



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO EN LA CIUDAD DE
QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS PARA LA EMPRESA
“QUEVEXPORT S.A.” HACIA LA CIUDAD DE LE HAVRE –
FRANCIA.

Tutor:

MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

Autores:

INGRID PAOLA PINDUISACA JIMÉNEZ

GABRIELA CECILIA AVILÉS MORALES

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO EN LA CIUDAD DE QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS PARA LA EMPRESA “QUEVEXPORT S.A.” HACIA LA CIUDAD DE LE HAVRE – FRANCIA.

AUTOR/ES:

INGRID PAOLA PINDUISACA JIMÉNEZ
GABRIELA CECILIA AVILÉS MORALES

REVISORES:

MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:**N. DE PAGES:**

144

ÁREAS TEMÁTICAS:**PALABRAS CLAVE:**

EXPORTACIÓN – COMERCIO EXTERIOR – PRODUCTO AGRICOLA

EXPORTS – FOREIGN TRADE - AGRICULTURAL PRODUCTS

RESUMEN:

El presente trabajo de investigación propone diseñar un plan de exportación de polvo de cacao para la empresa QUEVEXPORT S.A. con destino al mercado francés, específicamente a la ciudad portuaria de Le Havre, con el propósito de ser una guía operativa, legal y comercial para que un producto alimenticio llegue en forma correcta al mercado europeo y consolidarse como exportador.

Mediante el diseño de plan de exportación, se entregara a la empresa una herramienta que le permitiría prever riesgos, reconocer oportunidades y plantear habilidades estratégicas para la exportación del grano de cacao (fino de aroma) transformado en polvo, mismo que al poder implementarse podría incursionaren el mercado Francés obteniendo posibles oportunidades con su nuevo producto. Manteniendo presente todo lo que se desea conseguir con el plan de exportación de polvo de cacao se ha formulado un importante propósito, el cual es: facilitar los procesos aduaneros de forma segura y confiable, cumpliendo con lo estipulado en la normativa legal vigente del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), además, se aprovechará que el mercado destino tiene mayor demanda del producto que desea comercializar la empresa siendo Francia el tercer país al cual otras empresas ecuatorianas exportan actualmente polvo de cacao, así Francia se constituye en el tercer país al cual el Ecuador exporta cacao en polvo, puesto que es conocida la excelente calidad del cacao nacional.

| | | |
|---|---|--|
| N. DE REGISTRO (en base de datos): | N. DE CLASIFICACIÓN: | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | | |
| ADJUNTO URL (tesis en la web): | | |
| ADJUNTO PDF: | SI <input checked="" type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| CONTACTO CON AUTORES/ES: INGRID PAOLA PINDUISACA JIMÉNEZ GABRIELA CECILIA AVILÉS MORALES | Teléfono: 0984578451 0990886999 | E-mail: paola-pinduisaca.1990@hotmail.com gabriela-aviles1@hotmail.com |
| CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: | MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec ING. JÉSSICA AROCA CLAVIJO Teléfono: 2596500 EXT. 264 E-mail: jarocac@ulvr.edu.ec | |

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas **INGRID PAOLA PINDUISACA JIMÉNEZ** y **GABRIELA CECILIA AVILÉS MORALES**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar (**EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO EN LA CIUDAD DE QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS PARA LA EMPRESA “QUEVEXPORT S.A.” HACIA LA CIUDAD DE LE HAVRE – FRANCIA.**).

Autoras:

INGRID PAOLA PINDUISACA JIMÉNEZ

C.I. 0930830906

GABRIELA CECILIA AVILÉS MORALES

C.I. 0929036846

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación **EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO EN LA CIUDAD DE QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS PARA LA EMPRESA “QUEVEXPORT S.A.” HACIA LA CIUDAD DE LE HAVRE – FRANCIA**, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: ***“EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO EN LA CIUDAD DE QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS PARA LA EMPRESA “QUEVEXPORT S.A.” HACIA LA CIUDAD DE LE HAVRE – FRANCIA”***, presentado por las estudiantes **INGRID PAOLA PINDUISACA JIMÉNEZ** y **GABRIELA CECILIA AVILÉS MORALES** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación

MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

C.I. 1202086664

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: PLAN DE EXPORTACION DE POLVO DE CACAO QUEVEXPORT S.A. 17 jul.docx (D21111499)
Submitted: 2016-07-18 03:59:00
Submitted By: victor.vaca@cu.ucsg.edu.ec
Significance: 7 %

Sources included in the report:

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE MARKETING PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS.docx (D20941402)
PROYECTO MACADAMIA VANESSA Y ALEXANDRA 2015.pdf (D14557307)
TesisGiuseppi22-04a.docx (D14035275)
TESIS SNACK DE CHIFLES 29032015.docx (D13799283)
ANALISIS DE LOS TIEMPOS DE RESPUESTA EN EL PROCESO DE DESADUANIZACION DE MERCADERIAS IMPORTADAS PRODUCTO DE LA IMPLEMENTACION DEL SISTEMA ADUANERO ECUATORIANO ECUAPASS.doc (D14971969)
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/>
PROEC_PPM2013_CHOCOLATE_FRANCIA_II.pdf
<https://prezi.com/d18t7blkbpkh/teoria-del-comercio-internacional/>
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4829/1/TTUACE-2015-CI-CD00044.pdf>
<http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>
<http://www.sunat.gob.pe/aduanas/informag/regley1.htm>
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/339/1/TESIS.pdf>

Instances where selected sources appear:

51

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi padre ya mi madre por darme fuerzas y fe para creer lo que me parecía imposible terminar.

A mi familia, por su amor y pacencia en impulsarme a terminar este objetivo.

A los docentes; ya que con su ayuda y labor, esta tesis ha sido llevada a un feliz término, siempre se los recordará por ofrecernos sus sabios conocimientos.

Gabriela Cecilia Avilés Morales

AI SEÑOR DIOS TODOPODEROSO Y ETERNO por llenarme de vida, salud, sabiduría, fortaleza de seguir adelante para lograr la culminación de mi carrera.

A mis padres y hermanos por su paciencia, amor y comprensión, sin ellos no hubiera hecho realidad este logro el cual es un eslabón en el camino de mi vida.

Ingrid Paola Pinduisaca Jiménez

DEDICATORÍA

Dedico esta Tesis a Dios y a mis padres que durante este proceso fueron mi fortaleza y quienes me daban aliento para seguir adelante.

A mis hermanos y amigos que estuvieron ahí cuando necesite de su ayuda también agradezco a mi tía que a pesar de la distancia siempre se mantuvo en contacto.

A todos ellos muchas gracias de todo corazón.

Gabriela Cecilia Avilés Morales

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Ingrid Paola Pinduisaca Jiménez

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|------|
| REPOSITORIO..... | i |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES | iii |
| CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR..... | iv |
| CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO | v |
| AGRADECIMIENTO..... | vi |
| DEDICATORÍA..... | vii |
| ÍNDICE DE FIGURAS | xiv |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | xvi |
| ÍNDICE DE ANEXOS | xvii |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I..... | 2 |
| 1. PROBLEMA A INVESTIGAR | 2 |
| 1.1. Tema:..... | 2 |
| 1.2. El problema | 2 |
| 1.2.1. Antecedentes | 2 |
| 1.2.2. Situación problemática..... | 7 |
| 1.3. Formulación del Problema | 7 |
| 1.4. Sistematización del Problema. | 7 |
| 1.5. Objetivos de la investigación | 7 |
| 1.5.1. Objetivo general | 7 |
| 1.5.2. Objetivos específicos..... | 8 |
| 1.6. Justificación de la Investigación..... | 8 |
| 1.7. Delimitación o alcance de la Investigación. | 10 |
| 1.7.1. Delimitación | 10 |
| 1.7.2. Alcances | 10 |
| 1.8. Hipótesis de la Investigación..... | 10 |
| 1.9. Variables de la Investigación. | 11 |
| 1.9.1. Variable Dependiente..... | 11 |
| 1.9.2. Variable Independiente..... | 11 |
| CAPÍTULO II | 12 |

| | | |
|----------|---|----|
| 2. | MARCO TEÓRICO | 12 |
| 2.1. | Marco teórico referencial | 12 |
| 2.1.2 | Bases teóricas | 17 |
| 2.1.2.1. | Base teórica de Estudio Técnico..... | 17 |
| 2.1.2.2. | Base Teórica del Estudio de las Formas de Negociaciones Internacionales | 17 |
| 2.1.2.3. | Modelo de desarrollo del Diseño del Plan de Exportación | 21 |
| 2.1.2.4. | Reseña de los orígenes del cacao de fino aroma | 25 |
| 2.1.2.5. | Propiedades significativas del consumo del cacao | 29 |
| 2.2 | Marco Conceptual | 30 |
| 2.2.1. | Análisis de la empresa | 35 |
| 2.2.1.1. | Beneficios, valor agregado y ventajas competitivas..... | 36 |
| 2.2.1.2. | Capacidad de la empresa | 37 |
| 2.2.1.3. | Proceso de producción y control de calidad | 37 |
| 2.2.1.4. | Costo de producción (Datos confidenciales)..... | 37 |
| 2.2.1.5. | Precio de venta | 38 |
| 2.2.2. | La exportación competitiva | 38 |
| 2.2.3. | Análisis de las 5 fuerzas competitivas de Porter | 39 |
| 2.3. | Análisis del sector: Industria de Cacao y sus elaborados | 41 |
| 2.3.1. | El diseño del Negocio: origen | 42 |
| 2.4. | Marco Legal | 43 |
| 2.4.1. | Disposiciones a cumplir con la Unión Europea (UE) | 44 |
| | CAPÍTULO III | 47 |
| 3. | MARCO METODOLÓGICO | 47 |
| 3.1. | Metodología..... | 47 |
| 3.1.1. | Tipo de investigación | 47 |
| 3.1.1.1. | La Investigación Exploratoria. | 47 |
| 3.2 | Enfoque de investigación | 48 |
| 3.2.1 | Enfoque Cuantitativo..... | 48 |
| 3.2.1.1. | Estudio de mercado en destino | 48 |
| 3.3. | Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 49 |
| 3.3.1. | Técnica de la Observación | 49 |
| 3.3.2. | Técnica de la Entrevista | 50 |
| 3.3.2.1. | Entrevista no estructurada | 50 |
| 3.3.3. | Tratamiento a la Información | 51 |
| 3.4. | Recursos: Fuentes..... | 51 |

| | |
|--|----|
| 3.4.1 Cronograma de Actividades | 51 |
| 3.4.2. Presupuesto..... | 52 |
| 3.5. Desarrollo del instrumento de entrevista no estructurada | 52 |
| 3.5.1. Realizada a las empresas Quevexport, Tulicorp y Cafiesa..... | 52 |
| 3.5.1.1. Entrevista realizada al representante legal de la empresa Quevexport S.A..... | 52 |
| 3.5.1.2 Entrevista a representante de Tulicorp. S.A..... | 54 |
| 3.5.1.3. Entrevista a representante de Cafiesa | 55 |
| 3.6. Variables de investigación..... | 57 |
| 3.7. Análisis de resultados..... | 57 |
| CAPÍTULO IV | 60 |
| 4. DESARROLLO DE LA PROPUESTA | 60 |
| 4.1. Recopilar la información actual de los procesos y productos obteniendo datos históricos..... | 60 |
| 4.1.1 Ecuapass para el exportador | 60 |
| 4.1.1.1 Proceso de embarque y exportación..... | 64 |
| 4.1.1.2 Proceso de Exportación Marítima | 64 |
| 4.1.1.3. Agente afianzado de aduana..... | 66 |
| 4.1.1.4 Documentos aduaneros de exportación | 66 |
| 4.1.1.5 Declaración aduanera de exportación..... | 66 |
| 4.1.1.6 Analizar los procesos de exportación desde Ecuador conforme a las disposiciones de la Unión Europea en la importación de alimentos determinando la posible penetración en el mercado internacional. | 66 |
| 4.1.1.7 Agente afianzado de aduana..... | 67 |
| 4.1.1.8. Documentos aduaneros de exportación | 67 |
| 4.1.1.8.1. Declaración aduanera de exportación..... | 67 |
| 4.1.1.8.2. Documentos a presentar | 67 |
| 4.2 Puerto de Le Havre..... | 69 |
| 4.2.1. Requisitos del exportador para ingresar el producto a Francia | 70 |
| 4.2.2 Requisitos del Importador o consignatario..... | 71 |
| 4.2.3 Recursos..... | 72 |
| 4.2.3.1 Equipamiento y Recursos adicionales | 72 |
| 4.2.3.2 Recurso humano | 73 |
| 4.2.3.3 Elaborar el modelo del diseño del plan de exportación de polvo de cacao incentivando a Quevexport hacia el mercado Francés..... | 73 |
| 4.3 ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR | 73 |
| 4.3.1 Perfil de la compañía..... | 73 |

| | | |
|----------|--|-----|
| 4.3.1.1 | Datos básicos y reseña histórica de la compañía..... | 73 |
| 4.3.1.2 | Visión, Misión y Objetivos de la empresa..... | 74 |
| 4.3.2 | Situación de la compañía..... | 76 |
| 4.3.2.1 | Análisis organizacional | 76 |
| 4.3.2.2 | Producto y/o servicios..... | 78 |
| 4.3.2.3 | Producción..... | 78 |
| 4.3.2.4 | Recursos financieros y no Financieros..... | 80 |
| 4.3.3. | Mercadeo..... | 85 |
| 4.3.3.1. | Estructura de la industria de Quevexport S.A. | 85 |
| 4.3.3.2 | Políticas de mercadeo y comercialización..... | 86 |
| 4.3.3.3. | Destino del producto. | 88 |
| 4.3.3.4 | Canales de distribución | 89 |
| 4.3.3.5 | Principales clientes | 90 |
| 4.3.3.6 | Expectativas de los clientes | 91 |
| 4.3.3.7 | Percepción del cliente sobre el producto | 92 |
| 4.3.3.8 | Estrategias de promoción | 92 |
| 4.3.4 | Competitividad | 93 |
| 4.3.4.1 | Análisis de la competencia..... | 93 |
| 4.3.4.2 | Posición frente a la competencia | 93 |
| 4.3.4.3 | Ventajas comparativas..... | 94 |
| 4.3.4.4 | Evaluación global y conclusiones | 94 |
| 4.3.4.5 | Percepción de barreras..... | 95 |
| 4.4 | INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo | 95 |
| 4.4.1 | Perfil de Francia. | 95 |
| 4.4.2 | Comercio Bilateral | 95 |
| 4.4.3 | Acuerdos comerciales bilaterales. | 96 |
| 4.4.4 | Requisitos | 97 |
| 4.4.4.1 | Requisitos para entrar al mercado. | 97 |
| 4.4.4.2 | Documentación requerida para la entrada del producto. | 102 |
| 4.4.4.3 | Etiquetado y empaque. | 103 |
| 4.4.5 | Otras barreras no arancelarias | 104 |
| 4.4.6 | Logística | 104 |
| 4.4.7 | Canales de distribución | 110 |
| 4.4.8 | Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado | 110 |
| 4.5. | Plan de Financiación | 110 |

| | |
|--|-----|
| 4.5.1. Amortización del préstamo y Estado de resultados | 112 |
| 4.5.2. Flujo de caja | 114 |
| 4.5.3. Valor Actual Neto(VAN) – Tasa Interna De Retorno (TIR)..... | 114 |
| 4.5.4. Punto de equilibrio | 115 |
| CONCLUSIONES | 117 |
| RECOMENDACIONES | 118 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 119 |
| ANEXOS..... | 122 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1. Estadísticas de procesados de cacao - Abril 2015. | 2 |
| Figura 2. Valores FOB de procesados de cacao en millones de dólares - Abril 2015. | 3 |
| Figura 3. Cuadro contrastado de procesados de cacao del año 2015 con relación al 2014 en miles de TM. | 3 |
| Figura 4. Posicionamiento de los principales Exportadores de procesados de cacao - Abril 2015. | 4 |
| Figura 5. Cuadro estadístico de diversos procesados de cacao en TM - Abril 2015. | 4 |
| Figura 6. Cuadro estadístico de diversos procesados de cacao por continente de destino en TM - Abril 2015. | 5 |
| Figura 7. Exportaciones no petroleras por productos. Ecuador, G. (15 de febrero de 2016). | 9 |
| Figura 8. Árbol Theobroma Cacao. | 26 |
| Figura 9. Mazorca de Cacao Ecuatoriano. | 26 |
| Figura 10. Porcentaje de Superficie plantada y Producción, según Región y Provincia | 29 |
| Figura 11. Valor Nutricional del cacao en polvo | 30 |
| Figura 12. Exportaciones no petroleras, primarias e industrializadas. | 38 |
| Figura 13. Cuadro Plan de exportación. | 39 |
| Figura 14. Productores entregando su cosecha en el centro de acopio de Quevexport S.A | 48 |
| Figura 15. Balanza comercial total. | 49 |
| Figura 16. Plantación de cacao en la Provincia de los Ríos, Cantón Quevedo (Rancho La Tormenta) | 49 |
| Figura 17. Entrevista con el Sr. Manobanda Gerente de Quevexport S.A. | 54 |
| Figura 18. Recopilación de datos en las plantaciones de cacao. | 56 |
| Figura 19. Técnicas de Investigación realizadas a la Empresa Quevexport S.A. | 58 |
| Figura 20. Detalle de Contenedor DRY-DV | 65 |
| Figura 21. Datos Geográficos de la Población. | 70 |
| Figura 22. Quevexport S.A. vista exterior | 74 |
| Figura 23. Área de Laboratorio de Quevexport S.A. | 75 |
| Figura 24. Presentación del saco de grano de cacao arriba de 69kgr exportado por Quevexport S.A. | 75 |
| Figura 25. Organigrama de la Empresa Quevexport S.A. | 77 |
| Figura 26. Área de Selección 1 de Granos de Cacao de fino aroma para la exportación de Quevexport S.A. | 78 |
| Figura 27. Área de Selección 2 de Granos de Cacao para su exportación de Quevexport S.A. | 79 |
| Figura 28. Procesamiento en la elaboración del polvo de cacao. | 81 |
| Figura 29. Flujo de Procesamiento de granos de cacao. | 82 |
| Figura 30. Molino de Granos de Cacao. | 83 |
| Figura 31. Prensadora de pasta de cacao | 83 |
| Figura 32. Pulverizadora de Cacao | 84 |
| Figura 33. Vista Panorámica de Quevexport S.A. | 85 |
| Figura 34. Vista Panorámica de Quevexport S.A. | 86 |

| | |
|---|-----|
| Figura 35. Datos Geográficos de la Población..... | 89 |
| Figura 36. Proceso de distribución del producto..... | 90 |
| Figura 37. Ciudad de Le Havre - Francia..... | 92 |
| Figura 38. Países competidores - Francia..... | 93 |
| Figura 39. Posicionamiento acumulado de los 20 exportadores de cacao en grano en TM (Abril 2015)..... | 94 |
| Figura 40. Registro certificado de origen..... | 102 |
| Figura 41. Ejemplo del posible Empaque del polvo de cacao | 103 |
| Figura 42. Detalle de Contenedor DRY-DV | 105 |
| Figura 43. Proceso de exportación- ECUAPASS | 106 |
| Figura 44. Descripción de Documentos a Utilizar | 106 |
| Figura 45. Descripción de aforo | 107 |
| Figura 46. Requisitos para regularizar la DAE | 110 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| Tabla 1. Principales Países Consumidores de Polvo de Cacao en el mundo. Período 2014 – 2015..... | 5 |
| Tabla 2. Principales Incoterms | 18 |
| Tabla 3. Preguntas de la Entrevista no estructurada..... | 50 |
| Tabla 4. Cronograma de la investigación..... | 51 |
| Tabla 5. Cronograma de la investigación..... | 52 |
| Tabla 6. Tipos de identificación..... | 62 |
| Tabla 7. Principales distribuidoras de Le Havre – Francia. | 70 |
| Tabla 8. Estadística de ventas de Quevexport año 2013 – 2015 | 78 |
| Tabla 9. Número de Empleados Área de selección de granos Empresa Quevexport S.A. | 79 |
| Tabla 10. Estimaciones de Producción de Polvo de Cacao..... | 80 |
| Tabla 11. Principales distribuidoras de Le Havre – Francia. | 88 |
| Tabla 12. Importadores de cacao y semielaborados..... | 91 |
| Tabla 13. Principales Incoterms | 96 |
| Tabla 14. Características del Papel Kraft | 103 |
| Tabla 15. Costos de exportación. | 111 |
| Tabla 16. Inversión inicial..... | 111 |
| Tabla 17. Amortización del préstamo | 113 |
| Tabla 18. Estado de resultados proyectado | 113 |
| Tabla 19. Flujo de caja | 114 |
| Tabla 20. VAN-TIR | 115 |
| Tabla 21. Punto de equilibrio | 115 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| Anexo 1. Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación..... | 122 |
| Anexo 2. Modelo de declaración aduanera de Exportación..... | 123 |
| Anexo 3. Modelo de declaración aduanera de Exportación..... | 124 |
| Anexo 4. MEM..... | 125 |
| Anexo 5. Manifiesto de Exportación Marítima..... | 126 |
| Anexo 6. Ficha Técnica Cacao Fino. | 127 |

INTRODUCCIÓN

La empresa Quevexport S.A. ante la necesidad de analizar la situación real en lo referente a la exportación de polvo de cacao hacia la ciudad de Le Havre en Francia, y considerando que ya no se trata únicamente de la materia prima, producto que se exporta actualmente, quieren incursionar de la exportación de uno de sus derivados, como lo es el polvo de cacao, en un mercado al que posiblemente incursionará por primera vez con este producto, y que están ávidos de conocer las normativas legales, el proceso de exportación, la aceptación del mercado y su rentabilidad. Existen varias empresas exportadoras de cacao que siempre están necesitadas de conocer nuevos proyectos que enseñen paso a paso el proceso que conlleva una exportación, principalmente a Europa donde existen muchos controles, requisitos y normativas, para poder llevar a cabo una exportación que cumpla con todos los parámetros nacionales e internacionales. La empresa beneficiaria de este proyecto debe tener presente que existe una normativa internacional muy estricta en el país de destino, notando que su actividad actual está enfocada sólo en la exportación de la materia prima, siendo esta su primera exportación a Francia Le-Havre. Cabe mencionar que es una empresa reconocida a nivel internacional por la calidad del cacao que envía a otros países.

Por esta razón, Quevexport S.A., tiene la necesidad de recurrir a un diseño de plan de exportación, práctico y que cumpla con todas las normas establecidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), fomentando nuevas propuestas del semielaborado en su exportación y al mismo tiempo, cumplir con todos los parámetros de la negociación internacional establecida con un posible cliente en Le Havre, Francia, captado a través de una feria Internacional en este país. También se brindará información relevante de los procesos de elaboración, del tipo de maquinarias; y de las técnicas que se podrán ejecutar en el proceso de exportación del polvo de cacao.

CAPÍTULO I

PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1. Tema:

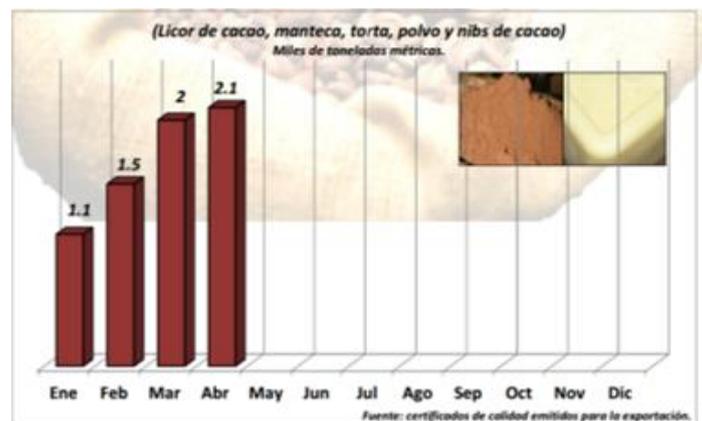
Exportación de polvo de cacao en la Ciudad de Quevedo de la Provincia de los Ríos para la Empresa “QUEVEXPORT S.A.” hacia la ciudad de Le Havre – Francia.

1.2. El problema

1.2.1. Antecedentes

Ecuador, es un país reconocido históricamente como productor-exportador de materias primas, que retornan como producto final y con un valor agregado. A partir de esta realidad comienza el desafío de generar exportaciones de productos con un alto grado de desarrollo industrial, de acuerdo con lo que estipula la (Secretaria General de Planificación y Desarrollo, 2013) en donde se ha implementado la transformación de la matriz productiva, lo que permitirá a la empresa, consolidarse y competir con sus productos a nivel internacional con el fin de obtener ingresos permanentes. Según la información proporcionada por la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO, 2015), las exportaciones de cacao en el Ecuador del año 2015 de acuerdo a la figura 1 fueron:

Figura 1. Estadísticas de procesados de cacao - Abril 2015.



Fuente: (ANECACAO, 2015)

Las exportaciones de procesados de cacao en el mes de abril del 2015, alcanzaron un total de 2.1 mil toneladas métricas (TM) en las exportaciones.

Figura 2. Valores FOB de procesados de cacao en millones de dólares - Abril 2015.



Fuente: (ANECACAO, 2015)

Las exportaciones de procesados de cacao en el año 2015 tuvieron un leve descenso entre los meses de marzo con un 5.4 millones de dólares y en abril con un 5.2 millones de dólares, teniendo una variación del 5%.

Figura 3. Cuadro contrastado de procesados de cacao del año 2015 con relación al 2014 en miles de TM.



Fuente: (ANECACAO, 2015)

El cuadro contrastado de exportaciones de procesados de cacao entre los años 2014 y 2015 indica específicamente, un incremento en las exportaciones durante los meses de marzo y abril, con variaciones en el orden del 17% y 31% respectivamente como se expresa en la figura 4.

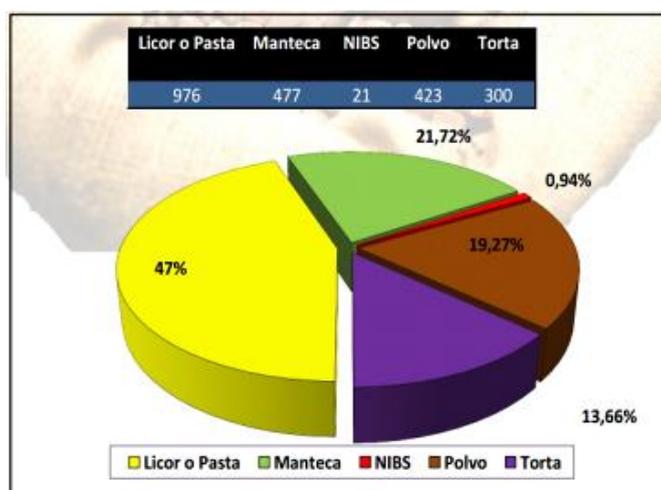
Figura 4. Posicionamiento de los principales Exportadores de procesados de cacao - Abril 2015.

| | Exportadores de Elaborados de Cacao | TM | % Participación |
|----|--|--------------|-----------------|
| 1 | Transmar Ecuador S.A. | 2.170 | 31,19% |
| 2 | Nestlé Ecuador S.A. | 1.595 | 22,93% |
| 3 | Chocolates Finos Nacionales Cofina S.A. | 1.261 | 18,13% |
| 4 | Ecuador Cocoa & Coffee Ecuacoffee S.A. | 973 | 13,99% |
| 5 | Cafesa "Triairi S.A." | 566 | 8,14% |
| 6 | Universal Sweet Industries S.A. | 160 | 2,30% |
| 7 | Arriba Chocolate Company S.A. CHOCOMPANY | 89 | 1,28% |
| 8 | Compañía Ecuatoriana Productora de Derivados de Cacao C.A. "Ecuacocoa" | 87 | 1,24% |
| 9 | Productos SKS Farms Cia. Ltda. | 53 | 0,76% |
| 10 | Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador Unocace | 1,5 | 0,02% |
| 11 | Tullicorp S.A. | 1,1 | 0,02% |
| 12 | Delgado Farfan Maria de Lourdes | 0,02 | 0,00% |
| | TOTAL EXPORTADO ELABORADOS | 6.957 | 100% |

Fuente: (ANECACAO, 2015)

Los principales exportadores de procesados de cacao en el año 2015 tuvieron un valor de exportación de 6.96 TM con una participación del 100%.

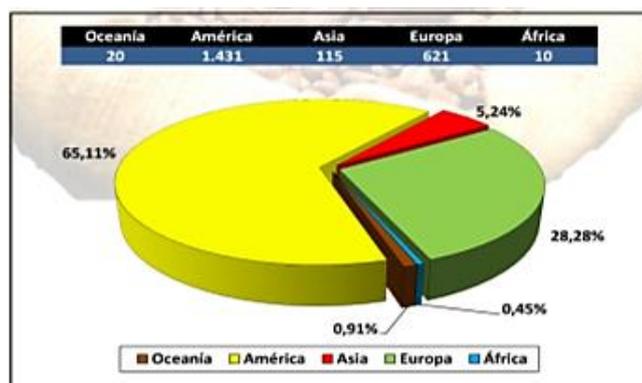
Figura 5. Cuadro estadístico de diversos procesados de cacao en TM - Abril 2015.



Fuente: (ANECACAO, 2015)

El polvo de cacao representó durante el año 2015 un 19,27% en toneladas métricas de los elaborados de cacao exportado.

Figura 6. Cuadro estadístico de diversos procesados de cacao por continente de destino en TM - Abril 2015.



Fuente: (ANECACAO, 2015)

Los principales continentes que adquieren los elaborados de cacao son: en primer lugar América con un 65,11% y Europa con un 28,8%, constituyéndose en los dos principales mercados para estos productos. **En valores FOB**

Tabla 1. Principales Países Consumidores de Polvo de Cacao en el mundo. Período 2014 – 2015.

