



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO SECO, DE LOS PRODUCTORES DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DEL CANTÓN CUMANDÀ PROVINCIA DE CHIMBORAZO, HACIA EL MERCADO DE ROTTERDAM HOLANDA, PERIODO 2016.

AUTOR:

Kleber Vicente Paguay Sánchez

RIOBAMBA- ECUADOR

2016

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por el Sr. **Kleber Vicente Paguay Sánchez**, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Econ. Marco Antonio González Chávez

DIRECTOR

Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Kleber Vicente Paguay Sánchez**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 06 de mayo del 2016

Kleber Vicente Paguay Sánchez
060437192-2

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios porque es el escritor de mi vida y es el único que le da sentido a todo, a mi madre y a mi padre que son el pilar fundamental de mi vida y que han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ayudado a salir adelante en los momentos más difíciles.

Kleber Vicente Paguay Sánchez.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios puesto que todo lo que tengo se los debo a él, a mis padres por brindarme los recursos necesarios y estar a mi lado apoyándome y aconsejándome siempre, a mis hermanos, porque indudablemente sin el apoyo de todos ellos no hubiera sido posible alcanzar una vez más uno de mis sueños.

Expreso mi más sincero agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo y a sus docentes por haberme formado profesionalmente y en especial al Econ. Marco Antonio González Chávez y al Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes, por su colaboración y apoyo en el desarrollo del presente trabajo.

Kleber Vicente Paguay Sánchez.

INDICE GENERAL

Portada	i
Certificado del Tribunal.....	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice General.....	vi
Índice de Tablas	ix
Índice de Gráficos	x
Resumen Ejecutivo	xi
Summary.....	¡Error! Marcador no definido.
Introducción	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4 JUSTIFICACIÓN	3
1.5 OBJETIVOS	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.1.5 Etapas de un proyecto	8
2.1.6 Relaciones políticas y económicas	10
2.1.7 Comercio bilateral entre Ecuador y la Unión Europea.....	10
2.1.8 Proyecto de exportación.....	11
2.2 MARCO CONCEPTUAL	17
2.2.1 Acceso al mercado	17
2.2.2 Ad-valoren	17
2.2.3 Aduana	18
2.2.4 Aforo.....	18
2.2.5 Agente aduanero	18
2.3 MARCO LEGAL.....	26
2.3.1 Servicio de rentas internas (SRI)	27

2.3.2	Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad ...	27
2.3.3	Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	27
2.3.4	Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)	28
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO		31
3.1	DEA A DEFENDER	31
3.2	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	31
3.3.1	Tipos de Investigación	32
3.4	MÉTODOS	32
3.5	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	33
3.6	INSTRUMENTOS.....	34
3.7	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	34
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO		35
4.1.	GENERALIDADES DE LA EMPRESA	35
4.1.3.	La misión	37
4.1.4	La Visión.....	37
4.2.	ESTUDIO DE MERCADO	40
4.2.2.	Segmentación de mercado	43
4.2.2.5	Principales Países importadores de cacao.....	46
4.2.2.6.	Principales países exportadores de cacao	47
4.2.3.	Análisis y proyección de demanda y oferta	48
4.2.3.3.	Análisis de la oferta	50
4.2.3.6.	Oferta proyectada.....	52
4.2.3.8.	Demanda insatisfecha	53
4.2.4.	Canales de Distribución	54
4.2.5.	Marketing.....	54
4.2.6	Marketing mix.....	56
4.2.7	Empaque y Embalaje	57
4.3.	ESTUDIO TÉCNICO	58
4.3.2.	Análisis de los factores físicos.....	58
4.3.4	Ingeniería	61
4.3.7.	Comercio exterior	64
4.3.7.1.	Aspecto legal para la exportación	65
4.3.7.2.	Partida Arancelaria	65

4.3.7.3.	Negociación	65
4.3.8	Forma de pago	68
4.3.9.	Requisito y documento para exportar	70
4.3.9.1.	Registro como exportador.....	72
4.3.9.2.	Proceso Aduanero	74
4.3.9.3.	Documentos requeridos para exportar	76
4.4.	ESTUDIO ECONÓMICO	83
4.4.1	Costos.....	83
4.4.2	Inversiones Total.....	85
4.4.5	Financiamiento.....	87
4.4.7	Ingresos	88
4.4.8	Capital de Trabajo	88
4.5	ESTADOS FINANCIEROS	89
4.5.1	Estado de Resultados	90
4.5.2	Flujo de Efectivo.....	92
5.6	EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA.....	93
4.6.1	Valor Actual Neto (VAN).....	93
4.6.2.	Tasa Interna de retorno (TIR)	95
4.6.3	Relación Beneficio Costo (RBC).....	95
4.6.4	Período de recuperación de la inversión (PRI) Evaluación social.....	96
4.6.5	Punto de Equilibrio	96
4.6.6	Análisis de Sensibilidad.....	9999
	CONCLUSIONES	1000
	RECOMENDACIONES.....	1011
	BIBLIOGRAFÍA	1022
	ANEXOS..	1055

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Datos generales del GAD.....	35
Tabla 2:	Población de Rotterdam.....	42
Tabla 3:	Población por edad 2015-2020	43
Tabla 4:	Balanza Comercial Ecuador – Holanda miles Usd Fob.....	45
Tabla 5:	Evolución de la Deuda Externa de Holanda	46
Tabla 6:	Principales Países Importadores de cacao y sus elaborados	47
Tabla 7:	Demanda Histórica.....	49
Tabla 8:	Demanda Actual.....	49
Tabla 9:	Proyección de la Demanda.....	49
Tabla 10:	Cifras Proyectadas al 2020.....	50
Tabla 11:	Consumo Per-Cápita al 2020	50
Tabla 12:	Déficit por Habitante.....	51
Tabla 13:	Déficit Total	51
Tabla 14:	Oferta	52
Tabla 15:	Demanda Insatisfecha	53
Tabla 16:	Valor Nutricional	55
Tabla 17:	Ficha Técnica	65
Tabla 18:	Partida Arancelaria.....	65
Tabla 19:	Costo de Transporte Interno.....	82
Tabla 20:	Tasa de Almacenaje	82
Tabla 21:	Trámites Aduaneros	83
Tabla 22:	Costo Total.....	84
Tabla 23:	Inversión Total	85
Tabla 24:	Costos del Proyecto.....	86
Tabla 25:	Amortización Intangibles	86
Tabla 26:	Financiamiento.....	87
Tabla 27:	Amortización de la deuda	87
Tabla 28:	Ventas	88
Tabla 29:	Capital de Trabajo.....	88
Tabla 30:	Estado de Situación Inicial.....	89
Tabla 31:	Estado de Resultados	90

