinan los precios de exportación***

***Fuente: Riesco Jerez, Jose Luis***

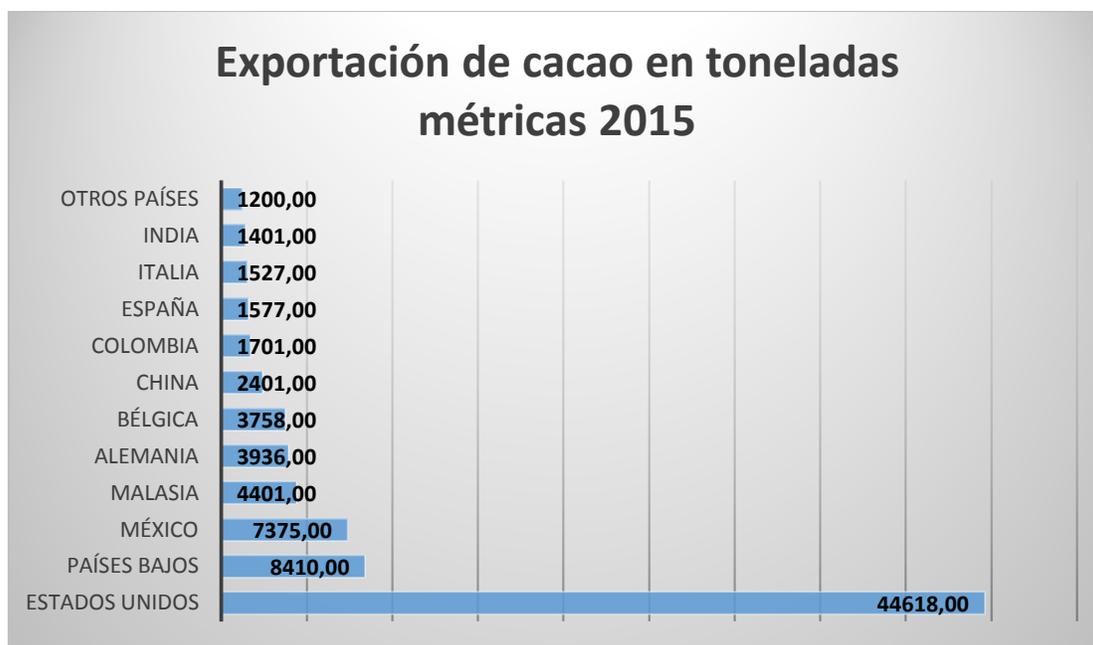
***Elaborado por Luis Freire Guerrero***

### **Concepto de costos estandar.**

Los costos estándar establecen de forma técnica el costo unitario de un producto, basados en procesos y técnicas eficientes, y en función de un volumen dado de actividad. Son costos científicamente establecidos que sirven de base para medir la acción real. Los costos estándar contables no necesitan unirse al sistema de contabilidad. (Riesco Jerez, 2007)

### **Exportaciones totales de cacao en toneladas**

Al concluir el 2015 las exportaciones ecuatorianas de cacao alcanzaron un volumen total de 260 mil toneladas métricas, de cacao en grano y productos derivados de cacao, un incremento del 10% en relación al 2014. Las exportaciones de la PEPA DE ORO dentro del 2015 en 39% fueron dirigidas hacia Estados Unidos lo que significo 91.3 mil toneladas métricas, en segundo lugar esta Holanda con un 14% que equivale a 34 mil TM, superando a Malasia y México con 9% y 8% de la participación respectivamente. (ANECACAO, 2015)



*Figura 2 Exportaciones de cacao en toneladas*

*Fuente : Anecacao*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### Áreas cacaoteras de Ecuador

Según la Asociación de Exportadores de Cacao, ANECACAO, la producción de este producto en Ecuador se duplicó en 1880 (15.000 TM). Durante la década de 1890, Ecuador se convierte en el principal exportador mundial de cacao, Ecuador posee una gran superioridad en este producto: Más del 70% de la producción mundial de cacao fino de aroma se encuentra en nuestras tierras convirtiéndonos en el mayor productor de cacao fino o de aroma del mundo.

Convirtiéndose así la región costera en el mayor productor-proveedor de este producto tan cotizado a nivel internacional, como indicado la producción de cacao se realiza principalmente

en la costa y amazonía ecuatoriana. Las provincias de mayor producción son Los Ríos, Guayas, Manabí y Sucumbíos. En Ecuador se desarrollan dos tipos de cacao: (Ecuador Costa Aventura, 2013)

**Cacao Fino de Aroma**, conocido también como Criollo o Nacional cuyo color característico es el amarillo, posee un aroma y sabor único, siendo esencial para la producción del exquisito chocolate gourmet apetecido a nivel mundial.

**Cacao CCN-51**, conocido también como Colección Castro Naranjal cuyo color característico es el rojo. Además es reconocido por sus características de alto rendimiento para la extracción de semielaborados, ingredientes esenciales para la producción a escala de chocolates y otros. (ANECACAO, 2015) (Proecuador, 2016)

### **Regionalización del cultivo de cacao**

Las plantaciones comerciales de cacao se encuentran ubicadas mayoritariamente en la región Litoral del país, en una franja altitudinal que va desde el nivel del mar hasta 500 m.s.n.m., en la que se encuentran tres zonas características: norte, centro y sur.

En la zona norte se encuentran las provincias de Esmeraldas, Manabí, las estribaciones occidentales de la Cordillera en las provincias de Pichincha y Cotopaxi. y dentro de ellas las plantaciones de cacao se ubican en: Esmeraldas: Quinindé, Viche, Esmeraldas, San Lorenzo y Muisne; Manabí: Chone, El Carmen, Calceta, Rocafuerte y Pichincha; Pichincha: Santo

Domingo de los Colorados; Cotopaxi: La Maná, El Corazón y San Miguel. Los suelos de esta zona son en su mayor parte de origen volcánico. (Nuñez., 2010)

**Tabla 4 Cultivo de cacao en Ecuador**

ZONA	CULTIVO DE CACAO ECUADOR			
	SOLO	% SOLO	ASOCIADO	% ASOCIADO
<b>COSTA</b>	<b>205.414</b>	<b>84,51%</b>	<b>144.728</b>	<b>75,81%</b>
MANABI	52.577	25,60%	48.423	33,46%
LOS RIOS	58.572	28,51%	42.134	29,11%
GUAYAS	51.227	24,94%	21.084	14,57%
ESMERALDAS	24.527	11,94%	30.460	21,05%
EL ORO	18.511	9,01%	2.627	1,82%
<b>SIERRA</b>	<b>19.067</b>	<b>7,84%</b>	<b>36.865</b>	<b>19,31%</b>
BOLIVAR	3.396	17,81%	14.588	39,57%
PICHINCHA	5.768	30,25%	11.177	30,32%
COTOPAXI	3.179	16,67%	8.953	24,29%
CHIMBORAZO	-	0,00%	884	2,40%
AZUAY	2.577	13,52%	708	1,92%
CAÑAR	4.017	21,07%	403	1,09%
LOJA	130	0,68%	152	0,41%
<b>AMAZONIA</b>	<b>9.374</b>	<b>3,86%</b>	<b>6.339</b>	<b>3,32%</b>
SUCUMBIOS	2.304	24,58%	1.883	29,71%
NAPO	2.930	31,26%	1.317	20,78%
ORELLANA	2.346	25,03%	1.219	19,23%
ZAMORA CHINCHIPE	459	4,90%	747	11,78%
MORONA SANTIAGO	876	9,34%	633	9,99%
PASTAZA	459	4,90%	540	8,52%
<b>ZONAS NO DELIMITADAS</b>	<b>9.204</b>	<b>3,79%</b>	<b>2.987</b>	<b>1,56%</b>
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>243.059</b>	<b>100,00%</b>	<b>190.919</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Anecacao*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### **Nivel tecnológico de la producción.**

En Ecuador la producción de cacao se desarrolla en 60 000 Unidades de Producción Agropecuaria (UPA), 75% de las cuales tienen menos de 20 hectáreas y 40% menos de 11 ha, lo que significa entre el 70 al 90 % del ingreso familiar. La edad promedio de las huertas de cacao es de 28 años y más de la mitad se ubica en el rango de 10 a 30 años. En la provincia de los Ríos la edad promedio es de 34 años. En comparación con otros países Ecuador presenta niveles de ganancia bajos; así por ejemplo, Indonesia, Malasia, Costa de Marfil, República Dominicana y Ghana tienen rendimientos superiores a 400 kilos por hectárea y el caso más demostrativo es el de Sierra Leona que tiene más de 3 TM/ha. (Nuñez., 2010)

### **Costos y rentabilidad.**

En Ecuador se presentan amplias diferenciaciones en cuanto a los costos de producción se refiere, ya que depende de tres aspectos principales: ubicación de la plantación, nivel de tecnología y sistemas de producción. Por cuanto los costos deben establecerse para cada caso, siendo poco beneficioso señalar promedios nacionales o regionales. En cuanto a la rentabilidad el factor predominante establece el precio del producto, que por lo general tiene grandes diferenciaciones de año a año, debido a que se ve directamente relacionada con la oferta mundial y los precios internacionales de Bolsa.

En términos generales podemos decir que el costo de producción por hectárea es de alrededor de 250 dólares con un ingreso que puede llegar a 1000 dólares con un ganancia de 1360 kg/ha. En un cultivo semi tecnificado, el ventaja se reducirá a la mitad (680 kg/ha) y los costos decreceran en un 20% especialmente por concepto de fertilización. Es claro que la ventaja competitiva, como país, se orienta a la producción y oferta de la variedad Fino de Aroma, ya que ninguna otra nación del mundo abastece a la industria del chocolate con la calidad que posee el cacao ecuatoriano. (Comercio, 2016)

### **2.1.1. Tratamiento de exportación de cacao**

El proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del sistema ECUAPASS, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana de Ecuador por parte del exportador o declarante.

**(SENAE, 2016)**

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- ✓ Del exportador o declarante.
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignatario.
- ✓ Destino de la carga.
- ✓ Cantidades.

- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite).

### **Documentación necesaria para la exportación:**

#### **Documentos requeridos:**

Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada.

### **Protocolo logístico e Instituciones relacionadas para la exportación de cacao**

Teniendo como meta el reducir los costos para exportar y disminuir el tiempo en las verificaciones técnicas en los puertos, el ministerio de Comercio Exterior a través de la implementación de los llamados Protocolos Técnicos, Logísticos y de Seguridad, favorecen a las exportaciones de Banano, Cacao, Flores, Camarón y Pesca.

Dichos protocolos son manuales de procedimiento orientados a lograr coordinación, eficiencia, ahorro de tiempo y puntualidad en las tareas de nueve instituciones directamente relacionadas con la seguridad y logística exportadora: el ministerio de Industrias y Productividad, MIPRO; el ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP; el ministerio de Transporte y Obras Públicas, MTOP; el ministerio del Interior; La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD; el Servicio de Aduana de Ecuador, SENA; el Instituto Nacional de Pesca y la Dirección Nacional Antinarcóticos de la Policía Nacional.