Exportaciones de Ecuador hacia los Principales Países Consumidores de Polvo de Cacao

| País | Partida | Detalle | Toneladas | FOB - Dólar % | Total FOB - Dólar |
|--------------------|------------|--|-----------|------------------|----------------------|
| EE.UU. | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 360.29 | 1,419.53 | 0.01% |
| Reino Unido | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 155.62 | 739.38 | 0.20% |
| Australia | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 41.80 | 339.59 | 0.95% |
| Holanda | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 31.20 | 236.01 | 0.03% |

| | | | | | |
|------------------|------------|--|------|------|-------|
| Francia | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 0.71 | 7.58 | 0.01% |
| Finlandia | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 0.60 | 3.31 | 0.05% |
| Italia | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 0.06 | 0.50 | 0.01% |
| Japón | 1805000000 | Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 0.01 | 0.04 | 0.01% |

Nota: Lista de los países importadores o consumidores del polvo de cacao. *Fuente:* (Banco Central del Ecuador, 2011)

De acuerdo a las sub-partidas arancelarias correspondientes al polvo de cacao, las cantidades en TM hacia Francia representaron un 0,71% que a su vez en valores FOB representaría un 7.58 millones de dólares y en porcentaje FOB el 0,01%. En base a la información de los gráficos, el derivado de polvo de cacao, es demandado por el mercado europeo en un 28,28%, lo que permite obtener una oportunidad comercial en este mercado internacional, ya que a diferencia de otros mercados, los ciudadanos del continente europeo degustan de un chocolate fino y amargo, pero en los actuales momentos la presencia de los derivados del cacao son escasos en Europa, es por esto, que la empresa exportadora Quevexport S.A., cubriría la demanda en la ciudad de Le Havre, (Francia) que es un mercado importante y de constante crecimiento. Mediante la puesta en marcha de esta guía, se lograría reinventar la estructura de comercio de la empresa, en donde se ampliaría la relación exportador-productor. Además de darle un valor sostenible que permitiría diversificar los productos derivados del cacao.

La Empresa Quevexport S.A. se encuentra ubicada en la ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos; es una empresa que realiza emprendimientos productivos, promueve iniciativas de inversión para generar ingresos a las familias de la ciudad, a través de la transformación, producción y comercialización de materia prima, como es el grano de cacao. Por tal motivo se requiere un plan de exportación que indique

claramente los procedimientos a seguir, para producir y exportar eficientemente, el polvo de cacao a ese destino.

1.2.2. Situación problemática

Ante lo expuesto anteriormente, la demanda no es cubierta lo suficiente y la empresa Quevexport S.A. no cuenta actualmente con un plan de exportación definido y de manera formal, que le permita introducir estratégicamente su producto al mercado europeo, debido a que se desconoce el procedimiento y normativas legales a seguir para la exportación hacia el mercado de Le Havre-Francia, de un semielaborado como es el polvo de cacao, debido a que en la actualidad la empresa solo exporta la materia prima con gran éxito a otros países de destino. Adicionalmente, se produce un problema social como es la ausencia de mejores empleos en la zona, que permitan condiciones de vida más aceptables para sus pobladores.

1.3. Formulación del Problema

¿Cómo debe plantearse un plan de Exportación de polvo de cacao por “QUEVEXPORT S.A.” hacia la ciudad de Le Havre – Francia?

1.4. Sistematización del Problema.

¿Cuál sería la oferta de Quevexport S.A. para la producción de polvo de cacao?

¿Cuáles serían los recursos y procesos que necesitaría Quevexport S.A. para exportar el polvo de cacao a Francia (Le Havre).?

¿Cuáles serían los mecanismos de distribución para la exportación de polvo de cacao a Francia (Le Havre)?

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

Diseñar un plan de exportación mediante métodos y técnicas de recolección de datos de los procesos que intervienen en la obtención del derivado de cacao (polvo de caco) hacia el mercado de Francia misma que tiene la finalidad de una herramienta útil que beneficie a Quevexport.

1.5.2. Objetivos específicos

- Recopilar la información actual de los procesos y productos obteniendo datos históricos de la empresa.
- Analizar los procesos de exportación desde Ecuador conforme a las disposiciones de la Unión Europea en lo referente a la importación de alimentos, determinando la posible penetración en el mercado internacional.
- Elaborar el diseño del plan de exportación de polvo de cacao incentivando a Quevexport hacia el mercado francés.

1.6. Justificación de la Investigación

El cacao en Ecuador representa un producto importante en el ingreso de divisas, fomenta el desarrollo agrícola en las zonas urbanas marginales, especialmente en la provincia de Los Ríos ubicado en la costa ecuatoriana, tierra donde se produce el cacao de fino aroma, convirtiendo a este país en el mayor proveedor en el mundo. Las variedades de cacao que existen en Ecuador son:

- Nacional: Tiene una fermentación muy corta y da un chocolate de buen sabor y aroma.
- CCN-51¹: Este cacao tiene mayor producción.

Los principales semielaborados a exportar son:

- Licor de cacao, manteca de cacao, polvo de cacao y chocolates.

Mencionando otros productos que Ecuador ha exportado entre los años 2014– 2105, las exportaciones tradicionales decayeron en 1%, llegando a \$6.278 millones, en el último año con respecto a exportaciones tradicionales las participaciones principales de los productos fueron: banano y plátano 24,1%; camarón 19,5%; cacao y elaborados 7%; atún y pescado 2% y café y elaborados 1,3%. Desde enero de 2014 a diciembre de 2015 las exportaciones tradicionales alcanzaron un valor FOB promedio mensual de \$525,8 millones (El Telegrafo, 2016).

¹Este es un tipo de cacao donde las características de sus granos y mazorcas favorecen un elevado rendimiento productivo.

Figura 7. Exportaciones no petroleras por productos. Ecuador, G. (15 de febrero de 2016).



Fuente: (El Telegrafo, 2016)

La empresa Quevexport S.A., desea consolidarse en el mercado internacional ingresando con un elaborado del cacao al mercado de Europa. Por tal motivo, necesita de este plan de exportación, ya que desconoce la normativa legal y aduanera para llegar a este destino y esto permitirá la generación de fuentes de trabajo para los pobladores de la ciudad de Quevedo y a su vez contribuirá con el incremento de las exportaciones de Ecuador, generando ingreso de divisas y otorgando el conocimiento previo para la exportación a este destino, dejando un precedente en Francia para que futuros exportadores puedan ingresar de manera segura y cumplan con la normativa estipulada en el (COPCI). El plan de exportación brindará nuevas técnicas, más eficientes que servirán de base en la exportación de productos no tradicionales.

El presente proyecto consiste en el desarrollo de un plan de exportación para la empresa Quevexport S.A., que desea ampliar sus actividades comerciales y consolidarse como exportador en el mercado Europeo, específicamente a Le Havre, Francia, llegando con el producto de polvo de cacao, que es muy apetecido en ese país. En los actuales momentos no dispone de un proceso de exportación para ese destino, ni personal capacitado para la implementación del derivado del cacao (polvo de cacao), es por esto que se ha planteado analizar en primera instancia los estudios estadísticos que proporciona a través de boletines la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao del Ecuador (Anecacao), que indican los volúmenes de ventas de grano de cacao hacia los mercados internacionales, así como el listado de exportadores cuyos márgenes de ventas indican su presencia en el mercado internacional y la información de las exportaciones por parte de otras empresas del polvo de cacao desde Ecuador hacia distintos países del mundo, según información emitida por el Banco Central del Ecuador.

El objetivo del proyecto es entregar a Quevexport s.a. una guía que les permita conocer todo lo que se necesita para exportar el semielaborado o también considerado producto terminado el polvo de cacao, analizando los requisitos y procesos que dispone la Unión Europea en las importaciones de alimentos, regularizando el ingreso a ese mercado. Se pretende orientar a la toma de decisiones del Exportador mediante la recolección y obtención de datos, así también incentivar la implementación de un área con el personal capacitado para la producción y exportación de dicho semielaborado.

1.7. Delimitación o alcance de la Investigación.

1.7.1. Delimitación

El plan de exportación solo se aplica en el caso de la empresa Quevexport S.A. de la ciudad Quevedo. El análisis e investigación solo será del mercado extranjero de Le Havre en Francia.

El plan de exportación se enfocará en el análisis de la producción de polvo de cacao contemplado en el proyecto.

El diseño de Plan de exportación será basado en la Guía práctica Plan de Exportación 1ra Edición Puerto Rico, del cual solo se tomarán los puntos seleccionados por la empresa Quevexport. Será decisión del interesado llevar a cabo el plan de exportación.

1.7.2. Alcances

La investigación partirá tomando información específica de la empresa Quevexport S.A. ubicada en la ciudad de Quevedo la cual servirá para desarrollar un plan de exportación mediante una guía informativa para “Quevexport S.A.”.

Las principales fuentes de investigación son: Pro Ecuador, Fedexport, Senplades, Anecacao, Ministerio de Comercio Exterior, además de las visitas y entrevistas realizadas a Quevexport S.A., Cafiesa y Tulicorp.

1.8. Hipótesis de la Investigación

Con el diseño del plan de exportación de polvo de cacao se fomentará el ingreso de la empresa Quevexport S.A., en el mercado europeo, cumpliendo con todas las normas

y leyes estipuladas en este país y a su vez poniendo en marcha un proceso práctico y sencillo para realizar los embarques de este producto.

1.9. Variables de la Investigación.

1.9.1. Variable Dependiente.

- Comercialización Interna (Acopio de materia prima).
- Formas de Transportes y Tarifas.
- Calidad.
- Precios.

1.9.2. Variable Independiente.

- Demanda del producto.
- Acuerdos bilaterales y Multilaterales.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico referencial

La economía ha tratado de explicar los factores de competitividad de los países y sus empresas. Prueba de ello son las teorías que se detallarán a continuación. En ellas, no se hace mención del término “*competitividad*”, en su lugar se habla de la “*ventaja*” que tienen unos países con respecto a otros en la elaboración de algún bien. Por esa razón se han incluido en este apartado, a manera de antecedente histórico de la competitividad y la integración de las empresas y los países.

Mercantilismo

La primera teoría del comercio internacional surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Conocida como mercantilismo, consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional, esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental planteaba como algo conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Esta doctrina defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza comercial (Arosemena, 1991).

El error del mercantilismo consiste en creer que el comercio es un “juego de suma cero” Actualmente los gobiernos saben perfectamente que pocos países en el mundo pueden tener mayores exportaciones que importaciones, ya que como se verá en las teorías siguientes, ningún país tiene los recursos para ser autosuficiente y exportar el excedente de su producción después de haber satisfecho el consumo nacional, sin embargo el estudio de la balanza de pagos sigue siendo un referente importante para analizar el comportamiento de una economía. Se sabe que aunque no siempre se puede ser superavitario, un déficit puede ser no tan malo, sobre todo cuando no representa un porcentaje importante del producto interno bruto y cuando puede ser compensado por un ingreso de capitales. Por otro lado, el oro y la plata han dejado de ser los fundamentos de la riqueza de los países, ahora esta no es algo estática, sino que se ha

convertido en algo dinámico, tal como la tecnología o los servicios que son los que realmente crean la riqueza y el prestigio para los países.

Ventaja absoluta

Adam Smith en su obra clásica “*The Wealth of Nations*” de 1776, argumentaba que los países deben especializarse en la producción de mercancías para las que tengan una ventaja absoluta y, posteriormente intercambiar estos productos por artículos producidos por otros países, nunca se debe producir en casa lo que se pueda adquirir, a un menor costo, de otros países (Arosemena, 1991). Esta teoría a pesar de ser la primera en considerar la especialización como un factor estratégico para los países. Actualmente ningún país tiene el monopolio total en la producción de algún artículo, sino por el contrario, se da una gran competencia entre los países por ganar mercados con artículos de manufacturas mayormente nacionales.

Un exportador compite por ejemplo, contra los exportadores de otros países, así como contra productores nacionales de los países de destino. Una empresa trasnacional tal vez encontrará más conveniente incluso trasladar sus operaciones fabriles a otro país donde se encuentra su mercado meta. La teoría de Adam Smith simplifica la cuestión de decidir “qué producir” a un acuerdo entre caballeros entre todas las naciones del mundo negociando cómo se distribuirán la obtención de alimentos, materias primas y bienes manufacturados, industriales o de consumo. Tampoco considera las cuestiones de distribución, ya que podría ser que un país es más eficiente en la producción de ciertos productos, pero al trasladarlos hasta otra parte del mundo se pierda dicha ventaja.

Ventaja comparativa

En su libro “*Principles of Political Economy*” (Ricardo, 1817) demostró que un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera más eficiente y adquirir, de otros países aquellos que produzca de manera menos eficiente, incluso cuando, en ocasiones, esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción final puede ser más eficiente. De esta manera, la teoría de David Ricardo hace énfasis en la productividad de los países.

Tanto la teoría de la ventaja absoluta como la de la ventaja comparativa simplifican en sus modelos el comportamiento de la economía mucho más allá del *ceteris paribus*

ordinario, en donde se estudia una variable y se dejan estáticas las demás. Aquí se están omitiendo factores como los que se mencionaron en el apartado anterior, por ejemplo: qué pasa cuando más de un país son los más eficientes en la producción u obtención de un bien en dos regiones distintas del mundo. Es sin embargo un gran acierto definir la ventaja de los países en la productividad, la cual se definirá más adelante en esta tesis. Sin embargo cabe destacar que es muy cierto que un país puede volverse más productivo en la obtención de cierto artículo gracias a aspectos como el desarrollo tecnológico (Ricardo, 1817).

Teoría de Heckscher-Ohlin

Los economistas suecos (Heckscher & Ohlin, 1933), expusieron una explicación distinta de la ventaja comparativa. Ambos aseveraron que la ventaja comparativa es producto de las diferencias en la dotación de factores (tierra, mano de obra y capital) (pág. 45). Distintas dotaciones de factores explican las diferencias en los costos relativos a los factores. Entre más abundante es un factor, menor es su costo. Los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente abundantes, e importarán bienes que hacen uso intensivo de aquellos factores localmente escasos.

Al parecer con esta teoría, un país que es intensivo en mano de obra está condenado a exportar productos intensivos en este factor, sin embargo, existen ejemplos como el de Suiza o Hong Kong, países que actualmente son bastante prósperos y en donde abundan los grandes capitales, sin embargo, no siempre fueron así. Además del transporte marítimo en el segundo, fueron aspectos que hicieron que ambos países dejaran de depender de su mano de obra o su escasa tierra para desarrollarse.

En las teorías vistas hasta ahora, no se considera al comercio de servicios, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico como aspectos potencia dotes del crecimiento de los países. La riqueza de los países era vista sólo en función del intercambio de bienes producidos en el país de donde la persona que estudia el fenómeno es originaria.

Teoría del ciclo de vida del producto

Raymond Vernon propuso la teoría del ciclo de vida del producto a mediados de los años sesenta. “La teoría decía que de manera aparente, las empresas pioneras en un producto creían que era mejor mantener las plantas productivas cerca del mercado y del lugar de toma de decisiones” (Vernon, 2013).

Debido a la novedad del producto, las empresas pueden cobrar precios relativamente elevados por sus nuevos productos. La demanda inicial en otros países avanzados no justifica la producción inicial en esos países del nuevo producto, pero si requiere exportaciones del país de origen. Con el tiempo, la demanda del nuevo producto empieza a crecer en otros países avanzados y entonces los productores extranjeros encuentran un motivo para iniciar la producción de tales bienes y de esta forma, abastecer a sus mercados nacionales. Conforme el mercado madura, el producto se vuelve más estandarizado, al ocurrir esto, las consideraciones de costos representan un papel más importante dentro del proceso competitivo y la producción se vuelve a trasladar, esta vez hacia países en vías de desarrollo. El ciclo puede repetirse conforme los países en desarrollo empiezan a adquirir una ventaja de producción sobre los países desarrollados.

Esta es otra teoría que presenta un modelo para explicar el funcionamiento del comercio, válido principalmente para el momento en que se elaboró. Aquí la producción de bienes de reciente creación pasa del país desarrollado a otro país igual al anterior y de ahí a un tercer país menos desarrollado. Muchas empresas siguen llevando a cabo las funciones de I&D en sus países de origen, pero también bastantes han recurrido a los clusters tecnológicos donde llevan a cabo dichas funciones, además de la producción de bienes fruto de dicho trabajo creativo (Vernon, 2013). Muchos países compiten para que las empresas de más alta tecnología se instalen en sus parques industriales a fin de incrementar la mano de obra ocupada en esas regiones y darles mayor valor agregado a sus exportaciones. Esta tesis tiene justamente el propósito de estudiar los procesos de exportación y sus factores entre las empresas.

En la actualidad los mayores flujos de inversiones viajan entre los países desarrollados, sin embargo no siempre sucede lo que la teoría del ciclo de vida del producto propone acerca de que la producción se da originalmente en los países

creadores de una nueva tecnología para luego pasar a otros países desarrollados, suceden casos en que un nuevo desarrollo tecnológico es creado en el cluster tecnológico de una empresa norteamericana en Bruselas, Bélgica, y de inmediato se decide llevar la producción de dicha mercancía a un país en desarrollo, tal como China o Europa del Este, dejando sólo en los demás países en desarrollo oficinas de venta acompañadas a veces de centros de distribución.

Nueva teoría del comercio internacional

La nueva teoría del comercio empezó a surgir en la década de los setenta. De acuerdo con ella, muchas industrias experimentaban rendimientos crecientes de la especialización, debido a la presencia de economías sustanciales de escala. Además los teóricos del nuevo comercio aseveran que por la presencia de economías de escala importantes, la demanda mundial únicamente apoyará a unas cuantas firmas en varias industrias (Arosemena, 1991). Los teóricos del nuevo comercio afirman que los países pueden exportar ciertos productos simplemente porque cuentan con una firma que entró por primera vez en una industria que sólo puede sostener a unas cuantas empresas. Gracias a que pueden obtener economías de escala, los primeros en entrar en una industria pueden colocar un candado en el mercado mundial que desaliente los intentos de una penetración subsecuente. Muchas industrias globales tienen un número muy limitado de empresas. Tal es el caso de las industrias de aviones comerciales, químicos, equipo de construcción, camiones, neumáticos, aparatos electrónicos y motores de reacción. Mediante la utilización juiciosa de los subsidios, un gobierno puede incrementar las probabilidades de que las firmas nacionales sean las primeras en actuar dentro de las industrias emergentes (Heckscher & Ohlin, 1933).

Existe un estudio del comercio de las grandes corporaciones mundiales, las cuales controlan en gran medida el comercio, sobre todo de los países en desarrollo. Para participar en uno de estos sectores no cuentan ya definitivamente aspectos como la dotación de factores o la productividad, sino que existen barreras a la entrada que van relacionadas con altas inversiones en I&D, plantas productivas, equipamiento industrial y comercialización, además de fuertes apoyos gubernamentales que solo algunos países pueden otorgar. Una vez adentro del sector, estas grandes empresas se ubican principalmente en los países de origen de los capitales, tal es el caso de Airbus o Goodyear, la primera con capital europeo, tiene su sede en Francia, pero se abastece de

filiales localizadas en los países circunvecinos, España, Inglaterra y Alemania principalmente; la segunda tiene plantas por todo el mundo, pero principalmente en E.U., que además es el mercado con el mayor número de automóviles y tiene una región donde se ubican varias de las más grandes armadoras automotrices; Airbus solo tiene un competidor fuerte que es Boeing, la cual se encuentra en Norteamérica, Goodyear tiene varios competidores en Europa y Asia, sin embargo no se da frecuentemente la llegada de un nuevo participante al negocio.

Al parecer esta nueva teoría del comercio internacional se cumple en aquellas compañías de grandes dimensiones, sin embargo, no se debe olvidar que hay países en los que las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía exportadora. Los países tratan de atraer algunas empresas de la cadena productiva de estos sectores poco competidos, para ello crean y ofrecen clusters productivos tales como el cluster tecnológico ubicado en El Salto, Jalisco o el aeronáutico, de reciente creación en Querétaro (Herrera, 2014).

2.1.2 Bases teóricas

2.1.2.1. Base teórica de Estudio Técnico

El estudio técnico de las teorías del comercio internacional, tiene relación con aquellos aspectos del funcionamiento y operatividad del presente proyecto, cuyo propósito es establecer la posibilidad o factibilidad técnica de implementar un producto determinado.

2.1.2.2. Base Teórica del Estudio de las Formas de Negociaciones Internacionales

Las reglas internacionales del comercio exterior, que estipula la Organización Mundial del Comercio (OMC), denominadas INCOTERMS, las mismas que son más utilizados en el comercio internacional, para velar por la seguridad del mismo (también aplicables nacionalmente). Por medio de ellas se reducen las incertidumbres en el comercio externo. Siendo aceptadas por parte de comprador y vendedor (Iberglobal, 2015).

En su gran mayoría las partes que intervienen desconocen el procedimiento y las obligaciones que se asume al momento de firmar el contrato. Dando cavida muchas

veces a malentendidos, litigios y procesos, con todo lo que ello implica en términos de pérdidas de tiempo y dinero (Iberglobal, 2015), lo que se pretende al aplicar estas reglas es:

Los INCOTERMS ayudan a identificar las obligaciones entre las partes contratantes, comprador (importador) y vendedor (exportador), limitar incertidumbres derivadas de las diversas interpretaciones de los países y disminución de complicaciones legales. Los términos INCOTERMS se explicarán brevemente en la siguiente tabla:

Tabla 2. Principales Incoterms

| TÉRMINOS | SIGNIFICADO | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|--|--|
| EXW | Ex Works (en fábrica) | El vendedor entrega la mercadería al importador en el establecimiento convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor. |
| FCA | Free Carrier (libre transportista) | El vendedor entrega las mercancías para la exportación al transportista propuesto por el importador en el lugar convenido. En esta negociación el importador escoge el modo de transporte, además de asumir los gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista acepta la mercancía. |
| FAS | Free Alongside Ship (libre al costado del buque) | El vendedor entrega la mercadería colocándolas al costado del buque en el puerto de embarque establecido. Por consiguiente, el comprador debe elegir la empresa naviera y costear el flete con su seguro. |
| FOB | Free On Board (libre a bordo) | El importador es el encargado de costear los gastos y riesgos por la pérdida y daños (que pudieran ocurrir), desde el momento que la mercadería está en el barco. Este término se utiliza sólo para el transporte marítimo. |
| CFR | Cost & Freight (costo y flete) | El vendedor adquiere el valor del flete y la carga hasta el puerto del destino, sin adquirir un valor adicional, con riesgo de pérdida o deterioro de la mercadería (seguro). |

| | | |
|------------|---|--|
| CIF | Cost, Insurance & Freight (costo, seguro y flete) | Se asemeja al CFR, la diferencia es que el vendedor si costea el valor adicional por riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía (seguro). Por tal motivo, asume una póliza para protegerse de cualquier imprevisto con la mercadería. |
| CPT | Carriage Paid To (transporte pagado hasta el lugar de destino convenido) | El vendedor entrega las mercancías al transportista escogido por él; además, cubre los gastos del transporte necesario para llevar las mercancías al destino establecido. Lo que significa que el comprador se responsabiliza de todos los riesgos y costos ocurridos después de que las mercancías hayan sido entregadas. |
| CIP | Carriage and Insurance Paid to (transporte y seguro pagado hasta el lugar de destino convenido) | Es casi igual que el CPT, con la diferencia de que se incluye un seguro por la mercadería transportada, el cual es pagado por el vendedor. |
| DAT | Delivered at Terminal (entregado en terminal) | El vendedor entrega la mercadería, cuando es descargada por el transporte en el sitio de llegada o lugar de destino. |
| DAP | Delivered at Place/Point (entregado en un lugar/punto) | El vendedor entrega la mercancía al comprador, por medio del transporte contratado y ser descargada en el lugar de destino determinado. |
| DDP | Delivered Duty Paid (entregadas derechos pagados) | El vendedor (por cuenta propia) entrega las mercancías al comprador, encargándose de todos los trámites de exportación como: transporte, seguro (hasta el punto de destino), entrega y despacho en el destino convenido. |

Nota: Tipos de Incoterms usados en el comercio internacional. *Fuente:* (Iberglobal, 2015)

Todos los términos de negociación internacional anteriormente nombrados van de la mano con nuevas herramientas implementadas por parte de la Aduana del Ecuador, para llevar un mejor control de las exportaciones como lo es el sistema Ecuapass conformado por diez secciones articuladas que permiten realizar todo trámite aduanero. A continuación la descripción de los mismos:

- **Portal de Comercio Exterior y Ventanilla Única Ecuatoriana.-** Se realiza en esta área la Declaración Juramentada de Origen (DJO), Certificado de Origen (CO),

además de toda licencia de importación, registro sanitario, permisos y otros documentos de acompañamiento. (Revisar art. 72 del reglamento al libro V del COPCI)

- **Procesos de Importaciones y Exportaciones (Despacho y Carga).**- En esta sección se realiza todo tipo de declaraciones como importaciones y exportaciones de mercancías. (Entiéndase todos los regímenes aduaneros) (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Control Posterior.**- Esta sección administrada por la autoridad aduanera, que consiste en el control post nacionalización de mercancías, basados en variables pre-establecidos (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Gestión de Litigios Aduaneros.**- En esta sección se oficiarán todos los actos administrativos que los operadores de comercio exterior interpongan ante Aduana (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Data Warehouse.**- Es el almacenamiento de la base de datos y administrada por la autoridad aduanera (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Devolución Condicionada de Tributos.**- En este módulo se oficiarán los requerimientos de los operadores de comercio exterior sobre la devolución de tributos correspondientes (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Sistema de Alerta Temprana.**- Administrado por la autoridad aduanera, vigilará el normal funcionamiento del sistema Ecuapass, enviando advertencias cuando se generen errores en los procesos pre-establecidos en el sistema, o cuando una aplicación de la normativa aduanera no se realice (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Gestión de Riesgos (Incluye la Gestión Avanzada).**- En esta sección administrada por la Aduana, dispondrá a los supervisores de riesgo del Ecuapass (Aduana del Ecuador, 2016).
- **Gestión del Conocimiento.**- Se encuentran todos los manuales de procedimientos y demás documentación relacionada a los procedimientos implementados en el ECUAPASS (biblioteca aduanera) (Aduana del Ecuador, 2016).

Sistema de Manejo de Pistas de Auditoria. - En esta sección se realiza el alcance de los trámites aduaneros. Para el envío adecuado de la información, el usuario ingresa al portal web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, donde se debe instalar un software que permita la transmisión de la información de los respectivos documentos hacia la aduana. Además para legitimar la transparencia de la información obtenida se usa un Token (certificado de firma digital), pudiendo realizarlo tanto personas naturales como jurídicas (Proecuador, 2011)

2.1.2.3. Modelo de desarrollo del Diseño del Plan de Exportación

Se eligió el presente modelo de exportación, ya que es importante saber que el proceso de exportación correcto garantiza el éxito en las posibles comercializaciones que haga Quevexport en base a este formato, ya que se acoge a todas las necesidades que necesita la empresa, pero también se debe tener presente que la alta demanda que pueda tener un producto no es suficiente para lograr un excelente comercio exterior. Otro punto muy importante, es que se garantice una buena participación a nivel internacional en el que la empresa Quevexport tomara conciencia de varias situaciones como lo es actualmente la globalización y que debe estar preparado para afrontarla. Por todo esto la empresa debe contar con un Plan en donde se realice una estructuración y planificación, de la parte administrativa y financiera.