Tabla 32: Flujo de Fondos de Efectivo	92
Tabla 33: Valor actual neto (VAN).....	94
Tabla 34: Relación Beneficio Costo	95
Tabla 35: Costo Total.....	97
Tabla 36: Valores para el Punto de Equilibrio	98
Tabla 37: Análisis de Sensibilidad.....	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1: Ubicación de la Empresa	36
Grafico 2: Rotterdam.....	40
Grafico 3: Puerto de Rotterdam	42
Grafico 4: Principales destinos de Exportación del sector cacaotero 2015	48
Grafico 5: Logotipo.....	56
Grafico 6: Mapa del Ecuador	60
Grafico 7: Mapa del Cantón Cumanda.....	60
Grafico 8: Incoterms	66
Grafico 9: Flujograma para carta de crédito	70
Grafico 10: Contenedor 40 pies standard.....	81
Grafico 11: Medidas del contenedor de 40 pies.....	81
Grafico 12: Punto de Equilibrio	98

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo desarrollar un proyecto de exportación de cacao seco, de los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá provincia de Chimborazo, hacia el mercado de Rotterdam Holanda, periodo 2016. Para mejorar los ingresos económicos de los productores y por ende el nivel de vida de los mismos.

Se realiza un análisis situacional de la organización y su actividad productiva utilizando métodos, técnicas y herramientas de investigación en el cual se ha encontrado problemas en la comercialización del producto después de la producción, para la investigación de mercado se ha analizado el consumo nacional aparente y los principales países demandantes del producto, considerando el mercado objetivo Rotterdam-Holanda. El estudio económico y financiero muestra los costos de requerimiento que se realizó en el estudio técnico que permitió establecer la inversión de la misma manera se determinó la utilidad del ejercicio.

La Evaluación del proyecto mide su valor económico, financiero a través de indicadores financieros proporcionando resultados del (Valor Actual Neto) indica la factibilidad del proyecto (Tasa Interna de Retorno) TIR de muestra la rentabilidad, (Relación Beneficio Costo) arroja resultado positivo por cada dólar invertido y periodo de recuperación del capital se encuentra en un periodo corto de tiempo. Y el análisis de sensibilidad indica si el proyecto es sensible ante cualquier variación de x .

Por lo cual el siguiente proyecto de exportación de cacao seco del cantón Cumandá es viable, se recomienda poner en ejecución.

Palabras claves: Proyecto de exportación, cacao seco, VAN, TIR

Econ. Marco Antonio González Chávez

DIRECTOR

ABSTRACT

This research aims to develop an export project of dry cocoa for producers of autonomous decentralized government of the canton Cumandà in the province of Chimborazo, to the market in Rotterdam Netherlands in the period 2016 to improve income for producers and therefore the standard of living of them.

A situational analysis of the organization and its productive activity is conducted using methods, techniques and research tools which showed that there are problems in commercialization of product after production. For market research apparent domestic consumption and the main countries demanding the product have been analyzed, considering the target market Rotterdam-Netherlands.

The economic and financial study shows the requirement costs that was made in the technical study which allowed to establish the investment, similarly the income for the year was determined.

The project evaluation measure the economic value, financial value through financial indicators providing results about (Net Present Value) indicating the feasibility of the project (Internal Rate of Return) IRR, profitability samples (Relation Benefit Cost) giving positive result for each dollar invested and capital recovery period is short. Besides, the sensitivity analysis indicates whether the project is sensitive to any variation of X.

For this reason the Export Project for dry cocoa in canton Cumandà is feasible and it is recommended to implement it.

KEY WORDS: EXPORT PROJECT, DRY COCOA, NPV, IRR

INTRODUCCIÓN

La producción de cacao aporta al PIB en un porcentaje relevante por lo cual incentivar a la exportación de cacao seco a los productores de Cumandá es impórtate pues al eliminar los intermediarios podemos darnos a conocer mejor en el mercado internacional tanto en calidad como en reconocimiento de nuestros productores y con ello evitar que pase nuestro trabajo y esfuerzo a ser de otro país como sucede con las artesanías, café, etc.

El proyecto de exportación de cacao del Cantón Cumandá hacia el mercado de Rotterdam busca integra los recursos y servicios de interés, a fin de acceder en la identidad de destino. De este modo dinamizar la comercialización conjunta, la satisfacción de la demanda y el desarrollo socioeconómico integral del Cantón.

El Ecuador cambia su matriz productiva y esto se ve reflejado en la exportación que el gobierno promueve atreves de varias instituciones como es PROECUADOR donde uno de sus productos de análisis y estudio son los productos no tradicionales y orgánicos, esta institución en su trayectoria ha venido ampliando los mercados internacionales para comercializar los productos nacionales.

El siguiente proyecto está orientado al desarrollo integral del Cantón Cumandá desde la acción, ya que formula retos, así como oportunidades de inversión y desarrollo para otros sectores que incide directa e indirectamente en el bienestar de la economía de Cumandá.