A continuación se presenta detalla de las instituciones que intervienen en el proceso de exportación. **(Proecuador, 2016) (Manual de procedimientos para el registro y certificación de centros de acopio y bodegas de almacenamiento de cacao, 2011)**



***Figura 3 instituciones relacionadas en la exportación de cacao***

***Fuente: Anecacao***

***Elaborado por Luis Freire Guerrero***

## **2.1.2. Pasos para exportar cacao**

### **Paso 1**

#### **Verificar estatus fitosanitario:**

Verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal ecuatorianos a través del Estatus Fitosanitario. Se debe verificar en la página de Agrocalidad → Lista Oficial de Restricciones Fitosanitarias para la Exportación de Productos Vegetales.

Verificar si el país de destino solicita un certificado de origen. **(Proecuador, 2016)**

### **Paso 2**

#### **Registrarse en agrocalidad:**

Solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad Productor - Exportador.

### **Paso 3**

#### **Inspección y certificado de calidad:**

El exportador debe solicitar la inspección del lote o lotes por exportar a AGROCALIDAD, setenta y dos horas previas a la exportación. AGROCALIDAD emite el Certificado de Calidad previo el pago de 0.25% del valor FOB en las cuentas de AGROCALIDAD

## **Paso 4**

### **Solicitar certificado fitosanitario:**

El certificado Fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo sea fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (Aeropuertos, Puertos Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad en el caso de una pre-inspección.

### **Documentos requeridos:**

Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse.

**(Proecuador, 2016)**

## **2.1.3. Clasificación de los costos estándar.**

### **2.1.3.1. Costos estándar normales:**

Cuando la predeterminación de los costos se fundamenta en condiciones variables realizables de una empresa, se dice que los estándares se han señalado como estándares normales. Este tipo

de estándar no es el más óptimo, sobre todo en países en donde el estado de la economía varía constantemente.

#### **2.1.3.2. Costos estándar ideales:**

Como su nombre lo indica, los costos así establecidos tienen en cuenta el valor máximo en cuanto a manejo de todos los recursos de una organización, fundamentándose en las mejores mezclas posibles de los diferentes factores de la producción. Los estándares ideales son de muy difícil estudio, debido a los grandes problemas que demuestran para alcanzar el grado de perfección que se busca en la predeterminación de los datos.

#### **2.1.3.3. Costos estándares móviles de corto plazo**

Estos estándares se forman con la idea de estudiar cada vez que lo requieran las condiciones legítimas de la producción, es decir, cada vez que se observen resultados que están muy apartados de los establecidos. Con esta política se logra un alto grado de eficacia en la fabricación, se requiere que la predeterminación de los, ejemplo de manera mensual.

El costeo estándar no es un sistema contable nuevo más bien es el perfección de los sistemas históricos de costos por órdenes o por proceso, según su utilización en una empresa; por lo tanto, antes de estandarizar es conveniente comprobar que el sistema tradicional esté caminando apropiadamente de no ser así deben realizar correctivos para perfeccionarlos

**Tabla 5 Ventas por contenedor de cacao**

<b>Mes</b>	<b>Sacos</b>	<b>Contenedor</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Valor FOB/u</b>
Enero	363	FCIU4106330	\$ 90.750,00	\$ 250,00
Enero	363	SUDU1490046	\$ 83.490,00	\$ 230,00
Enero	363	BHCU3156048	\$ 79.860,00	\$ 220,00
Febrero	363	HASU1408349	\$ 68.970,00	\$ 190,00
Febrero	363	HASU1237288	\$ 94.380,00	\$ 260,00
Marzo	363	SUDU1997133	\$ 88.935,00	\$ 245,00
Abril	363	TGHU1430404	\$ 98.010,00	\$ 270,00
Abril	363	TRLU9614440	\$ 87.483,00	\$ 241,00
Mayo	363	HLXU3049496	\$ 107.085,00	\$ 295,00
Mayo	363	HLXU1247450	\$ 108.900,00	\$ 300,00
Mayo	363	TEMU3730224	\$ 72.600,00	\$ 200,00
Junio	363	MEDU2255810	\$ 72.963,00	\$ 201,00
Junio	363	IVLU9558663	\$ 71.874,00	\$ 198,00
<b>Total</b>	<b>4719</b>		<b>\$ 1.125.300,00</b>	

*Fuente: Empresa de Manifiestos*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### **Resumen de Ventas Primer Semestre 2015**

Actualmente el precio de una tonelada de cacao en el mercado internacional está en alrededor de USD 3 000. La fuente de la información corresponde a Inside Futures. En la tabla 16 se puede observar el volumen de ventas global de las exportaciones de cacao en

***Tabla 6 Resumen de Ventas Primer Semestre 2015***

<b>Mes</b>	<b>Valor</b>
Enero	\$ 254.100,00
Febrero	\$ 163.350,00
Marzo	\$ 88.935,00
Abril	\$ 185.493,00
Mayo	\$ 288.585,00
Junio	\$ 144.837,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.125.300,00</b>

*Fuente: Empresa de Manifiestos*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

## Capítulo III

### Metodología de la investigación

#### 3.1 Métodos de investigación

Se realizó un diagnóstico teórico del esquema de exportación de cacao en grano hacia el mercado meta de Berlín–Alemania, para lo cual consultamos varios artículos y libros especializados en el proceso de exportación de cacao en grano. El proceso metodológico que se ha emprendido en las diferentes actividades que se realizaron para llegar al conocimiento del tema que se está investigando, el mismo se ha basado en utilizar varios métodos y técnicas. A continuación se darán a conocer los siguientes conceptos de los métodos y las técnicas utilizadas.

- ✓ Método inductivo
- ✓ Método deductivo
- ✓ Método estadístico

##### 3.1.1. Método de inducción.

En este método se puede observar y analizar la información brindada por parte del personal involucrado en la producción.

##### 3.1.2. Método de deducción.

En este método mediante el cual se puede realizar la observación y el análisis de hechos particulares de la información brindada por parte del personal involucrado en la producción.

### **3.1.3. Método estadístico.**

Permite la correcta visualización y cálculo de los resultados de la investigación seleccionada en el período de la recopilación de información.

## **3.2 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

Con el propósito de fijar una comprensión extensa y objetiva de la problemática planteada y de los criterios que serán primordiales para emplear varias alternativas de solución y respuesta, se establecen técnicas y herramientas de recolección de datos tales como la entrevista, el cuestionario y la encuesta.

- ✓ La técnica de entrevista
- ✓ La técnica de encuesta

### **3.2.1. Entrevista**

Consiste en tomar información las compañías exportadoras de cacao de Guayas, al personal de gerencia con cargos de jefatura, que contribuyan a la recopilación de información del departamento de producción.

### **3.2.2. Encuesta**

Consiste en tomar información de las compañías exportadoras, productores e intermediarios elaborando un banco de preguntas diseñado mediante el cual será modificado por medio de la observación.

<b>Cobertura Geográfica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El dominio de estudio es la provincia del Guayas.</li> </ul>
<b>Período de Referencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El período de referencia es el año 2015.</li> </ul>
<b>Período de la Operación Estadística</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existen varios procesos en la operación estadística y estos conllevan a varias actividades a desarrollar una exportación desde Ecuador hacia Alemania.</li> </ul>
<b>Diseño y Construcción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realizan base de datos proporcionados por las instituciones relacionadas, registros, folletos, etc</li> </ul>

**Figura 4 Técnicas de encuestas de la investigación**

*Fuente Luis Freire Guerrero*

*Elaborado Luis Freire Guerrero*

### **3.3 Población y muestra de la investigación.**

#### **3.3.1. Población**

Para la presente investigación se tomó como referencia a las exportadoras de cacao del Guayas, con la finalidad de obtener representatividad cualitativa y cuantitativa para lo cual utilizaremos una muestra aleatoria nos enfocamos en las personas que tengan algún tipo de relación en la cadena productiva o logística de exportación, de un total de 16 empresas. En la parte administrativa se cuenta con las cabezas principales de cada empresa los cuales se los eligió de acuerdo a su grado de conocimiento del caso por analizar. Lo cual nos brindara el

soporte necesario a las preguntas a realizar dentro de la entrevista, reflejando resultados idóneos y comprometidos al tema.

**Tabla 7 Población de la investigación**

<b>Tipo</b>	<b>Personas</b>	<b>Distribución</b>	<b>Población</b>
Encuestas	Comercio Exterior	94%	19
Entrevistas	Gerentes Exportadoras	6%	3
<b>Totales</b>		<b>100%</b>	<b>22</b>

*Fuente Muestra del proyecto*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### 3.3.2. Muestra

Nos indica que serán realizadas 3 entrevistas a nivel gerencial de las empresas exportadoras , y 19 encuestas a personas involucradas en la cadena de la exportación A través del empleo estadístico se elaboraran los contenidos de las teorías científicas y estadísticas de acuerdo el orden investigado. Con los datos de la población podemos considerar una muestra óptima que proyecte información relevante para la toma de decisiones:

#### Datos de la muestra

Población de personas que laboran en la compañía exportadora, la cual se consideran 3 jefaturas y 19 entre cargos del departamento de comercio exterior. Haciendo una población total de 22 personas.

$$n = \frac{z^2(p)(q)(N)}{e^2(N - 1) + z^2(p)(q)}$$

Z = Margen de confiabilidad	1.96
P = Probabilidad de aceptación	50%
Q = Probabilidad de no aceptación	50%
E = Error MUESTRAL	5%
N = Población encuesta	19

(N-1) = Factor de Correlación

$$n = \frac{(96\%)^2(50\%) (50\%)(19)}{(5\%)^2(19 - 1) + (96\%)^2 (50\%) (50\%)}$$

$$n = \frac{18.25}{1.09}$$

$$n = 17$$

De los cuales se equilibraran de la siguiente manera;

**Tabla 8 Muestra de la investigación**

<b>Tipo</b>	<b>Personas</b>	<b>Distribución</b>	<b>Muestra</b>
Encuestas	Comercio Exterior	85%	17
Entrevistas	Gerentes	15%	3
<b>Totales</b>		<b>100%</b>	<b>20</b>

*Fuente Muestra de proyecto*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### 3.4 Presentación de resultados

Posterior a elegir la muestra se toma en consideración los resultados distribuidos y se presentan los resultados de las técnicas de investigación planteadas

### 3.4.1. Resultados encuestas

Se tomó como muestra 17 personas de las empresas exportadoras de cacao.