Presentación del esquema del diseño de plan de exportación, su estructura se basa en la Guía práctica Plan de Exportación 1ra Edición Puerto Rico: (Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, 2013) la cual detalla la estructura básica que debe contener:

1. Análisis del potencial exportador
 - 1.1. Perfil de la compañía
 - 1.1.1. Datos básicos y reseña histórica de la compañía
 - 1.1.2. Visión, Misión y Objetivos de la empresa
 - 1.2. Situación de la compañía
 - 1.2.1. Análisis organizacional
 - 1.2.2. Productos y/o Servicios
 - 1.2.3. Producción
 - 1.2.4. Recursos financieros y no financieros para la exportación
 - 1.3. Mercadeo
 - 1.3.1. Estructura de la industria
 - 1.3.2. Políticas de mercadeo y comercialización
 - 1.3.3. Destinos de productos, volúmenes y precios
 - 1.3.4. Canales de distribución
 - 1.3.5. Principales clientes
 - 1.3.6. Expectativas de los clientes
 - 1.3.7. Percepción del cliente sobre el producto

- 1.3.8. Estrategias de promoción
- 1.4. Competitividad
 - 1.4.1. Análisis de la competencia
 - 1.4.2. Posición frente a la competencia
 - 1.4.3. Ventajas comparativas
- 1.5. Evaluación global y conclusiones.
 - 1.5.1. Análisis FODA
 - 1.5.2. Conocimiento de mercados internacionales
 - 1.5.3. Evaluación / comentario potencial exportador
 - 1.5.4. Percepción de barreras
- 2. Selección de mercados
 - 2.1.1. Preselección de mercados (países de interés)
 - 2.1.2. Priorización de mercados (criterios de selección)
 - 2.1.3. Selección final de mercados
- 3. Análisis del país objetivo (más país alterno y país contingente)**
 - 3.1. Perfil del país
 - 3.2. Análisis del entorno comercial e indicadores económicos
 - 3.3. Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado
 - 3.4. Análisis del sector xz y mercado
 - 3.5. Comercio bilateral
 - 3.6. Acuerdos comerciales
 - 3.7. Tratamiento arancelario
 - 3.8. Requisitos
 - 3.8.1. Requisitos para entrar al mercado
 - 3.8.2. Licencias
 - 3.8.3. Documentación requerida para la entrada del producto
 - 3.8.4. Etiquetado y empaque
 - 3.9. Otras barreras no arancelarias
 - 3.10. Logística
 - 3.11. Canales de distribución
 - 3.12. Mercadeo
 - 3.12.1. Posicionamiento de la marca
 - 3.12.2. Segmento del mercado al que está dirigido el producto
 - 3.12.3. Perfil del consumidor

- 3.12.4. Elementos que inciden en la decisión de compra
- 3.12.5. Temporadas de compra
- 3.13. Análisis competencia local e internacional
 - 3.13.1. Compañías y países competidores en el mercado
 - 3.13.2. Precios
- 3.14. Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado
- 3.15. Contactos comerciales
- 3.16. Protocolo

4. ESTRATEGIAS

- 4.1. Estrategias dirigidas a la empresa
- 4.2. Estrategias dirigidas al producto
- 4.3. Estrategias dirigidas al mercado / de promoción
- 4.4. Mezcla de mercado (4 Ps)

5. PLAN DE ACCIÓN

- 5.1. Cronograma
- 5.2. Identificación de necesidades
- 5.3. Participación en ferias/misiones especializadas

6. PLAN DE FINANCIACIÓN

El plan de exportación se basa en el referente investigativo de la (Compañía de Comercio y Exportacion de Puerto Rico, 2013): del cual solo se tomaran los puntos citados en el esquema, ya que se ha considerado la opinión y las necesidades de la empresa Quevexport la cual necesita implementar en su compañía un plan de exportación de polvo de cacao, que llene todas las expectativas y necesidades de la empresa, por tal motivo la investigación tendrá el siguiente esquema en su propuesta:

- 4.3 Análisis del potencial exportador
 - 4.3.1 Perfil de la compañía
 - 4.3.1.1 Datos básicos y reseña histórica de la compañía
 - 4.3.1.2 Visión, Misión y Objetivos de la empresa
 - 4.3.2 Situación de la compañía
 - 4.3.2.1 Análisis organizacional
 - 4.3.2.2 Productos y/o Servicios

- 4.3.2.3 Producción
- 4.3.2.4 Recursos financieros y no financieros para la exportación
- 4.3.3 Mercadeo
 - 4.3.3.1 Estructura de la industria
 - 4.3.3.2 Políticas de mercadeo y comercialización
 - 4.3.3.3 Destinos de productos, volúmenes y precios
 - 4.3.3.4 Canales de distribución
 - 4.3.3.5 Principales clientes
 - 4.3.3.6 Expectativas de los clientes
 - 4.3.3.7 Percepción del cliente sobre el producto
 - 4.3.3.8 Estrategias de promoción
- 4.3.4 Competitividad
 - 4.3.4.1 Análisis de la competencia
 - 4.3.4.2 Posición frente a la competencia
 - 4.3.4.3 Ventajas comparativas
 - 4.3.4.4 Evaluación / comentario potencial exportador
 - 4.3.4.5 Preselección de mercados (países de interés)
- 4.4 Análisis del país objetivo (más país alternativo y país contingente)
 - 4.4.1 Perfil del país
 - 4.4.2 Comercio bilateral
 - 4.4.3 Acuerdos comerciales
 - 4.4.4 Requisitos
 - 4.4.4.1 Requisitos para entrar al mercado
 - 4.4.4.2 Documentación requerida para la entrada del producto
 - 4.4.4.3 Etiquetado y empaque
 - 4.4.5 Otras barreras no arancelarias
 - 4.4.6 Logística
 - 4.4.7 Canales de distribución
 - 4.4.8 Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado
- 4.5 FINANCIACIÓN

Una vez definido el modelo de plan de exportación, se llegó a la conclusión de que el presente esquema es el que deberá implementar Quevexport en sus funciones como

exportador ya que es el que más se apega a las necesidades de la empresa, en el que primero se destacara el perfil de la compañía. El mercadeo y la competitividad de la empresa será uno de los puntos a presentar, donde además se hará una pequeña muestra del mercado meta, así como presentar estrategias para que la empresa se convierta en una excelente competencia en Francia.

Cabe mencionar que la empresa Quevexport también obtendrá en este modelo de plan de exportación, información muy importante del país a donde desea incursionar con su producto polvo de cacao, y a su vez le proporcionará estrategias para superar sus debilidades y falencias. Brindándole también un plan de financiación básico que oriente a la empresa, al momento de adquirir una deuda para implementar todos los materiales y procesos de elaboración y exportación del nuevo producto. Teniendo en cuenta una reseña histórica del cacao, en el Ecuador y si el mismo es conocido en el exterior y también saber cuál es el impacto que ha ocasionado su presencia desde la antigüedad.

2.1.2.4. Reseña de los orígenes del cacao de fino aroma

Ecuador tiene una gran ventaja con respecto al cacao y sus semielaborados, ya que tiene reconocimientos a nivel mundial por sus enfáticas características tanto de aroma y color, apreciadas para la preparación de chocolates finos, revestimientos y coberturas. Gracias a esto los mercados en el exterior tienen un amplio interés, la meta para los ecuatorianos es buscar mejorar la producción del cacao tradicional, y aumentar la producción que permita el incremento de la demanda.

El origen del árbol del cacao se da en las selvas de América Central y del Sur, cuyo nombre científico *Theobroma cacao* c., (en griego *Theobroma* significa “comida de los dioses”) tuvo un crecimiento en condiciones óptimas gracias a los climas ecuatoriales, durante todo el año con temperaturas parcialmente estables. Su período de cosecha está en el orden de 4 a 5 años produciendo frutos; y de 8 a 10 años una producción al máximo, todo esto depende al tipo y condición zonal.

Figura 8. Árbol Theobroma Cacao.



Fuente: (Proecuador, 2015)

Los frutos son leñosos, de forma alargada, aparecen sobre la copa de los árboles y debajo de sus ramas. Dependiendo del tipo de cacao varían sus colores: amarillo, blanco, verde o rojo que se oscurece al madurar. La mazorca llega a medir entre 10 y 32 cm de largo, entre 7 y 10 cm de ancho, logrando pesar entre 200grs y 1kg. En el corazón del fruto se encuentran 20 o 60 semillas formadas por 5 filas cubiertas por una pulpa gelatinosa y azucarada. Cuando el fruto está maduro se corta y se extraen sus semillas, fermentándoles y poniéndoles en un proceso donde se retira la baba de la semilla y luego se seca. El color interno del grano es de color marrón oscuro y tiene un agradable sabor.

Figura 9. Mazorca de Cacao Ecuatoriano.



Fuente: (Proecuador, 2011)

Los Mayas sembraron el árbol de cacao y gracias a vestigios arqueológicos en Costa Rica; se comprobó que el cacao era utilizado por los Mayas hace 400 años Antes de Cristo. En la cultura Maya se le daba un gran valor a sus semillas, que se utilizaba como moneda y por sus bondades nutritivas, como alimento. La cultura Azteca continuó con

esta tradición, elaborando con las semillas de cacao el “xocoatl”, una bebida de fuerte sabor que producía una gran energía y vitalidad.²

Desde épocas coloniales, el primer europeo que probó el cacao fue Cristóbal Colón, pero fue Hernán Cortés quién regresó a España en 1528, con la receta de xocoatl, bebida que al agregársele azúcar se popularizó en las cortes españolas. Los grupos genéticos más importantes del cacao fueron, el denominado “nativo” conocido como criollo que se popularizó a mediados del siglo XVIII, aunque en la actualidad el criollo es escaso. Además, el cacao “forastero” denominado ordinario que está presente en Brasil y África Occidental, de este grupo procede el cacao nacional propio de Ecuador, el cacao trinitario conocido como híbrido es una mezcla de criollo con forastero cultivado en Trinidad y esparcida en Venezuela hasta Ecuador, Camerún y Papúa Guinea.

Mundialmente el cacao es reconocido en dos grandes categorías de cacao: en grano fino o de aroma producido por una variedad de árbol denominado criollo o trinitario y al granel o común, proveniente de la variedad del árbol forastero. Sin embargo en Ecuador hay una excepción al existir una variedad de cacao forastero que produce cacao fino o de aroma. El 5% de la producción de cacao a nivel mundial corresponde al de fino aroma que es el más solicitado por los fabricantes de chocolate. En Ecuador existe un tipo de cacao único en el mundo, conocido como “nacional”, por tener una fermentación corta y dar un chocolate suave de buen aroma. Se conoce que a partir del siglo diecinueve, este grano se cultivaba en la cuenca de los ríos Daule y Babahoyo, los cuales forman el río Guayas, siendo transportado al puerto de Guayaquil para su exportación, por lo tanto, se le dio el nombre de “cacao arriba”. Su siembra se la realiza en una altitud de 1200mt sobre el nivel del mar.

Por el año de 1830 en plena época de la independencia del Ecuador, ya existían muchas familias adineradas dedicadas a la producción de cacao, en haciendas conocidas como “Grandes Cacaos”, la mayoría ubicadas en Vinces y otros cantones de Los Ríos, lo cual se hizo una costumbre de alcurnia, encargar a terceros la administración de estas haciendas para pasar largas temporadas en Europa. De ahí el nombre de “París Chiquito”. De acuerdo a la Asociación de Exportadores de Cacao (Anecacao), la

²La civilización maya habitó en el territorio actualmente comprendido por 5 Estados de México (Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán) y en América Central (Belice, Guatemala, Honduras y El Salvador)

producción se duplica hacia 1880 (15.000 TM), y de ahí se triplica por los años 20 (40.000 TM). Durante la década de 1890, Ecuador es el mayor exportador mundial de cacao. Los primeros bancos del país se crean gracias a la base sólida que ofrece el cacao como motor económico nacional.

Sin embargo, la década de 1920 fue negativa para este sector, ya que surgieron y avanzaron enfermedades como la Monilla³ (Dario La hora, 2015) y Escoba de la Bruja⁴, causando una gran disminución del 30% en la producción. Además de la falta de transporte, la crisis, y el tener que encontrar un ingreso a nuevos mercados en otros países, el cacao y la economía ecuatoriana entraron en una etapa depresiva e inestable. Actualmente, gran parte del cacao que produce Ecuador, proviene de una mezcla del cacao Nacional, Trinitario y Forastero. En este país, el cacao es conocido como la “pepa de oro”, que tuvo el dominio de las divisas de Ecuador durante algunos siglos, antes del denominado boom petrolero, ocasionando el surgimiento de los primeros capitales y el desarrollo de importantes sectores en esa época, como la banca, comercio e industria. El cacao es uno de los frutos más significativos y constituye el emblema de presencia a nivel mundial que posee el país. Durante el siglo XIX, el orden socio-económico ecuatoriano tuvo un desarrollo en gran medida en el mercado internacional del cacao.

Actualmente, en Ecuador existen plantaciones de cacao fino de aroma, cualidad que le hace representativo a nivel internacional. Esta clase de cacao posee características que lo distinguen individualmente: de toques florales, de frutas, nueces, almendras, especias, que lo determinan como único y muy particular, sobresaliendo con el sabor arriba, muy conocido. La buena producción de cacao se debe a la estratégica ubicación que tiene este país y las buenas prácticas de manufactura (BPM) post-cosecha que lo hacen de primera calidad (Proecuador, 2015)

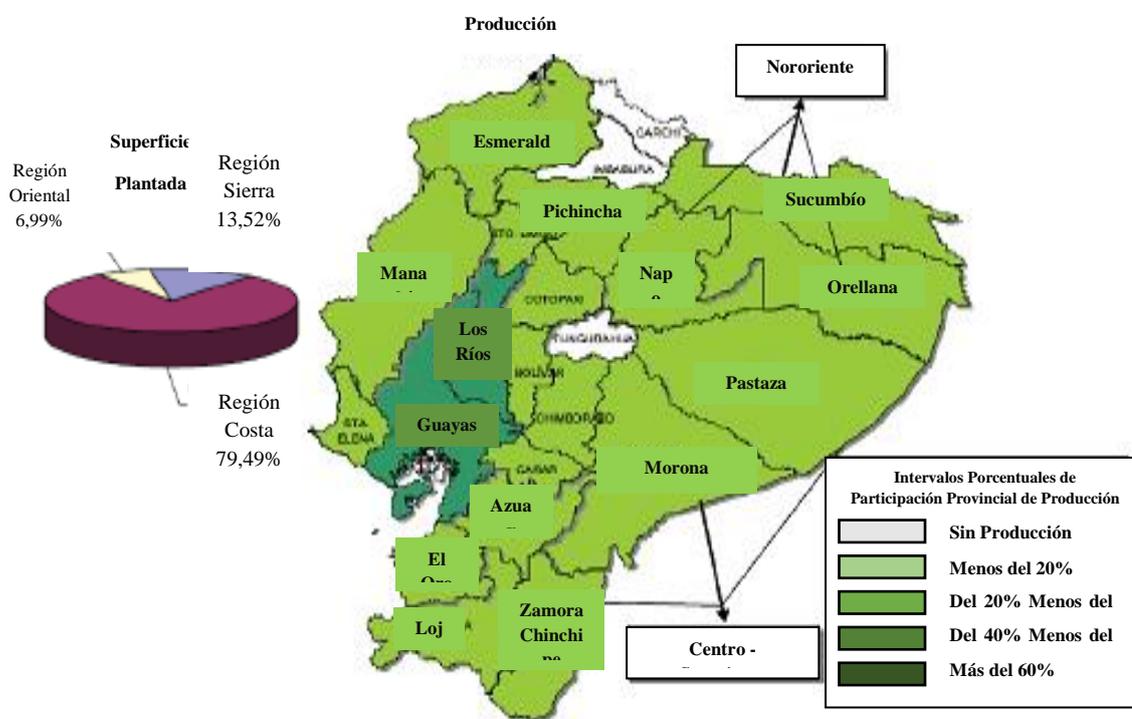
La importancia del cacao dentro de la economía, durante el año dos mil doce, le ubicó como el quinto producto agrícola de mayor exportación del Ecuador, después del banano, pescado, rosas y formas de otro de uso no monetario; dentro de las exportaciones no petroleras. Ante esto Ecuador ocupa el séptimo lugar como país productor mundial de Cacao (PPMC), sin embargo, en el mercado mundial de cacao

³Es una enfermedad causada por un hongo, que se pasa de una planta a otra causando la pudrición de los granos.

⁴Causada por el hongo *Monoliophthera pernicioso* (antes llamado *Crinipellis Pernicioso*), la escoba de bruja lleva ese nombre porque deja secas las ramas del cacaotero, como una escoba vieja.

fino y de aroma se encuentra en el primer lugar con más del 70% de la producción global, seguido de Indonesia con un 10%. En la figura 10. Porcentaje de superficie plantada y producción, según región y provincia notamos que la mayor superficie en cosecha de cacao, es la costa, que registró el ochenta por ciento de la superficie nacional, durante el año dos mil nueve. Las provincias de Manabí, Guayas, Los Ríos, son las que cuentan con una mayor superficie cosechada de cacao, agregando a Esmeraldas, El Oro y el Nororiente que tienen también una importante participación. En la región sierra, únicamente Cotopaxi, Bolívar, Cañar, cultivan cacao, pero en menor escala (Proecuador, 2013)

Figura 10. Porcentaje de Superficie plantada y Producción, según Región y Provincia



Fuente: (Proecuador, 2013)

2.1.2.5. Propiedades significativas del consumo del cacao

Varios estudios realizados, determinan que el chocolate contiene aproximadamente unas 600 sustancias químicas; algunas de las cuales, son atribuidas con propiedades curativas. Estas pueden combatir el cáncer y enfermedades cardiovasculares, además pueden proteger el sistema inmunológico, todo ello por el metabolito⁵ denominado flavonoide, que es una sustancia que también la contiene el vino. Además posee fósforo,

⁵Son elementos que se encuentran en algunos vegetales.

magnesio, hierro, potasio, calcio, vitamina E, tiamina y riboflavina, cafeína, teobromina y taninos. Tiene un alto contenido de antioxidantes naturales. Una ración de 20 gramos contiene 106 kilocalorías, las mismas que tiene un banano. El constante consumo del chocolate, no tiene relación directa con el acné, de manera que los jóvenes con adicción al chocolate pueden consumirlo sin preocupación (Proecuador, 2013).

En todo el mundo, el chocolate es utilizado para realizar los más diversos postres, tortas, pudines, dulces y galletas, en los cuales se constituye como su principal ingrediente. Los derivados del cacao son alimentos que se adaptan preferentemente a los desayunos y las meriendas, en la figura 11. Podemos notar su valor nutricional y en los casos en que es necesario un aporte energético extra, por ejemplo: en la práctica de un deporte u otras actividades físicas intensas. Los expertos en nutrición consideran que es recomendable el consumo del cacao en sus diversas variedades, dentro de una dieta equilibrada y en cantidades moderadas, para personas sanas de todas las edades.

Figura 11. Valor Nutricional del cacao en polvo

| CACAO PURO EN POLVO | | |
|------------------------------|-----------------|----------------|
| Sin Azúcares 250g | | |
| Valores Nutricionales | por 100g | por 40g |
| Valor energético | 375 kcal/100g | 150 kcal |
| | 1556 kj/100g | 622 kj |
| Proteínas | 25,5 g | 10,2 g |
| Hidratos de carbono | 16,3 g | 6,5 g |
| De los cuales: Azúcares | 0,7 g | 0,28 g |
| Grasas: | 16,0 g | 6,4 g |
| De los cuales: Saturadas | 10,2 g | 4,1 g |
| Fibra alimentaria | 31,7 g | 12,7 g |
| Sodio (Sal) | 0,012 g | 0,005 g |

Fuente: (Macias & Rivadeneira, 2005)

2.2 Marco Conceptual

En la presente investigación se dará a conocer los conceptos básicos que se manejan en el comercio internacional, los cuales son:

Autoridad Aduanera.- Es el organismo administrativo del sector público que organiza, coordina y controla toda la actividad aduanera, aplicando la respectiva legislación y normas complementarias establecidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), con el fin de recaudar de forma eficiente

los tributos originados por la actividad de comercio exterior (Código Orgánico de la Producción, 2015).

Agente de Carga de Exportaciones.- Es la persona jurídica que ejerce su actividad aduanera con previa autorización del servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE) con el fin de manejar la carga, presentar la respectiva declaración aduanera de exportación (DAE) y emitir documentos de transporte de mercancías, de acuerdo a lo establecido en la respectiva normativa legal vigente (Código Orgánico de la Producción, 2015)

Agente de Carga Internacional.- Es la persona jurídica que ejerce su actividad aduanera con previa autorización del servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE) con el fin de realizar la recepción de cargas, consolidar mercancías, presentar la respectiva declaración aduanera de importación (DAI) y emitir los documentos que le facultan realizar su actividad, tales como: conocimiento de embarque, guías, cartas de porte y demás (Gobierno del Ecuador, 2011)

Autoliquidación.- Es la acción tributaria realizada de forma preliminar por el sujeto pasivo con el fin de registrar el ingreso o salida de mercancías del territorio aduanero y realizar la respectiva cancelación de tributos originados por la actividad de comercio exterior (Gobierno del Ecuador, 2011)

Bienes de Capital.- Son bienes que se utilizan para la transformación de materias primas dentro de un proceso productivo, con el fin de incrementar el rendimiento y utilidades de una empresa (Gobierno del Ecuador, 2011).

Bill of Lading (B/L). - En el transporte marítimo, es un contrato suscrito que emite la empresa naviera, en el que menciona la recepción de la carga para su traslado a un destino determinado (Moreno & Macchi, 2009).

Cacao.- Fruto en vaina con muchas semillas en su interior, las cuales al secarse forman los granos de cacao, que, mediante un proceso de transformación, sirven para elaborar el chocolate. Es el producto de exportación más antiguo que tiene el Ecuador (Proecuador, 2011).

Cadena de valor.- Son todas las acciones y actividades que realiza una empresa. Es la sumatoria de todas las actividades que intervienen en un proceso económico, se inicia

con la materia prima y llega hasta la distribución del producto terminado. En cada aplicación de estas actividades, se añade un valor económico, que el consumidor estará dispuesto a pagar por un producto o servicio establecidos (Gobierno del Ecuador, 2011).

Cantidad.- Es la declaración real, libre de objeciones o cambios, de las mercancías detallando: cantidad, peso exacto, capacidad y dimensiones, para una acertada declaración de los tributos aduaneros (Gobierno del Ecuador, 2011).

Carga.- Son todos los bienes o mercancías que tienen libre transportación bajo cualquier medio, pudiendo ser: terrestre, aéreo o marítimo (Gobierno del Ecuador, 2011).

Carga contenerizada.- Es el transporte de mercancías mediante estructuras metálicas denominados contenedores, cuyas capacidades son de 20 y 40 pies cúbicos respectivamente (Gobierno del Ecuador, 2011).

Chocolate.- Denominado “Náhuatl Xocoatl” es el producto que se obtiene combinando azúcar con dos derivados de la manipulación de las semillas del cacao: una materia sólida (pasta de cacao) y una materia grasa (manteca de cacao). Al realizar esta combinación básica, se producen los distintos tipos de chocolate, que dependen de la cantidad aplicada entre estos elementos y de su combinación (Proecuador, 2013).

Control Aduanero.- Es la aplicación de la normativa legal vigente por parte de la autoridad aduanera hacia los operadores que realizan la actividad de comercio exterior, para su cumplimiento y ejecución (Gobierno del Ecuador, 2011).

Despacho Aduanero.- Es el control ejercido por la autoridad aduanera hacia las mercancías y que son declaradas bajo cualquier régimen establecido en la normativa legal vigente (Gobierno del Ecuador, 2011).

Declarante.- Es toda persona natural o jurídica que realiza la acción de presentar la declaración aduanera de exportación (DAE) o la de importación (DAI) bajo las condiciones establecidas por el COPCI y su respectivo reglamento (Gobierno del Ecuador, 2011)

Documento de Transporte.- Es el trámite que describe el acuerdo entre operador de transporte y el usuario contratante de este servicio, con el fin de transportar las

mercancías hacia el lugar de destino, sujeto al pago de este servicio denominado flete (Gobierno del Ecuador, 2011)

Exportación de Mercancías.- Es el envío de mercancías fuera del territorio nacional. La exportación es el intercambio legítimo de bienes o servicios desde un territorio aduanero hacia otro similar (Villegas, 2013)

Facilidades de Pago.- Es la permisión que se requiere para el cumplimiento del pago tributario al comercio exterior, en especial a las importaciones de bienes de capital realizadas con el fin de incrementar el proceso productivo de una empresa (Gobierno del Ecuador, 2011)

Factura Proforma.- Es una factura elaborada preliminarmente, que es entregada por el vendedor (exportador) al comprador (importador), con el fin de dar a conocer al importador el precio que deberá pagar por las mercancías y la respectiva forma de pago. Se concluye la aceptación de la misma cuando el importador la remite firmada al exportador (Moreno & Macchi, 2009).

Factura Comercial.- Es una factura que se realiza de acuerdo a su naturaleza, que puede ser para la adquisición de mercancías, uso de servicios o de índole mixto (Moreno & Macchi, 2009)

Licencia de Exportación.- Es el documento que permite el libre ejercicio para exportar mercancías en un tiempo estimado (Moreno & Macchi, 2009).

Manifiesto de Carga.- Es un documento (físico o electrónico) que detalla los medios de transporte, cantidad de bultos, pesos y la identificación de mercancía, que obligadamente debe presentar todo transportista a la entrada o salida del recinto aduanero (Moreno & Macchi, 2009)

Mercancía.- Es todo bien o producto con capacidad de ser transportado y que representa la base imponible en el establecimiento de los aranceles normados por la autoridad aduanera (Gobierno del Ecuador, 2011)

Operaciones Aduaneras.- Es el trabajo relacionado con el movimiento de mercancías, tipos de transporte y personal sujeto a control aduanero (Gobierno del Ecuador, 2011)

Operador de Comercio Exterior.- Son todas las personas naturales o jurídicas, sean éstos nacionales o extranjeros, que permiten el flujo coordinado de mercancías a través de los distintos tipos de transporte, así como a todos quienes estén sujetos a control aduanero (Gobierno del Ecuador, 2011)

Operador de Transporte.- Persona jurídica cuya actividad la realiza dentro del recinto aduanero ecuatoriano, y que representa a empresas navieras, líneas aéreas, transportación terrestre, y se responsabiliza de su operatividad ante el servicio nacional de aduana (SENAE) por todas las actividades que realiza (Gobierno del Ecuador, 2011)

Peso Bruto.- Peso solo de la mercancía a ser transportada, que incluye además el embalaje y palet's, pero excluyendo la unidad de carga (Gobierno del Ecuador, 2011).

Peso Manifestado.- Peso bruto de los bienes o productos registrados en el manifiesto de carga (Gobierno del Ecuador, 2011)

Peso Neto.- Consiste en el peso solo de la mercancía sin embalaje ni pallets (Gobierno del Ecuador, 2011)

Peso Recibido.- Peso bruto de los bienes o productos que además incluye la unidad de carga, acogido en el depósito temporal aduanero (Gobierno del Ecuador, 2011)

Polvo de Cacao.- Proceso que se obtiene al moler la torta de cacao y se le puede aplicar edulcorantes, se obtiene el polvo de cacao soluble (Proecuador, 2013)

Precinto.- Utensilios de seguridad de carga como sellos, candados, cintas de aseguramiento u otros elementos, que deberán ser abiertos única y exclusivamente por los responsables legales. (Registro, 2011)

Propietario o Consignatario.- Toda persona natural o jurídica a quién se envía la mercancía, establecida en la presentación del documento de transporte que legitime su propiedad (Gobierno del Ecuador, 2011)

Puerto seco.- Es una sitio cercano al puerto principal de desembarque destinado a posponer el control aduanero, contando con la autorización de la SENAE (Moreno & Macchi, 2009).

Régimen Aduanero.- Son normas legales aduaneras que se aplican a las mercancías y solicitado por el declarante (Gobierno del Ecuador, 2011)

Transportista.- Es el encargado que realiza el envío de mercancía desde el país de origen hacia el país de destino (Gobierno del Ecuador, 2011)

Transporte Marítimo.- Es la acción de transportar a bordo de un barco personas o bienes materiales, trasladándolas por mar de un punto geográfico a otro, con un fin lucrativo. El transporte marítimo es el medio más utilizado para el comercio internacional, ya que permite transportar grandes pesos y volúmenes de mercancías sean éstos sólidos o líquidos (Moreno & Macchi, 2009)

Unidad de Carga.- Es el sitio de almacenamiento temporal de mercancía, debidamente acondicionado, hasta ser movilizado para su traslado de manera oportuna. (Gobierno del Ecuador, 2011)

Unidades Físicas.- Son unidades de medidas que permiten una adecuada valoración aduanera vigente para cada una de las sub-partidas arancelarias, debiendo ser incluida en la declaración aduanera. (Gobierno del Ecuador, 2011)

Unidad de Transporte.- Es el medio con movimiento propio, que permite el traslado de mercancías u objetos hacia otro destino (Gobierno del Ecuador, 2011)

Valor agregado.- Es el valor que se adiciona a los bienes y servicios durante el proceso de transformación productiva. El valor agregado también se lo conoce como producto interno bruto (PIB). Es una medida libre de duplicaciones y se obtiene deduciendo de la producción bruta el valor de los bienes y servicios utilizados como insumos intermedios. También puede calcularse para el pago de los respectivos impuestos (Villegas, 2013)

2.2.1. Análisis de la empresa

Para empezar a elaborar un plan de exportación se debe investigar la situación de la empresa al presente y a su vez detectar las fortalezas y debilidades, así como corregir inmediatamente las falencias que presente a misma.

Estudio organizacional: Se encarga de elaborar un estudio profundo del ambiente interno de la empresa, detalla sus acciones comerciales, diagrama organizacional y detalla los cargos, entre otros.

Estructura administrativa: Ilustra la organización administrativa de una empresa en forma sencilla por medio de organigramas, mostrando todas sus áreas, cargos superiores relacionados entre sí. Así mismo muestra sus funciones a desempeñar, responsabilidades, área en gestión laboral, personal y organización para exportar, contando con servicios prestados de profesionales en ley.

Cultura organizacional: Definir la cultura es otro paso importante, ya que es importante conocer el personal, así como sus costumbres y creencias.

Productos: Sección donde se expone el producto que ofrece la empresa. Definida como un catálogo donde se describe específicamente al producto, y que es muy importante desatacar y dar a conocer el polvo de cacao que se desea comercializar a nivel internacional.

Productos para exportar: El plan de exportación debe enfocarse en el producto. Factores que se debe tener en cuenta antes de exportar:

- Escoger un producto con mayor acogida en el mercado interno.
- Elegir un producto con fácil aumento en la producción.
- Identificar si el producto tiene un gran potencial en otro país.

2.2.1.1. Beneficios, valor agregado y ventajas competitivas

Los enriquecimientos y utilidades competitivas que el producto tendría ingresando al mercado en el exterior. A continuación, se hacen las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la diferencia entre este producto frente a la competencia?
- ¿Qué hace tan valioso al producto?
- ¿Qué perciben los clientes?

- ¿Por qué es único el producto?
- ¿Con qué precio debo presentar el producto?
- ¿Ofrece la compañía, garantía, asistencia técnica y financiamiento?

2.2.1.2. Capacidad de la empresa

El nivel de producción de la empresa es importante en la planificación ya que al determinar oportunamente su capacidad de volumen actual de producción y cuanto puede aumentar en un periodo de tiempo, servirá de mucho al momento de elaborar la estrategia.

Por esto se aconseja que el plan de exportación dé resultados constantes de cada afluencia de exportación.

2.2.1.3. Proceso de producción y control de calidad

A medida que la oferta crece el mercado se vuelve más exigente por lo tanto se debe presentar un producto de calidad. Diseñando un detallado proceso de producción y calidad misma que sirve para presentar un mejor producto y de muy alta calidad.