Debido a que nuestro cacao es muy cotizado internacionalmente por su calidad, producción y exportación, se incrementa las divisas para el ecuador y además para que su participación en el PIB y en la balanza comercial ecuatoriana sea superior

Este trabajo de titulación va enfocado a la comercialización de nuestro caco en el mercado de Rotterdam para lo cual en el presente proyecto se analiza datos estadísticos y proyecciones para comprobar que existe una demanda insatisfecha en el mercado de destino, y que nuestro producto satisfacer en un porcentaje el déficit de dicho mercado.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Cantón Cumandá se sitúa a una altura variable, esto hace que tenga zonas con mayor biodiversidad de la provincia y del país dando origen a diversos microclimas. Tiene una temperatura promedio de 20°C.

Es importante señalar que esta investigación ayudara a conocer un poco más sobre la problemática que vive actualmente los productores de cacao con referencia a la venta de su propio producto y como es comercializado en este orden de ideas conoceremos los factores que influyen en el mercado del rubro cacao, y cual es en su totalidad el mercado comercial que abarca.

En cierta forma el cacao en su producción y comercialización en la zona costera de la Provincia de Chimborazo, se ve muy ligada al comportamiento del mercado y sus alrededores especialmente lo que sucede con el mercado de los grandes comerciantes y empresas exportadoras del país, que en su efecto se convierten en demandantes especialmente en el Cantón Cumandá ha tenido siempre y tendrá una gran importancia no solo para esta zona sino también para el país, ya que este es uno de los productos que genera grandes ingresos al mismo tiempo este sector es bueno con respecto a la producción de cacao.

El mal manejo de los recursos naturales, económicos y el apoyo insuficiente por parte de los gobernantes, hacia el sector productivo, son una de las causas fundamentales de los problemas del desarrollo político, social y económico que se presentan en la actualidad y la grave crisis económicas por la que viene atravesando el país. Debido a esto el país se encuentra en una constante búsqueda de soluciones para resolver estos problemas, teniendo diversas opciones, de las cuales la más acertada es aquella que busca la forma de incrementar la producción interna, teniendo como punto de apoyo al sector productivo especialmente la agricultura.

Otro de los problemas que se tienden a presentar es el concienciar al agricultor de la forma en que pueda obtener una mejor producción, a que ellos están acostumbrados a su forma tradicional y ambigua de cultivar y cosechar.

En la actualidad los productores de cacao seco del Cantón Cumandá presentan distintos tipos de problemas especialmente en lo que refiere al desconocimiento de los pasos, procesos, requerimientos necesarios para realizar la exportación de cacao seco hacia el mercado internacional, debido a que cuenta con una alta capacidad de producción de alcance internacional la cual no es aprovechada al máximo lo que genera pérdidas en sus ventas e ingresos económicos para los productores. Por lo cual se plantea como ayuda la exportación del producto.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo influye la realización del proyecto de exportación de cacao seco, del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Cumandá Provincia de Chimborazo, hacia el mercado de Rotterdam Holanda. Periodo 2016?

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Esta investigación está orientado al estudio de un proyecto de exportación de cacao seco de los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Cumandá Provincia de Chimborazo hacia Rotterdam Holanda el mismo que se realizara durante el periodo 2016.

1.4 JUSTIFICACIÓN

En la economía del país el cacao es un producto relevante de exportación es la materia prima de las industrias dedicadas a la fabricación y elaboración de chocolates y sus derivados. La demanda de este producto prevalece ampliamente a la oferta y el déficit es mayor cada año. Puesto que la actual tendencia de consumo que ubica al chocolate como un alimento, y no como una golosina.

Si se examina el comercio de productos agrícolas, durante tres décadas los países desarrollados han aumentado las exportaciones mundiales en lo que respecta a los productos orgánicos, en relación a los países en vías de desarrollo lo cual ha incrementado las importaciones mundiales.

En los últimos años se ha evidenciado una sucesión de cambios de gran importancia en la economía mundial, la tendencia de consumo de productos orgánicos por parte de la población es un factor importante para la exportación del cacao, lo que incide notablemente en el desenvolvimiento del mercado mundial de productos alimenticios. Entre estos cambios se puede resaltar el proceso de apertura comercial y liberación de mercados, la consolidación de bloques económicos, el fortalecimiento de las instituciones que rigen el comercio internacional, el desarrollo de nuevas tecnologías en el ámbito de la producción y el comercio de bienes y servicios, entre otros.

El presente trabajo de investigación beneficiará de manera directa a los productores y personas dedicados a la producción de cacao del cantón Cumandá, ya que aumentará sus ingresos económicos y sus ventas será directa, evitando intermediarios de la misma manera ayudará a ahorrar tiempo y dinero, así como también a expandirse en el mercado internacional.

El presente proyecto de investigación se justifica en el aspecto económico mejorando el ingreso familiar de los agricultores producto de la cosecha del cacao.

En el aspecto social dando la oportunidad de mejorar los estándares de vida de todos los involucrados en el proyecto y el incentivo a la superación profesional, por lo tanto, recuperar los principios fomentados valores para reconstruir la sociedad. En lo político se logra demostrar la eficiencia del presente trabajo.

Es importante señalar que esta investigación ayudara a conocer los procesos y pasos para su exportación.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Diseñar un proyecto de exportación de cacao seco, de los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Cumandá Provincia de Chimborazo, hacia el mercado de Rotterdam Holanda, período 2016.

1.5.2 Objetivos específicos:

- 1) Análisis bibliográfico de la exportación del cacao.
- 2) Estudiar la capacidad potencial de producción de Cacao de los productores del Cantón Cumandá.
- 3) Desarrollar el proyecto de exportación de cacao hacia el mercado de Rotterdam.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Esta investigación tiene como marco teórico el proyecto de exportación de cacao seco al mercado de Rotterdam-Holanda tomando en cuenta que la producción agrícola es abundante en el Cantón Cumandá donde es imprescindible realizar un proyecto puesto que mediante una investigación cronológica de todas las etapas será viable para que los productores de cacao puedan incursionar en los mercados internacionales por lo tanto esta investigación parte de la siguiente fundamentación teórica.