1. ¿Cree usted que los gastos logísticos en las exportaciones de cacao ecuatoriano son razonables?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	13	76%
No	4	24%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

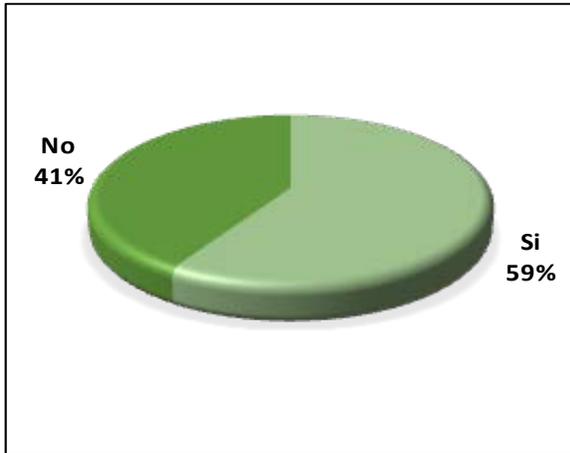
*Gráfico 1 Gastos logísticos en la exportación de cacao*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 76% estuvo de acuerdo que los gastos logísticos en las exportaciones de cacao ecuatoriano son razonables. Reflejando que están distribuidos de una forma adecuada, mientras que el 24% de los encuestados no creen que los gastos logísticos en las exportaciones de cacao ecuatoriano sean razonables, porque los gastos realizados son excesivos y merman la productividad de la compañía.

2. ¿Considera usted que el desarrollo del sector productivo cacaoero es sustentable?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	10	59%
No	7	41%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

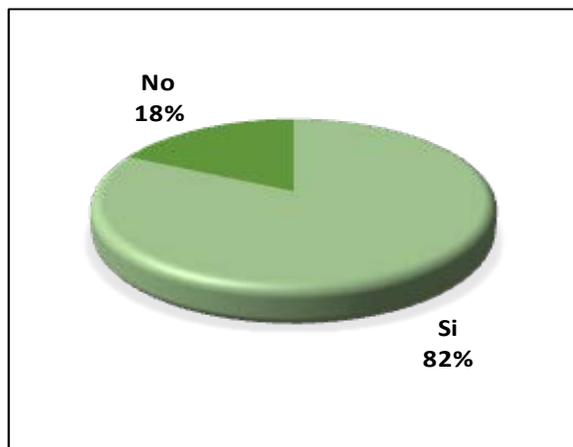
*Gráfico 2 Desarrollo del sector productivo cacaoero*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 59% estuvo de acuerdo que se debería aumentar el presupuesto de exportación para lograr mayor rentabilidad. Reflejando que el aumento ayudaría a la eficiencia de la compañía, mientras que 41% de los encuestados no creen que se debería aumentar el presupuesto de exportación para lograr mayor rentabilidad, porque al aumentar el presupuesto disminuiría la rentabilidad de las compañías.

3. ¿Considera usted que dentro de las empresas exportadoras se está tomando medidas presupuestarias adecuadas para el área de exportación?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	14	82%
No	3	18%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

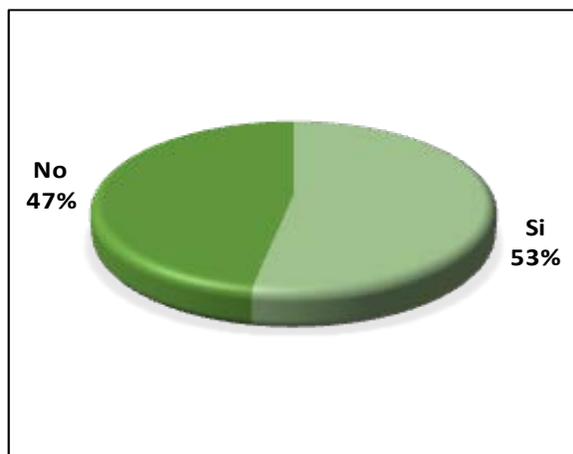
*Gráfico 3 Empresas exportadoras tomando medidas presupuestarias adecuadas*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 82% estuvo de acuerdo que dentro de la organización se está tomando medidas presupuestarias adecuadas para el área de exportación. Reflejando una adecuada eficiencia por parte del departamento de comercio exterior de las compañías, mientras el 18% de los encuestados no creen que dentro de la organización se esté tomando medidas presupuestarias adecuadas para el área de exportación, porque los gastos dentro del departamento siempre se inflan y no se puede llevar un registro lineal por exportación.

4. ¿Cree usted que se pueden reducir los gastos de exportación de cacao dentro de las compañías?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	9	53%
No	8	47%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

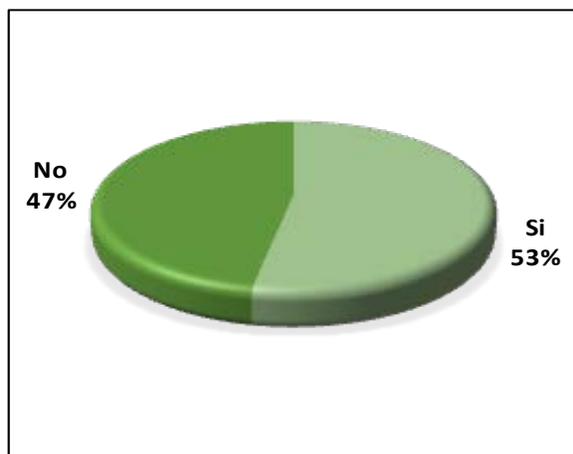
*Gráfico 4 Reducir los gastos de exportación de cacao dentro de las compañías*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 53% estuvo de acuerdo que se pueden reducir los gastos de exportación de cacao dentro de la compañía. Reflejando que están distribuidos de una forma adecuada y reflejan la seguridad necesaria dentro del proceso, mientras el 47% de los encuestados no creen que se pueden reducir los gastos de exportación de cacao dentro de las compañías, porque los gastos realizados dentro de las compañías están sobrevalorados y como consecuencia se obtiene un trabajo con poca eficiencia.

5. ¿Cree usted que teniendo un presupuesto detallado de todos los gastos involucrados dentro de la exportación logrará mejores resultados la administración?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	9	53%
No	8	47%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

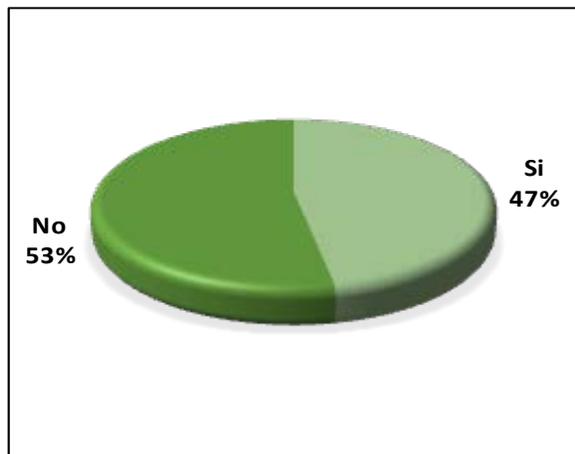
*Gráfico 5 Presupuesto detallado de todos los gastos involucrados dentro de la exportación*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 53% estuvo de acuerdo que teniendo un presupuesto detallado de todos los gastos involucrados dentro de la exportación logrará mejores resultados la administración. Reflejando que dicho presupuesto está dando como resultado las mejoras esperadas por la administración, mientras el 47% de los encuestados no creen que teniendo un presupuesto detallado de todos los gastos involucrados dentro de la exportación logrará mejores resultados la administración, porque el presupuesto no refleja la evolución del departamento.

6. ¿Considera usted que se realiza los suficientes trámites en la exportación para lograr la máxima rentabilidad en cada lote?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	8	47%
No	9	53%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

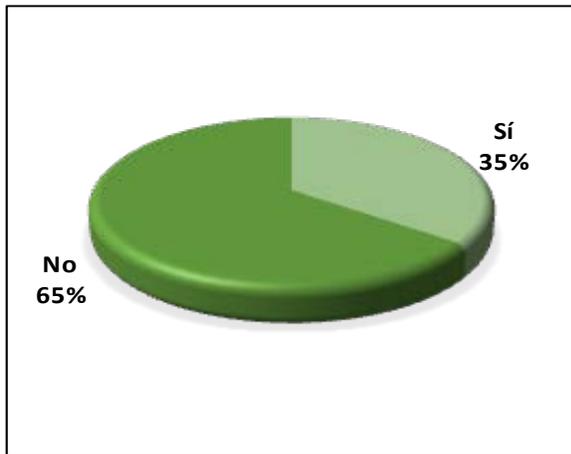
*Gráfico 6 Trámites en la exportación para lograr la máxima rentabilidad*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 47% estuvo de acuerdo que la administración realiza los suficientes trámites en la exportación para lograr la máxima rentabilidad en cada lote. Reflejando que los procedimientos por lote son los adecuados, mientras el 53% de los encuestados no creen que la administración realice los suficientes trámites en la exportación para lograr la máxima rentabilidad en cada lote, porque los resultados por lote tienen variaciones tanto en el precio de venta como en el costo final del producto.

7. ¿Cree usted que las compañías exportadoras están preparadas en caso de que la demanda de cacao hacia el mercado de Alemania se incremente?



Respuesta	Encuestados	Participación
Sí	6	35%
No	11	65%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

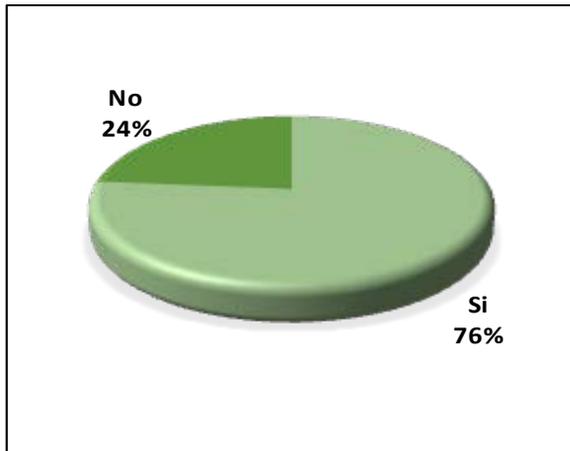
*Gráfico 7 Demanda de cacao hacia el mercado de Alemania*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 35% estuvo de acuerdo que la compañía está preparada en caso que la demanda de cacao hacia el mercado de Alemania aumente. Reflejando que con el actual personal que dispone la compañía, logrará soportar el cambio significativo en el ritmo de trabajo cotidiano, mientras el 65% de los encuestados no creen que la compañía está preparada en caso que la demanda de cacao hacia el mercado de Alemania aumente, porque con los servicios adquiridos de medio tiempo, no se logrará llegar a cubrir una mayor demanda y los informes presentados no reflejarían una adecuada herramienta de gestión.