2.2.1.4. Costo de producción (Datos confidenciales)

Tener en claro todos los gastos que conlleva empezar el negocio, la producción y la competencia a nivel internacional. Para el análisis de los costos fijos y variables se debe tener en cuenta el proceso de producción y organización, colaboradores, publicidad y ventas, amortización/depreciación, financiación, servicios externos, costos de comercio exterior.

Se recomienda también que se dé el debido interés y seguimiento periódicamente para un mejor control. A través de este análisis se puede encontrar los puntos débiles de la producción y a su vez darles una pronta solución.

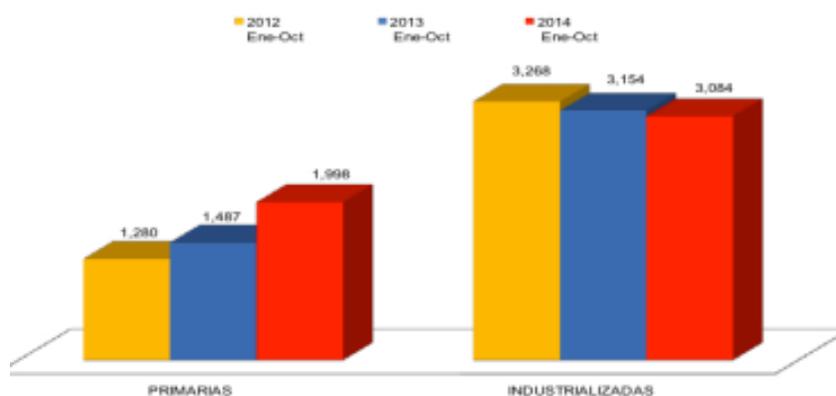
2.2.1.5. Precio de venta

Al determinar cuál será la utilidad o rentabilidad deseada de la compañía, es ahí que se define el precio. A su vez cabe mencionar que el precio cuenta con otros factores que lo definen. El mercado también participa en esta decisión, ya que se debe tener muy presente cuanto pagarán por el producto ofrecido. Se ha realizado este diseño de plan de exportación basándonos en (Bullon, 2011), “que el comercio exterior ya no solo abarcan impuestos arancelarios, en la actualidad es muy importante el cumplimiento de procesos normativos de productos a nivel de país y al importador en destino, todo esto ha provocado el comienzo de la competitividad mismo por el cual las empresas exportadoras ecuatorianas deben estar preparadas, la herramienta útil de elaboración para el plan de negocio de exportación permitirá acondicionarla organización en las negociaciones para ganarnos un sólido puesto en el exterior” (pág. 14).

2.2.2. La exportación competitiva

Las exportaciones generan una gran rentabilidad a las empresas y a su vez esto genera el incremento en el ingreso de divisas al país. Ampliando sus ventas al mercado ya que no solo tendrán rentabilidad interna sino también externa. La economía ha crecido gracias al comercio internacional mismo que genera un aumento para la reserva nacional, en las aportaciones efectuadas por la balanza comercial la participación de las PYMES en producción es la innovación que alcanzara romper fronteras y esto se refleja en las exportaciones no tradicionales es decir en nuevos productos que desean ingresar a nuevos mercados internacionales.

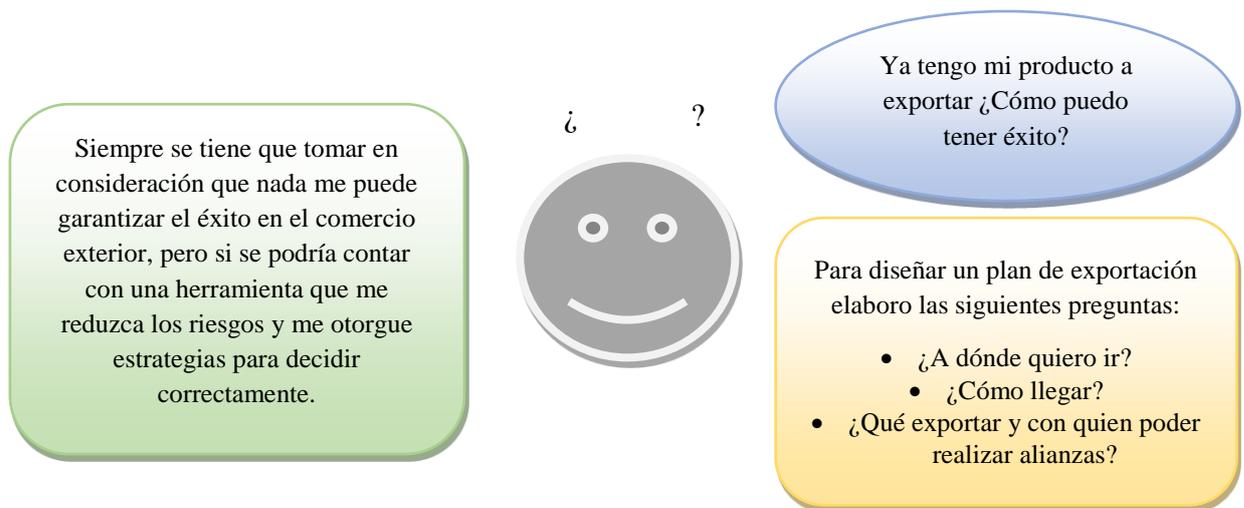
Figura 12. Exportaciones no petroleras, primarias e industrializadas.



Fuente: (Proecuador, 2015)

El plan de exportación está netamente orientado al mercado internacional. Al ser este un proyecto de comercio exterior, el plan de exportación busca que el producto que la empresa desea comercializar sea el indicado para exportar, escogiendo el país de destino, y que los procesos por los cuales debe pasar el polvo de cacao para ser exportado al país deseado sea posible, ganando un comprador en destino, los canales de distribución y el precio de exportación.

Figura 13. Cuadro Plan de exportación.



Fuente: (Bullon, 2011)

2.2.3. Análisis de las 5 fuerzas competitivas de Porter

Al momento de examinar una empresa y darle un intervalo correcto de beneficio o rendimiento se deberá tener en cuenta las 5 fuerzas competitivas de Porter. Este modelo nos da pautas que debe usar una empresa con área de industria.

Las cinco fuerzas de la industria son:

- Fuerza de comercialización de los compradores.
- Fuerza de comercialización con proveedores.
- Amenaza de aprendices en el mercado.
- Amenaza de nuevos productos suplementares.
- Rivalidad con la competencia.

Los sectores primordiales que son una posible amenaza a las cinco fuerzas competitivas:

Poder de negociación de los clientes – compradores

- Adquisición en grandes cantidades comparadas a las ventas de la otra parte.
- Se adquiere productos diferentes.
- Proporción de comprador.
- Sensibilidad del comprador al precio.
- Aparición de productos suplementares.

Poder de negociación de los proveedores

- Los productos se diferencian.
- Cantidad de productos suplentes en el mercado.
- No tiene necesidad de competir con productos sustitutos.
- Un producto importante para el sector comercial.
- Sin barreras de entrada.
- Expectativas sobre el mercado.
- Acceso a los canales de distribución.

Amenaza de productos sustitutos

- Alto precio en los productos suplentes.
- Aumento en productos suplentes.

Rivalidad entre competidores

- Incremento tardío en la zona comercial.

- Incremento en valores variables.

2.3. Análisis del sector: Industria de Cacao y sus elaborados

Poder negociador del cliente- compradores

Circunstancias cambiarias de la demanda.-existen diferentes costumbres del cliente en donde productos como el cacao y sus semielaborados han dejado atrás, el típico consumismo del café.

Demanda variable e inestable. -El requerimiento es perseverante a nivel mundial pero la propuesta de exportación, se da por el desarrollo productivo del cacao, ya que la cosecha es 1 vez al año cuyo tiempo de cosecha dura aproximadamente 5 meses.

Alta disponibilidad de productos suplentes. - La variación de hábitos en el cliente hace que exista gran diversidad de productos suplentes como lo son: el café y sus derivados, productos que provienen del cacao como el licor, chocolate, la pasta.

El poder de Negociación con los clientes es bajo

Poder Negociador de los Proveedores

Se encuentran diferentes alianzas que van a servir a la empresa, se estudia el poder de negociación con los proveedores ya que el volumen a proponer por Quevexport, es elevado en materia prima las cuales permitirán grandes cantidades de polvo de cacao. No hay productos suplentes con respecto al presente proyecto por lo que el correcto movimiento de la compañía se basa en que se incorpore un correcto proceso de exportación.

El poder de negociación con los proveedores es bajo.

Amenazas de Nuevos Entrantes

Economías de escala: se la considera como un obstáculo para el inicio de los competidores, ya que es un costo muy elevado por financiación. Se toma en consideración el volumen que se desea exportar según la demanda del mercado en destino.

Lo que se espera del mercado: Es poco viable que exista nueva rivalidad sin ver al lugar que se va a llegar y sin que haya conservado contactos con clientes interesados en su producto.

La amenaza de nuevos entrantes es bajo.

Amenaza de productos sustitutos en el sector

Existe una preferencia mundial de aumento de adquisición de café per cápita, este sería un producto suplementario de gran importancia para la industria del cacao, así también como los derivados de café, leches con distintos sabores.

Esta fuerza representa una alta amenaza para el sector

Rivalidad entre los competidores actuales

Los obstáculos dados por la rivalidad que hay entre las competencias es una de las posturas a tomar en cuenta, pues en este se extrae todo lo previo indicado en las fuerzas competitivas ya analizadas. Existen pocos exportadores de cacao en el país. La industria cacaoera tiene un alto incremento, ya que su acogida ha sido favorable. El cacao ecuatoriano ha sido nombrado como el mejor cacao del mundo en el salón du chocolat en Francia.

2.3.1. El diseño del Negocio: origen

- Servicios mal ofrecidos: cuando se evidencia que existen productos demandados que no están siendo atendidos, sea esto por una mala presentación del producto o porque no existe ninguna empresa que ofrezca el producto.
- Conocimientos adquiridos: las personas preparadas académicamente, tendrán superiores estrategias de negocios internacionales. Con el conocimiento correcto de cómo se puede ingresar a los distintos mercados internacionales.
- Experiencia adquirida: Se puede decir que de igual forma sucede con las personas que poseen la experiencia empírica. Su conocimiento y trayectoria es válida en el comercio exterior (Procuador , 2015).

2.4. Marco Legal

Se hace referencia del Código Orgánico de la Producción del artículo 71 , 93, 154 y 158 sobre Comercio e Inversiones (Asamblea Nacional, 2010)

DEL COMERCIO EXTERIOR (COMEX), SUS ÓRGANOS DE CONTROL E INSTRUMENTOS

Art. 71.- Institucionalidad. - Es una entidad pública destinada a la organización, control y ejecución de las actividades de comercio exterior (COMEX), que estarán articuladas con las demás funciones del estado como lo son:

- Ministerio de Comercio Exterior
- Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Ministerio Coordinador de la Producción
- Ministerio Coordinador de Política Económica
- Ministerio de Finanzas
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo
- Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos
- Servicio De Rentas Internas
- La Autoridad Aduanera Ecuatoriana (SENAE)
- Demás instituciones públicas que el Presidente de la República lo determine por decreto ejecutivo

DEL FOMENTO Y LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Art. 93.- Fomento a la exportación. - El Estado motivará la actividad productiva mediante las exportaciones y facultará a través de los distintos organismos, los controles respectivos, mediante normas legales, lo referente a esta actividad que el Gobierno considere:

- a) El beneficio de preferencias arancelarias, motivado por acuerdos comerciales realizados con países, siendo estos de índole regional, bilateral o multilateral, en productos o servicios que cumplan con las exigencias que estos acuerdos determinen.

- b) La respectiva devolución de los tributos que fueron pagados para la importación de insumos y materias primas que son incorporados a los bienes de producción nacional.
- c) El derecho a la aplicación de regímenes especiales aduaneros que contribuyen al no pago de tributos a la importación de bienes cuyo destino es la exportación de conformidad con lo que dictamina el libro V de este código.
- d) La asesoría financiera necesaria para la ejecución de programas de desarrollo nacional.
- e) Acceso a la información de primera mano, asesoría para la promoción internacional, crecimiento de plazas comerciales, formación de consorcios cuya actividad es la exportación que son motivadas por el Gobierno Nacional.
- f) Fomento a la inversión de la producción estipulada en la ley y demás normas.

Regímenes aduaneros

Sección II Regímenes de Exportación

Art. 154.- Exportación definitiva.- Este régimen permite la exportación de bienes sin impedimento de circulación fuera de la zona primaria establecida por la respectiva autoridad pertinente, está sujeto a las disposiciones establecidas en el presente código.

Subsección I Exportación Definitiva

Art.158.- Exportación definitiva.- Una vez que se aplique este régimen aduanero para las mercancías fuera de zona primaria cuyo trámite legible es la declaración aduanera de exportación (DAE) que tiene como finalidad ser presentado ante la autoridad aduanera para la salida al exterior de las mercancías, cuyo tiempo de presentación del mencionado documento es hasta 30 días.

2.4.1. Disposiciones a cumplir con la Unión Europea (UE)

Igualmente, dentro de las normas legales que exportadores ecuatorianos de chocolate deben cumplir con la Unión Europea (UE) son los siguientes:

Trazabilidad⁶: Responsabilidad de operadores alimenticios (productores, exportadores).

⁶Serie de procedimientos que permiten una mejor seguridad alimentaria.

- **Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP):** Obligatorio para productos del chocolate.
- **HACCP en la industria del chocolate:** Peligros potenciales para prevenir.
 - **Biológica:** Salmonella, otra contaminación biológica (granos de cacao, nueces, leche en polvo, empleados, proceso ambiental, roedores, insectos, harina).
 - **Física:** metal, caracolas, vidrio, madera, piedras (prácticas de empleo incorrecta, instalaciones mal diseñadas, materias primas, procedimientos defectuosos)
 - **Química:** metales pesados (sobre todo de mercurio, cadmio y plomo), pesticidas (más común es 2, 4-D), toxinas, productos de limpieza, lubricantes, anti-alérgicos (deficiente equipo de limpieza, ingredientes, toxinas, proceso ambiental)
 - Aunque la HACCP es un requisito obligatorio en la UE, ciertos compradores en Francia también podrían preguntar para mayor información, sobre certificados de gestión de calidad.

Es posible que el comprador en Francia requiera el cumplimiento de uno (o más) de las siguientes exigencias:

- Consorcio Minorista Británico (BRC)⁷
- ISO 22000⁸
- Comida Internacional Estándar (IFS)⁹

Estos certificados según estos estándares pueden proporcionar un importante Único Punto de Venta (USP) para la empresa y conquistar la confianza de su comprador potencial (Gobierno del Ecuador, 2011).

Ferias comerciales de interés para productores industriales de chocolate son:

⁷Es una normativa estándar a nivel mundial, que permite la seguridad de los alimentos, ayudando a las empresas a seleccionar a sus proveedores.

⁸Son sistemas de tecnología de la información que permiten ofrecer un servicio eficaz y estar en constante supervisión. Serie de procedimientos que permiten una mejor seguridad alimentaria.

⁸Es una normativa estándar a nivel mundial, que permite la seguridad de los alimentos, ayudando a las empresas a seleccionar a sus proveedores.

⁸Son sistemas de tecnología de la información que permiten ofrecer un servicio eficaz y estar en constante supervisión.

⁹Son normas de seguridad y calidad que permiten ser enfocadas en el área de alimentación y no alimentación.

- *Salón du Chocolat*.-Feria anual desarrollada en varios lugares de Francia. Esta es la principal feria para la industria internacional del chocolate que abarca nuevos territorios, nuevos gustos, nuevas tendencias y nuevos talentos.
- *Europain INTERSUC*.- Feria comercial bienal celebrada en París. La Feria es una función perfecta de innovaciones y tendencias para productos de chocolate, confitería, galletas, pasteles y gourmet.
- *ProSweetCologne*.- Feria comercial de ingredientes del proveedor en el mundo de la confitería principal, celebrada cada dos años en Colonia. Se presentan las innovaciones y las nuevas tecnologías de procesos de producción y embalaje. A pesar de que se trata de una feria comercial que se celebra en Alemania, se puede encontrar potenciales compradores franceses en ese sitio (Proecuador, 2013)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Metodología

“La presente metodología constituye el conjunto de procedimientos sistemáticos, críticos y empíricos aplicados en este estudio, sobre una situación en particular, que permite establecer el problema que se requiere investigar, con lineamientos concretos en la búsqueda de una realidad objetiva” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010). Para lograr este objetivo, es indispensable describir los procesos que se amerite realizar para obtener los resultados cuya finalidad es la toma de decisiones.

3.1.1. Tipo de investigación

El presente trabajo investigativo, tendrá el método adecuado para la recopilación de la información que sirva de base para el planteamiento del diseño del plan de exportación propuesto, mediante los métodos y técnicas de investigación. Se puede citar:

3.1.1.1. La Investigación Exploratoria.

Considerada como el primer acercamiento científico a un problema. Se utiliza cuando éste aún no ha sido abordado o no se ha analizado suficientemente y las condiciones que existen, no se han determinadas. El objetivo principal de esta indagación exploratoria, es proporcionar ideas, que permitan corroborar y contrastar la investigación (Ferrer, 2013).

En el caso comercial, determina los recursos económicos y establece los costos de forma aleatoria, permitiendo obtener la justificación de los beneficios que pueda tener una empresa en determinadas ocasiones. En el caso de la empresa Quevexport S.A, se ha determinado mediante un sondeo aleatorio de sus proveedores locales, que en su mayoría son agricultores, oriundos de poblaciones cercanas a Quevedo, dejando establecido, que su principal fuente de ingreso constituye la venta programada de las cosechas de grano de cacao, puesto que la empresa paga valores altamente competitivos, impidiendo el desarrollo local y el consecuente crecimiento de la empresa.

Figura 14. Productores entregando su cosecha en el centro de acopio de Quevexport S.A



Fuente: Empresa Quevexport S.A.

3.2 Enfoque de investigación

Consistirá en observar a las personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, entre otros, de las cuales se desea obtener la información necesaria para la investigación. En caso de los agricultores, se determinará el lugar en donde almacenan su cosecha y las facturas emitidas para establecer el valor promedio que reciben por concepto de la venta de su producto a sus clientes, conocimiento de producción de derivados, manejo de producción a gran escala y experiencias de procesamiento de cacao.

3.2.1 Enfoque Cuantitativo

3.2.1.1. Estudio de mercado en destino

• Balanza comercial total de Francia

La balanza comercial entre Ecuador – Francia ha aumentado positivamente. Representando Francia el 1% como el total de importaciones. En el 2008 las exportaciones, de Ecuador con destino a Francia, fueron de 155 millones de dólares (90% en productos agroalimentarios) (Proecuador, 2009).

Figura 15. Balanza comercial total.

| ACTIVIDAD | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|------------------------------|--|--|--|--|--|
| | (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD) |
| EXPORTACIONES | 61,643.86 | 91,478.86 | 108,996.90 | 138,240.33 | 154,659.27 |
| IMPORTACIONES | 45,992.84 | 59,157.51 | 65,057.96 | 70,885.47 | 84,138.59 |
| BALANZA COMERCIAL | 15,651.02 | 32,321.35 | 43,938.94 | 67,354.86 | 70,520.68 |

Fuente: (Proecuador, 2009)

Figura 16. Plantación de cacao en la Provincia de los Ríos,
Cantón Quevedo (Rancho La Tormenta)



Fuente: Cantón Quevedo, Rancho Tormenta

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Entre las principales técnicas que se utilizarán en esta investigación están: la entrevista y la técnica de observación.

3.3.1. Técnica de la Observación

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso; tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.

- Se viajará a la ciudad de Quevedo para observar el proceso post-cosecha y la producción del polvo de cacao, también se tomara fotografías del mismo

- Recursos Auxiliares de La Observación.
- Fichas, Grabaciones, Fotografías, Listas de chequeo de Datos.

3.3.2. Técnica de la Entrevista

Constituye una técnica mediante la cual se obtiene información a través de un dialogo entre dos personas: el entrevistador o "investigador" y el entrevistado, con el fin de obtener datos de interés general de una persona con conocimientos sobre el tema. Se entrevistó a los siguientes representantes:

- Al representante de la empresa Quevexport S.A.
- Al representante de la empresa Tulicorp. S.A.
- Al representante de la empresa Cafiesa.

3.3.2.1. Entrevista no estructurada

La entrevista no estructurada o libre es aquella en la que se trabaja con preguntas abiertas, sin un orden preestablecido, adquiriendo características de conversación. Esta técnica consiste en realizar preguntas de acuerdo a las respuestas que vayan surgiendo durante la entrevista.

Las preguntas realizadas a las empresas Quevexport, Tulicorp, Cafiesa.

Se puede acotar también que esta estructura de preguntas responde a la técnica de una entrevista no estructurada, cuestionario que se les formulo a los representantes del comercio exterior en las empresas antes mencionadas.

Tabla 3. Preguntas de la Entrevista no estructurada.

| ETAPA DEL MODELO | PREGUNTAS |
|------------------|--|
| PRODUCTO | ¿Cuál es el precio por kilo del polvo de cacao en el exterior? |
| | ¿Se vende polvo de cacao localmente, quienes son sus clientes locales? |
| | ¿Cuál es la presentación del polvo de cacao? |
| | ¿Cuál es el tiempo de duración para consumo humano del polvo de cacao? |
| | ¿Cuál es el precio del saco pequeño de polvo de cacao? |
| EMPRESA | ¿Ustedes siembran y cosechan cacao? |

| | |
|----------------|---|
| | ¿Cuál es el precio por kilo de cacao en el exterior? |
| | ¿Se vende el cacao localmente?, y si es así, ¿quiénes son sus clientes? |
| | ¿Cuál es la presentación del cacao? |
| | ¿A qué países se exporta el grano de cacao? |
| | ¿A qué mercado va dirigido el cacao? |
| | ¿Cuáles son sus clientes en el exterior? |
| | ¿Cuáles son los mecanismos de distribución del cacao? |
| | ¿Qué acogida tiene el cacao en el exterior? |
| | ¿Cuál es el tiempo de duración del cacao? |
| | ¿A quién le compran el polvo de cacao? |
| | ¿Cómo se produce el polvo de cacao? |
| MERCADO | ¿A qué países se exporta el polvo de cacao? |
| | ¿Cuáles son sus clientes en el exterior? |
| | ¿Qué acogida tiene el polvo de cacao en el exterior? |
| | ¿Se vende polvo de cacao localmente quiénes son sus clientes locales? |
| | ¿A qué mercado va dirigido el polvo de cacao? |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

3.3.3. Tratamiento a la Información

Se realizó un banco de preguntas en relación al producto, a la empresa y al mercado al que desea dirigirse la empresa Quevexport, lo que dará origen a una estructura de posibles preguntas, las cuales se realizarán y se utilizarán para dar el respaldo necesario, dentro de la presente investigación.

3.4. Recursos: Fuentes

3.4.1 Cronograma de Actividades.

Tabla 4. Cronograma de la investigación

| Meses 2016 | Mayo | | | | Junio | | | | Julio | | | |
|----------------------------|------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| ACTIVIDADES | | | | | | | | | | | | |
| Recolección de información | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| plan de proyecto | ■ | ■ | | | | | | | | | | |
| primer avance proyecto | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | |
| segundo avance proyecto | | | | ■ | ■ | | | | | | | |
| Proyecto terminado | | | | | | ■ | ■ | ■ | | | | |
| Presentación del proyecto | | | | | | | | | ■ | | | |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

3.4.2. Presupuesto.

Tabla 5. Cronograma de la investigación

| RUBRO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---|-----------------|---------------------------|--------------------|
| A. Recursos Humanos. | | | |
| RECURSOS MATERIALES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
| computadores | 1 | 600,00 | 600,00 |
| Bibliografía | 5 | 30,00 | 150,00 |
| Pendrives | 2 | 10,00 | 20,00 |
| Copias | 50 | 0,10 | 5,00 |
| Insumos de oficina: plumas, lápices, grapas, carpetas etc. | | | 150,00 |
| Llamadas telefónicas | | | 100,00 |
| Anillados e impresiones | | 700,00 | 175,00 |
| | | TOTAL | \$1200,00 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

3.5. Desarrollo del instrumento de entrevista no estructurada

3.5.1. Realizada a las empresas Quevexport, Tulicorp y Cafiesa

3.5.1.1. Entrevista realizada al representante legal de la empresa Quevexport S.A.

1. ¿Ustedes siembran y cosechan cacao?

No, solo compramos el cacao a agricultores de la zona, somos acopiadores – exportadores.

2. ¿Cuál es el precio por kilo de cacao en el exterior?

El costo no es por kilo, sino por tonelada y se basa de acuerdo al mercado de New York. Al momento el mercado está por los \$3.017,00 en la posición de marzo del 2016, que es con la que se está trabajando.

3. ¿Se vende el cacao localmente?, y si es así, ¿quiénes son sus clientes?

Si se lo hace, pero con poca frecuencia a Nestlé S.A., Agro-Arriba del Ecuador S.A. Outspan Ecuador S.A. y La Universal S.A.

4. ¿Cuál es la presentación del cacao?

Cacao seco en grano, se envía en sacos al exterior.

5. ¿A qué países se exporta el grano de cacao?

- Alemania.
- Holanda.
- Estados Unidos.
- México.
- Malasia.
- Indonesia.
- Estonia.
- Canadá.
- España

6. ¿A qué mercado va dirigido el cacao?

Generalmente va dirigido al mercado industrial, pues los importadores son industrias.

7. ¿Cuáles son sus clientes en el exterior?

Europa al Brecht and dille trading S.A., Walter Matter s.a., Estados Unidos, Transmar S.A., General Cocoa S.A., Blommer Chocolate México y Agroindustrias Unidas de Cacao de CV.

8. ¿Cuáles son los mecanismos de distribución del cacao?

Productor - exportador - importador.

9. ¿Qué acogida tiene el cacao en el exterior?

Excelente acogida pues el cacao ecuatoriano es considerado el mejor del mundo.

10. ¿Cuál es el tiempo de duración del cacao?

Para poder exportar a Europa y Estados Unidos se procede a fumigar el cacao para preservar sus características y esperar unas 72 horas, de igual manera se realiza el mismo procedimiento cuando se exporta a Asia y se debe esperar unas 120 horas.

Figura 17. Entrevista con el Sr. Manobanda Gerente de Quevexport S.A.



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

3.5.1.2 Entrevista a representante de Tulicorp. S.A.

1. ¿A quiénes le compran el polvo de cacao?

Nuestro proveedor es Chocolates Finos COFINA S.A.

2. ¿Cuál es el precio por kilo del polvo de cacao en el exterior?

El precio del kilo de polvo de cacao es de \$4,00.

3. ¿Se vende polvo de cacao localmente, quienes son sus clientes locales?

No, porque es parte de nuestra materia prima

4. ¿Cuál es la presentación del polvo de cacao?

En fundas de 1 kilo.

5. ¿A qué países se exporta el polvo de cacao?

Mayormente a Chile

6. ¿Cuáles son sus clientes en el exterior?

Nuestro principal cliente es Cacao Arriba S.A.

7. ¿Qué acogida tiene el polvo de cacao en el exterior?

Tiene una acogida mínima.

8. ¿Cuál es el tiempo de duración para consumo humano del polvo de cacao?

Una duración de 14 meses.

9. ¿Cuál es el precio del saco pequeño de polvo de cacao?

Aquí se lo vende en \$7,00 porque es mercado local.

3.5.1.3. Entrevista a representante de Cafiesa

1. ¿Cómo se produce el polvo de cacao?

Revisar la ficha técnica

2. ¿Cuál es el precio por kilo del polvo de cacao en el exterior?

USD 2,60 polvo natural

USD 2,70 polvo alcalino

3. ¿Se vende polvo de cacao localmente quiénes son sus clientes locales?

Erolcorp S.A., Reybanpac S.A., La Fabril S.A., entre otros.

4. ¿Cuál es la presentación del polvo de cacao?

Funda de papel kraft de 25 kilos.

5. ¿A qué países se exporta el polvo de cacao?

Chile, Colombia y Cuba.

6. ¿A qué mercado va dirigido el polvo de cacao?

Principalmente al sector Industrial.

7. ¿Cuáles son sus clientes en el exterior?

Alimport - Trendy– Cía.Nacional de Chocolates.

8. ¿Qué acogida tiene el polvo de cacao en el exterior?

Es muy buena, ya que es un producto apetecible principalmente en el mercado Europeo.

9. ¿Cuál es el tiempo de duración para consumo humano del polvo de cacao?

Es de 24 meses.

10. ¿Cuál es el precio del saco de polvo de cacao?

El precio del saco es de \$100.80

Figura 18. Recopilación de datos en las plantaciones de cacao.



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

3.6. Variables de investigación

Las variables de la investigación permiten enfocar y describir los diversos procesos que se deben realizar para la obtención de datos, con el fin de simplificar la información para el análisis del plan de exportación que la empresa Quevexport S.A pretende realizar.

3.7. Análisis de resultados

Método de observación: Mediante al método de observación se debió ejecutar una investigación exploratoria y una observación de campo en las instalaciones de Quevexport S.A., la cual abarca el estudio y las condiciones existentes para ser determinadas, mediante los recursos económicos, visuales y de diseño, por tratarse de un plan de exportación para su posible ejecución por parte de Quevexport.

Se realizaron visitas a la empresa situada en Quevedo, pudiendo determinar lo siguiente:

- Quevexport cuenta con la estructura para poner en marcha el área de producción de polvo de cacao.
- Así mismo cuenta con un método de exportación aplicable solo para el cacao como materia prima.
- Cuenta con reconocimientos a nivel internacional por ser exportador de cacao de fino aroma.
- Cuenta con el respaldo de los grandes, medianos y pequeños agricultores de la zona.
- Cuenta con el personal calificado para detectar y determinar mediante estudios la calidad del cacao (Fino Aroma)

Pero también se pudo notar las siguientes debilidades:

- Quevexport no cuenta con las maquinarias para elaborar el polvo de caco.
- Carece de personal capacitado para el proceso de elaboración del derivado (polvo de cacao).
- Desconoce el proceso de exportación de polvo de cacao con destino a Francia (Le-Havre).