Para el desarrollo del siguiente proyecto de exportación se regirá en el libro de Carlos Morales Troncoso el cual se relaciona más al tema a desarrollar

2.1.1 Proyecto

Conjunto de actividades coherentes, inteligentes que lo ejecutan un grupo especializado de personas mediante el planteamiento de objetivos y la aplicación de ciertos recursos metodológicos que se orientan a la solución de problemas con resultados previsibles para un grupo beneficiario en un tiempo determinado. (Montoya, 2009)

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. (Baca, 2010)

Es un conjunto de planes detallados que se presentan con el fin de aumentar la productividad de la empresa para incrementar utilidades o la prestación de servicios mediante el uso óptimo de fondos en un plazo razonable. (Hernandez, 2001)

Un proyecto no es más ni menos que la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver entre tantos, una necesidad humana.

2.1.2 Que es exportar y por qué exportar

Según señala el Ing. Adrián Campos. La exportación está definida como el régimen aduanero que concede la salida legal de las mercancías del territorio aduanero para su uso o consumo en el mercado exterior.

Hoy en día la exportación cobra mayor trascendencia en las empresas, quienes toman la decisión y oportunidad de exportar como una exigencia para su crecimiento y rentabilidad en el medio y largo plazo.

Es de suma importancia el reconocer que la actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones circunstanciales, por el contrario, es una actividad que exige una visión de medio y largo plazo con una planeación detallada de recursos.

Las empresas que toma la decisión de exportar debe contar con motivos sólidos para internacionalizarse y buscar mercados externos, realizando la exportación siendo una actividad estratégica para la empresa

2.1.3 Las exportaciones ofrecen gran variedad de ventajas entre ellas encontramos

- Crea una fuente más de ingresos
- Termina con la dependencia absoluta del mercado local
- Diversifica los riesgos de operación en un solo mercado
- Incrementa las cantidades de producción lo cual disminuye los costos unitarios
- Hace más eficiente el uso de la capacidad productiva
- Incrementa la competitividad de los productores por medio de la competencia internacional
- Mejora la imagen corporativa ante clientes y proveedores

2.1.4 Desventajas de las exportaciones

- La repartición de utilidades puede ser limitada
- La fluctuación de tasa de cambio puede disminuir o eliminar las utilidades o incluso arrojar pérdidas
- En caso del incumplimiento de pagos, pueden existir problemas de jurisdicción.
- La inestabilidad en el país objetivo puede ocasionar pérdida.

2.1.5 Etapas de un proyecto

Las etapas de un proyecto suelen completarse secuencialmente, aunque en algunos momentos puntuales pueden coexistir. Habitualmente se suele distinguir cuatro principales, aunque según la naturaleza de mi proyecto puede añadir o eliminar fases. Lo importante es que la estructura en etapas ayude a la gestión.

2.1.5.1 Inicio

Implica las tareas de definición del proyecto, que consiste en acotar su alcance y realizar los procedimientos necesarios a nivel administrativo para abrir el proyecto de forma oficial dentro del municipio. El inicio o la idea viene a ser el primer momento en que la persona percibe el problema siente la necesidad de hacer algo para cambiar. Y puede iniciar debido a algunas razones como:

Porque existen necesidades insatisfechas actuales o se prevé que existirá en el futuro si no se toma medidas al respecto.

Porque existen potencialidades o recursos sub aprovechados que pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales.

Porque es necesario completar o reforzar actividades o proyectos que se producen en el mismo lugar y con los mismos involucrados.

2.1.5.2 Diseño

Etapa de un proyecto en la que se valora las opciones, tácticas y estrategias a seguir teniendo como indicador principal el objetivo a lograr. En esta etapa se produce la aprobación del proyecto, que se suele hacer luego de la revisión del perfil de proyecto o los estudios de pre-factibilidad o incluso de factibilidad una vez dada la aprobación, se realiza la planificación operativa, un proceso relevante que consiste en prever los diferentes recursos y los plazos de tiempo necesarios para alcanzar los fines u objetivos del proyecto, asimismo establece la asignación de requerimiento de personal respectivo.

2.1.5.3 Ejecución y monitorización.

Consiste en poner en práctica la planificación llevada a cabo previamente. La ejecución consiste en que cada miembro del equipo tomara la matriz definida y realizara las tareas que le han sido designadas, la misión del gestor es vigilar que la planificación se cumpla con la mayor precisión posible, tanto en tiempo como en esfuerzo esto para que no aumente los costes, por otro lado, coordinar al equipo y facilitar la solución a los problemas que vayan surgiendo.

Al equipo para desatascar posibles cuellos de botella. Como gestor, iré realizando modificaciones en la planificación para reajustar, adelantándote a los riesgos y comunicado el estado del proyecto a los jefes o clientes.

2.1.5.4 Cierre del proyecto

En esta etapa final de un proyecto en la que esté revisado, y se llevara a cabo las valoraciones pertinentes sobre lo planeado y lo ejecutado, así como sus resultados, en consideración al logro de los objetivos planteados.

Esta fase es meramente administrativa pero muy importante. Implica concluir oficialmente el proyecto en lo cual se realiza una valoración final del éxito del proyecto.

2.1.6 Relaciones políticas y económicas

Ecuador, como el resto de los países latinoamericanos, ha estado estrechamente ligado al continente europeo por vínculos históricos y culturales. Estos lazos han fundamentado la política mantenida por la Unión Europea y por las naciones latinoamericanas para la profundización de sus relaciones.

El 17 de julio del 2015, el ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, se reunió con el Comisario Europeo de Comercio Karel de Gucht, para finiquitar al más alto nivel las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea que pueda entrar en vigor en 2016 y destacando la importancia del mercado comunitario para las exportaciones ecuatorianas.

Creemos firmemente que el acuerdo que hemos alcanzado es de gran importancia para el futuro del país, de Ecuador, sobre todo cuando se tiene en cuenta la importancia del mercado europeo para nosotros, el más importante para nuestras exportaciones sin tener en cuenta el petróleo

A través de este acuerdo, Ecuador se sumará al tratado de libre comercio multipartito ya en vigor entre los Veintiocho países y Colombia y Perú, pero con la garantía de que en el texto se han tenido en cuenta las especificidades de la economía ecuatoriana, según el ministro.