8. ¿Cree usted que las compañías deberían invertir en personal de planta dentro del departamento de exportación?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	13	76%
No	4	24%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

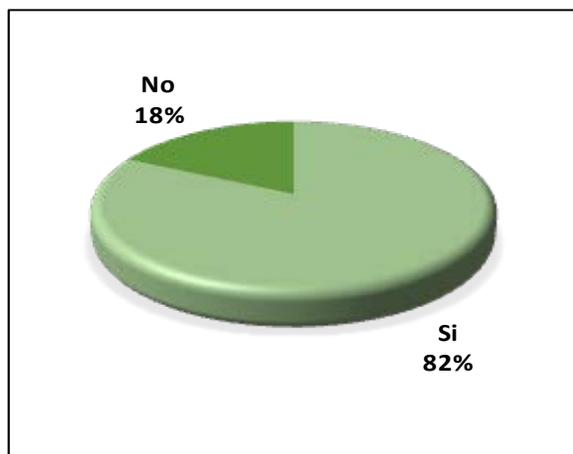
*Gráfico 8 Personal de planta dentro del departamento de exportación*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 76% estuvo de acuerdo que la compañía debería invertir en personal de planta dentro del departamento de exportación. Reflejando con la existencia de personal dedicado al control estricto de los gastos de exportación mejoraría el análisis por lote, mientras el 24% de los encuestados no creen que la compañía debería invertir en personal de planta dentro del departamento de exportación, porque con el personal que se cuenta es suficiente y no se vería mayor cambio en el departamento.

9. ¿Cree usted que se debería reformar la estructura del departamento de comercio exterior de las exportadoras de cacao?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	14	82%
No	3	18%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

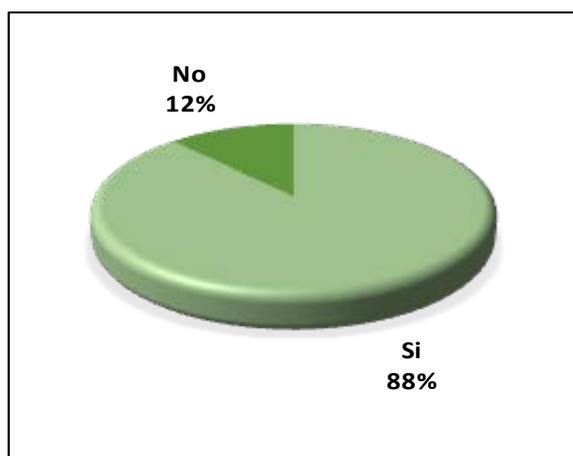
*Gráfico 9 Estructura del departamento de comercio exterior de las exportadoras de cacao*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 82% estuvo de acuerdo que se debería reformar el departamento de comercio exterior. Reflejando que la estructura actual del departamento demuestra falencias importantes a tomar en cuenta para la administración, mientras el 18% de los encuestados no creen que se debería reformar el departamento de comercio exterior, porque dentro de la estructura están consideradas todas las labores a realizar.

10. ¿Cree usted que se debería realizar un estudio detallado del por qué del aumento de los gastos dentro del proceso de exportación?



Respuesta	Encuestados	Participación
Si	15	88%
No	2	12%

<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>
--------------	-----------	-------------

*Gráfico 10 Estudio detallado del porque el aumento de los gastos*

*Fuente: Encuestados*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Como resultado el 88% estuvo de acuerdo que se debería realizar un estudio detallado del por qué el aumento de los gastos dentro de la exportación. Reflejando que realizando un estudio más detallado del por qué los gastos de exportación son cambiantes se lograra tomar medidas necesarias y ayudará a la administración a la toma de decisiones pertinentes, mientras el 12% de los encuestados no creen que se debería realizar un estudio detallado del por qué el aumento de los gastos dentro de la exportación, porque existen otras prioridades en las compañías.

### **3.4.2. Resultados entrevistas**

Para la entrevista se tomó en cuenta el criterio de los tres administradores de las compañías exportadoras de cacao del Guayas, en este caso son los gerentes. Los cuales emitieron su criterio con respecto a las preguntas realizadas, posterior a ello se realizó un resumen de la entrevista con las tres personas, de los cuales las partes entrevistadas coincidieron que el cacao en grano CCN 51 es el más exportado hacia Alemania,

#### **1. ¿Qué tipo de cacao en grano tiene menor incidencia dentro de los gastos logísticos en la exportación hacia Alemania?**

Los entrevistados coincidieron que el cacao en grano CCN 51 es que tiene mayor incidencia en los gastos logísticos en la exportación hacia Alemania

#### **2. ¿Cómo se manifiesta la variación de precio en la venta cacao en grano hacia Alemania?**

Los entrevistados dieron su punto de vista indicando que la variación del precio de venta se deriva de los gastos no programados dentro de la exportación, por tanto se refleja la necesidad de mejorar el precio de venta y hacer que la compañía tenga mejores resultados.

**3. ¿Considera usted a Alemania como un mercado estable y rentable para un exportador de cacao?**

Los entrevistados coincidieron que el mercado alemán es un mercado estable, haciendo importante las negociaciones de los productos con Ecuador. Con la capacidad de exportación que cuenta el país, se logrará cumplir con la demanda de cacao por un periodo determinado de tiempo.

**4. ¿Cómo se lograría maximizar la rentabilidad en la exportación de cacao hacia Alemania?**

Los entrevistados coincidieron que, para maximizar la rentabilidad, se tendrá que minimizar gastos y ser más eficientes al momento de concretar precios de ventas.

**5. ¿De qué manera se lograría mejorar los precios de venta sin considerar la materia prima?**

Los entrevistados coincidieron que mejorarían los precios sí el gobierno actual permitiera minimizar los impuestos y brindara la ayuda necesaria al sector, a través de convenios comerciales o tratados de libre comercio.

### **3.4.3. Análisis general de resultados**

#### **3.4.3.1. Análisis encuestas**

Después de haber realizado el análisis de los resultados de las encuestas realizados por el autor, el personal que labora en las compañías exportadoras del Guayas determinó un alto grado de aprobación para la ejecución del sistema de mejoras de procesos, mejoras que se mostraría según se desarrolla el sistema, los encuestados identifican como una necesidad la implementación de un método que mejore los procesos que existen e implementen controles nuevos para lograr maximizar los resultados. Se espera que con la implementación del sistema, se alcance la entrega de informes en tiempo oportuno y que plasmen las necesidades de las compañías para los métodos de producción, y su posterior toma de decisiones.

#### **3.4.3.2. Análisis entrevistas**

Al finalizar el análisis de la situación actual de las empresas exportadoras., los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas, se evidenció que las empresas no cuentan con un sistema de procesos pres establecidos y manejo de los costos de producción para obtener una eficientemente rentabilidad. El sistema de Costos Estándar consiste en efectuar un control en el área de producción y utilizar de forma ordenada los recursos, es un factor significativo para crear materiales que le permitan establecer el resultado de los tres elementos principales del costo propuesto a la optimización de costos y niveles de rentabilidad de las empresas.

Este sistema permitirá una administración recomendable de los procesos recursos utilizados en la producción, para el análisis a tiempo de la gestión operativa del costo, la necesidad de resolver efectivamente los problemas que se presente en el control de la producción. Para garantizar un beneficio adecuado del sistema es preciso que los equipos hardware donde se van a instalar y operar cumplan con las exigencias de la unidad central de procesamiento. El control de los costos de producción se ejecuta con el objetivo de crear instrumentos para la toma de decisiones propicias para el desarrollo de las Empresas.

## **Capítulo IV**

### **La propuesta**

#### **4.1. Título de la propuesta**

La ampliación de la comercialización externa, a través de nuevos mercados como es el caso de Berlín. Luego de haber confirmado las diversas soluciones al mismo, que fueron diseñadas en la investigación dentro de las empresas, por lo cual es necesaria la ejecución y diseño de una propuesta que dé como resultado la solución al problema planteado en la investigación. La propuesta se direcciona a equilibrar las deficiencias en los procesos y manejos de control en producción, dicho proceso orientará a la compañía a obtener capacidad eficiente de producción, con lo cual se optimizará el manejo de los recursos.

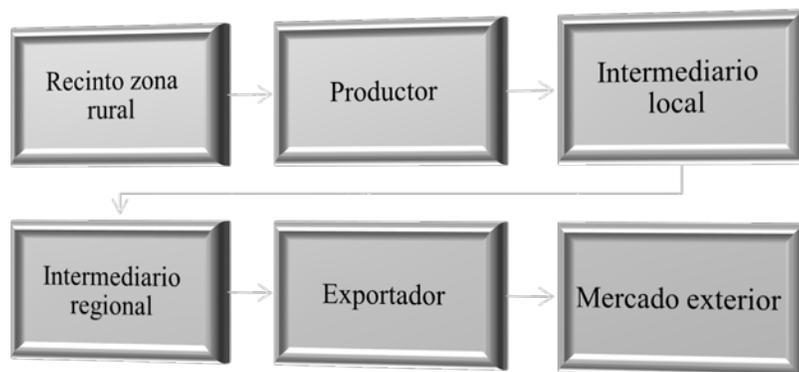
A su vez esto admitirá que la dirección alcance los resultados esperados en cuanto de eficacia y eficiencia como en los costos de producción, lo cual se verá reflejada en la productividad y en la estabilidad económica de las compañías. Se realizó el análisis de los gastos logísticos en el mercado para la exportación de cacao en grano hacia mercado meta de Berlín – Alemania, optimizando así los recursos y mejorar procesos. Se implementó un sistema de control de procesos logísticos y documentales que permite la adecuada optimización y uso de los recursos en los procesos de exportación, factor necesario para la toma de decisiones y medición de resultados.

Definir una descripción total de los gastos incurridos en la exportación de cacao hacia mercado meta Berlín – Alemania. La temporada alta del cacao inicia en Agosto y culmina en Diciembre lo que significa que durante estos meses el valor de los fletes es más alto, por consiguiente de enero a julio es la temporada baja y el costo de los fletes es menor. Adicional estos también se deben considerar gastos tales como:

- ✓ Honorarios profesionales Agente de Aduanas.
- ✓ Sueldos y salarios del personal.
- ✓ Trámites y costos de documentación.
- ✓ Costo del saco de cacao CCN 51 y Fino Aroma.

### **Circuito de comercialización de cacao**

Dentro de este circuito básicamente se definen cuatro eslabones: La producción, la industrialización, la comercialización y el consumo, el mismo puede extenderse un poco más debido a los intermediarios o también llamados brockers .