Método de la entrevista: el método de la entrevista no estructurada al representante legal de Quevexport, es una técnica que consiste en realizar preguntas de acuerdo a las respuestas que vayan surgiendo durante la misma.

La entrevista no estructurada también fue aplicada a dos empresas que ya han incursionado en la exportación de polvo de cacao con distinto destino, obteniendo por medio de ellas información importante, la cual fue:

- Precio por kilo del producto polvo de cacao.
- Tipos de empaque y embalaje usados y aceptados para la exportación.
- Requisitos y documentos previos a la exportación del producto.
- La maquinaria necesaria para la elaboración del semielaborado.

Figura 19. Técnicas de Investigación realizadas a la Empresa Quevexport S.A.



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

Queda claro que en la actualidad el país ha incrementado sus ventas al exterior, dando a conocer el cacao ecuatoriano y sus derivados, como lo es el polvo de cacao, ya que es conocido como un producto estrella para el mercado francés, mismo que aprecia y da la debida importancia a la calidad del mismo.

Se conoce que Francia es el tercer importador de semielaborados de cacao en el mundo, segmentándose como el segundo importador de polvo de cacao, siendo el más grande importador de este semielaborado en toda Europa.

Cabe mencionar que Francia es un gran importador, porque posee una industria extensa en confitería, ya sea en bebidas o el sector chocolatero. Se puede decir que Francia y la Unión Europea cuentan con acuerdos comerciales preferenciales como son el de libre comercio o acuerdos comerciales y aduaneros especiales y un acuerdo de preferencia comercial con Ecuador mismo que entrará en vigencia en diciembre del presente año.

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.1 Recopilar la información actual de los procesos y productos obteniendo datos históricos.

A continuación, se detallará el proceso de exportación que actualmente ejecuta la empresa Quevexport de la materia prima del cacao, es decir la comercialización de la pepa de caco en sacos de yute hacia distintos destinos en América del sur.

4.1.1 Ecuapass para el exportador

Es el sistema de aduana de Ecuador, que hará posible a los Operadores de Comercio Exterior para que puedan efectuar las operaciones aduaneras relacionadas con importación y exportación (Ramírez, 2012)

Partiendo de la definición de Ecuapass es un sistema que agiliza los procedimientos de importación y exportación, en el que se ven incurridos en un solo espacio los Operadores de Comercio Exterior (OCE's), para adquirir informes de mayor asequibilidad para las partes, mediante este instrumento de tecnología moderna de información, que permite elaborar procesos aduaneros.

Ecuapass constituye también el innovador del sistema informático aduanero de este país, el mismo que será aplicado a la totalidad de usuarios de Comercio Exterior (Despachadores de aduana, conductores de recintos aduaneros autorizados, dueños, consignatarios, y toda persona natural o jurídica que interviene o se beneficia por sí misma o por terceros, en operaciones o regímenes aduaneros que prevé la ley) hará posible que se reduzcan tiempos asociados a la eficacia operacional en todas las operaciones, en lo referente a formalidades aduaneras, realizándolas en forma amigable, dinámica e integral (SENAE, 2015)

En lo relacionado con la eficacia propiamente dicha, en la definición previa del Ecuapass, se comprobará cuando el mismo tenga un tiempo de consideración en uso, como procedimientos logísticos respectivos de exportación e importación. Entre los beneficios que puede brindar esta nueva herramienta dentro de la plataforma del internet, se citan los siguientes:

- Integración en una sola base informática, de los operadores de comercio exterior,
- Firma electrónica.
- Seguridad en las transacciones.
- Consultas de información.
- Buzón de transacciones.
- Despacho garantizado.
- Devolución automática de tributos.
- Gestión de trámites aduaneros en cualquier tiempo y lugar.

Como cualquier sistema nuevo que se incorpora a la plataforma de internet, se debe considerar el cumplimiento de los requerimientos previos para su utilización, los mismos que deben tener:

- Dispositivo de Certificado digital, que constituye un medio, mediante el cual se puede ofrecer de manera apropiada y sencilla, la seguridad en quienes participan en una transacción electrónica.

Previamente a que el exportador se registre en el Ecuapass es relevante tener el Certificado Token o Firma Electrónica. Para registrar la solicitud de firma electrónica se tienen que seguir los siguientes pasos:

- Ingresar a la página del Banco Central del Ecuador: (<http://www.bce.fin.ec/>)
- Dirigirse al link de Certificación Electrónica (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>)

La compañía debe registrarse previamente y actualizarla en la base de datos del BCE, además se debe escoger la opción de Solicitud de Certificación de Firma Electrónica, en el que deberán cumplir con el ingreso de información como persona natural o jurídica, en este caso del importador, siguiendo los siguientes pasos:

- Seleccionar el tipo de certificado para su solicitud: (Persona Natural- Jurídica- Funcionario Público)

Además se debe seleccionar:

- Para su certificado (Token- Archivo- HSM- Roaming) seleccionar el tipo de contenedor.

- Lugar de entrega del certificado (Quito- Guayaquil- Cuenca): en este caso, la gestión deberá ser la ciudad de Guayaquil.
- Tipo de Identificación (Cedula- Pasaporte): en este caso, como el importador es nacional, se acoge a la primera opción.

Luego de ingresar la información, con la descripción correspondiente, se llenarán los datos de la persona jurídica a quien deberá remitirse el certificado de firma electrónica junto al nombramiento del empleado, del representante legal, cédula de identidad, certificado de votación y el contrato modelo que expone el Banco Central para efectos de detalle y seguridad, con el fin de obtener el Certificado De Firma Electrónica.

De conformidad con la Res. No.BCE-003-2012, son las siguientes: TOKEN (dispositivo criptográfico USB, que almacena el certificado digital de manera segura) – tiene una vigencia de dos años.

Tabla 6. Tipos de identificación

| | |
|--|----------------|
| -Emisión del Certificado de firma Electrónica (token) | \$ 30,00 + iva |
| -Dispositivo Portable Seguro Token | \$ 26,00 + iva |
| Total | \$ 56,00 + iva |
| -Renovación del Certificado (válido por 2 años) | \$ 15,00 + iva |

Fuente: (SENAE, 2015)

Luego de tomar en consideración los costos e ingreso de la solicitud de Firma Electrónica de Importador en el BC, esta institución asignará fecha y hora, con el fin de que el representante legal de la Cía., se acerque a retirar el dispositivo, para lo cual deberá presentar cedula de identidad, para firmar un contrato entre el nuevo usuario, propietario de la Firma Electrónica y la institución pública. Una vez obtenido el Certificado de Firma Electrónica, el Exportador está facultado para registrarse en el Ecuapass mediante los siguientes datos:

- Poseer identificación única de certificado digital y clave realizarlo en el BCE o security data.
- Acceder al portal de Ecuapass.
- Dar click en solicitud de uso
- Crear usuario y contraseña

- Realizar ingreso de identificación única de certificado digital aceptando políticas de uso

En 24 horas el importador estará registrado en el sistema y podrá acceder a los diversos servicios que se citan a continuación:

- Portal - VUE. (ventanilla única ecuatoriana) implementa un punto único de acceso virtual, para efectuar trámites de autorización para importaciones y exportaciones.

Se observa que los requerimientos del nuevo sistema harán posible la optimización de tiempo y eficiencia en la mayor parte de los procesos de comercio exterior, en lo referente a importaciones, constituyendo de gran ayuda tanto para operadores como para funcionarios. Por consiguiente, con este sistema disminuirán los trámites que se utilizaban anteriormente. Además, se puede observar, con relación a seguridad del sistema Ecuapass a un operador de comercio exterior, que es la persona natural o jurídica, nacional o extranjera que interviene en el tráfico de mercancías, medios de comunicación y las personas que deben pasar por un control de aduana, para lo que resulta elemental el conocimiento de su respectivo registro.

Con relación a la aplicación, primeramente se dará en el Ecuapass hasta la segunda fase. De esta forma, los OCES sin código de usuario o que requieran registro con un nuevo tipo adicional, al que ya poseen, deben obtener el Código de Tipo de Operador de Comercio Exterior, que constituye una forma de asegurar el acceso de usuarios, que ya están incluidos en el sistema. Al acceder al sistema informático de importaciones, primeramente tendrá que señalar el tipo de operador, sector, en el caso de importadores, y luego, el código que posee, posteriormente, la clave de acceso temporal para confirmar. Se efectuará la identificación estándar a la totalidad de Códigos de Operador de Comercio exterior en el ECUAPASS manteniendo los últimos cuatro dígitos del código otorgado con el Tipo de Operador correspondiente. Además con relación al Tipo de Operador “Importador/Exportador”, se generará un Nuevo Código de OCE asignado por el Ecuapass. Se establecerá la aprobación automáticamente.

En consecuencia, la mayor parte de empresas, públicas o privadas, ingresadas en el nuevo Sistema ECUAPASS estarán enlazadas por el mismo sistema informático mediante el cual obtendrán el nuevo Código de Operador adicional, luego de registrarse, hará posible crear y actualizar automáticamente, en la base de datos del Sistema ECUAPASS, estableciendo una

seguridad verdadera para los procesos aduaneros de exportación al sistema en este sistema únicamente obtendrán apertura, las empresas de personas naturales o jurídicas incluidas en la base de datos.

4.1.1.1 Proceso de embarque y exportación.

Comienza, solicitando el itinerario a la naviera para elegir el viaje y la nave en la que se enviará el embarque del producto, mismo que constituye en la reserva en la naviera, ya sea por vía INTRA o directamente en los sistemas de la naviera donde se deberá manifestar la información que corresponde a la intención previa de exportación de mercadería. La persona que exporta o el respectivo Agente Aduanero, emitirá por medio del Ecuapass la DAE, en la que constan la información específica relacionada a la exportación, como: datos del exportador, consignatario, detalle de la mercancía, cantidad, peso, término de negociación y factura provisional. Cuando la DAE está con SALIDA AUTORIZADA en el Ecuapass, se habilita inmediatamente al exportador para que movilice la carga hasta el recinto de aduana, en donde se realizará el ingreso a Zona Primaria y finalmente se efectuará el embarque de la mercadería hasta su destino final.

En el presente caso, el producto se exportará desde Puerto Marítimo, Guayaquil, hasta el puerto de Le Havre en Francia, los dos son de suma importancia en su respectivo país por el volumen de movimiento que manejan.

Para realizar el embarque tendrá que entregarse los siguientes documentos:

- Declaración aduanera de exportación
- AISV-DISV
- Guía de remisión
- Copia de la factura de la empresa exportadora
- Documento de antinarcóticos (firmado por la interpol).

4.1.1.2 Proceso de Exportación Marítima

El proceso de exportación marítima que realizará Quevexport S.A., será el establecido en el código 40 del régimen de exportación definitiva por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), tal como lo dice el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): “Establece la salida definitiva de mercancías fuera del territorio aduanero ecuatoriano, cuya acción está sujeta a las disposiciones establecidas en el código y en las demás normas” (Arévalo, 2011); así como también el Art. 158 Reglamento

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI): “La salida de las mercancías declaradas para su exportación, se deberá realizar dentro de un tiempo estimado de treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE)” (Arévalo, 2011); se lo realiza mediante un contenedor, que es una estructura metálica que posee dimensiones de alrededor de 20 pies cúbicos, cuya capacidad de almacenamiento es de hasta 23.000kgrs. El contenedor es del modelo DRY-DV, que se utiliza para cargas secas, pack termo contraíbles, máquinas, muebles, etc.

Teniendo en cuenta los siguientes pasos para empezar el proceso de embarque:

- 1.- Elaboración de la factura proforma por parte de Quevexport S.A.
- 2.- Una vez que el pedido esté concretado, se elabora la factura comercial.
- 3.- Se empieza la producción del pedido si éste no está procesado, pero de estarlo, se encuentra listo, y se procede a contactar a la empresa de transporte.
- 4.- Se contacta a la compañía de transporte, con la finalidad de hacer la reserva, separar espacio y programar el embarque de la mercadería.

Figura 20. Detalle de Contenedor DRY-DV



Fuente: (Doplim, 2015)

5.- Con la información de la factura comercial y una vez que la compañía de transporte tenga lista la reserva, dependiendo del tipo de mercadería a exportar, se procede con el trámite.

6.- Luego, se envía al agente afianzado de aduana, la factura comercial para que proceda a emitir la DAE.

4.1.1.3. Agente afianzado de aduana

Se indicará también la obligatoriedad de intervención del agente afianzado de aduana en los casos que se citan a continuación:

- Para exportaciones que efectúan entidades públicas.
- Para los regímenes especiales.

4.1.1.4 Documentos aduaneros de exportación

Las exportaciones deberán adjuntar la siguiente documentación:

- Declaración Aduanera de Exportación.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- AISV – DISV.
- Guía de remisión.

4.1.1.5 Declaración aduanera de exportación

Puede señalarse, que en todas las exportaciones se presentará DAE de Exportación y se llenará de acuerdo a las indicaciones que contiene el Manual de Despacho de Exportaciones en el Ecuapass en el que transmits y se da trámite la exportación.

4.1.1.6 Analizar los procesos de exportación desde Ecuador conforme a las disposiciones de la Unión Europea en la importación de alimentos determinando la posible penetración en el mercado internacional.

Actualmente los procesos aduaneros de exportación han sufrido varios cambios como lo es el sistema Ecuapass que se implementó en el 2013, derrocando al Sice. También se puede acotar que dicho sistema aduanero es muy beneficioso para el sector exportador, siempre y cuando se conozca su correcto uso y la legislación vigente en cada uno de los procesos de comercio internacional.

Es por ello que la empresa Quevexport se siente en desventaja, ya que carece del personal debidamente capacitado para operar en esta área.

El proceso de exportación que se desea entregar a Quevexport es una herramienta clara y detallada de todos los parámetros que se deben contemplar para exportar determinado producto. Así mismo se considera que Quevexport, no necesita contratar un agente afianzado de aduana para internacionalizar su producto, de ser así será considerado como exportador directo y sin intermediarios ante la Aduana del Ecuador, teniendo en cuenta que se omitiría el siguiente proceso anteriormente mencionado:

4.1.1.7 Agente afianzado de aduana

Se indicará también la obligatoriedad de intervención del agente afianzado de aduana en los casos que se citan a continuación:

- Para exportaciones que efectúan entidades públicas.
- Para los regímenes especiales.

4.1.1.8. Documentos aduaneros de exportación

4.1.1.8.1. Declaración aduanera de exportación

Puede señalarse, que en todas las exportaciones se presentará DAE de Exportación y se llenará de acuerdo a las indicaciones que contiene el Manual de Despacho de Exportaciones en el Ecuapass en el que se da trámite a la exportación.

4.1.1.8.2. Documentos a presentar

Las exportaciones deberán adjuntar la siguiente documentación:

- Declaración Aduanera de Exportación.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- AISV – DISV.
- Guía de remisión.

Al Quevexport tomar la batuta de sus exportaciones, tendrá dominio de la información de cada una de sus ventas al exterior así como procedimientos aduaneros, información valiosa que le servirá en caso de presentarse algún inconveniente con la aduana. A su vez no dependerá de ningún intermediario, así como reducirá sus gastos fijos en lo que se refiere a honorarios por servicios prestados. Actualmente el proceso logístico interno de las exportaciones, es muy largo en el que se debe desarrollar otro tipo de funciones como es:

- Hacer las reservas de los espacios en las navieras.
- Contratar el transporte interno para que el contenedor llegue a Quevedo, sea cargado y salga con destino al puerto designado por la naviera.
- Elaborar el AISV y despachar los documentos al transportista para el ingreso del contenedor a zona primaria.
- Una vez ingresado el contenedor el terminal mediante su sistema automático remitirá un correo en el cual se informa que la unidad fue bloqueada por la policía antinarcoóticos, con fecha y hora designada, para llevar a cabo la inspección de la unidad.

Cada uno de los puntos antes mencionados son un proceso largo, bajo un distinto parámetro en comparación al proceso de exportación, es por ello que la empresa Quevexport podría implementar este modelo de plan de exportación, ya que el mismo le enseñará como hacer frente a cada una de las variantes en el comercio internacional. Una vez receptado todo lo antes expuesto la empresa deberá adquirir un token (firma electrónica), para poder realizar los procesos de exportación empezando por elaborar una factura proforma en donde se ponga en pie la venta, luego de ello el exportador deberá aperturar la DAE con la que ingresará el contenedor a zona primaria, cabe mencionar que la DAE inicial puede ser aperturada con valores estándar, ya que la regularización de la misma se puede realizar posterior al zarpe del buque. A continuación, se hará una breve mención de los puntos más relevantes los cuales son:

- Elaboración de la factura proforma por parte de Quevexport S.A.
- Una vez que el pedido esté concretado, se elabora la factura comercial.

- Se empieza la producción del pedido si éste no está procesado, pero de estarlo, se encuentra listo, y se procede a contactar a la empresa de transporte.
- Se contacta a la compañía de transporte, con la finalidad de hacer la reserva, separar espacio y programar el embarque de la mercadería.
- Con la información de la factura comercial y una vez que la compañía de transporte tenga lista la reserva, dependiendo del tipo de mercadería a exportar, se procede con el trámite.
- Luego, con la factura proforma se procede a emitir la DAE y el AISV.
- Con estos dos documentos ingresara la unidad al puerto.

4.2 Puerto de Le Havre

Está localizado en la costa occidental de Francia, constituyendo el segundo puerto de mayor importancia de ese país. Le Havre es reconocido como una importante zona comercial e industrial. Adicionalmente, tiene varias conexiones por vía férrea y carretera, con las ciudades más importantes de Francia. El puerto de Le Havre Francia, es uno de los principales en el manejo de tráfico por contenedores, con más del 60% en la administración por este concepto (Proecuador, 2011).

Aproximadamente el 70 % de la distribución está conformada por 7 Grupos Comerciales, encabezados en ventas por Carrefour, con 82 mil millones de euros, seguido de Auchan con 36 mil millones. En lo referente a la evolución de las grandes cadenas de distribución, la oferta a Marzo de 2009 se ha incrementado. En la actualidad, a la cadena Leclerc le corresponde el 16,7 % del total de las ventas realizadas, seguido de Carrefour con el 13,4% e Intermarché con el 12,1 % (Proecuador, 2011).

Tabla 7. Principales distribuidoras de Le Havre – Francia.

| Distribuidoras | Participación (%) |
|----------------|-------------------|
| Leclerc | 16,7% |
| Carrefour | 13,4% |
| Intermarché | 12,1% |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Figura 21. Datos Geográficos de la Población.

| DATOS GEOGRÁFICOS | |
|----------------------|--|
| Municipio | Le Havre |
| Código postal | 76600 |
| Etiquetas turísticas |  |
| Latitud | 49.4943700 (N 49° 29' 40") |
| Longitud | 0.1079290 (E 0° 6' 29") |
| Superficie | 46.95 km ² |
| Población | 175788 habitantes |
| Densidad | 3744 habitantes/km ² |
| Prefectura | Rouen (90 km, 1.07 h) |
| Código Insee | 76351 |
| Intermunicipalidad | CA Havraise |
| Departamento | Sena Marítimo |
| Región | Normandía |

Fuente: (Voyage, 2016)

Se conoce que Francia es el tercer importador de semielaborados de cacao en el mundo, segmentándose como el segundo importador de polvo de cacao, siendo el más grande importador en toda Europa. Cabe mencionar que Francia es un gran importador, porque posee una industria extensa en confitería, ya sea en bebidas en el sector chocolatero. Se puede decir que Francia y la Unión Europea cuentan con acuerdos comerciales preferenciales como son; el de libre comercio o acuerdos comerciales y aduaneros especiales y un acuerdo de preferencia comercial con nuestro país mismo que entrará en vigencia en diciembre del presente año.

4.2.1. Requisitos del exportador para ingresar el producto a Francia

Para el ingreso a Francia, de productos de exportación: agrícolas no tradicionales y productos no tradicionales se deben seguir los siguientes requisitos:

- La calidad del producto.- constituye un factor de importancia y es la clave para ingresar en el Mercado de Francia.
- El Certificado Fitosanitario para que el producto pueda ser importado por cualquiera de los quince países miembros de la Unión. Este documento en el caso del cacao es emitido por el MAGAP.
- El exportador / productor de Ecuador, debe garantizar las condiciones de sus productos: óptima calidad, excelentes condiciones sanitarias, antes de salir del país. Este certificado debe constar de la siguiente información:
 - Nombre del producto y variedad
 - Número de cajas, paquetes o bultos
 - Peso neto
 - País de origen
 - Código del Sistema Armonizado
- El Certificado se tiene que redactar en uno de los once idiomas oficiales de la Unión, y con un plazo no mayor a 14 días de antelación a la fecha de salida del producto desde el país de origen, en este caso de Ecuador.
- Documentos de exportación / importación en regla.

4.2.2 Requisitos del Importador o consignatario.

Los requisitos del comprador francés para el polvo de cacao, abarcan los siguientes aspectos:

- El producto en sí
 - Disposiciones legislativas de la UE: definición, contenido y mínimos requisitos
 - Características y calidad del chocolate
- El proceso de tratamiento del polvo de cacao
 - Las disposiciones legislativas de la UE: manejo de requisitos mínimos
 - Certificados de gestión de calidad requeridos por los compradores

- Otras certificaciones: ambientales y aspectos sociales

– La presentación del producto del polvo de cacao

- Disposiciones legislativas de la UE: requisitos de etiquetado básico
- Empaquetado y comercialización

Francia en calidad de integrante de la Unión Europea, tiene que acatar los acuerdos firmados y considerar los procesos determinados para ingresar productos provenientes de terceros países, la supervisión y control al arribo de las importaciones. Esta medida sirve para precautelar cultivos y producción, evitando así epidemias y la propagación de enfermedades en la comunidad. Las actividades para efectuar el control se las realiza en las fronteras, recintos aduaneros, depósitos comerciales, bajo el siguiente procedimiento:

- Verificación de documentos de importación
- DAE
- Factura
- Bill of lading
- Control físico de la mercadería
- Certificado de Origen
- Certificado de calidad
- Certificado Fitosanitario

4.2.3 Recursos.

4.2.3.1 Equipamiento y Recursos adicionales

- Molino de Grano de Cacao
- Prensadora de Pasta de cacao
- Pulverizadora de la Torta de cacao INOX-3
- Empaque papel Kraft de 25Kgr.

4.2.3.2 Recurso humano

El personal que se contrate para la elaboración del polvo de cacao será el siguiente:

- Supervisor de Planta (2 en jornadas diurna y nocturna).
- Supervisor de Laboratorio (2 en jornadas diurna y nocturna).
- Operarios (8 operarios de máquina diurno y nocturno).
- Mecánicos (2 en jornada diurna y nocturna).

4.2.3.3 Elaborar el modelo del diseño del plan de exportación de polvo de cacao incentivando a Quevexport hacia el mercado Francés.

Este modelo de plan de exportación de polvo de cacao es de mucha ayuda para Quevexport S.A. ya que al mismo tiempo, contiene un estudio de los procesos de comercialización internacional, así como una presentación y como introducir este producto en el país de destino, pudiendo tomar esta información para compararla con la oferta del semielaborado que se desea posicionar en el mercado de Le Havre (Francia). Teniendo en consideración la maquinaria que necesitará implementar para poner en marcha la elaboración del polvo de cacao, y a su vez definir el proceso de exportación, además de determinar su rentabilidad identificando los mecanismos de distribución.

Se encuentra importante saber que la investigación del proceso de exportación correcto, garantiza el éxito en las posibles comercializaciones, pero se debe tener presente que la alta demanda que pueda tener un producto no es suficiente, para lograr un excelente comercio exterior. Otro punto muy importante que me garantiza una buena participación a nivel internacional que la empresa comience a tomar conciencia de que la globalización es una realidad y se tiene que estar preparados para afrontarla. De tal forma la presente investigación genera la presente propuesta, la misma que servirá de guía para su próximo desarrollo

4.3 ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

4.3.1 Perfil de la compañía

4.3.1.1 Datos básicos y reseña histórica de la compañía

La Empresa Quevexport S.A.

Quevexport S.A., es una empresa ecuatoriana ubicada en la provincia de los Ríos, dedicada al acopio, comercialización y exportación de productos agrícolas de primera calidad. Actualmente [con más de 15 años en el mercado] es líder en la exportación de cacao fino de aroma "Sabor Arriba". Desde sus inicios, ha establecido normas y procedimientos de primer nivel para responder a requerimientos muy altos de trazabilidad¹⁰, controles de calidad y procesos. Esta fue la clave que le ha permitido establecer fuertes vínculos, tanto con sus clientes como con proveedores, especialmente, pequeños agricultores de la zona, quienes confían en los estándares de calidad que se aplican con objetividad. En la actualidad, se cuenta con la experiencia necesaria y se exporta cacao "Sabor Arriba" de calidad. Con total conocimiento de los requisitos de exportación hacia cada país. Cuenta con el equipo de trabajo y el knowledge¹¹ para que la carga llegue a destino en tiempo y forma establecida. Además de proveer a la industria alimenticia del Ecuador de selectos granos como: Café, Soja, Maíz y Arroz, esto ha sido y seguirá siendo su permanente desafío (Quevexport S.A., 2013).

Figura 22. Quevexport S.A. vista exterior



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

4.3.1.2 Visión, Misión y Objetivos de la empresa

Misión.

¹⁰Serie de procedimientos que permiten una mejor seguridad alimentaria.

¹¹Son reglas jerárquicas validadas por agentes con el objetivo de realizar un mejor desempeño.

Es una empresa comprometida con el trabajo productivo y la eficiencia. Su principal fuente de exportación es el cacao en grano de excelente calidad y ofrece el mejor precio tanto a sus clientes como a sus proveedores. Además produce y comercializa la palma africana y teca con los más altos estándares de la industria.

Figura 23. Área de Laboratorio de Quevexport S.A.



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Visión

Actualmente Quevexport S.A. plantea llegar a ser la empresa líder en exportación de cacao del país, además de incursionar en la exportación de derivados de cacao específicamente polvo de cacao, ser reconocida nacional e internacionalmente por la calidad de sus productos, servicios y procedimientos. Aspira ser una organización eficiente, competitiva, productiva y rentable que genere permanentemente valor y bienestar para sus clientes, proveedores, personal de la empresa y accionistas.

Figura 24. Presentación del saco de grano de cacao arriba de 69kgr exportado por Quevexport S.A.



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Objetivo General

Fortalecer la cadena productora del cacao nacional fino y de aroma, mediante la consolidación de un proceso articulado de organización, producción y comercialización.

Objetivo Específicos

- Dar valor agregado a productos agrícolas de la región.
- Crear fuentes de empleo en la comunidad.
- Equipar a la empresa con la maquinaria y equipo indispensable para obtener un producto de calidad de exportación.

Valores

- Integridad.
- Orientación al cliente y proveedores.
- Eficiencia y Productividad.
- Compromiso con la calidad.
- Responsabilidad económica, productiva, social y ambiental.

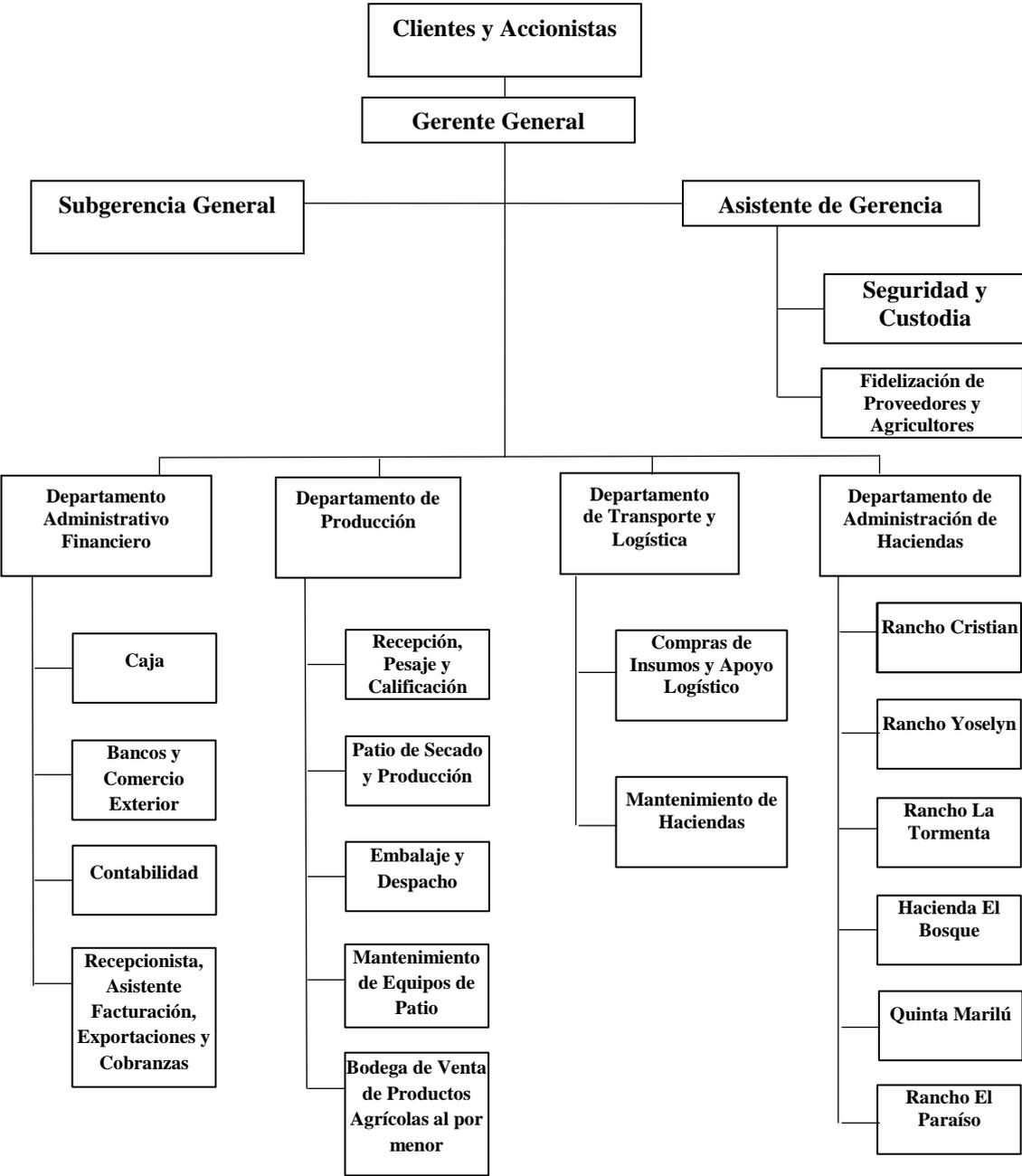
4.3.2 Situación de la compañía.