Rivadeneira afirmó que "ambas partes salen ganando" con este acuerdo, al tiempo que se mostró convencido de que Ecuador podrá en el futuro "exportar más productos, con mayor valor añadido", y puso como ejemplo el chocolate que se consume en Europa mayormente producido con cacao ecuatoriano.

2.1.7 Comercio bilateral entre Ecuador y la Unión Europea

En La última década el comercio entre Ecuador y la UE ha tenido un comportamiento positivo con un incremento considerable de las transacciones comerciales entre ambas partes.

A través del acuerdo, Ecuador se sumará al tratado de libre comercio multipartito ya en vigor entre los 28 países con la garantía de que en el texto se ha tenido en cuenta las especificidades de la economía ecuatoriana, con este acuerdo el Ecuador podrá exportar más productos con mayor valor agregado.

2.1.8 Proyecto de exportación

El proyecto de exportación es una herramienta imprescindible para cualquier empresa que quiere iniciar su posición en el mercado exterior. El objetivo es dar respuestas a las principales cuestiones que se plantea en la elaboración y puestas en práctica de la estrategia comercial internacional.

¿Cómo seleccionar el mercado de mayor potencia y accesibilidad para el producto?

¿Cuál es la forma de entrada más adecuada?

¿Qué acciones deberá llevarse a cabo en sus políticas de marketing?

¿Cuáles son los recursos necesarios para cumplir con los objetivos de venta y de rentabilidad que se establecen?

Un proyecto de exportación debe estructurarse en etapas claramente diferenciadas que, siguiendo el orden secuencial de las operaciones de comercio internacional, analicen cada uno de los aspectos clave de la estrategia de la empresa en relación al mercado internacional.

2.1.9 Definición de globalización

La globalización de mercados se refiere a la tendencia entre firmas a fabricar bienes y servicios en distintos lugares alrededor del mundo para aprovechar las diferencias en costos y calidad en los factores de producción. (Hill, 2002)

Se refiere al cambio de una economía más integrada e independiente. Se refiere a la unión de mercados nacionales e internacionales.

2.1.10 Estudio técnico.

El Estudio Técnico, es la reunión y análisis de la información que permita: – Verificar la posibilidad técnica de fabricar el producto. – Determinar el efecto que tienen las variables del proyecto en su rentabilidad. (Mayorga. J, 2009)

El estudio técnico consiste en hacer un análisis del proceso de producción del producto para su exportación.

2.1.11 Estudio económico.

El análisis económico estudia la estructura y evolución de los resultados de la empresa (ingresos y gastos) y de la rentabilidad de los capitales utilizados. Este análisis se realiza a través de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, la cual para que sea significativa debe cumplir dos requisitos: La cuenta de resultados, explotación normal y los resultados extraordinarios o atípicos. (Fernandez, 1990)

Es importante el estudio económico porque me permite determinar la productividad de los agricultores y que está determinado por la eficiencia tanto cualitativa como cuantitativa en un determinado volumen y calidad del producto.

2.1.12 Estudio financiero.

La viabilidad de una organización consiste en su capacidad para mantenerse operando en el tiempo. En las empresas, la viabilidad está íntimamente ligada con su rentabilidad. Hablamos de rentabilidad a largo plazo, dado que la viabilidad no necesariamente implica que siempre sea rentable. Usualmente hay períodos de tiempo en los que las empresas no son rentables. En los períodos iniciales de un emprendimiento, la empresa debe incurrir en costos que otorgan beneficios en el futuro, como la publicidad, costos de organización, compra de stock de materiales, etc. Pero debe haber una expectativa de obtener beneficios en el futuro. En este caso, el estudio financiero deberá establecer si la empresa será capaz de sortear los períodos de rentabilidad negativa sin incurrir en cesación de pagos, y estimar en qué momento la rentabilidad será positiva y la relación entre la rentabilidad y el capital invertido o los activos. (Federico, 2012)

El estudio financiero nos proyecta una evaluación económica de cualquier proyecto para poder saber si es rentable.

2.1.13 Evaluación de proyectos

En una evaluación de proyectos siempre se produce información para la toma de decisiones, por lo cual también se le puede considerar como una actividad orientada a mejorar la eficacia de los proyectos en relación con sus fines, además de promover mayor eficiencia en la asignación de recursos. En este sentido, cabe precisar que la evaluación no es un fin en sí misma, más bien es un medio para optimizar la gestión de los proyectos. (Anzil, 2012)

La evaluación de proyectos intenta conocer en que tanto fue logrado cumplir sus objetivos o su capacidad para cumplirlos.

2.1.14 Estudio de la demanda

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores económicos, etc.

Para determinar la demanda se emplean herramientas de investigación de mercado, a la que se hace referencia en otras partes (básicamente investigación estadística e investigación de campo). (Gonzales, 2012)

La demanda es la cantidad de un producto o servicio que el mercado requiere, en este caso será la demanda de cacao en el mercado de Róterdam

2.1.15 Estudio de la oferta

La cantidad ofrecida por los fabricantes o productores de un determinado bien depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida por el oferente. Estos factores son el precio del producto, el precio de los factores que intervienen en la producción de ese bien, el estado de la tecnología existente para producir ese producto y las expectativas que tengan los empresarios acerca del futuro del producto y del mercado. (Hill., 2013)

La oferta es la cantidad ofrecida de un determinado producto o los excedentes de la producción nacional al mercado internacional.

2.1.16 Análisis situacional.

El análisis situacional de una organización es el proceso que estudia el entorno del mercado y las posibilidades comerciales de la empresa. Dentro de análisis situacional se recurre al estudio de dos ambientes el externo que hace mención a las oportunidades y amenazas del mercado, y el ambiente interno las fortalezas y debilidades la empresa (Equinoccial, Universidad Tecnológica, 2015)

Dentro de este proyecto comprende el análisis situacional para entender cuál es su participación en el mercado interno o externo.