**Figura 5 Circuito de comercialización de cacao**

*Fuente: Proecuador*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

**Tabla 9 Cuadro de Navieras y Servicios**

NAVIERA	SERVICIO-RUTA
Mediterranean Shipping Company (MSC)	Ecuador Express EW2 (Guayas-Balboa-Amberes-Bremenhaven- Berlín)
Hapag Lloyds'	
CMA CGM	Eurosal SW2 (Guayas-Manzanillo (PA)-Cartagena (PA)-Hamburgo- Berlín)
Hamburg Sud	
Hapag Lloyd's	Mar atlántico
Maersk Line	

*Fuente: Camae*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

**Tabla 10 Costos incurridos en Ruta Guayas — Bremerhaven Contenedores de 20 Y 40 DRY**

ORIGIN	DESTINATION COUNTRY	DESTINATION	FREQUENCY
GUAYAQUIL	ALEMANIA	BREMEN	WEEKLY
SSL	TRANSIT TIME	TRANSSHIPMENT	
MSC	19	BALBOA	
<b>OCEAN FREIGHT</b>			
<b>OF 20'</b>	<b>OF 40'</b>	<b>OF 40'HC</b>	
1.600 USD	2.100 USD	2.100 USD	
<b>OTHC</b>			
<b>OTHC 20'</b>	<b>OTHC 40'</b>	<b>OTHC 40'HC</b>	
130 USD	150 USD	150 USD	
<b>TOTAL OCEAN FREIGHT</b>			
<b>TOTAL 20'</b>	<b>TOTAL 40'</b>	<b>TOTAL 40H'</b>	
<b>1.766 USD</b>	<b>2.286 USD</b>	<b>2.286 USD</b>	
<b>COSTOS LOCALES</b>			
<b>DOC FEE</b>	<b>DTHC</b>	<b>DESTINATION B/L PRINT FEE</b>	
55 USD	210 USD	30 USD	
<b>COSTOS DE EMBALAJE</b>			
<b>DRY BAGS</b>	<b>EMPAPELADO SIMPLE</b>	<b>EMPAPELADO DOBLE</b>	<b>ENCARTONADO</b>
8 USD+IVA POR UNI	40 USD	45 USD	80 USD

*Fuente: Camae*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

**Tabla 11 Costos incurridos en Ruta Guayas — Hamburgo Contenedores de 20 Y 40 DRY.**

ORIGIN	DESTINATION COUNTRY	DESTINATION	FREQUENCY
GUAYAQUIL	ALEMANIA	HAMBURGO	WEEKLY
SSL	TRANSIT TIME	TRANSSHIPMENT	
MSC	19	BALBOA	
OCEAN FREIGHT			
OF 20'	OF 40'	OF 40'HC	
1.600 USD	2.100 USD	2.100 USD	
OTHC			
OTHC 20'	OTHC 40'	OTHC 40'HC	
130 USD	150 USD	150 USD	
TOTAL OCEAN FREIGHT			
TOTAL 20'	TOTAL 40'	TOTAL 40H'	
1.766 USD	2.286 USD	2.286 USD	
COSTOS LOCALES			
DOC FEE	DTHC	DESTINATION B/L PRINT FEE	
55 USD	210 USD	30 USD	
COSTOS DE EMBALAJE			
DRY BAGS	EMPAPELADO SIMPLE	EMPAPELADO DOBLE	ENCARTONADO
8 USD+IVA POR UNI	40 USD	45 USD	80 USD

*Fuente: Camae*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

**Optimizar el modelo de gestión para el manejo recomendable de los costos de producción de la empresa.**

El Costo de Producción contiene todos los conceptos referentes a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentre en stock y se divide en:

- ✓ Costos Fijos: Tales como mantenimiento, conservación y servicios de la infraestructura física.

- ✓ Costos Variables: Que incluyen materias primas, mano de obra, materiales directos y gastos generales de las diferentes etapas de producción.

Se Consideran la apertura en materia primas o materiales importados y nacionales

Los exportadores ecuatorianos pueden analizar el canal de distribución que mejor se acomode a sus perspectivas, para entrar en contacto con el distribuidor de su elección.

Según el Logistics Performance Index (LPI) Publicado por el Banco Mundial en el 2014, Alemania ocupa el primer lugar en cuanto al desempeño logístico a nivel global, ascendiendo así 3 puestos con respecto al reporte publicado en el 2012. Por otro lado, el índice aumento a 4,12 (siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor) durante el mismo período evaluado. Sumado a lo anterior es importante indicar que el desempeño presentado por Alemania en cada uno de los diferentes aspectos que componen el, \*: Logistics Performance Index de Alemania (LPI) fue el siguiente:

- ✓ Optimizar el proceso de gestión
- ✓ Reducir Pérdidas en los Procesos
- ✓ Optimizar Mantenimiento
- ✓ Optimizar la ejecución del plan de negocio

*Tabla 12 Aspectos a Evaluar en una exportación*

Aspecto a Evaluar	Eficiencia	Aduanera	Calidad	Infraestructuras	Transporte	Internacional	Calidad Logística	Capacidad de	Rastreo	Puntualidad en el	Transporte
Puntaje	4.10		4.32		3.74		4.12	4.17		4.36	
Puesto	2		1		4		3	1		4	

*Fuente : The World Bank. 2014*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### **Plan de Operación**

Se espera que con este modelo se comprenda y explique el perfil en que la empresa llegará a elaborar sus productos, describiendo e identificando los insumos utilizados en la fabricación de este, y de esta manera tener claro el gasto que implica este proceso, logrando mantener no solo un control más eficiente de tales actividades, sino también un orden de nuestro recursos financieros utilizados en estas.

- ✓ 1 Ficha Insumo Producto.
  - Insumos.
  - Personal.
  - Gastos de Fabricación.
- ✓ Cadena de Producción a. Flujo de Proceso Productivo.
- ✓ Costos de Producción.
- ✓ Estándares de Calidad del Producto / Servicio.

Toda la empresa está organizada de manera de prestar con eficiencia y eficacia en sus productos, como se pudo identificar anteriormente el más utilizado es el circuito de comercialización de cacao. Cuando se quiere calcular costos se requieren dos elementos: Importe de Costos totales de lo que se está cubriendo y su Producción, y del cociente de éstas cifras se obtiene el costo promedio. La medida de un producto es la unidad mínima de producción de cada servicio. En el caso de éstos tipos de empresas la producción generalmente se mide de la siguiente manera, a saber: Producción – Productos Finales

### **Aspectos a evaluar en la exportación de cacao**

#### **Establecer los procesos internos del proceso de exportación, que permita mejorar los tiempos en la exportación de cacao.**

Como se pudo observar anteriormente el agente de aduanas es quien realiza la mayor parte de la documentación, por cuanto es necesario evaluar los siguientes puntos.

- ✓ Que el personal sea capacitado de manera adecuada a fin de evitar a terceros valores por trámites que pueden ser realizados dentro de la empresa.
- ✓ La implementación de un sistema de costos estándar.

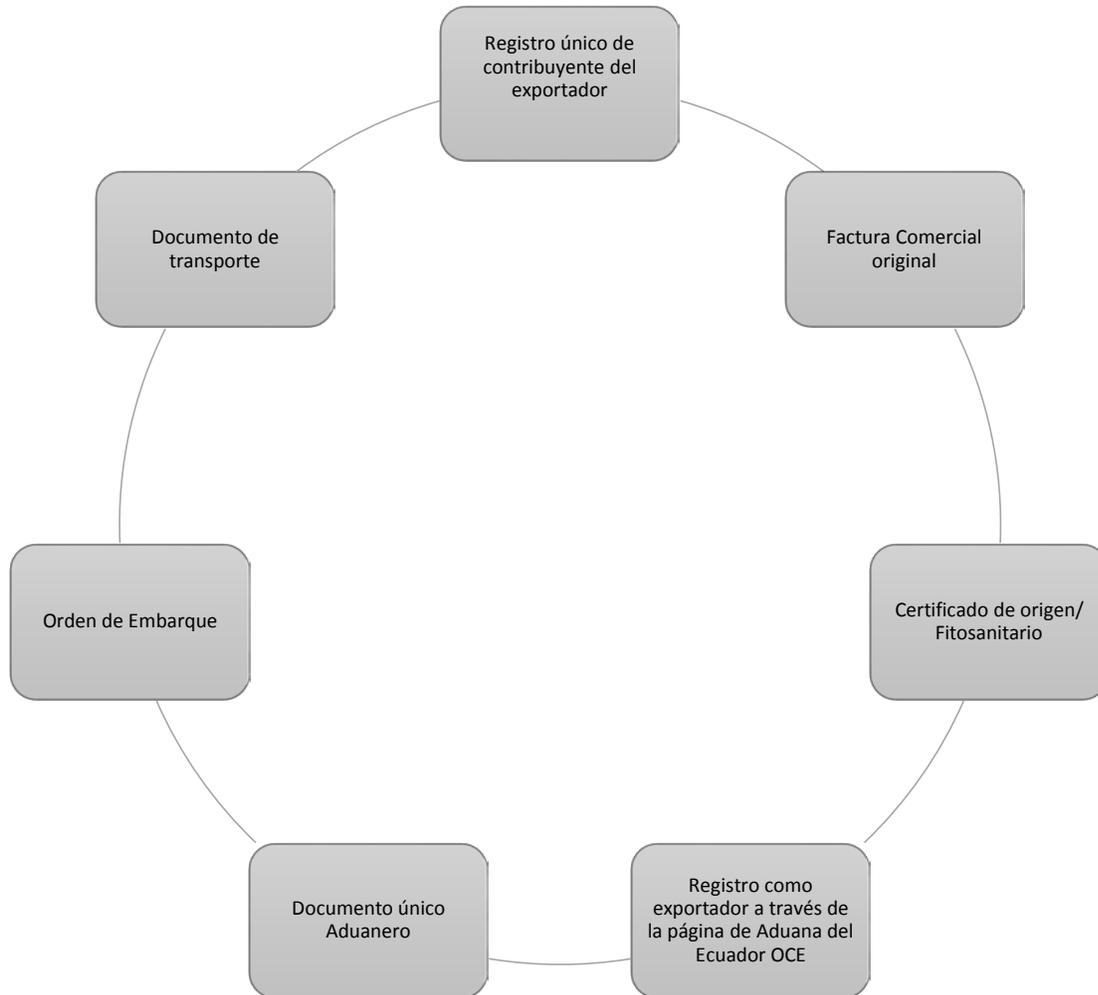
Partiendo desde el hecho que el personal está catalogado dentro de los costos ya que es el esfuerzo del personal en la elaboración de un producto; constituye además, un importante costo en la elaboración de este. Puede dividirse en:

Mano de obra directa: Es un elemento directamente involucrado en la fabricación de un producto terminado.

Mano de obra indirecta: Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación.

Al momento de centralizar los procesos documentales en el departamento de explotación estamos generando una disminución en el presupuesto de personal, por tanto las empresas se volverían más eficientes. Alemania así como el resto de la Unión Europea, aplica el arancel aduanero común e integrado, también aplica tratos preferenciales a los productos de acuerdo al uso que se les destina, las preferencias se concreta normalmente en la exención del pago de aranceles.

Para cumplir con el proceso de desaduanización del chocolate ecuatoriano, es necesario que tanto el importador como exportador presenten los documentos concernientes para el trámite con toda la información necesaria y lo más detallada posible para agilizar este proceso. Los documentos deben ser entregados en las oficinas de aduanas por medio de un agente calificado.



**Gráfico 11 Proceso de exportación: Documentación Requerida**

*Fuente: Senae*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

El proceso de una exportación inicia con el pedido de parte del consignatario, lo que conlleva a que se realice la respectiva cotización y solicitar espacio en la nave cuyo zarpe se ajuste mejor al cargue del exportador, se solicita al agente de aduanas la elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) posterior al zarpe y con la información final en cuanto a contenedores y sellos, el agente de aduana inicia el trámite de los certificados necesarios, para

luego proceder con el envío vía Courier de esta documentación en conjunto con él, packing y factura comercial.