4.3.2.1 Análisis organizacional

La organización administrativa de una empresa en forma sencilla por medio de organigramas, mostrando todas sus áreas, cargos superiores relacionados entre sí. Así mismo muestra sus funciones a desempeñar, responsabilidades, área en gestión laboral, personal y organización para exportar, contando con servicios prestados de profesionales en ley.

Estructura Administrativa de la empresa Quevexport S.A.

Figura 25. Organigrama de la Empresa Quevexport S.A.



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

4.3.2.2 Producto y/o servicios.

El producto con el que cuenta Quevexport S.A. es la materia prima (Granos de cacao de fino aroma) los cuales son exportados a diferentes partes del mundo, y gracias a esto la empresa es reconocida internacionalmente por su calidad, privilegio que se lo ha ganado gracias al reconocimiento que tiene el cacao ecuatoriano.

Figura 26. Área de Selección 1 de Granos de Cacao de fino aroma para la exportación de Quevexport S.A.



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

4.3.2.3 Producción

Situación actual

Quevexport S.A. es una empresa debidamente consolidada en la exportación de grano cacao y ofrece plazas laborales para los pobladores del sector, adicionalmente, se dedica al acopio de la producción de los agricultores de la provincia. Cuenta con equipos, espacio físico y personal debidamente capacitado.

Tabla 8. Estadística de ventas de Quevexport año 2013 – 2015

| Ventas | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Granos de Cacao (TM) | \$7'283.736,92 | \$19'055.390,43 | 18'368.725,66 |
| Porcentaje de Variación | | (+) 162% | (-) 4% |

Fuente: Quevexport S.A, Srta. Ing. Graciela Miranda, Departamento Administrativo Financiero

Figura 27. Área de Selección 2 de Granos de Cacao para su exportación de Quevexport S.A.



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

Tabla 9. Número de Empleados Área de selección de granos Empresa Quevexport S.A.

| Nombre del puesto | # Empleados |
|----------------------------------|--------------------|
| Supervisor de Planta | 2 |
| Supervisor de Laboratorio | 2 |
| Operarios | 8 |
| Mecánicos | 2 |
| Total de Personal | 14 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Capacidad de Producción y Distribución de la Empresa

| Artículo | PVP | PVP |
|--|-------------|------------|
| | Saco | C / kg. |
| Polvo de Cacao Presentación de 25kgrs. | \$ 65,00 | \$ 2,60 |
| | | |

Tabla 10. Estimaciones de Producción de Polvo de Cacao

| Unidades Producidas | | | |
|---------------------|--|------------------|-----------------------------|
| Ventas anuales | | Ventas mensuales | |
| | | | 9.600 Unidades anuales |
| \$624.000,00 | | \$52.000,00 | |
| | | | 800 Unidades al mes |
| | | | 27 unidades al día |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

4.3.2.4 Recursos financieros y no Financieros.

El estudio económico financiero tiene como fin la determinación del monto de los recursos que son necesarios para la puesta en marcha de un determinado proyecto y suministrar la evaluación sobre la viabilidad del mismo, así como medir la rentabilidad de la inversión que se está efectuando. Para ello es necesaria la elaboración de los estados financieros de la empresa.

Recursos:

Equipamiento y Recursos adicionales

- Molino de Grano de Cacao.
- Prensadora de Pasta de cacao.
- Pulverizadora de la Torta de cacao INOX-3.
- Empaque papel Kraft de 25Kgr.

Recurso humano

El personal que se contrate para la elaboración del polvo de cacao será el siguiente:

- Supervisor de Planta (2 en jornadas diurna y nocturna).
- Supervisor de Laboratorio (2 en jornadas diurna y nocturna).
- Operarios (8 operarios de máquina diurno y nocturno).
- Mecánicos (2 en jornada diurna y nocturna).

Proceso productivo del polvo de cacao

A continuación, se detalla el proceso de elaboración de polvo de cacao.

Figura 28. Procesamiento en la elaboración del polvo de cacao



Fuente: (Indcresa , 2016)

➤ Fermentación del cacao

Será usado dependiendo de en qué estado se encuentre el cacao, estos pueden ser en baba, semi-seco o seco, ya que Quevexport también es un centro de acopio donde compra por saco de cacao a los pequeños agricultores.

➤ Secado del cacao

Se pone a secar el cacao cubierto con una lona exponiéndolo a la luz del sol.

➤ **Limpieza**

Una vez seco el cacao se lo escoge, separando el de fino aroma con el común.

➤ **Tostado**

La empresa cuenta con un horno industrial donde se hace el tostado y descascarillado de las pepas.

➤ **Molienda**

Se utilizará el molino de grano para que luego de realizar el proceso de pelado, se muelan los granos de cacao de forma homogénea.

➤ **Prensado**

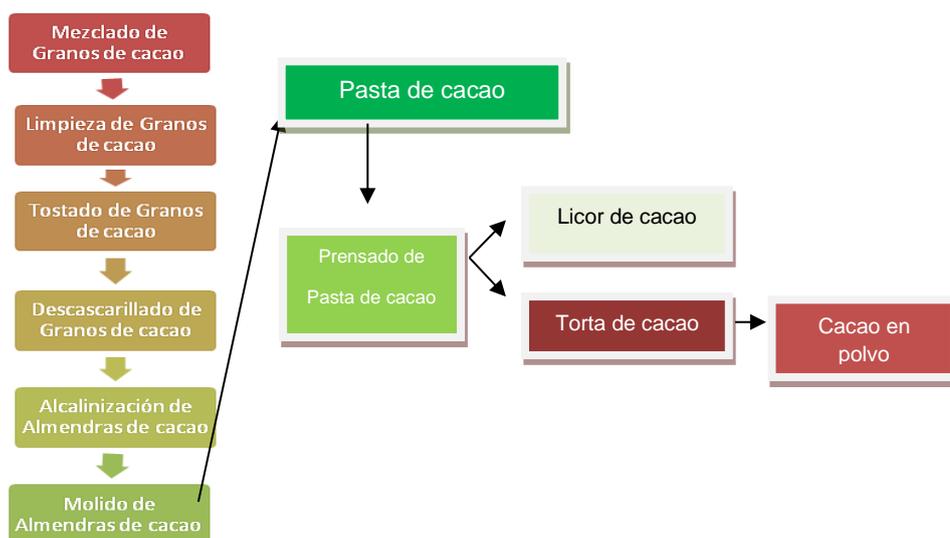
Esta maquina procesará la pasta de cacao que se obtiene al moler los granos.

➤ **Alcalinizado**

Se procesa la torta de cacao mediante tambores que muelen y rompen en finos granos para obtener un polvo refinado de cacao.

Detalle del proceso de elaboración:

Figura 29. Flujo de Procesamiento de granos de cacao.



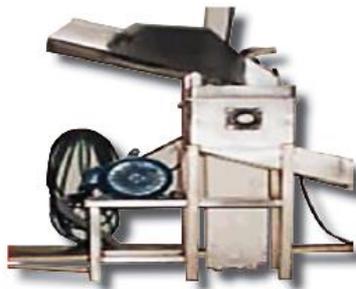
Fuente: (GIZ, 2013)

Características de los equipos

Molino de Grano de Cacao PICAMOL 300

Esta máquina, es utilizada para que luego de realizar el proceso de pelado, muele los granos de cacao de forma homogénea, evitando que se pegue a la máquina para obtener la pasta de cacao. Tiene un costo aproximado de \$2.237,00.

Figura 30. Molino de Granos de Cacao



Fuente: (GIZ, 2013)

Prensadora de Pasta de cacao MOLROD 500

Esta máquina sirve para procesar la pasta de cacao que se obtiene al moler los granos. Este procedimiento lo realiza mediante 5 rodillos, de los que se extrae el licor y la torta de cacao. El costo estimado es de \$2.800,00.

Figura 31. Prensadora de pasta de cacao



Fuente: (GIZ, 2013)

Pulverizadora de la Torta de cacao INOX-3

Este equipo, procesa la torta de cacao mediante tambores que muelen y rompen en finos granos para obtener un polvo refinado de cacao. Como característica principal se obtiene 350kg/hora o lo que equivaldría a 7qq/hora. El costo estimado está determinado en \$2.025,00.

Figura 32. Pulverizadora de Cacao



Fuente: (GIZ, 2013)

El precio

El polvo de chocolate ecuatoriano que va a ser consumido a nivel internacional se lo embala en cajas de cartón de 45 x 30 x 15 centímetros y se protegerán con papel kraft, cada caja tiene una capacidad en dos niveles de 12 fundas de 25 kilogramos, el peso promedio de la caja es aproximado de 350 kilogramos, vendidos en los mercados y supermercados. El valor promedio de venta al distribuidor en Francia es \$100.80 precio FOB la funda de 25 kilogramo, debido a lo siguiente:

- Funda de 25 Kgs: \$26.62

4.3.3. Mercadeo

4.3.3.1. Estructura de la industria de Quevexport S.A.

Se encuentra ubicada específicamente en la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, km 1 ½ vía a Valencia; su representante legal es el Sr. Manobanda. Cuenta con amplias instalaciones en donde se almacena, selecciona y exporta el grano de cacao fino de aroma hacia países de Latinoamérica y Europa, siendo reconocido en el sector exportador como una empresa seria y responsable en el manejo de sus productos y su operatividad, haciéndola competitiva de manera constante (Quevexport S.A., 2013)

Figura 33. Vista Panorámica de Quevexport S.A.



Fuente: Empresa Quevexport S.A.

La empresa está constituida de la siguiente forma:

- Clientes y Accionistas.
- Gerencia General.
- Sub-gerencia General y Asistente de Gerencia.
- Departamento Administrativo.
- Departamento de Producción.
- Departamento Transporte y Logística.
- Departamento de Administración de Haciendas.

Figura 34. Vista Panorámica de Quevexport S.A.



Fuente: Empresa Quevexport S.A.

4.3.3.2 Políticas de mercadeo y comercialización

Requisitos del exportador para ingresar su producto a Francia

Para el ingreso a Francia, de productos de exportación: agrícolas no tradicionales y productos no tradicionales deben seguir los siguientes requisitos:

- La calidad del producto.- constituye un factor de importancia y es la clave para ingresar en el Mercado de Francia.
- El Certificado Fitosanitario para que el producto pueda ser importado por cualquiera de los quince países miembros de la Unión. Este documento en el caso del cacao es emitido por el MAGAP.
- El exportador / productor de Ecuador, debe garantizar las condiciones de sus productos: óptima calidad, excelentes condiciones sanitarias, antes de salir del país. Este certificado debe constar de la siguiente información:
 - Nombre del producto y variedad.
 - Número de cajas, paquetes o bultos.
 - Peso neto.
 - País de origen.
 - Código del Sistema Armonizado.
- El Certificado se tiene que redactar en uno de los once idiomas oficiales de la Unión, y con un plazo no mayor a 14 días de antelación a la fecha de salida del producto desde el país de origen, en este caso de Ecuador.

- Documentos de exportación / importación en regla.

Requisitos del Importador o consignatario

Los requisitos del comprador francés para el polvo de cacao, abarcan los siguientes aspectos:

- El producto en sí
 - Disposiciones legislativas de la UE: definición, contenido y mínimos requisitos.
 - Características y calidad del chocolate.
- El proceso de tratamiento del polvo de cacao.
 - Las disposiciones legislativas de la UE: manejo de requisitos mínimos.
 - Certificados de gestión de calidad requeridos por los compradores.
 - Otras certificaciones: ambientales y aspectos sociales.
- La presentación del producto del polvo de cacao.
 - Disposiciones legislativas de la UE: requisitos de etiquetado básico.
 - Empaquetado y comercialización.

Francia en calidad de integrante de la Unión Europea, tiene que acatar los acuerdos firmados y considerar los procesos determinados para ingresar productos provenientes de terceros países, la supervisión y control al arribo de las importaciones. Esta medida sirve para precautelar cultivos y producción, evitando así epidemias y la propagación de enfermedades en la comunidad. Las actividades para efectuar el control en las fronteras, recintos aduaneros, depósitos comerciales, se realizan bajo el siguiente procedimiento:

- Verificación de documentos de importación
 - ✓ DAE
 - ✓ Factura
 - ✓ Bill of lading

- Control físico de la mercadería
- Certificado de Origen
- Certificado de calidad
- Certificado Fitosanitario.

4.3.3.3. Destino del producto.

Está localizado en la costa occidental de Francia, constituyendo el segundo puerto de mayor importancia de ese país. Le Havre es reconocido como una importante zona comercial e industrial. Adicionalmente, tiene varias conexiones por vía férrea y carretera, con las ciudades más importantes de Francia. El puerto de Le Havre Francia, es uno de los principales en el manejo de tráfico por contenedores, con más del 60% en la administración por este concepto.

Aproximadamente el 70 % de la distribución está conformada por 7 Grupos Comerciales, encabezados en ventas por Carrefour, con 82 mil millones de euros, seguido de Auchan con 36 mil millones. En lo referente a la evolución de las grandes cadenas de distribución, la oferta a Marzo de 2009 se ha incrementado. En la actualidad, a la cadena Leclerc le corresponde el 16,7 % del total de las ventas realizadas, seguido de Carrefour con el 13,4% e Intermarché con el 12,1 % (Proecuador, 2011)

Tabla 11. Principales distribuidoras de Le Havre – Francia.

| Distribuidoras | Participación (%) |
|----------------|-------------------|
| Leclerc | 16,7% |
| Carrefour | 13,4% |
| Intermarché | 12,1% |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Figura 35. Datos Geográficos de la Población.

| DATOS GEOGRÁFICOS | |
|----------------------|--|
| Municipio | Le Havre |
| Código postal | 76600 |
| Etiquetas turísticas |  |
| Latitud | 49.4943700 (N 49° 29' 40") |
| Longitud | 0.1079290 (E 0° 6' 29") |
| Superficie | 46.95 km ² |
| Población | 175788 habitantes |
| Densidad | 3744 habitantes/km ² |
| Prefectura | Rouen (90 km, 1.07 h) |
| Código Insee | 76351 |
| Intermunicipalidad | CA Havraise |
| Departamento | Sena Marítimo |
| Región | Normandía |

Fuente: (Voyage, 2016)

Se conoce que Francia es el tercer importador de semielaborados de cacao en el mundo, segmentándose como el segundo importador de polvo de cacao siendo el más grande importador en toda Europa. Cabe mencionar que Francia es un gran importador, porque posee una industria extensa en confitería, ya sea en bebidas o el sector chocolatero.

Se puede decir que Francia y la Unión Europea cuentan con acuerdos comerciales preferenciales como son el de libre comercio o acuerdos comerciales y aduaneros especiales y un acuerdo de preferencia comercial con nuestro país, mismo que entrará en vigencia en diciembre del presente año.

4.3.3.4 Canales de distribución

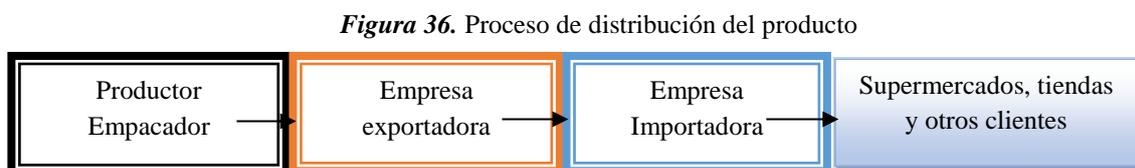
El canal de distribución más usado en Francia es el de Mayorista – Minorista – Detallista. Se conoce también que los franceses apetecen mucho de los productos de confitería en los cuales interviene el cacao en todas sus formas y presentaciones sobre todo en las más grandes y reconocidas cadenas de distribución.

Según la Cámara Sindical Nacional de la Confitería francesa, por el año 2007 las grandes superficies vendían el 80 % de las golosinas y la confitería de chocolate, mientras que el 20 % restante se hacía en panaderías, tiendas especializadas, estaciones de servicio, quioscos, etc. En lo que se refiere a la gran distribución, un 30% se dispone en los frontales o cerca de las cajas registradoras. CD Prospect, expone que existen más de 150 mayoristas de productos de

confitería y chocolate. Otro tipo de establecimiento a través del cual se distribuyen los productos de confitería donde interviene el cacao son las tiendas especializadas. La número uno en Francia es Glup's. Otras cadenas son Faller (en Alsacia), Tati Bonbons, la Confiserie des Hautes-Vosges (quienes también fabrican) o La Cure (Proecuador, 2009)

Se puede decir que el país desea lograr nuevos metas y proponer renovados objetivos mismos que estarán dirigidos a los parámetros de la demanda en la industria mundial. Conociéndose que la comercialización del polvo de cacao se encuentra en un gran nivel de acogida por Francia, motivo que incentivó a los exportadores a realizar negociaciones con el polvo de cacao hacia el mercado francés, las mismas que permitirán un crecimiento sostenible y sustentable que se mantenga a lo largo del tiempo.

Conocedores de que Europa tiene un mercado importador de cacao, se decide exportar, considerando un canal apropiado de distribución, que es de importancia para obtener éxito en la empresa, el cual se efectuará de la manera siguiente:



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Posteriormente, se procurará encontrar un contacto directamente con cadenas minoristas como: supermercados e hipermercados, de manera que se llegue a convenios comerciales entre ambas partes, con la oferta de precios y calidad garantizados, con el propósito de obtener excelentes resultados para la empresa como exportadora y el cliente en Francia.

4.3.3.5 Principales clientes

La empresa Quevexport ya cuenta con un posible cliente en el mercado meta, mismo que no será mencionado en el presente trabajo por petición de confidencialidad.

Cabe mencionar la siguiente tabla con información de otras empresas en Francia que también adquieren el cacao en sus derivados.

Tabla 12. Importadores de cacao y semielaborados

| EMPRESA | TOUTON S.A | JEFF DE BRUGES EXPLOITATION | PROMO FOOD |
|---------------|--|-------------------------------|---|
| Dirección | Centre Com de Gros Parc Gustave Effe 128, Bordeaux-Nord1, Rue René Magne | 77600 BUSSY ST GEORGES | 7, Rue du Louvre |
| Código postal | 33000 BORDEAUX | 77600 BUSSY ST GEORGES | 75001 PARIS 01 |
| País | France | France | France |
| Teléfono | +33 5 56 69 33 69 | +33 1 64 66 63 00 | +33 1 42 33 96 40 |
| Actividad | Negocio internacional de cacao | Comercialización de chocolate | Agente e importador de productos alimentarios |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

4.3.3.6 Expectativas de los clientes

Impacto/Producto/Beneficio obtenido

El producto motivo de estudio, tiene los siguientes beneficios para la salud:

- **Regula la presión arterial:** las personas hipertensas deben consumir una barra pequeña de chocolate diaria.
- **Colesterol sanguíneo bajo:** ayuda a reducir el colesterol LDL¹², denominado colesterol malo hasta un 10%.
- **Aporta bienestar y es un buen antidepresivo:** ayuda a producir endorfinas y tiene serotonina.
- **Ayuda a mejorar las funciones cerebrales:** está demostrado que consumir chocolates ricos en flavonoides, ayuda a la circulación de la sangre hacia determinadas áreas cerebrales, optimizando la función cerebral.

¹²Lipoproteína de baja densidad, el cual produce taponamiento en las arterias.

Figura 37. Ciudad de Le Havre - Francia



Fuente: (Google maps, 2015)

El proyecto propuesto permitirá la generación de fuentes de trabajo para los pobladores de la ciudad de Quevedo, al mismo tiempo contribuirá con el incremento de las exportaciones de Ecuador, generando ingreso de divisas y otorgando conocimiento previo para la exportación a este destino, dejando un precedente en este país para que futuros exportadores puedan ingresar de manera segura y cumplan con la normativa estipulada en el (COPCI). Gracias al desarrollo de este plan de exportación se brindará nuevas técnicas y más eficientes que servirán de base en la exportación de productos no tradicionales.

4.3.3.7 Percepción del cliente sobre el producto

En la actualidad nuestro país ha incrementado sus ventas al exterior, dando a conocer el cacao ecuatoriano y sus derivados, como lo es el polvo de cacao ya que es conocido como un producto estrella para el mercado Francés, mismo que aprecia y da la debida importancia a la calidad del producto.

4.3.3.8 Estrategias de promoción

La promoción del polvo de chocolate se lo hará a través de Internet, ingresando a las opciones comerciales que poseen los diferentes buscadores como son: AltaVista, Yahoo España, en la página web de Proecuador. Además, es conveniente mantener conversaciones con Proecuador para obtener mayor información sobre las demandas de productos de terceros países. Además, entregando información a la Sección Comercial de la Embajada de Francia y a otras secciones comerciales de países amigos del Ecuador. Otra opción es acudir a la Cancillería del Ecuador para entregar los pormenores sobre los productos de exportación, es decir, la oferta de la Microempresa de exportaciones ecuatoriana para que se distribuya a otros países, y no únicamente a Francia.

4.3.4 Competitividad

4.3.4.1 Análisis de la competencia

Figura 38. Países competidores - Francia

| PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES | | | | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|---|-----------------------------------|---|---|---|
| Rank | Exportadores | Total exportado en 2008, en miles de US\$ | Saldo comercial en 2008 miles USD | Crecimiento anual en valor entre 2004-2008, % | Crecimiento anual en valor entre 2007-2008, % | Participación en las exportaciones mundiales, % |
| | 'Mundo | 32,189,440 | -1,361,466 | 12 | 17 | 100.0 |
| 1 | 'Países Bajos (Holanda) | 3,630,086 | 902,102 | 11 | 15 | 11.3 |
| 2 | 'Alemania | 3,583,567 | 438,096 | 17 | 20 | 11.1 |
| 3 | 'Côte d'Ivoire (Costa de Marfil) | 2,807,307 | 2,803,893 | 6 | 27 | 8.7 |
| 4 | 'Bélgica | 2,739,788 | 1,042,108 | 11 | 7 | 8.5 |
| 5 | 'Francia | 2,021,234 | -884,801 | 10 | 14 | 6.3 |
| 6 | 'Italia | 1,314,244 | 398,330 | 25 | 9 | 4.1 |
| 7 | 'Indonesia | 1,268,948 | 1,150,206 | 22 | 37 | 3.9 |
| 8 | 'Estados Unidos de América | 1,183,395 | -2,250,517 | 11 | 17 | 3.7 |
| 9 | 'Ghana | 1,103,123 | 1,098,546 | 2 | 5 | 3.4 |
| 10 | 'Malasia | 1,003,767 | -283,293 | 22 | 33 | 3.1 |
| 11 | 'Canadá | 829,284 | -258,853 | 2 | 6 | 2.6 |
| 12 | 'Suiza | 785,213 | 272,023 | 17 | 19 | 2.4 |
| 13 | 'Reino Unido | 778,483 | -1,338,336 | 7 | 3 | 2.4 |
| 14 | 'Polonia | 622,404 | -15,936 | 27 | 20 | 1.9 |
| 15 | 'Nigeria | 593,385 | 587,567 | | 25 | 1.8 |
| 27 | 'Ecuador | 260,204 | 236,150 | 15 | 15 | 0.8 |

Fuente: (Biocomercio Andino, 2014)

Se puede concluir que en el 2008 los principales proveedores de los productos de este sector, según su participación en las ventas totales, son: Holanda (11.3%), Alemania (11.1%), Costa de Marfil (8.7%) y Bélgica (8.5%).

Los países que tuvieron mejor desempeño en sus exportaciones entre 2004-2008 son: Polonia, Italia, Indonesia y Malasia, cuyas tasas de crecimiento superan de largo el promedio mundial que se ubicó en 12%.

4.3.4.2 Posición frente a la competencia

Segmentación de mercado – Chocolate de consumo

- Francia posee un mercado con una alta demanda de chocolate estacional y sus semielaborados, las cuales constituyen el 40% en lo que corresponde a confiterías. Tienen una gran preferencia por sus marcas locales, ya que están posicionadas en el mercado y son los potenciales competidores.

Tamaño de mercado – Chocolate de consumo

- Francia es el quinto consumidor más grande de chocolate en Europa. La actual demanda para el chocolate en Francia alcanza aproximadamente 400 mil toneladas.
- El mercado de chocolate en Francia incrementó a una tasa anual de 2.2% entre el año 2004 y 2009, mismo mercado donde también interviene el semielaborado polvo de cacao.
- Entre los años 2009 y 2011 el crecimiento incremento en un 2.8% en valor (+2.4% en volumen).

Figura 39. Posicionamiento acumulado de los 20 exportadores de cacao en grano en TM (Abril 2015)

| Ranking | Exportador de Granos de Cacao | TM | % Participación |
|------------------------|--|---------------|-----------------|
| 1 | Outspan Ecuador S.A. | 10.235 | 12,1% |
| 2 | Agroindustrias Arriba del Ecuador S.A. Agroarriba S.A. | 7.290 | 8,6% |
| 3 | Inmobiliaria Guangala S.A. | 6.716 | 7,9% |
| 4 | Transmar Ecuador S.A. | 6.205 | 7,3% |
| 5 | Nestlé Ecuador S.A. | 5.609 | 6,6% |
| 6 | Exportadora Mlopez Cia. Ltda. | 3.752 | 4,4% |
| 7 | Aromatic Cocoa Export S.A. | 3.002 | 3,5% |
| 8 | Sociedad Civil Gerverd | 2.951 | 3,5% |
| 9 | Quevexport S.A. | 2.901 | 3,4% |
| 10 | Chocolates Finos Nacionales Cofina S.A. | 2.578 | 3,0% |
| 11 | Agrícola Guangala S.A. | 2.526 | 3,0% |
| 12 | Makitaagro Cia. Ltda. | 2.505 | 3,0% |
| 13 | Adelcocoa S.A. | 2.251 | 2,7% |
| 14 | Manjimexport S.A. | 2.201 | 2,6% |
| 15 | Eco-Kakao S.A. | 2.001 | 2,4% |
| 16 | La Nueva Casa del Cacao S.A. CASACAO | 1.751 | 2,1% |
| 17 | Exportadora Hidrovo Muñoz S.A. "EXPHIMUSA" | 1.751 | 2,1% |
| 18 | Exportaciones Acmansa C.A. | 1.601 | 1,9% |
| 19 | Ristokcacao S.A. | 1.512 | 1,8% |
| 20 | Sweet Chocolate S.A. | 1.501 | 1,8% |
| 21 | Otros | 13.966 | 16,5% |
| TOTAL EXPORTADO | | 84.805 | 100% |

Fuente: (ANECACAO, 2015)

4.3.4.3 Ventajas comparativas

Las ventajas que tiene Quevexport empresa ecuatoriana frente a los otros países es única y notoria debido que Ecuador es el único país en el mundo que posee cacao de fino aroma, con un excelente sabor tal como lo indica la reseña histórica del cacao ecuatoriano anteriormente mencionada.

4.3.4.4 Evaluación global y conclusiones

Se puede concluir que en el año 2015 las exportaciones de cacao a nivel extranjero tuvieron un incremento muy importante con relación al año 2014, con un incremento del 10%, así como los elaborados tuvieron una presencia en el mercado de un 12%, siendo importante

para este sector. Quevexport S.A., ocupa el noveno lugar en el ranking de las empresas que exportan grano de cacao, es por esto que la empresa desea incursionar en el mercado de elaborados de este producto, puesto que lo lidera actualmente la empresa Transmar Ecuador S.A. y con una participación del 31,19% en el mercado (ANECACAO, 2015)

4.3.4.5 Percepción de barreras

Actualmente se conoce que entrará en vigencia en el mes de diciembre del presente año un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE), donde Ecuador tendrá libertad comercial con los países que conforman (UE) uno de ellos Francia el cual es el mercado meta de la empresa Quevexport.

4.4 INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo

4.4.1 Perfil de Francia.

Se conoce que Francia es el tercer importador de semielaborados de cacao en el mundo, segmentándose como el segundo importador de polvo de cacao siendo el más grande importador en toda Europa. Cabe mencionar que Francia es un gran importador, porque posee una industria extensa en confitería, ya sea en bebidas o el sector chocolatero.

Se puede decir que Francia y la Unión Europea cuentan con acuerdos comerciales preferenciales como son el de libre comercio o acuerdos comerciales y aduaneros especiales y un acuerdo de preferencia comercial con nuestro país mismo que entrará en vigencia en diciembre del presente año.

4.4.2 Comercio Bilateral

El comercio internacional a su vez también es bilateral, ya que sin esta opción no sería relevante exportar, dentro del comercio se debe establecer el término de negociación y todo lo que conlleva, a su vez Quevexport se ha decidido negociar en término FOB.

FOB: El importador es el encargado de costear los gastos y riesgos por la pérdida y daños (que pudieran ocurrir), desde el momento que la mercadería está en el barco. Este término se utiliza solo para el transporte marítimo.