2.1.17 Producción de cacao.

El cacao es un cultivo tradicional del Ecuador, desde la época de la colonia. Hoy en día, es uno de los productos más importantes para la exportación, en nuestro país. Su producción anual representa casi el 7% del Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA). En el año 2008, se estimó que había cerca de medio millón de hectáreas sembradas con cacao, alrededor de 100.000 fincas. Gran parte de estas fincas de más o menos 5 hectáreas promedio cada una, pertenecen a pequeños productores, que deben seguir empeñándose cada vez más, en mantener y acrecentar la calidad de nuestro cacao, que nos ha dado prestigio en el mundo entero y que representa un recurso muy importante para nuestro Ecuador. Para fortalecer cada vez más la calidad de nuestro cacao, es necesario y urgente, recuperar las huertas con prácticas de renovación y

manejo, que permitan mejorar la productividad del cultivo, para poder responder a las exigencias de un nuevo mercado, que es cada vez más exigente y competitivo. (Quiroz, 2009)

El Ecuador cada año produce más cacao esto se da a su buen precio y su alta demanda a nivel internacional, el producto procesado como en chocolates y sus derivados tiene alta preferencia por los consumidores por su contenido nutricional.

2.1.18 Carta de crédito

Es una orden condicionada de pago mediante la cual un banco emisor, por cuenta de un ordenante, se compromete a pagar a un beneficiario, en forma directa o a través de un banco corresponsal, contra la presentación de ciertos documentos que certifiquen la venta, embarque, calidad, cantidad y demás condiciones de la mercancía o del servicio realizado, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones.

La carta de crédito o crédito documentario es un instrumento de pago independiente del contrato que dio origen a la relación entre las partes negociantes, es decir, el comúnmente llamado contrato de compra-venta internacional. Tiene sustento legal en las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios - UCP 600 de la ICC (International Chamber of Commerce), que en la industria son popularmente conocidas en conjunto como "la brochure 600"

En relación con los demás instrumentos de pago que suelen utilizarse en las operaciones de comercio internacional, como las cobranzas (UCP 522), las órdenes de pago, las transferencias, etc., los créditos documentarios ofrecen la mayor seguridad en cuanto al riesgo de cobro.

2.1.19 Comercialización de cacao.

Sin duda estamos viviendo un "Boom del cacao". Cada día más productores siembran cacao. En todas las carreteras vemos un sinnúmero de viveros y nuevos cultivos. A partir del 2004 se han implementado y ejecutado varios programas de apoyo al sector. El chocolate dejó de ser considerado una golosina y ahora está en la lista de alimentos, además, dentro de los considerados sanos, nutritivos y beneficiosos para nuestro

corazón y por tanto para la salud, Países como China y la India empiezan a consumir este producto mientras que en Europa cada día se consume más chocolate fino o gourmet. En los Estados Unidos de Norteamérica aparecen cada semana nuevos chocolates negros. Japón también empieza a ser un consumidor importante, al igual que Latinoamérica. (González, 2009)

El comercio de cacao está creciendo notablemente desde hace mucho tiempo atrás, esto se da gracias a las grandes empresas dedicadas a procesar el producto y muchos países están dedicando a producirlo para abastecer la demanda de dicho producto.

2.1.20 Logística y transporte internacional.

La logística aborda el flujo de los materiales, los productos terminados y la información asociada con los mismos, desde el proveedor hasta el cliente, con la calidad requerida, en el lugar y momentos precisos con los mínimos costes. Esta actividad comprende el estudio integrado de funciones básicas de la organización, como la gestión de aprovisionamiento, la gestión de producción y la gestión de distribución. (Dorta, 2013)

El transporte juega un papel muy importante dentro de la cadena logística, básicamente en los procesos de aprovisionamiento y distribución; sin embargo, éstos a la vez guardan estrecha relación con los procesos productivos y, por esa razón, no puede aislarse el transporte de la cadena logística.

2.1.21 Consumo aparente.

Existen proyectos, especialmente de producción de bienes, en los cuales no es posible estimar demanda de forma directa, por lo que se recurre al consumo aparente. El consumo aparente se basa en cifras de producción local, las importaciones y las exportaciones

Demanda = Consumo aparente= Producción local + importaciones – Exportaciones.

$$D = CA = PL + I - E$$

A pesar de que ésta relación está planteada para estimar la demanda nacional, es posible aplicarla a demandas locales, considerando la producción de fuera del área de cobertura del proyecto como importación y exportaciones con respecto a dicho mercado y como producción se considera lo que se produce en dicha área. (Lopez, 2006)

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Acceso al mercado

Capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. El grado de acceso del mercado externo depende de la presencia y magnitud de las barreras comercial. (Economía, 2014)

Para poder exportar un producto a un mercado en particular, primero debe conocer los requisitos de exportación fitosanitario o zoosanitario, los que van a depender del tipo de producto a exportar. Para encontrar esta información deberá revisar en la sección de exportación del rubro silvoagropecuario correspondiente al producto de su interés.