### **Análisis del sector Exportador de Cacao en Ecuador**

Entre 2007-2012, las exportaciones del cacao y sus derivados registraron según datos de Proecuador un aumento constante con una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) de 13.80%. En el 2011, las exportaciones lograron su nivel más alto al llegar a 585,276 miles de dólares, sin embargo en el 2012 bajaron hasta 453,252 miles. En el 2013, las exportaciones ecuatorianas de este producto hasta el mes de abril han alcanzado 169,305 miles de dólares. En relación al volumen exportado, se han registrado variaciones, TCPA de 12.94%. En el 2011 se registró el mayor aumento del volumen exportado a 181,838 toneladas métricas, mientras que el 2012 disminuyó la cantidad exportada a 172,506 TM. La estructura arancelaria utilizada en Ecuador es la NANDINA, constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). El cacao y sus preparaciones se ubican en el Capítulo 18 del Arancel, a continuación se presenta una Tabla con las sub-partidas arancelarias del este sector:

### **Organizaciones gremiales del sector**

Existen varias asociaciones y gremios de este sector en Ecuador, tanto de productores como exportadores, entre ellos están:

- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO)
- Asociación de Productores de Cacao Fino y de Aroma” (APROCAFA)

- Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao Nacional Fino de Aroma del Ecuador (CONCACAO)
- Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador (UNOCACE)
- Federación de Cacaoteros del Ecuador (FEDECADE).
- Corporación de Agroindustriales de Cacao del Ecuador (CORPCACAO).
- Asociación Nacional de Cacaoteros (ASOCACAO).

### **Detalle de las principales exportadoras**

Los datos de producción nacional disponibles en Proecuador hasta el año 2011, es de 224,163 TM, con una superficie sembrada de 521,091 Has. Y una superficie cosechada de 399,467 Has. Tanto la superficie sembrada, la cosecha y la producción registran incrementos en los últimos cinco años registrados (2007 – 2011), dando una tasa de crecimiento promedio anual de 5.35% para la superficie sembrada, 2.87% para la superficie cosechada y 14.28% para la producción de cacao. El aumento también se refleja en el rendimiento del producto.

**Tabla 13 Principales Empresas Exportadoras de Cacao en Guayas**

EXPORTADOR	RUC	CIUDAD DEL EXPORTADOR	DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR
Transmar ecuador S.A	0992894296001	Guayaquil	Parque Ind. INMACONSA Av. Honorato Vásquez y km. 26
Cacaos finos ecuatorianos S.A "Cafiesa"	0992630248001	Durán	Vía Durán Km. 4½ diagonal a PLASTIGAMA
Adelcocoa S.A	0992801301001	Guayaquil	Km. 105 Vía Daule entrada Coop. LUZ DEL GUAYAS
Cofina	0992801301001	Guayaquil	Km. 11 Vía Durán - Tambo, Guayaquil
Flordhari S.A	0992621273001	Samborondón	KM 1.5 Vía A Samborondón Ed.SBS OFFICE CENTER PISO
Exportaciones Acmansa C.A. (Ecuador)	0990900361001	Durán	KM.1 1/2 Vía Durán - Tambo,
Agroindustrias Arriba del Ecuador Agroarriba S.A	1792387183001	Durán	KM. 4,5 Durán – Yaguachi
Exportadora Hidrovo Muno S.A Exphimusa	1391768419001	El Empalme	Pichincha sitio EL ROSARIO S/N A EL EMPALME
Incacaco	0992801301001	Guayaquil	KM 105 Vía Daule entrada Coop. LUZ DEL GUAYAS
Ecuacocoa S.A.	0992801301001	Guayaquil	Km. 5 1/2 vía a Daule Mapasingue Oeste, Guayaquil
Eco-Kakao s.a.(Ecuador)	0992801301001	Guayaquil	Km 7 1/2 Vía Daule, Guayaquil
Makitaagro Cia. Ltda.	0992894296001	Guayaquil	Parque Ind. INMACONSA Av. Honorato Vásquez y km. 26
Unión de Organiz.Campesinas Cacaoteras Unocace	0991500782001	Durán	Recinto EL DESEO Av. Principal S/N Autopista Durán
Paniris S.A	0992298995001	Durán	KM 1.5 Vía Durán - Tambo
Osella S.A. (Ecuador)	0992801301001	Guayaquil	KM 1½ Vía Durán - Tambo
Outspan Ecuador S.A	0992801301001	Guayaquil	KM 10 Vía a Daule Lotización INMACONSA MZ 9 S. 1-1

*Fuente: Anecacao*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

## Exportaciones de cacao 2015

### Volúmenes totales exportados

Al finalizar el año 2015 las exportaciones ecuatorianas de cacao alcanzó al cierre un volumen total de **260 mil toneladas métricas, de cacao en grano y productos derivados de cacao**, lo que significa un incremento del 10% en relación al año 2014. En la tabla 12 mostrada a continuación se puede observar las exportaciones realizadas dentro del primer semestre del 2015 en bultos y valores FOB.

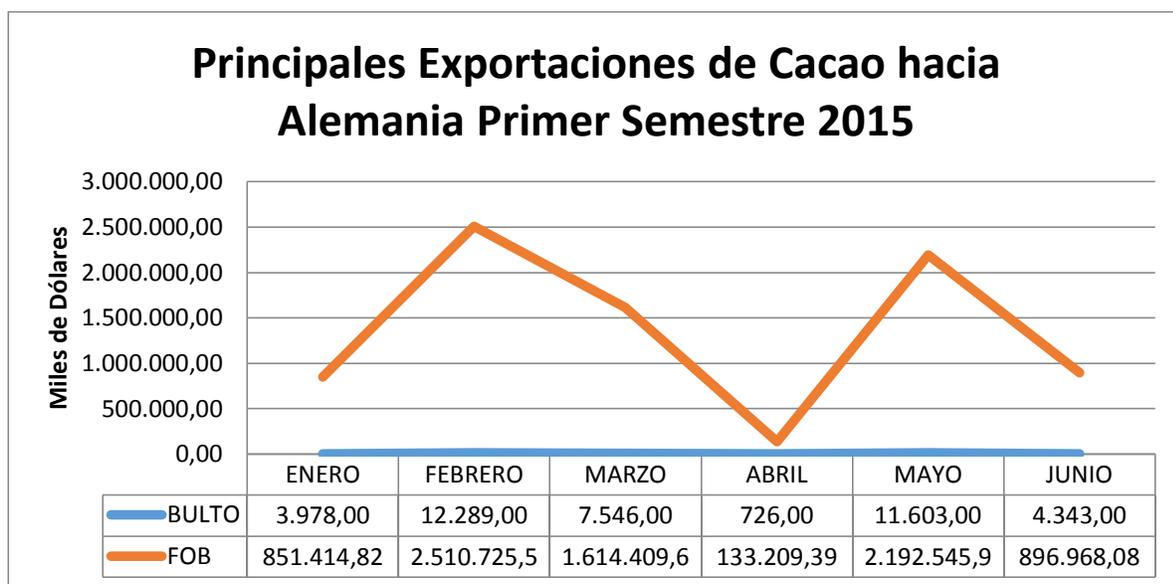
**Tabla 14 Principales Exportaciones de Cacao hacia Alemania Enero 2015- Junio 2015**

	<b>PAÍS DESTINO</b>	<b>EXPORTADOR</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>BULTO</b>	<b>FOB</b>
Enero	Alemania	Agrosanchez cocoa export s.a.	Cacao en grano.	1.088,00	224.671,32
Enero	Alemania	Agrosanchez cocoa export s.a.	Cacao en grano.	725,00	153.296,31
Enero	Alemania	Quevexport s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	725,00	153.296,31
Enero	Alemania	Ristokcacao s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	1.440,00	320.150,88
Febrero	Alemania	Agroindustrias arriba del Ecuador agroarriba s.a.	Cacao en grano.	2.175,00	439.177,38
Febrero	Alemania	Exportadora M López cia. Ltda.	Cacao en grano.	1.450,00	299.820,80
Febrero	Alemania	Pedro f. Martinetti s.	Cacao en grano.	1.452,00	274.546,96
Febrero	Alemania	Pedro f. Martinetti s.	Cacao en grano.	1.452,00	274.546,96
Febrero	Alemania	Ristokcacao s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	2.880,00	598.752,00
Febrero	Alemania	Ristokcacao s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	2.880,00	623.881,44
Marzo	Alemania	Agrosanchez cocoa export s.a.	Cacao en grano.	725,00	148.079,82
Marzo	Alemania	Ristokcacao s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	1.800,00	381.981,60
Marzo	Alemania	Ristokcacao s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	1.800,00	381.502,80
Marzo	Alemania	Sweet & chocolate s.a. sweetchoco	Cacao en grano.	1.450,00	304.431,03
Marzo	Alemania	Sweet & chocolate s.a. sweetchoco	Cacao en grano.	725,00	152.215,52
Marzo	Alemania	Transmar Ecuador s.a.	Cacao en grano.	363,00	77.645,70
Marzo	Alemania	Transmar Ecuador s.a.	Cacao en grano.	363,00	90.169,20
Marzo	Alemania	Transmar Ecuador s.a.	Cacao en grano.	320,00	78.384,00
Abril	Alemania	Makitaagro cia. Ltda.	Cacao en grano.	726,00	133.209,39
Mayo	Alemania	Goldcocoa export s.a.	Cacao en grano.	725,00	142.025,17
Mayo	Alemania	Makitaagro cia. Ltda.	Cacao en grano.	1.452,00	267.191,84
Mayo	Alemania	Nestle Ecuador s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	7.250,00	1.340.162,50
Mayo	Alemania	Sociedad civil gerverd	Cacao en grano.	1.450,00	296.004,94
Mayo	Alemania	Union de organiz.campesinas cacaoteras unocace (ec	Cacao en grano.	363,00	65.682,54
Mayo	Alemania	Von rutte Samuel	Cacao en grano.	363,00	81.478,98
Junio	Alemania	Agricola industrial tuarez agritusa s.a.(Ecuador)	Cacao en grano.	363	75202,23
Junio	Alemania	Asociacion de productores organicos de vinctes apov	Cacao en grano.	367	90000
Junio	Alemania	Quevexport s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	725	152469,16

Junio	Alemania	Quevexport s.a. (Ecuador)	grano. Cacao en grano.	725	157994,45
Junio	Alemania	Ristokcacao s.a. (Ecuador)	Cacao en grano.	1800	415522,8
Junio	Alemania	Von rutte Samuel	Cacao en grano.	363	80981,67

*Fuente: Empresa de Manifiestos*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*



**Gráfico 12 Principales Exportaciones de Cacao hacia Alemania Primer Semestre 2015**

*Fuente: Empresa de Manifiestos*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Con la implementación y aplicación de herramientas de control de eficiencia y eficacia, se llegará a una adecuada valoración de los costos y esto se reflejara con mejoras en la productividad y rentabilidad económica de la compañía. La ampliación de la comercialización externa, a través de la ubicación de los nuevos mercados como es el caso de Berlín para el cacao

producido en la provincia del Guayas, incentivando así el desarrollo económico-social de los involucrados.