4.4.3 Acuerdos comerciales bilaterales.

Los INCOTERMS ayudan a identificar las obligaciones entre las partes contratantes, comprador (importador) y vendedor (exportador), limitar incertidumbres derivadas de las diversas interpretaciones de los países y disminución de complicaciones legales. Los términos INCOTERMS se explicarán brevemente en la siguiente tabla:

Tabla 13. Principales Incoterms

| TÉRMINOS | SIGNIFICADO | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|---|--|
| EXW | Ex Works (en fábrica) | El vendedor entrega la mercadería al importador en el establecimiento convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor. |
| FCA | Free Carrier (libre transportista) | El vendedor entrega las mercancías para la exportación al transportista propuesto por el importador en el lugar convenido. En esta negociación el importador escoge el modo de transporte, además de asumir los gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista acepta la mercancía. |
| FAS | Free Along side Ship (libre al costado del buque) | El vendedor entrega la mercadería colocándolas al costado del buque en el puerto de embarque establecido. Por consiguiente, el comprador debe elegir la empresa naviera y costear el flete con su seguro. |
| FOB | Free On Board (libre a bordo), | El importador es el encargado de costear los gastos y riesgos por la pérdida y daños (que pudieran ocurrir), desde el momento que la mercadería está en el barco. Este término se utiliza sólo para el transporte marítimo. |
| CFR | Cost & Freight (costo y flete) | El vendedor adquiere el valor del flete y la carga hasta el puerto del destino, sin adquirir un valor adicional, con riesgo de pérdida o deterioro de la mercadería (seguro). |
| CIF | Cost, Insurance & Freight (costo, seguro y flete) | Se asemeja al CFR, la diferencia es que el vendedor si costea el valor adicional por riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía (seguro). Por tal motivo, asume una póliza |

| | | |
|------------|---|--|
| | | para protegerse de cualquier imprevisto con la mercadería. |
| CPT | Carriage Paid To (transporte pagado hasta el lugar de destino convenido) | El vendedor entrega las mercancías al transportista escogido por él; además, cubre los gastos del transporte necesario para llevar las mercancías al destino establecido. Lo que significa que el comprador se responsabiliza de todos los riesgos y costos ocurridos después de que las mercancías hayan sido entregadas. |
| CIP | Carriage and Insurance Paid to (transporte y seguro pagado hasta el lugar de destino convenido) | Es casi igual que el CPT, con la diferencia de que se incluye un seguro por la mercadería transportada, el cual es pagado por el vendedor. |
| DAT | Delivered at Terminal (entregado en terminal) | El vendedor entrega la mercadería, cuando es descargada por el transporte en el sitio de llegada o lugar de destino. |
| DAP | Delivered at Place/Point (entregado en un lugar/punto) | El vendedor entrega la mercancía al comprador, por medio del transporte contratado y ser descargada en el lugar de destino determinado. |
| DDP | Delivered Duty Paid (entregadas derechos pagados) | El vendedor (por cuenta propia) entrega las mercancías al comprador, encargándose de todos los trámites de exportación como: transporte, seguro (hasta el punto de destino), entrega y despacho en el destino convenido. |

Fuente: (Iberglobal, 2015)

4.4.4 Requisitos

4.4.4.1 Requisitos para entrar al mercado.

La directiva del Consejo europeo mediante resolución 2000/13/EC sobre el etiquetado, elaborada en el año 2000, estipula, que la presentación y la publicidad de los productos alimenticios han sido modificados, así, se puede incluir todos los ingredientes enumerados sobre la etiqueta. (...) Se permite añadir otros datos con la condición de que estas últimas sean precisas y que no induzcan en error al consumidor. El etiquetado no debe tener error, bajo ningún motivo. Al comprador le corresponde la enumeración de atributos,

particularmente la naturaleza, identidad, propiedad, composición, cantidad, viabilidad, origen o procedencia, modo de fabricación o de producción. Se considera prohibido atribuir efectos o propiedades que no posee el producto alimenticio o que se entienda que tiene atributos definidos, cuando otros productos similares tienen las mismas características. La norma establece, además, que no se puede atribuir una virtud curativa o preventiva a una enfermedad humana y no referirse a tales virtudes.

En la directiva 2000/13/EC, modificada por 2003/89/EC existe la prohibición a toda exención en el etiquetado, cuando se trata de una lista de ingredientes, de los que se tiene ya conocimiento la posibilidad de provocar alergias o intolerancias (Proecuador, 2011). Para las importaciones de cacao o sus semielaborados Francia no exige licencias de importación. Dentro de las prescripciones en materia de embalaje y etiquetado son:

- Determinar el producto con palabras adquiridas de una lista probada.
- El texto constará en francés, en este caso, o en otras lenguas.
- Claridad en la información y bien detallada
- Constará la forma de uso y las advertencias correspondientes.
- Señalar el contenido, ingredientes, peso, volúmenes en las unidades métricas respectivas.
- Deben costar aditivos, tiempo de preservación y colorantes.
- País de Origen del Producto.
- Número de Lote del fabricante.

Requisitos aduaneros para exportar

Trámite de la exportación

El Trámite de una exportación inicia con:

Contacto con el comprador en el exterior

Luego de haber realizado la indagación correspondiente, se obtiene un listado de probables compradores de polvo de cacao y sus elaborados, y después de conversaciones pertinentes se procede a enviarles una Pro forma con precios del producto.

Proforma

Se establece, que la proforma, constituye un documento provisional que el exportador entrega con el fin de que el importador se informe completamente acerca de los elementos que forman la operación. Cuando son continuas las relaciones entre estos, la factura proforma reemplaza a la oferta comercial en la que el exportador hace la propuesta de precio y condiciones de venta. Si se acepta la oferta por parte del importador, la proforma servirá para obtener la confirmación de los datos de venta, por parte del exportador.

La proforma es también usada en otras 3 situaciones que tienen relación con el comercio exterior:

- Acompañar el envío de muestras sin valor comercial.
- Para tramitar una licencia previa a la importación, que efectuará el importador.
- Para que el importador realice la apertura de un crédito documentario al banco emisor, cuando éste constituye el medio de pago seleccionado.

Constituye una obligación, incluir en el encabezado de la proforma, de manera bien visible, la palabra “proforma”. Por lo general, estas no son enumeradas ni se aconseja firmar o sellar, solo cuando el cliente solicite. El contenido de la proforma es muy parecido al de la factura comercial y en esta debe constar la siguiente información:

- Lugar y fecha en la que se emite.
- Datos personales: Nombre, domicilio, céd. identidad (exportador).
- Nombre, domicilio, céd. Identidad del importador.
- Detalle específico de la mercancía, mencionando la cantidad
- (unidades) que se vende.
- Precio por unidad y total en el INCOTERM, número de bultos, peso bruto y neto y volumen.
- Desglose de gastos de transporte y seguro, si son responsabilidad del exportador, para cálculo del valor estadístico y comercial.

Nota de pedido

Al tener conocimiento de que ambas partes se encuentran de acuerdo respecto a la negociación y el contrato ha sido firmado por el importador y exportador en el exterior; se

enviará la Nota de Pedido correspondiente con su requerimiento, sitio de entrega, términos y valor que se necesite.

Factura comercial

Este documento es requerido al firmar un contrato internacional entre el exportador de Ecuador que emite una Factura Comercial al importador en Francia; allí establecerán la cantidad vendida, naturaleza del producto, datos del vendedor y precio de venta, registrando en la Factura Comercial, lo siguiente:

- Lugar y fecha en la que se emitió.
- Nombre, domicilio e identificación (exportador).
- Nombre, domicilio e identificación (importador).
- Detalle conciso de la mercancía, mencionando expresamente la cantidad (unidades) que se vende.
- Valor por unidad y total en el INCOTERM, número de bultos, peso bruto y neto y volumen.
- Detalle de gastos de transportación y seguro, si los asumirá el exportador, con el fin de calcular el valor estadístico y comercial.
- Forma de pago.
- Moneda de negociación.
- Valor total de la transacción

Certificado de origen

Se puede señalar, que por medio de este documento, se garantiza que la mercadería es producida y de fabricación del país que exporta, en este caso Ecuador. Los importadores utilizan este certificado para no pagar o descontar tributos de importación. El MICIP otorga certificados de origen para exportación de productos que se acogen a preferencias arancelarias como Estados Unidos y Unión Europea.

Calificación del origen

Después de un proceso para verificar el estatus del procedimiento productivo de la mercadería que va a exportarse, es entregado este certificado de calificación de origen, que constituye obligación del exportador o productor, llenar todos los datos que constan en la ficha producto con los datos generales de la empresa: localización, línea de producción, se

destacan las materias primas locales e internacionales. Para que la mercancía tenga calificación como ecuatoriana de origen, debe responder a las siguientes reglas:

Mercancías que comprenden los productos minerales, vegetales y animales y aquellos manufacturados en su totalidad que se producen en tierra ecuatoriana.

- Productos elaborados con insumos de los países con los que existe algún tipo de acuerdo, y no contienen ningún insumo de importación desde otro país.
- Productos que se elabora con insumos no originarios, cuando cumplen con:
 - Cambio de arancel.
 - Valor de Contenido Regional.
 - Porcentaje de Insumos.

Finalmente, el producto originario a exportar, se debe remitir de manera directa desde Ecuador hasta el país que importa, que debe ser integrante del acuerdo SGP, ATPDEA, CAN, ALADI, CAN-MERCOSUR, para que pueda acogerse a preferencia arancelaria. Únicamente son permitidas operaciones de trasbordo o las requeridas para que la mercadería se conserve en buen estado, bajo la supervisión de una autoridad de aduana competente.

Requisitos para obtener el certificado de origen

Si se requiere un certificado de origen, con el fin de exonerarse de pagar aranceles en el país de destino, el interesado tendrá que presentarse en las dependencias citadas con el fin de cumplir con los requerimientos que se citan:

- Registrar en el SIPCO,(Identificación Previa a la Certificación de origen), los datos generales del exportador , en la página web del MIPRO: www.mipro.gob.ec
- Factura comercial.
- Certificado de origen, llenado de manera correcta, con sello y firma de la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, y del exportador.

Figura 40. Registro certificado de origen

Fuente: (SENAE, 2015)

4.4.4.2 Documentación requerida para la entrada del producto.

Las normas sanitarias y fitosanitarias se determinan dentro del marco de legislación de la UE, los mismos que son aplicados en productos alimenticios, sin tomar en cuenta si son frescos o procesados. La legislación en Europa, determina a productos con carácter agroalimentario lo siguiente:

- La UE, estableció a través de la Res. 43/1993 de la Directiva CE, que se prepare, transforme, fabrique, envase, almacene, transporte, distribuya, manipule y venda o suministre los productos alimenticios de manera higiénica.
- Determina que las empresas practiquen y actualicen sus procesos de seguridad, basados en el sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP.
- El límite máximo de químicos en los alimentos, es de 150 agroquímicos aproximadamente.

- Francia, desde el año 2005, aplica la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15) (Proecuador , 2015)

4.4.4.3 Etiquetado y empaque.

El empaque del polvo de cacao que utilizará Quevexport S.A. será papel kraft, cuyas características son las siguientes:

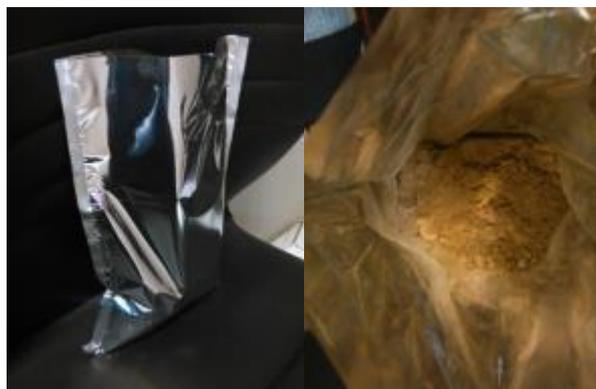
Tabla 14. Características del Papel Kraft

| Empaque Papel Kraft | | | |
|---------------------|-----------|---------------------------------------|-----------------|
| Detalles | Capacidad | Medidas (cm) | Precio Unitario |
| Triple Capa | 25Kgrs. | 86 Alto x 57 Ancho x 10,5 Profundidad | \$1,00 + IVA |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

- El polvo de cacao debe ser empaquetado en papel kraft de aluminio o compuesto de aluminio, papel o bandejas de plástico
- Empaquetado en lotes en molino- y cajas de cartón corrugado. Los cartones son sujetos con plástico o correas de metal: mayor estabilidad.
- Tamaño de cajas de embalaje: conformado por tamaños de plataforma convencional (800x1200 mm y 1000x1200 mm) y unidades de carga (Proecuador, 2013)

Figura 41. Ejemplo del posible Empaque del polvo de cacao



Fuente: (Taiwantrade, 2013)

4.4.5 Otras barreras no arancelarias

Actualmente no existen barreras arancelarias, ya que el país está a la espera de que se declare oficialmente el acuerdo comercial con la Unión Europea.

4.4.6 Logística

Proceso de embarque y exportación.

Comienza, solicitando el itinerario a la naviera, para elegir el viaje y la nave en la que se enviará el embarque del producto, mismo que constituye por empezar haciendo la reserva en la naviera ya sea por vía INTRA o directamente en los sistemas de la naviera, donde se deberá manifestar la información que corresponde a la intención previa de exportación de mercadería. La persona que exporta o el respectivo Agente Aduanero, emitirá por medio del Ecuapass la DAE, en la que constan la información específica relacionada a la exportación, como: datos del exportador, consignatario, detalle de la mercancía, cantidad, peso, término de negociación y factura provisional. Cuando la DAE está con SALIDA AUTORIZADA en el Ecuapass, se habilita inmediatamente al exportador para que movilice la carga hasta el recinto de aduana, en donde se realizará el ingreso a Zona Primaria y finalmente se efectuará el embarque de la mercadería hasta su destino final.

En el presente caso, el producto se exportará desde Puerto Marítimo, Guayaquil, hasta el puerto de Le Havre en Francia, los dos son de suma importancia en su respectivo país por el volumen de movimiento que manejan. Para realizar el embarque tendrá que entregarse los siguientes documentos:

- Declaración aduanera de exportación
- AISV-DISV
- Guía de remisión
- Copia de la factura de la empresa exportadora
- Documento de antinarcóticos (firmado por la interpol).

Proceso de Exportación Marítima

El proceso de exportación marítima que realizará Quevexport S.A., será el establecido en el código 40 del régimen de exportación definitiva, por la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), tal como lo dice el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): “Establece la salida definitiva de mercancías fuera del territorio aduanero ecuatoriano, cuya acción está sujeta a las disposiciones establecidas en el código y en las demás normas” (Arévalo, 2011); así como también el Art. 158 Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI): “La salida de las mercancías declaradas para su exportación, se deberá realizar dentro de un tiempo estimado de treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE)” (Arévalo, 2011); se lo realiza mediante un contenedor, que es una estructura metálica que posee dimensiones de alrededor de 20 pies cúbicos, cuya capacidad de almacenamiento es de hasta 23.000kgrs. El contenedor es del modelo DRY-DV, que se utiliza para cargas secas, pack termo contraíbles, máquinas, muebles, etc.

Teniendo en cuenta los siguientes pasos para un proceso de embarque:

- 1.- Elaboración de la factura proforma por parte de Quevexport S.A.
- 2.- Una vez que el pedido esté concretado, se elabora la factura comercial.
- 3.- Se empieza la producción del pedido si éste no está procesado, pero de estarlo, se encuentra listo, y se procede a contactar a la empresa de transporte.
- 4.- Se contacta a la compañía de transporte, con la finalidad de hacer la reserva, separar espacio y programar el embarque de la mercadería.

Figura 42. Detalle de Contenedor DRY-DV



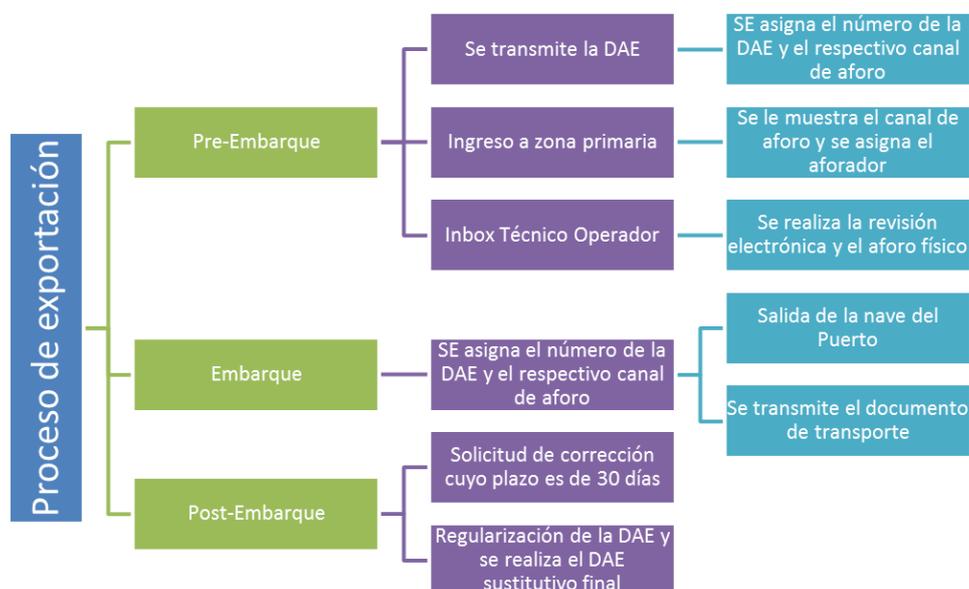
Fuente: (Doplim, 2015)

5.- Con la información de la factura comercial y una vez que la compañía de transporte tenga lista la reserva, dependiendo del tipo de mercadería a exportar, se procede con el trámite.

6.- Luego, se envía al agente afianzado de aduana la factura comercial para que proceda a emitir la DAE.

Ecuapass¹³ (Ecuadorian customs system)

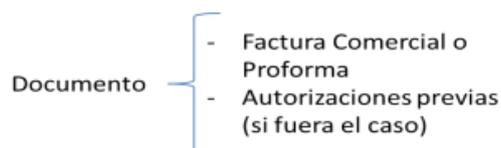
Figura 43. Proceso de exportación- ECUAPASS



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

- **Pre-embarque:** En primera instancia se transmite la DAE electrónicamente por medio del sistema Ecuapass, acompañando una factura o proforma. Dicho documento es un vínculo legal que otorga obligaciones al sujeto pasivo, con la SENAE (SENAE, 2015)

Figura 44. Descripción de Documentos a Utilizar

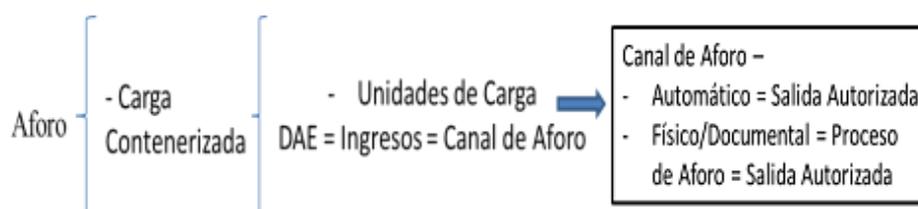


Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

¹³Significa Sistema Aduanero Ecuatoriano.

La vigencia de la transmisión de una DAE, tiene un plazo de 30 días calendario, contado desde el momento de su generación, para proceder al embarque. Se debe tener en cuenta que las correcciones deben realizarse dentro de 30 días calendario, contado a partir del embarque. La DAE sustitutiva debe realizarse desde el día 31 posterior a la corrección, y tiene un plazo de hasta 5 años posteriores, adjuntando los documentos de acompañamiento y correcciones a la declaración. La consideración que se debe tener en cuenta por el tipo de carga, sería en la modalidad de carga contenerizada del sistema Ecuapass establecida en el campo B.22 Tipo de Carga, seleccionando la opción de carga Contenerizada, no así, en caso de que la mercancía ingrese como carga suelta a la zona asignada por la autoridad aduanera (**Ver anexos 1 - 4**).

Figura 45. Descripción de aforo



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

El acceso a zona primaria consiste en realizar un informe de ingreso de mercancía de exportación (IIE), que es el registro de la información del producto a exportar por vía electrónica, el mismo que entrará a un depósito temporal. La solicitud de corrección de informe de ingreso y salida (CII), que es el documento que se corrige o se elimina la información que fue ingresada al IIE. En caso de existir rechazo por parte de la DAE, luego de transcurrir 30 días calendario, sin tener el registro electrónico de autorización de ingreso en Ecuapass, puesto que este se encuentra vencido. (SENAE , 2015)

Ingreso a Zona Primaria: Marítimo

- a. El declarante tiene la opción de realizar cambios al campo de contenedores, solo si es menor a lo declarado en primera instancia.
- b. Antes del ingreso de los contenedores a la zona establecida por la autoridad aduanera, el declarante puede realizar las respectivas correcciones a la DAE,

siempre que sea en el campo de “cantidad de contenedores”, sólo si es menor o igual a lo que ya está ingresado, las correcciones se generan de forma automática en el sistema.

- c. Si el declarante decide realizar cambios en el caso de que la cantidad de contenedores sea menor a lo que está declarado en la DAE, lo puede hacer sin necesidad del último registro del contenedor que ha sido declarado.
- d. Si no existiera ningún ingreso al sitio asignado por la autoridad aduanera, el declarante puede realizar la corrección de la DAE del campo “B.23 Almacén del Lugar de Partida”, cuya aprobación se genera en forma automática.
- e. En caso de que el exportador decidiera retirar la carga del lugar asignado por la autoridad aduanera, el declarante procederá a realizar el trámite de carga no exportada y transmitir una nueva DAE hacia otro depósito.
- f. Si el exportador decidiera exportar parcialmente hacia un destino diferente consignado en la DAE, el declarante debe coordinar con el depósito temporal para diferenciar los contenedores ingresados y no exportados de forma inicial, corrigiendo la DAE la cantidad de contenedores a exportar y su nuevo destino.

- **Embarque:** Una vez que está listo el producto y la coordinación de la fecha de envío del contenedor, se realizará el embarque de la mercadería en la unidad y a su vez será llevada por el transportista interno hasta la zona primaria, a su respectivo depósito. Los documentos que se entregan al transportista para que pueda ingresar el contenedor a zona primaria son: copia de la factura comercial, original y copia de la Autorización de Ingreso/ Salida de Vehículos (AISV), original y copia de la guía de remisión (electrónica) y original y copia de la DAE. (SENAE , 2015)

Transmisión del Documento de Transporte

Recibida la carga y puesta en el depósito temporal, se procederá a la realización del manifiesto de carga, cuyo plazo es de hasta 12 horas. El exportador puede realizar el envío de varias DAE hacia un mismo destino, pudiendo ser transportados por la naviera o consolidadora de carga, emitiendo solo un documento de transporte asociado a la DAE. El sistema Ecuapass valida que la DAE que tiene el registro del país de destino, sea igual al

documento de transporte, en el que se especifican los campos: Puerto de Descarga Internacional o Puerto de Destino **Final (ver anexos 5 - 6)**.

- **Post- Embarque:** primeramente, se procede a la corrección de la DAE, revisando que cada uno de sus campos presente la información correcta, de conformidad con la mercadería exportada. Por lo tanto, se procede a realizar, en caso de ser necesario, cambios en el campo [Cantidad de Contenedores], pero solamente si se trata de cantidades menores o iguales de la ingresada, ya que esto podría variar en la asignación de una inspección antinarcóticos aleatoria en zona primaria.

Si el declarante decide ingresar una cantidad de contenedores, inferior a lo declarado en la DAE, puede realizar la corrección de la misma sin necesidad de presentar el último ingreso. En un periodo de 30 días después del embarque, el declarante aún puede realizar la corrección de la DAE siempre que los documentos de transporte estén correctamente transmitidos y que la DAE respectiva no cuente con el estado regularizado.

Si no se ha realizado la corrección a la DAE, el declarante tiene la opción de corregir la misma posterior a los 30 días de embarque mediante una declaración sustitutiva.

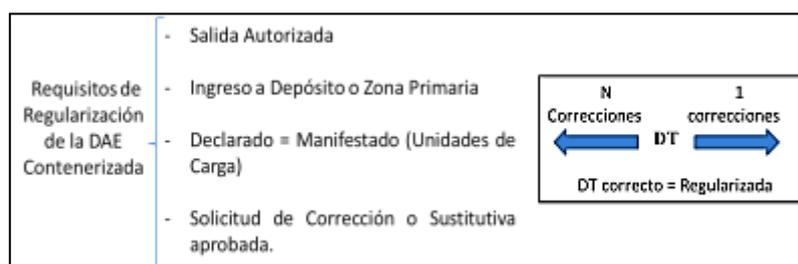
Validaciones en solicitud de Corrección y en DAE Sustitutiva

- País de destino [B.25 Código de País de Destino Final] cuando la DAE esté asociada a un documento de transporte, el país de destino a corregir debe ser igual al puerto de descarga internacional o puerto/país de destino final debidamente detallado.
- Valor FOB [B.17 Valor FOB y D18 Monto de la Transacción FOB real]. Cuando el sistema permite realizar cambios de los valores superiores o inferiores previamente declarado en la DAE. (SENAE , 2015)

Regularización de la DAE

A través de este mecanismo la SENAE se considerará culminado el respectivo proceso de exportación, y en el caso de la carga contenerizada se le asigna el estado automáticamente, a través del Ecuapass. Así mismo se contempla en forma manual para evitar el bloqueo del código que tiene el exportador (SENAE, 2015)

Figura 46. Requisitos para regularizar la DAE



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

4.4.7 Canales de distribución

Vías de transporte y tarifas

Hamburg Sud del Ecuador, es la empresa naviera que ofrece un servicio de excelencia y constituye la mejor alternativa. El tiempo de tránsito será de 30 días y el costo, es el siguiente:

- Flete: 1.222
- Transporte interno (Jvtransport): 430,00 x contenedor
- Emisión BL: 50,00 + IVA X BL
- Handling: 40,00 +IVA contenedor
- PACC ASIGNACION: 35,00 X contenedor
- Pago local: 97,00 +IVA contenedor
- Total Gastos locales \$ 678.64 +1.222 = \$ 1.900,64

4.4.8 Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado

PROECUADOR, ANECACAO, Feria internacional del cacao, Ministerio de Comercio Exterior.

4.5. Plan de Financiación

Costos para realizar el producto

Refleja la cantidad de activos, pasivos y patrimonio que tiene la empresa actualmente y los costos para el desarrollo del diseño del plan de exportación que se describirá a continuación.

Tabla 15. Costos de exportación.

| COSTOS DE EXPORTACION | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|--------------------|---------------------|
| CANT. | DESCRIPCION | C. UNITARIO | C. TOTAL |
| 800 | Polvo de Cacao Sacos de 25 Kgrs. | \$ 26,62 | \$ 21.296,00 |
| 1 | Flete de Ecuador - Le Havre | \$ 1.222,00 | \$ 1.222,00 |
| 1 | Gastos locales | \$ 253,08 | \$ 253,08 |
| 1 | Seguro | \$ 135,00 | \$ 135,00 |
| 1 | Transporte interno | \$ 430,00 | \$ 430,00 |
| 1 | Documentación - Certificado de Origen | \$ 10,00 | \$ 10,00 |
| TOTAL | | | \$ 23.346,08 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Tabla 16. Inversión inicial

| Cantidad | Equipo de Computacion | Precio Unitario | Precio Total |
|-----------------|------------------------------|------------------------|---------------------|
| 1 | impresora multifunción | \$ 250.00 | \$ 250.00 |
| 2 | computadora | \$ 500.00 | \$ 1.000.00 |
| 1 | impresora | \$ 110.00 | \$ 110.00 |
| | Total | | \$ 1.360.00 |

| Cantidad | planta de operaciones | Precio Unitario | Precio Total |
|-----------------|------------------------------|------------------------|---------------------|
| 1 | ampliación | \$ 600.00 | \$ 600.00 |

| Cantidad | Equipo de Oficina | Precio Unitario | Precio Total |
|-----------------|----------------------------|------------------------|---------------------|
| 1 | archivador | \$ 60.00 | \$ 60.00 |
| 3 | escritorio | \$ 80.00 | \$ 240.00 |
| 2 | silla rodante pequeña | \$ 25.00 | \$ 50.00 |
| 1 | silla de escritorio grande | \$ 80.00 | \$ 80.00 |
| | Total | | \$ 370.00 |

| Cantidad | Uniformes | Precio Unitario | Precio Total |
|-----------------|----------------------------------|------------------------|---------------------|
| 14 | equipos impermeables tipo mandil | \$ 10.00 | \$ 140.00 |
| 14 | cajas de guantes | \$ 5.00 | \$ 70.00 |
| | Total | | \$ 140.00 |

| Cantidad | Suministros de Oficina | Precio Unitario | Precio Total |
|----------|------------------------|-----------------|-----------------|
| 1 | caja de plumas | \$ 4.80 | \$ 4.80 |
| 5 | Archivadoras | \$ 2.00 | \$ 10.00 |
| 1 | grapadoras | \$ 7.70 | \$ 7.70 |
| 1 | perforadoras | \$ 6.00 | \$ 6.00 |
| 1 | resmas de papel | \$ 4.30 | \$ 4.30 |
| 1 | caja de tijeras | \$ 3.00 | \$ 3.00 |
| 200 | Facturas continuas | \$ 0.02 | \$ 4.00 |
| | Total | | \$ 39.80 |

| Cantidad | Gastos de producción | Precio Unitario | Precio Total |
|----------|---|-----------------|----------------------|
| 1 | Molino de Grano de Cacao 2.237 | \$ 2.237.00 | \$ 2.237.00 |
| 1 | Prensadora de Pasta de cacao \$2.800 | \$ 2.800.00 | \$ 2.800.00 |
| 1 | Pulverizadora de la Torta de cacao INOX-3 \$2.025 | \$ 2.025.00 | \$ 2.025.00 |
| 2400 | Empaque papel Kraft de 25Kgr. + ingredientes | \$ 64.00 | \$ 153.600.00 |
| 1 | Gastos de tramites de exportacion + flete | \$ 5.804.88 | \$ 5.804.88 |
| | Total | | \$ 166.466.88 |

| Cantidad | Servicios basicos | Precio Unitario | Precio Total |
|----------|----------------------|-----------------|------------------|
| 1 | Energia Electrica | \$ 75.00 | \$ 75.00 |
| 1 | Agua Potable | \$ 35.00 | \$ 35.00 |
| 1 | Telefonia e Internet | \$ 30.00 | \$ 30.00 |
| | Total | | \$ 140.00 |

| Cantidad | Materiales de Limpieza | Precio Unitario | Precio Total |
|----------|-------------------------------|-----------------|-----------------|
| 1 | Escobas y trapeadores | \$ 7.00 | \$ 7.00 |
| 1 | Desifectante de galon | \$ 7.00 | \$ 7.00 |
| 2 | Rollos de Papel Institucional | \$ 2.00 | \$ 4.00 |
| 2 | Dispensadores de Papel | \$ 8.00 | \$ 16.00 |
| 1 | Ajax de galon | \$ 6.00 | \$ 6.00 |
| 2 | Aromatizantes | \$ 4.00 | \$ 8.00 |
| 5 | Tachos plasticos | \$ 3.00 | \$ 15.00 |
| | Total | | \$ 63.00 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

La empresa muestra unos activos de USD. 2.000,00 en bancos y unas obligaciones bancarias de USD. 166.976,68 lo que permite un patrimonio de USD. 168.976,68.