2.2.2 Ad-valoren

Los derechos AD-VALOREM, o "según su valor" consisten en un porcentaje sobre el valor de la mercancía. Es la forma de tipo impositivo más común. En este caso la Base Imponible viene constituida por el valor en aduana. El valor en Aduana que a su vez viene determinado por el valor de importación CIF (CÓDIGO INCOTERMS) que incluye coste, seguro y fletes. No se tiene en cuenta las unidades de peso o medida. Este método se caracteriza por su progresividad en la cantidad recaudada por el Estado porque a mayor valor de la mercancía, se tiene que pagar más de arancel y además asegura un mayor nivel de ingresos en los casos de mercancías que tengan añadido más tecnología, dado estas se van a corresponder con mercancías de mayor precio y por lo tanto aumento de la recaudación. (Guias, 2015)

2.2.3 Aduana

Órgano de la Administración, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda, situado en puertos, fronteras y aeropuertos, que se encarga de vigilar el paso de personas y bienes a través de éstos. Su misión principal es recaudar los derechos e impuestos de las mercancías importadas, aunque también interviene en las devoluciones de impuestos y apoyos a la exportación. (Economía, 2009)

2.2.4 Aforo

Operación única que consiste en practicar en una misma actuación el examen físico y la revisión documental, de tal manera que se compruebe la clasificación de las mercancías, su valuación, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera. (Portal de Comercio Exterior, 2011)

2.2.5 Agente aduanero

Es la persona autorizada por el Ministerio de Finanzas para actuar ante los órganos competentes del servicio aduanero en nombre y por cuenta de aquel que contrata sus servicios, en el trámite de una operación, régimen o actividad aduanera. El agente de aduanas realiza una función de naturaleza mercantil orientada a facilitar a quienes contraten sus servicios, es decir, a sus mandantes en todo lo relativo al cumplimiento de la normativa jurídica vigente en materia de importación, exportación, tránsito aduanero y cualquier actividad accesoria inherente a dichas operaciones aduaneras. (Jose, 2012)

2.2.6 Acuerdo comercial

El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos

originarios de otro, o bien para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar. (Proecuador , 2013)

2.2.7 Arancel

Un Arancel es un impuesto aplicado a los bienes importados de una nación. Cuando un buque arriba a un puerto aduanero, un oficial de aduanas inspecciona el contenido de la carga y aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados (incorporados a la economía del territorio receptor) hasta que el impuesto no se ha pagado, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo. Aunque siempre los contrabandistas encuentran modos de evitar el pago de estos impuestos. (Javier, 2015)

2.2.8 Balanza comercial

La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. (Luis, 2015)

Es muy importante para cualquier país tener una balanza comercial positiva; es decir, en superávit, porque de esta forma están entrando más recursos al país a través de las ganancias de las exportaciones que los recursos que salen por el pago de las importaciones, ya que los productores nacionales y la economía en general tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas y, así, incentivar y desarrollar la economía nacional.

2.2.9 Barreras comerciales

Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

Barreras no arancelarias. Son leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado. Para ello se establecen, según los casos: (Torres, 2008)

- a. Prohibiciones, que impiden por completo las importaciones de ciertos bienes.
- b. Cuotas o contingentes, que fijan límites a la cantidad de bienes que es posible importar.
- c. Otros controles. Las prohibiciones y cuotas son llamadas restricciones cuantitativas, las cuales comprenden también las licencias previas, autorizaciones específicas que dan los gobiernos para importar.

2.2.10 Bróker

Son personas o entidades que actúan como intermediarios entre un comprador y un vendedor en una transacción de valores, cobrando una comisión. El bróker no toma ninguna posición propia, ni siquiera con duración temporal, sino que se limita a unir dos posiciones (compra - venta) al precio que resulte satisfactorio para las dos partes. (Gedesco, 2013)

2.2.11 Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Es el documento en que el exportador manifiesta ante la aduana de salida los datos de la mercancía que exporta y otros relativos a la operación. (Comercio & Aduanas, 2015)

2.2.12 Certificado de origen

El objetivo del Certificado de Origen es presentar ante la autoridad competente un documento que avale la procedencia de los productos fabricados en el país de origen. Adicionalmente este documento nos permite confirmar que se están cumpliendo los criterios de origen establecidos en los acuerdos comerciales o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino.

Las exportaciones que acompañan su declaración aduanera con un certificado de origen, permiten a sus importadores acceder a un beneficio arancelario en los diferentes países de destino de la mercancía, lo cual confiere ventajas al exportador sobre sus competidores. (Ministerio de Comercio Exterior , 2013)

2.2.13 Control aduanero

Este control es aplicado a las acciones tanto de entrada o salida de mercancías dentro del territorio nacional de la misma manera a la permanencia, traslado, circulación almacenamiento hacia y desde de la zona especial de desarrollo económico.

Así también el control se lo hará sobre aquellas personas que participan directamente en las operaciones de comercio exterior y sobre las que entren y salgan del territorio aduanero.

El control aduanero se aplica en tres fases tales a la conformidad con la normativa internacional los mismos que son: control anterior, control concurrente y control posterior. (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

2.2.14 Consolidación

Actividad que permite agrupar diferentes embarques de uno o varios consignatarios, para ser transportados bajo un solo documento de transporte. Procede en la salida de mercancías. (Procesos , 2011)

2.2.15 Demanda

La demanda es "El deseo que se tiene de un determinado producto que está respaldado por una capacidad de pago" (Kotler, 2002)

La demanda de productos por los consumidores, brinda nuevas oportunidades de negocios a las empresas dispuestas a importar. La decisión de importar surge por dos razones principales: la escasez de producción del producto en el mercado interno y el bajo costo económico de importar ante costos altos de producción o comercialización en el país. No sólo las empresas grandes pueden desarrollar la importación de productos. Lo pueden hacer personas físicas, empresas micros y pymes, pueden importar productos en distintos modelos de importación.

2.2.16 Despacho

Formalidad aduanera que es necesaria para poner las mercancías importadas a la libre disposición de sus dueños, colocarlas bajo otro régimen aduanero o exponerlas. (Arcila, 2006)

2.2.17 Estudio de mercado internacional

La investigación de mercado consiste en averiguar acerca de las cosas que usted necesita saber, como los derechos de importación, las regulaciones, los canales de distribución, el tamaño del mercado y el crecimiento, la competencia, la demografía y la producción local para que pueda evaluar las oportunidades de mercado y los costos de la captura de ellos. (Mx, 2015)

La recopilación de información de un mercado a donde se quiera orientar el producto ayuda a entender cómo funciona el nicho del mercado objetivo y por consiguiente generar estrategias para captarlas.