#### **4.2. Listados de contenidos**

1. Determinación de los gastos logísticos.
2. Gastos de exportación por contenedor.
3. Exportación por contenedor.
4. Comparativo por contenedor.
5. Análisis de resultados por contenedor.

#### **4.3. Desarrollo de la propuesta**

Diseño e Implementación del sistema de control logístico para las empresas exportadoras de cacao en grano de Guayas.

## **Elaboración de esquema**

Los problemas principales a nivel general son los retrasos que se presentan al momento de despachar los pedidos y el alto número de rotación de personal, esto debido a la falta de un sistema de control operacional.

## **Implementación de un Sistema de control de Gestión**

Es un esquema utilizado para el mejoramiento continuo de los procesos de las empresas, en cuanto a orden, limpieza, estandarización y autodisciplina, mediante el establecimiento de manuales de funciones, manual estratégico e indicadores necesario para el control eficiente de los procesos. En resumen esta herramienta se podría definir como el proceso mediante el cual las Gerencias influyen al resto de la organización en la implantación de las estrategias mediante las siguientes perspectivas:

- Perspectiva Financiera
- Perspectiva del Cliente
- Procesos Internos y
- Capacitación y Desarrollo

### **Perspectiva Financiera**

Se conoce también como la perspectiva de los dueños, dentro de la misma se concreta objetivos e indicadores que reconozcan los parámetros financieros de crecimiento, retorno de capital y beneficios

## **Perspectiva del Cliente**

Es la propuesta de valor para el cliente meta, se basa en tres pilares:

- Liderazgo del Producto
- Relación con los clientes
- Excelencia Operativa

## **Procesos Internos**

Para el correcto desarrollo de este sistema es de vital importancia el compromiso del personal mediante el entrenamiento y educación de dicho método, la estructura y el contenido de cada nivel a fin de disminuir el cometimiento de errores

## **Capacitación y Desarrollo**

Direccionada a los activos intangibles (los empleados) se refuerza la importancia de invertir en ellos para generar un valor futuro. Es de suma importancia que antes de empezar con el proceso de mejora se imparta la debida capacitación y motivación al personal

### **4.3.1. Determinación de los gastos de logística**

Exportar en un menor tiempo y a un menor costo es el objetivo de los protocolos logísticos para la exportación. Teniendo como meta el reducir los costos para exportar y disminuir el tiempo en las verificaciones técnicas en los puertos.

Dichos protocolos son manuales de procedimiento orientados a lograr coordinación, eficiencia, ahorro de tiempo y puntualidad en las tareas, actualmente las empresas exportadoras tienen una

ventaja que es el hecho de que el país apunta hacia la digitalización de los procesos en el comercio exterior. El proceso de mejora en las exportaciones ha avanzado en gran manera en los últimos años; antes, se requería 14 documentos. Hoy, en promedio, el exportador ecuatoriano requiere 7 documentos. Además, los protocolos establecen que los documentos puedan ser procesados electrónicamente y subidos así a la ventanilla única de exportación. Esta digitalización permitirá que los documentos sean llenados y aprobados de manera automática, sin la necesidad de la utilización de agentes de aduanas.

- ✓ Honorarios profesionales Agente de aduanas.
- ✓ Sueldos y salarios departamento de exportación.
- ✓ Logística de las mercancías: Transporte interno y seguro de transporte Interno.
- ✓ Selección del agente de carga internacional (Navieras-Consolidadores) Flete internacional.
- ✓ Empaques, embalaje, consolidación y porteo de las unidades de carga para el transporte internacional.
- ✓ Emisión y envío de documentación legal (Certificados de Origen, Fitosanitarios, Agrocalidad y DAE)
- ✓ Gastos en puerto.

### 4.3.2. Gastos de exportación por contenedor

La introducción de los procesos y procedimientos dentro de las compañías exportadoras ayuda a la Gerencia moderna estar muy pendiente de la importancia de procesos bien definidos, que conlleva al desarrollo y que garantice resultados positivos y favorezca la operatividad de las empresas en todos los ámbitos. A continuación se muestran detalle en valores de los gastos incurridos en el proceso logístico de exportación de cacao.

*Tabla 15 Gastos logísticos de exportación por contenedor*

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Agente de Aduanas	\$ 350,00	19,08%
Sueldos y Salarios Dpto. Exportación	\$ 500,00	27,26%
Transporte interno	\$ 500,00	27,26%
Costo de saco de cacao	\$ 80,00	4,36%
Empaque, Embalaje	\$ 150,00	8,18%
Certificado de origen	\$ 35,00	1,91%
Certificado Fitosanitario	\$ 35,00	1,91%
Certificado Agrocalidad	\$ 35,00	1,91%
Porteo de contenedor	\$ 74,00	4,03%
Inspección	\$ 45,00	2,45%
Gastos Varios	\$ 30,00	1,64%
<b>Total Gastos Exportación</b>	<b>\$ 1.834,00</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Valores Referenciales en el Mercado*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

### 4.3.3. Exportación por contenedor

Se tomaron como referencia el primer semestre del año 2015 de exportaciones hacia Alemania. Dentro de los principales competidores que tiene Ecuador tenemos a Nigeria, Costa de Marfil y Ghana, ellos tienen como principales mercados a los europeos, su punto fuerte es su

cercanía a ellos, pues este factor les reduce costos logísticos. Productores de Turquía está entrando al mercado, pero no es competidor de Ecuador, ellos apuntan a un segmento de calidad más bajo. De los competidores más directos dentro del continente Americano están Colombia, Brasil, México y Argentina.

#### **4.3.4. Comparativo por contenedor**

Como se indica anteriormente es necesario identificar los valores de gastos reales que se generan por cada contenedor por cuanto a continuación se presenta un comparativo entre los gastos indirectos y las ventas de exportaciones ocurridas en el primer semestre del 2015. Gasto Indirecto Real: Los gastos indirectos de fabricación incluyen los bienes naturales, semielaborados o elaborados de carácter complementario, así como servicios personales, públicos y generales y otros insumos necesarios para la terminación apropiada del producto final. Actualmente representan un 25% del costo total de un producto en promedio.

**Tabla 16 Comparativo por contenedor primer semestre 2015 Gasto Indirecto**

<b>Contenedor</b>	<b>Ventas</b>	<b>Logística Real</b>	<b>Part. del Gasto %</b>
FCIU4106330	\$ 90.750,00	\$ 1.709,00	1,88%
SUDU1490046	\$ 83.490,00	\$ 2.000,00	2,40%
BHCU3156048	\$ 79.860,00	\$ 3.500,00	4,38%
HASU1408349	\$ 68.970,00	\$ 2.800,00	4,06%
HASU1237288	\$ 94.380,00	\$ 1.650,00	1,75%
SUDU1997133	\$ 88.935,00	\$ 1.300,00	1,46%
TGHU1430404	\$ 98.010,00	\$ 1.500,00	1,53%
TRLU9614440	\$ 87.483,00	\$ 1.230,00	1,41%
HLXU3049496	\$ 107.085,00	\$ 8.000,00	7,47%
HLXU1247450	\$ 108.900,00	\$ 3.000,00	2,75%
TEMU3730224	\$ 72.600,00	\$ 1.200,00	1,65%
MEDU2255810	\$ 72.963,00	\$ 1.400,00	1,92%
IVLU9558663	\$ 71.874,00	\$ 1.600,00	2,23%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.125.300,00</b>	<b>\$ 30.889,00</b>	<b>2,68%</b>

*Fuente: Empresa de Manifiestos*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

#### **4.3.5. Análisis de los resultados**

Se realiza el análisis respectivo por contenedor exportaciones hacia Alemania primer semestre 2015 (un contenedor por exportador). Como se puede observar en la tabla que se presenta a continuación el sistema de Costos Estándar consiste en ejecutar un control en el área de producción y utilizar de forma apropiada los recursos, es un componente importante para generar instrumentos que le permita establecer el resultado y la optimización de costos y niveles de rentabilidad de la empresa.

Este sistema consentirá un manejo óptimo de los métodos y recursos utilizados en la producción, para el estudio a tiempo de la gestión operativa del costo, la necesidad de resolver eficazmente los problemas que se presente en el control de la producción, en donde se ve reflejado con resultados negativos debido a que en estos embarques que presentaron gastos adicionales tales como bodegaje, roleo de las unidades o perdida de conexión en los puertos de trasbordo, debido a una deficiente coordinación, como consecuencia de no prever y prevenir estos valores dieron como resultados valores negativos.

**Tabla 17 Comparativo por contenedor primer semestre 2015 Gasto Directo**

Contenedor	Gastos logístico Real	Gastos logístico Estimados	Variación Gastos Logísticos	Part. Variación Gastos. Log.
FCIU4106330	\$ 1.709,00	\$ 1.834,00	(\$ 125,00)	-7,31%
SUDU1490046	\$ 2.000,00	\$ 1.834,00	\$ 166,00	8,30%
BHCU3156048	\$ 3.500,00	\$ 1.834,00	\$ 1.666,00	47,60%
HASU1408349	\$ 2.800,00	\$ 1.834,00	\$ 966,00	34,50%
HASU1237288	\$ 1.650,00	\$ 1.834,00	(\$ 184,00)	-11,15%
SUDU1997133	\$ 1.300,00	\$ 1.834,00	(\$ 534,00)	-41,08%
TGHU1430404	\$ 1.500,00	\$ 1.834,00	(\$ 334,00)	-22,27%
TRLU9614440	\$ 1.230,00	\$ 1.834,00	(\$ 604,00)	-49,11%
HLXU3049496	\$ 8.000,00	\$ 1.834,00	\$ 6.166,00	77,08%
HLXU1247450	\$ 3.000,00	\$ 1.834,00	\$ 1.166,00	38,87%
TEMU3730224	\$ 1.200,00	\$ 1.834,00	(\$ 634,00)	-52,83%
MEDU2255810	\$ 1.400,00	\$ 1.834,00	(\$ 434,00)	-31,00%
IVLU9558663	\$ 1.600,00	\$ 1.834,00	(\$ 234,00)	-14,63%
<b>Total</b>	<b>\$ 30.889,00</b>	<b>\$ 23.842,00</b>	<b>\$ 7.047,00</b>	<b>-23,03%</b>

*Fuente: Empresa de Manifiestos*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

#### 4.3.5.1. Contenedor

Se detallan los nombres de los contenedores destinados a la exportación de cacao hacia Alemania, los mismos que se detallan de manera alfanumérica:

✓ Cuatro letras:

✓ Siete números

#### **4.3.5.2. Exportador**

Se detallan los nombres de las empresas dedicadas a la exportación de cacao hacia Alemania, los mismos que fueron considerados de la muestra de investigación. Dentro de la provincia del guayas.