Amortización del préstamo y Estado de resultados

Para este análisis, es dinámico abarcar un periodo durante el cual se identifican los costos y gastos que dieron origen al ingreso.

Tabla 17. Amortización del préstamo

| | | |
|------------------------|--------------------|-----------|
| TASA INTERES ANUAL | 11% | |
| TASA INTERES MENSUAL | 0.92% | |
| PLAZO EN AÑOS | 5 | AÑOS |
| PLAZO EN SEMESTRES | 10 | SEMESTRES |
| CUOTA SEMESTRAL | \$ 7.637.34 | |

| CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|----------------|-----------------|-------------|-----------------|
| SEMESTRES | PRINCIPAL | PAGO PRINCIPAL | INTERÉS | CUOTA ANUAL | SALDO PRINCIPAL |
| 1 | 72.659.97 | 6.971.29 | 666.05 | \$ 7.637.34 | 65.688.68 |
| 2 | 65.688.68 | 7.035.19 | 602.15 | \$ 7.637.34 | 58.653.49 |
| 3 | 58.653.49 | 7.099.68 | 537.66 | \$ 7.637.34 | 51.553.81 |
| 4 | 51.553.81 | 7.164.76 | 472.58 | \$ 7.637.34 | 44.389.05 |
| 5 | 44.389.05 | 7.230.44 | 406.90 | \$ 7.637.34 | 37.158.61 |
| 6 | 37.158.61 | 7.296.72 | 340.62 | \$ 7.637.34 | 29.861.89 |
| 7 | 29.861.89 | 7.363.60 | 273.73 | \$ 7.637.34 | 22.498.29 |
| 8 | 22.498.29 | 7.431.10 | 206.23 | \$ 7.637.34 | 15.067.19 |
| 9 | 15.067.19 | 7.499.22 | 138.12 | \$ 7.637.34 | 7.567.96 |
| 10 | 7.567.96 | 7.567.96 | 69.37 | \$ 7.637.34 | - |
| | 72.659.97 | | 3.713.41 | | |

| Años | Capital | Interés | Valor Total |
|-------|-----------|----------|-------------|
| año 1 | 14.006.48 | 1.268.20 | 15.274.68 |
| año 2 | 14.264.44 | 1.010.23 | 15.274.68 |
| año 3 | 14.527.16 | 747.52 | 15.274.68 |
| año 4 | 14.794.71 | 479.97 | 15.274.68 |
| año 5 | 15.067.19 | 207.49 | 15.274.68 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

El estado de resultado o ganancias y pérdidas muestra ordenada y detalladamente la forma como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

Tabla 18. Estado de resultados proyectado

| Estado de Resultados proyectado Del 01 Enero al 31 de Diciembre del 2017 | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cuentas | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ingresos Totales | \$ 967.680 | \$ 996.710 | \$ 1.026.612 | \$ 1.057.410 | \$ 1.089.132 |
| (-) Costo de Ventas | \$ 77.344 | \$ 80.437 | \$ 83.655 | \$ 87.001 | \$ 90.481 |
| (=)Utilidad Bruta en Ventas | \$ 890.336 | \$ 916.273 | \$ 942.957 | \$ 970.409 | \$ 998.651 |
| (-)Gastos de Administracion | \$ 55.399 | \$ 57.615 | \$ 59.920 | \$ 62.316 | \$ 64.809 |
| (-)Gastos de Ventas | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| (-)Gastos Financieros | \$ 1.268 | \$ 1.010 | \$ 748 | \$ 480 | \$ 207 |
| (=) Utilidad antes de Participación de Trabajadores | \$ 833.669 | \$ 857.648 | \$ 882.290 | \$ 907.613 | \$ 933.635 |
| (-15%) Participacion a Trabajadores | \$ 125.050 | \$ 128.647 | \$ 132.343 | \$ 136.142 | \$ 140.045 |
| (=) Utilidad antes de impuestos | \$ 708.619 | \$ 729.001 | \$ 749.946 | \$ 771.471 | \$ 793.590 |
| (-)22% impuesto a la Renta | \$ 155.896 | \$ 160.380 | \$ 164.988 | \$ 169.724 | \$ 174.590 |
| Utilidad Neta del Ejercicio | \$ 552.723 | \$ 568.620 | \$ 584.958 | \$ 601.747 | \$ 619.000 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

El estado de Resultados para este estudio de exportación, muestra como a través del periodo proyectado se obtiene un flujo positivo y creciente de ingresos que permite aseverar que la empresa puede hacer frente al financiamiento otorgado por la institución bancaria y generar ganancias.

Flujo de caja

A través de este cuadro, que presenta la información sobre las entradas y salidas de efectivo en un periodo de tiempo determinado, permite al inversionista determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto en análisis mediante el cálculo de los indicadores de rentabilidad financiera como son la TIR y el VAN.

Tabla 19. Flujo de caja

| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
|---|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | Inversión Inicial | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| FLUJO OPERACIONAL | | | | | | |
| Ingresos Totales | | 967.680 | 996.710 | 1.026.612 | 1.057.410 | 1.089.132 |
| (-) Egresos de efectivo | | 98.945 | 383.849 | 396.046 | 408.631 | 421.617 |
| Gastos Operativos | | 77.344 | 80.437 | 83.655 | 87.001 | 90.481 |
| Gastos de administración | | 21.601 | 22.465 | 23.364 | 24.299 | 25.271 |
| Participación de trabajadores | | 0 | 125.050 | 128.647 | 132.343 | 136.142 |
| Impuesto a la renta | | 0 | 155.896 | 160.380 | 164.988 | 169.724 |
| (=) FLUJO NETO OPERACIONAL | | 868.735 | 612.861 | 630.565 | 648.779 | 667.515 |
| (-) Egresos de efectivo | | 15.275 | 15.275 | 15.275 | 15.275 | 15.275 |
| Pagos de préstamos o principal | | 14.006 | 14.264 | 14.527 | 14.795 | 15.067 |
| Pago de intereses | | 1.268 | 1.010 | 748 | 480 | 207 |
| (=) FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO | | -15.275 | -15.275 | -15.275 | -15.275 | -15.275 |
| FLUJO NETO DE CAJA | -168976.68 | 853.460 | 597.586 | 615.291 | 633.504 | 652.241 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Valor Actual Neto(VAN) – Tasa Interna De Retorno (TIR)

VAN

Método consistente en traer todos los valores establecidos en un proyecto, por medio de una tasa de descuento y comparados con la inversión inicial. El valor de este indicador debe ser superior o igual a cero para que sea un buen proyecto. Es decir, a los flujos de caja hay que recortarles una tasa de interés que se puede obtener, por ejemplo, en un producto financiero, para actualizar los ingresos futuros a la fecha actual, si a este valor se le descuenta la inversión inicial, tenemos el Valor Actual Neto del proyecto.

TIR

Es un indicador de rentabilidad en porcentajes o tasa de descuento en el que el VAN se convierte en cero. Si el TIR es alto, se trata de un proyecto empresarial rentable, que supone

un retorno de la inversión equiparable a intereses altos. Este indicador se debe comparar con la tasa de descuento (d) de la mejor alternativa de inversión, considerando que:

- TIR > d es conveniente invertir.
- TIR = d es indiferente la inversión.
- TIR < d no es conveniente la inversión.

Tabla 20. VAN-TIR

| | | |
|-------------------|---------|--|
| TASA DE DESCUENTO | 12% | Costo de oportunidad, de dejar de invertir en otras opciones |
| VAN | \$ 3.86 | Debido a que el VAN es > 0, se decide aprobar el proyecto por ser factible financieramente |
| TIR | 5% | TIR > que la Tasa de Descuento, se decide aprobar el proyecto |
| B/C | \$ 0.00 | Por cada dólar que se invierte en el proyecto, se genera |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

El VAN del proyecto es igual a USD. 3,86, mayor a cero lo que indica que es bueno. Tiene una TIR de 5% la cual es mayor que la tasa de descuento estimada para el proyecto que es de 12%, reflejando que es conveniente la inversión.

Punto de equilibrio

Tabla 21. Punto de equilibrio

Calculo del punto de equilibrio en dólares

Determinar el nivel mínimo de ingresos totales que debe tener el proyecto para cubrir todos sus costos

Es decir, el nivel de ingresos donde el proyecto se encuentra en su nivel de equilibrio, donde no hay ganancias pero tampoco perdidas

Ganancia es igual a cero

$$\text{Punto de Equilibrio en Dólares} = \frac{\text{Costos Fijos Totales en dólares}}{(100\% - \% \text{ de costos variables})} = \text{US\$}$$

DETERMINAR:

1.- Valor de los costos fijos (gastos generales)

2.- Porcentaje de costos variables (Porcentaje estimado para costos de producción)

CALCULAR:

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| COSTOS FIJOS TOTALES: Gastos Generales | \$ 56.667 | \$ 58.625 | \$ 60.667 | \$ 62.796 | \$ 65.017 |
| COSTOS VARIABLES: Costos de Ventas | \$ 77.344 | \$ 80.437 | \$ 83.655 | \$ 87.001 | \$ 90.481 |
| INGRESOS TOTALES | \$ 967.680.00 | \$ 996.710.40 | \$ 1.026.611.71 | \$ 1.057.410.06 | \$ 1.089.132.37 |
| % COSTOS VARIABLES: Costo de Ventas / Ingresos Totales | 7.99% | 8.07% | 8.15% | 8.23% | 8.31% |
| Punto de Equilibrio para el primer año = | \$ 61.589.95 | \$ 63.771.83 | \$ 66.049.26 | \$ 68.426.33 | \$ 70.907.27 |

Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

El indicador del rendimiento sobre las ventas, engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida. Es decir por cada dólar vendido qué porcentaje de ganancia tiene la empresa. Para el periodo estudiado se observa que los rendimientos cada vez son mayores,

siendo esto un buen indicador para el proyecto, ya que cada año el rendimiento de cada dólar vendido será mayor. El proyecto recuperará la inversión inicial en el primer año de exportación, aproximadamente.

CONCLUSIONES

- El destino en el que desea incursionar Quevexport es muy prestigioso y solo aceptan cacao de primera calidad.
- Se observó también que Quevexport carece de procesos de capacitación, puesto que el personal actualmente mantiene dificultades para operar dos maquinarias.
- Quevexport actualmente carece de personal para el cumplimiento de funciones específicas como lo es la supervisión y control de la planta en la jornada nocturna.
- Se pudo notar que la empresa no cuenta con un jefe de seguridad industrial, el mismo que se deberá encargar de la seguridad y salud de sus colaboradores.
- La empresa debe buscar más aliados que le suministren la materia prima, ya que el mercado meta apetece mucho del cacao y sus derivados, por ello la empresa debe cubrir la demanda del producto.
- La cantidad del producto a exportarse siempre tendrá variantes de acuerdo a la demanda que se genere en el mercado de Le Havre, Francia, es decir; la factibilidad y disponibilidad de producción hacia el mercado estarán ligados por los acuerdos internacionales, factores externos, económicos, políticos, sociales que se generen en el país de exportación.
- La idea de vender un derivado de la materia prima por parte de Quevexport S.A., se inicia al haber incursionado en la elaboración de este semielaborado del cacao y haberlo presentado en una feria realizada en el país de destino, por esto Quevexport S.A. debe dejar un legado poniendo en alto los productos del Ecuador.

RECOMENDACIONES

- Así mismo Quevexport cuenta con la materia prima para la elaboración del polvo de excelente calidad.
- Se recomienda a Quevexport implementar por medio de gestión del área de recursos humanos un lugar específico dentro de la empresa para que todo su personal reciba capacitaciones constantes sobre operación de maquinarias y actualizaciones en procesos aduaneros.
- Es importante que el área de recursos humanos tome en consideración la contratación de un jefe de seguridad industrial para que estructure el área de fabricación industrial, defina objetivos de producción, aumente la diversificación, y se base en todos los fundamentos de mercadeo para brindar un producto con los más altos estándares de calidad y requerimientos establecidos por los clientes, considerando que la empresa se encuentra en una zona altamente agrícola.
- Debido a la gran aceptación del cacao en sus diferentes tipos en el mercado de Le Havre, Francia, se puede recomendar, que luego de haber cubierto la demanda del producto polvo de cacao, se incursione en la comercialización de los demás semielaborados.
- Se recomienda poner en práctica el plan de exportación en beneficio de la empresa Quevexport.
- Implementar las maquinarias que le hacen falta y han sido nombradas anteriormente, y así construir la infraestructura necesaria para poner en marcha la producción del derivado.
- Se sugiere por último que la empresa no solo se quede en la venta del polvo de cacao sino que explote también la comercialización de los demás derivados del grano de cacao.

BIBLIOGRAFÍA

Aduana del Ecuador. (2016). Términos de Ecuapass. Obtenido de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

ANECACAO. (2015). Exportaciones de Cacao. Obtenido de <http://www.anecacao.com/es/estadisticas/estadisticas-actuales.html>.

Arévalo, M. (2011). Código Orgánico de la Producción . Quito.

Arosemena, G. (1991). El fruto de los Dioses . Perú: Tomo I.

Asamblea Nacional. (29 de 12 de 2010). Código Comercio e Inversiones. Quito: Nacional.

Banco Central del Ecuador. (2011). Analisis polvo de cacao.

Biocomercio Andino. (12 de 2014). Proyecto facilitación de financiamiento para negocios basados en la biodiversidad . Obtenido de <http://suia.ambiente.gob.ec/documents/10179/346517/Estadisticas+Bi>

Bullon, D. P. (2011). Plan de exportación. Obtenido de [file:///C:/Users/geovanny/Downloads/D4F24955-C383-4DCA-896B-DDAE6801B8C0%20\(1\).PDF](file:///C:/Users/geovanny/Downloads/D4F24955-C383-4DCA-896B-DDAE6801B8C0%20(1).PDF).

Código Orgánico de la Producción. (29 de 04 de 2015). Reglamento al titulo de facilitación aduanera. Ecuador.

Compañía de Comercio y Exportacion de Puerto Rico. (2013). Estructura de un plan de exportación. Obtenido de file:///C:/Users/PERSONAL/Downloads/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

Dario La hora. (2015). Análisis del cacao. pág. 12.

Doplim. (2015). Alquiler y venta de contenedores. Obtenido de <http://7guayaquil.doplim.ec/alquiler-y-venta-de-contenedores>

El Telegrafo. (2016). Redacción Economía. 42.

Ferrer, G. G. (2013). Investigación Comercial. Madrid : Alfaomega.

GIZ. (08 de 2013). Catálogo de maquinaria para procesamiento de cacao. Lima: Ilata SAC.

Gobierno del Ecuador. (2011). Registro Oficial . Ecuador.

Google maps. (2015). Ciudad de Le havre. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps>

Heckscher, E., & Ohlin, B. (1933). Teoría Heckscher Ohlin. Suecia: Norma.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc GrawHill.

Herrera, J. S. (2014). Comercio Internacional. Madrid: Alianza.

Iberglobal. (2015). Incoterms. Obtenido de http://www.iberglobal.com/files/2015/incoterms_afi.pdf

Indcresa . (2016). Productos del Cacao. Obtenido de <http://indcresa.com/es/proceso-del-cacao>

Macias, M. d., & Rivadeneira, G. (2005). Proyecto de inversión para la creación de una planta productora de chocolate de exportación. Guayaquil, Ecuador.

Moreno, J., & Macchi, M. (2009). Manual del Exportador . Buenos Aires: Quinta Edición.

Proecuador . (14 de 12 de 2015). Boletín Internacional Exportaciones de cacao. Obtenido de www.proecuador.gob.ec/wp_content/uploads/2015/01/BoletinDiciembre14-final

Proecuador. (2009). Estudio del Cacao Francia. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec>

Proecuador. (2011). Sistema de Manejo de Pistas de Auditoria. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/>

Proecuador. (2013). Análisis del sector cacao y elaborados . Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_AS2013_CACAO.pdf

Proecuador. (14 de 12 de 2015). Una visión regional sobre el cambio de la matriz productiva. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/BoletinDiciembre14-final.pdf>.

Quevexport S.A. (2013). Empresa Quevexport. Obtenido de www.computrabajo.com.ec

Ramírez, D. (2012). Cultivo y exportación del cacao. Quito: Grupo Latino.

Ricardo, D. (1817). Principles of Political Economy. Ambato.

Secretaria General de Planificacion y Desarrollo. (2013). Plan Nacional del buen vivir. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/BoletinDiciembre14-final.pdf>.

SENAE. (01 de 2015). Manual específico para el proceso de exportación marítima declaradas como contenerizadas. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>

Taiwantrade. (2013). Planta de producción de chocolate . Obtenido de <http://turnkey.taiwantrade.com>

Vernon, R. (2013). Teorías del Comercio Internacional. Lima.

Villegas, E. G. (2013). Diccionario de términos de comercio exterior y sus anexos . Guayaquil: Graba.

Voyage, F. (2016). Le Havre Francia. Obtenido de <http://www.france-voyage.com/francia-ciudades/le-havre-30341.htm>.

ANEXOS

Anexo 1. Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación

Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación

OCE 01902666 | Buzon Electronico | SENA E | VUE | Guía del uso

XIOMARA


Trámites Operativos

Servicios Informativos

Soporte al Cliente

Ventanilla Única

Menu izquierdo

Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos

Mi menu

Elaboración de e-Doc. Operativo

Despacho Aduanero

Cargas

Devolucion Condicionada

Control Posterior

Importacion

| | |
|---|--|
| Declaración de Importación | <input type="button" value="Seleccionar"/> |
| Sustitutivo de detalle del Documento de Importación | <input type="button" value="Seleccionar"/> |
| Declaración de Simplificada (Importación) | <input type="button" value="Seleccionar"/> |

Exportación

| | |
|--|--|
| Declaración de Exportación | <input type="button" value="Seleccionar"/> |
| Corrección, de Sustitutiva y Rechezo de Declaración de Exportación | <input type="button" value="Seleccionar"/> |
| Declaración de Simplificada (Exportación) | <input type="button" value="Seleccionar"/> |
| Notificación | <input type="button" value="Seleccionar"/> |

Registro de inventario

| | |
|------------------------|--|
| Registro de inventario | <input type="button" value="Seleccionar"/> |
|------------------------|--|

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2016)

Anexo 2. Modelo de declaración aduanera de Exportación

Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación

Declaración de Exportación

Información de General

A05.Código del declarante: 01902666 A01.Código del distrito: [019] GUAYAQUIL - AEREO
A03.Código de Régimen: [61] REEXPORTACION DE MERCANCIAS QUE A04.Tipo de despacho: [0] DESPACHO NORMAL

Información de exportador

B04.Código de tipo de identificación del exportador: [001] RUC 0992603143001 B01.Nombre del exportador: AGENCIA DE VAPORES INTERNACIONALES S.A
B02.Dirección del exportador: B03.Teléfono del exportador:
B06.Ciudad de residencia del exportador: GUAYAQUIL B07.CIIU: [2109] FABRICACION DE OTROS ARTICULO

INFORMACION DE AGENTE

B08.Código de tipo de identificación del declarante: [001] RUC 0914525605001 B10.Nombre del declarante: MACIAS VEGA YAMEL XIOMARA
B11.Dirección del declarante: AV. LAS AMERICAS JUNTO AL AEROPUETO

Común **ITEM** Documentos

B19.Nombre del consignatario: OBC B20.Dirección del consignatario: CALLE 7 Y CIRCUNVALACION SUR 705
B25.Código de país de destino final: [AR] ARGENTINA B21.Ciudad del consignatario: BUENOS AIRES
B12.Valor FOB: \$ 15,000.000 B13.Código de forma de pago de la transacción comercial: [01] GIRO DIRECTO
B14.Código de unidad de moneda de transacción: [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE B18.Fecha de emisión de la carta de crédito: 24/01/2013
C01.Código de moneda: [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE C02.Tipo de cambio: 1.00
C03.FOB total de moneda de transacción: \$ 0
B22.Tipo de carga: [CG] CARGA GENERAL B24.Medio de transporte del lugar de partida: [004] AEREO
B15.Código de puerto de embarque: [GYE] GUAYAQUIL-SIMON BOLIVAR AIRPORT B16.Código de puerto privado desde donde embarca: --Selección--
B17.Código de puerto de llegada o de destino: [AEP] BUENOS AIRES-JORGE NEWBERY AIRF B23.Almacén de lugar de partida: [05906071] TERMINAL DE CARGAS DEL ECU

Totales

C04.Cantidad total de ítem: 2
C05.Peso neto total: 200.000 C06.Peso bruto total: 10,000.00
C07.Cantidad total de bultos: 20 C08.Cantidad de contenedores: 0
C09.Cantidad total de unidades físicas: 230 C10.Cantidad total de unidades comerciales: 230
C11.Código de la mercancía de despacho urgente: [N] NO C12.Código de solicitud de aforo: --Selección--

Guardar temporal Traer Enviar certificado

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2016)

Anexo 3. Modelo de declaración aduanera de Exportación

Modelo de una Declaración Aduanera de Exportación

The image shows a screenshot of the SENAE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) web application. A modal dialog box titled "Elegir la Certificación" is displayed in the foreground. The dialog features the SENAE logo and a header image of a cargo ship. Below the header, there is a section for "Ubicación de Certificación" with five radio button options: "Token", "Disco Removible", "Almacenaje Token", "Disco duro", and "Bio-Token". A message below the options states: "En caso de no encontrar la certificación, utilice [Traer Datos de la certificación](#) Los datos de la certificación elegida:". This message is followed by a form with a "No existe la certificación elegida." label and two input fields: "Organización:" and "Vigencia Válida:". Below these fields is a "Contraseña:" field with a masked password "*****". At the bottom of the dialog are three buttons: "Confirmar", "Cancelar", and "Ver Certifica...". The background shows a portion of the export declaration form with various fields and a "Totales" section.

| Totales | |
|---|--------|
| C04. Cantidad total de ítem | |
| C05. Peso neto total | |
| C07. Cantidad total de bultos | |
| C09. Cantidad total de unidades físicas | |
| C11. Código de la mercancía de despacho urgente | [N] NO |

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2016)

Anexo 4. Manifiesto de Exportación Marítima - EM

Manifiesto de Exportación Marítima - MEM

OCE 02908390 | Buzon Electronico | SENA E | VUE | Guía del uso

ECUAPASS

OPETE | Cerrar sesión

Consultar

Trámites Operativos | Servicios Informativos | Soporte al Cliente

Menu izquierdo | Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos | Mi menu 1 2 3 4 5 6

Elaboración de e-Doc. Operativo

Despacho Aduanero | **Cargas** | Devolucion Condicionada | Control Posterior

Importacion

| | |
|--|-------------|
| Manifiesto Marítimo - MIM | Seleccionar |
| Solicitud de Corrección de Manifiesto Marítimo y Aéreo - CDT | Seleccionar |
| Notificación de Resultado de Corrección - NRCI | Seleccionar |
| Notificación de Revisión de Manifiesto - NRM | Seleccionar |
| Informe de Novedades en la Descarga - IND | Seleccionar |
| Solicitud de Traslado entre Zonas Primarias - STM | Seleccionar |
| Solicitud de Corrección de Traslado entre Zonas Primarias - CIDT | Seleccionar |

Exportacion

| | |
|--|-------------|
| Manifiesto Marítimo - MEM | Seleccionar |
| Solicitud de Corrección de Manifiesto Marítimo y Aéreo - CME | Seleccionar |
| Notificación de Resultado de Corrección - NRCE | Seleccionar |

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2016)

Anexo 5. Manifiesto de Exportación Marítima

Manifiesto de Exportación Marítima - MEM

OCE 02908390 | Buzon Electronico | SENA E | VUE | Guía del uso
OPENTE Cerrar sesión
Consultar

ECUAPASS

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente

Menú Izquierdo Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Manifiesto Marítimo - MEM Mi menú 1 2 3 4 5 6

Manifiesto de Exportación Marítimo(MEM)

Operador 02908390

Manifiesto de Carga Documento de Transporte Detalle del Documento de Transporte Declaración de Exportación

Datos Generales del Manifiesto de Carga

| | | | |
|--|------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| Distrito | --Selección-- | Fecha y Hora del Informe | 14/08/2014 07:57 AM |
| Tipo de Manifiesto | MARITIMO (EXPORTACION) | HRN | CEC2014***** |
| Clasificación del Manifiesto | --Selección-- | Puerto de descarga internacional | --Selección-- |
| Cantidad de Documentos de Transporte | 0 | Total de Peso (Kg) | 0.00 |
| Total de Cantidad de Bultos | 0 | Cantidad de Unidades de Carga | 0 |
| Empresa Propietaria de Transporte | --Selección-- | Operador del Medio de Transporte | [02908390] MEDITERRANEAN SHIPPING CO |
| Nombre del Propietario del Medio de Transporte | | | |
| Numero de Viaje/Vuelo | | Fecha Estimada de Llegada | |
| Nombre/Matricula del Medio de Transporte | | Bandera del Medio de Transporte | --Selección-- |
| Puerto de Origen del Viaje/Vuelo | --Selección-- | Fecha de Salida en Origen | |
| Sector | | | |

Guardar temporal Traer Enviar certificado

Fuente: (Aduana del Ecuador, 2016)

Anexo 6. Ficha Técnica Cacao Fino.



CAFIESA
Cacaos Finos Ecuatorianos S.A.
R.U.C.: 0990000000001

Km 4 1/2 Vía Durán Tambo
Tel.: (003-0)0980000
(003-0)0700000
Fax: 00312000117
P.O. Box: 00-00-7000
Codigo Postal: 000000
www.cafiesa.com
Durán-Couador

FICHA TÉCNICA

| | |
|---|--|
| 1.- NOMBRE DE LA COMPAÑÍA: | CACAOS FINOS ECUATORIANOS S.A. CAFIESA |
| 2.- MATERIA PRIMA: | Cacao en grano selección |
| 3.- NOMBRE DEL PRODUCTO: | Polvo de Cacao Natural |
| 4.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO: | El Polvo de Cacao se elabora a partir del de cacao en grano el cual a su vez es limpiado, lavado, pre-secado, tostado y desacidificado, para posteriormente ser molido, refinado y el licor de cacao es esterilizado y presando el licor de cacao se obtiene la torta de cacao, la torta se quita, se muele y se pulveriza para obtener cacao en polvo. El producto se lo envasa en fundas de polietileno de alta densidad que van dentro de fundas de papel kraft de tres capas con un contenido de: 25 o 30 Kg., se lo paletiza y se lo almacena para luego ser distribuido en camiones para el mercado. |
| 5.- CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS: | ASPECTO: Polvo fino y homogéneo. COLOR: Marrón oscuro OLOR: Característico, libre de olores extraños. SABOR: Característico, libre de sabores extraños. |
| 6.- CARACTERÍSTICAS FÍSICO-QUÍMICAS | Cenizas (M): 8-10 PH: 5.4-5.4 Humedad (M): 3.5 max Grasa (M): 10-12 Sedimentación: Máx 0.8 Tamaño de partículas: 99% (tamiz: 200 mesh) Valores Típicos de color: L 39.24 a 2.97 b 14.78 |
| 7.- CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS: | Aeróbios mesófilos (ufc/g): Máx. 5000 E. coli: Ausencia Salmonella: Ausencia Levaduras y mohos (ufc/g): Max 100 |
| 8.- USO DEL PRODUCTO: | El Polvo de cacao natural es usado como producto semi elaborado en la industria alimenticia en la elaboración de chocolates, confitería y coberturas. |
| 9.- VIDA ÚTIL DEL PRODUCTO: | 24 meses a partir de la fecha de elaboración. |
| 10.- SISTEMA DE ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN: | El producto es almacenado a temperatura ambiente, sobre pallets en bodegas de producto terminado, con la identificación correspondiente de acuerdo al tipo de producto y alejados de la pared con señalización respectiva, libre de insectos, roedores y otras plagas. Evitar la exposición del producto a la luz directa del sol. El producto es distribuido en buques marítimos. |
| 11.- ETIQUETA: | En la etiqueta se encuentra detallado: Nombre de la Empresa, materia prima utilizada, Nombre del Producto, registro sanitario #, Información de la empresa, Contenido Neto/Dtro, Tipo de Producto, Fecha de Elaboración, Fecha de Expiración, lote de producción, # de funda, condiciones de almacenamiento. |
| 12.- FECHA: Feb-15 | APROBADO POR CONTROL DE CALIDAD |

Fuente: (ANECACAO, 2015)