#### **4.3.5.3. Gastos indirectos reales**

Se detallan los valores reales considerados por los exportadores, según datos receptados del departamento de comercio exterior.

#### **4.3.5.4. Gastos indirectos estimados**

Se detallan los valores estimados considerados para la exportación de contenedor hacia Alemania, según valores de mercado a la actualidad.

#### **4.3.5.5. Variación de los gastos indirectos**

Se detallan las variaciones que se generaron por la diferencia entre los gastos reales y estimados, según datos elaborados por el autor.

#### **4.3.5.6. Participación de los gastos indirectos**

Se detallan la participación de la variación que se genera por la diferencia entre los gastos reales y estimados, elaborados por el autor en datos porcentuales.

#### **4.3.5.7. Comparativo en ventas según gastos logísticos reales y estandarizados**

A continuación se presenta el comparativo en ventas considerando los gastos logísticos reales y los estandarizados propuestos:

**Tabla 18 Comparativo de ventas considerando logística real y logística estandarizada**

<b>Contenedor</b>	<b>Venta Bruta</b>	<b>Venta con Logística Real</b>	<b>Venta con Logística Estimada</b>
FCIU4106330	\$ 89.041,00	\$ 90.750,00	\$ 90.875,00
SUDU1490046	\$ 81.490,00	\$ 83.490,00	\$ 83.324,00
BHCU3156048	\$ 76.360,00	\$ 79.860,00	\$ 78.194,00
HASU1408349	\$ 66.170,00	\$ 68.970,00	\$ 68.004,00
HASU1237288	\$ 92.730,00	\$ 94.380,00	\$ 94.564,00
SUDU1997133	\$ 87.635,00	\$ 88.935,00	\$ 89.469,00
TGHU1430404	\$ 96.510,00	\$ 98.010,00	\$ 98.344,00
TRLU9614440	\$ 86.253,00	\$ 87.483,00	\$ 88.087,00
HLXU3049496	\$ 99.085,00	\$ 107.085,00	\$ 100.919,00
HLXU1247450	\$ 105.900,00	\$ 108.900,00	\$ 107.734,00
TEMU3730224	\$ 71.400,00	\$ 72.600,00	\$ 73.234,00
MEDU2255810	\$ 71.563,00	\$ 72.963,00	\$ 73.397,00
IVLU9558663	\$ 70.274,00	\$ 71.874,00	\$ 72.108,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.094.411,00</b>	<b>\$ 1.125.300,00</b>	<b>\$ 1.118.253,00</b>

*Fuente: Anecacao*

*Elaborado por Luis Freire Guerrero*

Para realizar la presente comparación se tomaron las ventas totales, las mismas que incluían los gastos logísticos reales y se procedió a establecer las ventas brutas (costos totales – gastos logísticos reales), a estas ventas se las proyectó considerando los gastos logísticos estandarizados, obteniendo como resultado que las ventas totales estandarizadas ascenderían a \$1'118.253,00 con relación a las ventas con los gastos logísticos reales \$ 1'125.300,00

mostrando que al disminuir nuestros gastos logísticos se tiene la opción de proponer un mejor precio de venta al cliente, que nos hará más competitivos en el mercado.

#### **4.4. Recomendaciones y conclusiones**

##### **4.4.1. Recomendaciones**

Al finalizar la investigación y como consecuencia de la propuesta se han revelado aspectos muy importantes que se pueden mejorar en las compañías y que a su vez consentirán elaborar acciones para obtener como resultado un proceso eficiente de exportación a través de la utilización de informes que muestren los costos fijos y referenciales.

Recomendamos la implementación y elaboración de Manuales de Procedimientos para el área de comercio exterior y producción, de esta manera todo el personal podrá desempeñar de mejor manera la sus actividades en el área sin incurrir en errores que produzcan afectaciones monetarias a las empresas.

Capacitar a todo el personal implicado, con la finalidad de lograr una mejor atención en sus funciones, como consecuencia de ello se permita mejorar el modelo de gestión de la compañía.

De esta manera evitaremos incurrir en costos adicionales de honorarios pagados a terceras personas para realización de trámites que pueden con la debida capacitación realizarse por el personal de las empresas exportadoras, tales como, agentes de aduana o freight forwarders.

#### **4.4.2. Conclusiones**

La realización de este proyecto, permitió diseñar una Propuesta, y la Implementación de un Sistema de Control, el cual fue desarrollado para darle soluciones a las carencias presentadas en las empresas con respecto al cálculo y manejo eficiente y eficaz de los costos de producción que están perturbando la rentabilidad de las empresas, y que inciden de una manera directa en el precio del producto frente a los demás exportadores de cacao a nivel global.

Este Sistema nos permitirá comprobar con anticipación los costos de producción El proceso de mejora en las exportaciones ha sido continuo; antes, desde el momento en que el producto estaba listo para su carga hasta el instante de arribo a su destino, se requería 14 documentos. Hoy, en promedio, el exportador ecuatoriano requiere 7 documentos.

Adicionalmente los formalidades pueden ser procesados electrónicamente y subidos así a la ventanilla única de exportación. Esta digitalización consentirá que los documentos sean llenados y aprobados de manera automática, lo cual como comentado puede ser realizado por el personal de la misma empresa sumado a esto la aplicación del costo estándar en conjunto con el costo real tiene como resultado variaciones que permitirán a los jefes revelar errores y sus orígenes.

## Bibliografía

- ✓ ANECACAO. (2015). Estadísticas de cacao. Obtenido de <http://www.anecacao.com/es/estadísticas/estadísticas-actuales.html>
- ✓ Bravo Chuquillanque, E. (2009). Documentos Utilizados en el Comercio Exterior. Córdoba, Argentina: El Cid Editor.
- ✓ Comercio, E. (2016). El cacao ecuatoriano huele a USD 700 millones. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/cacao-ecuador-negocio-ganancias-chocolate.html>
- ✓ Ecuador Costa Aventura. (2013). Ecuador República de Cacao. Obtenido de <http://ecuadorcostaaventura.com/cacao.html>
- ✓ Flores González, M. (2007). La protección jurídica para el cacao fino y de aroma del Ecuador. Quito, Ecuador: Ediciones Abya-Yala.
- ✓ Fomento, C. A. (2007). Ecuador: Análisis del sector transporte. Quito, Ecuador: Corporación Andina de Fomento.
- ✓ Gandolfo B., K. (2009). Comercio Exterior. Córdoba, Argentina: El Cid Editor.
- ✓ Guasamba Tupiza, V. D. (2012). Análisis de mercado para el plan de exportación de chocolate artesanal ecuatoriano para bebida caliente hacia Alemania. Quito, Ecuador: Universidad de la Americas, Facultad de ciencias económicas y administrativas.
- ✓ Manual de procedimientos para el registro y certificación de centros de acopio y bodegas de almacenamiento de cacao. (2011). Obtenido de

<http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/Manualdecentrosdeacopiobybodegas1.pdf>

✓ Mejillones Pollit, C. L., & Jaime Torres, V. J. (2015). Plan estratégico de exportación de cacao fino producido en el cantón Guayaquil para el mercado de Shanghai. Guayaquil, Ecuador: Universidad politécnica salesiana, Administración de Empresas.

✓ Moreira Vélez, L. E. (2009). Estudio de factibilidad para la exportación de cacao al mercado holandés en el período 2009-2018. Guayaquil, Ecuador: Universidad tecnológica equinoccial. Facultad: Ciencias Económicas y Negocios.

✓ Perfil de logística desde Ecuador hacia Alemania 2015. (2014). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-alemania-2014/>

✓ PRO ECUADOR. (2014). PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE ECUADOR HACIA ALEMANIA 2015. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logístico-de-alemania-2014/>

✓ Procedimiento de emisión del certificado de calidad. (2015). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/PROCEDIMIENTO-DE-EMISI%C3%93N-DEL-CERTIFICADO-DE-CALIDAD1.pdf>

✓ Procedimiento técnico administrativo cacao. (2011). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/images/pdfs/sanidadvegetal/ProcedimientotecnicoyadministrativoCacao.pdf>

- ✓ Proceso de exportación. (2016). Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)
- ✓ Proecuador. (2016). Requisitos para exportar cacao en grano. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/Flyer-CACAO\\_C.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/Flyer-CACAO_C.pdf)
- ✓ Riesco Jerez, J. L. (2007). Comercio Internacional. Madrid, España: Esic Editorial.
- ✓ Roberto N. (2010). Agricultura tropical Ecuador. Obtenido de [http://agricultura-tropical-ecuador.blogspot.com/2010/11/el-cacao-ecuatoriano.html?\\_sm\\_au\\_=iVV0QD71Trm2RjfN](http://agricultura-tropical-ecuador.blogspot.com/2010/11/el-cacao-ecuatoriano.html?_sm_au_=iVV0QD71Trm2RjfN)
- ✓ Sánchez, C. P. (2007). Contabilidad de costos, Herramientas para la toma de decisiones. Colombia: Mc Graw Hill.

## **ANEXOS**

### **ANEXO 1**



## **ENCUESTA**

- 1. ¿Cree usted que los gastos logísticos en las exportaciones de cacao ecuatoriano son razonables?**
- 2. ¿Considera usted que el desarrollo del sector productivo cacaotero es sustentable?**
- 3. ¿Considera usted que dentro de las empresas exportadoras se está tomando medidas presupuestarias adecuadas para el área de exportación?**
- 4. ¿Cree usted que se pueden reducir los gastos de exportación de cacao dentro de las compañías?**
- 5. ¿Cree usted que teniendo un presupuesto detallado de todos los gastos involucrados dentro de la exportación logrará mejores resultados la administración?**

- 6. ¿Considera usted que se realiza los suficientes trámites en la exportación para lograr la máxima rentabilidad en cada lote?**
- 7. ¿Cree usted que las compañías exportadoras están preparadas en caso que la demanda de cacao hacia el mercado de Alemania aumente?**
- 8. ¿Cree usted que las compañías deberían invertir en personal de planta dentro del departamento de exportación?**
- 9. ¿Cree usted que se debería reformar la estructura del departamento de comercio exterior de las exportadoras de cacao?**
- 10. ¿Cree usted que se debería realizar un estudio detallado del por qué el aumento de los gastos dentro del proceso de exportación?**

## **ANEXO 2**



### **ENTREVISTA**

- 1 ¿Qué tipo de cacao en grano tiene menor incidencia dentro de los gastos logísticos en la exportación hacia Alemania?**
  
- 2 ¿Cómo se manifiesta la variación de precio en la venta cacao en grano hacia Alemania?**
  
- 3 ¿Considera usted a Alemania como un mercado estable y rentable para un exportador de cacao?**
  
- 4 ¿Cómo se lograría maximizar la rentabilidad en la exportación de cacao hacia Alemania?**
  
- 5 ¿De qué manera se lograría mejorar los precios de venta sin considerar la materia prima?**