2.2.18 Exportación

Es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior las cuales no están afectadas a ningún tributo en el mercado local. (Ashley, 2012)

La exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales; es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendido para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

2.2.19 Factura comercial.

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurara los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega. (diccionario de comercio exterior, 2013-2015)

2.2.20 Incoterms

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterms 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (Proecuador, 2010-2014)

2.2.21 Inflación

La inflación, en economía, es el aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo, generalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios. Es decir, que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía. Una medida frecuente de la inflación es el índice de precios, que corresponde al porcentaje anualizado de la variación general de precios en el tiempo (el más común es el índice de precios al consumidor). (Banco Central de Ecuador , 2015)

2.2.22 Importación

Transporte legítimo de bienes y servicios. Es los nacionales exportados de un país, pretendido para uso y consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un estado con propósito comerciales. Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que su país no produce, o sea más económico, o que presente mayor calidad beneficiándolos como consumidores. (Sánchez 2013)

2.2.23 Mercado

Un mercado es el "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio" (Kotler 2002)

2.2.24 Mercado internacional.

Los mercados internacionales permiten el desarrollo de las economías, puesto que estas pueden producir distintos bienes y colocarlos en estos mercados para ser adquiridos por aquellos países donde no se pueden producir de una manera eficiente como el país oferente del bien, y este a su vez puede beneficiarse de los demás bienes o servicios en los cuales los otros países tienen una mejor ventaja competitiva, si bien este tipo de modelo económico es altamente criticado por la falta de transparencia de los entes multilaterales a cargo, se tienen grandes beneficios en todos los ámbitos, cuando un país exporta y hace que sus bienes estén los mercados internacionales, éste puede obtener beneficios a nivel macroeconómico, como también las empresas que en él están pueden sacar beneficios con políticas microeconómicas eficientes, pues pueden generar empleo, y por ende las políticas macroeconómicas del gobierno generar mejor redistribución de la riqueza entre la población. (Velasquez, 2015)

Dentro de un mercado internacional la globalización ha desarrollado imprescindiblemente para el crecimiento económico y la integración de los países ofertando productos o servicios.

2.2.25 Oferta

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. (Bolaños & Guerrero, 2001)

2.2.26 Procesos de exportación.

Se refiere a los procedimientos que se deben realizar para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas, para su uso o consumo en el exterior amparado por alguna destinación aduanera. Se especifican las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma óptima. (Iti, 2015)

2.2.27 Partida Arancelaria

Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía, en donde se clasifican grupos de mercancías y que se identifican por cuatro dígitos. (Proecuador, 2011)

2.2.28 Producto Interno Bruto PIB

Es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo determinado. El PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. (Economía, 2015)

2.2.29 Relaciones bilaterales.

Se pueden definir como el conjunto de temas y situaciones que obligan, o llevan a interactuar, a un par de países que pueden ser vecinos o socios políticos o comerciales y, que pueden sostener, con posturas políticas antagónicas o afines. (Artazar & Milet, 2007)

2.2.30 Tipo de cambio

La tasa o tipo de cambio entre dos divisas es la tasa o relación de proporción que existe entre el valor de una y la otra. Dicha tasa es un indicador que expresa cuántas unidades de una divisa se necesitan para obtener una unidad de la otra. El nacimiento de un sistema de tipos de cambio proviene de la existencia de un comercio internacional entre distintos países que poseen diferentes monedas. Si, por ejemplo, una empresa mexicana vende productos a una empresa española, desea cobrar en pesos, por lo que la empresa española deberá comprar pesos mexicanos y utilizarlos para pagar al fabricante mexicano. Las personas y empresas que quieren comprar monedas extranjeras deben acudir al mercado de divisas. En este mercado se determina el precio de cada una de las monedas expresada en la moneda nacional. A este precio se le denomina tipo de cambio. (Economía, 2015)

Es muy importante el tipo de cambio ya que entre Ecuador y Rotterdam- Holanda no maneja la misma moneda en la comercialización juega un papel muy significativo ya que el euro puede subir o bajar en referencia al dólar.

2.2.30 Zona franca

La zona franca es un área, un territorio o una región específica, delimitada dentro del territorio de un país, en la cual existen unas condiciones especiales que promueven y buscan el desarrollo del comercio exterior y de la industrialización.

Las herramientas que se utilizan como facilitadoras y promotoras del comercio y la industrialización en las zonas francas se basan principalmente en la creación de beneficios y exenciones en el pago de impuestos, pues las empresas que se funcionan en una zona franca no tienen que pagar algunos impuestos, o pagan solamente una parte de ellos. (Arango, 2015)

2.3 MARCO LEGAL

Organismos relacionados con el comercio exterior de productos y servicios, que a su vez son los que brindan apoyo a las diferentes empresas y gobiernos autónomos descentralizados en los procesos de exportación e importación.

2.3.1 Servicio de rentas internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas nació el 2 de diciembre de 1997 basándose en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta evasión tributaria, alimentada por la ausencia casi total de cultura tributaria. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria. (Sri, 2015)

Hacerle bien al país, es el slogan que identifica a la institución y que ha sido desde el 2007 el estandarte de la lucha continua contra la evasión y las malas prácticas tributarias, y de la búsqueda de la mejora continua en beneficio de los contribuyentes y del país.

El gobierno autónomo descentralizado está ligada al Servicio de Rentas Internas puesto que debe cumplir con las diferentes obligaciones tributarias debido a las actividades que realiza.

2.3.2 Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad

El Ministerio Coordinación de Producción Empleo y Competitividad, genera, coordina, articula, impulsa y evalúa las políticas, programas, proyectos y estrategias de producción, empleo y competitividad del Consejo Sectorial de la Producción, orientados al cambio de la matriz productiva del Ecuador. (Mcpec, 2015)

2.3.3 Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

Impulsar el desarrollo de sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo (Mipro, 2015)

Este ministerio tiene como finalidad el impulsar la generación de productos, bienes y servicios de calidad a través de políticas públicas, planes y proyectos especializados que promuevan la generación de empleo y a su vez permita el ingreso de nuevas empresas y/o productos al mercado interno y externo.

El reto se presenta cuando el MIPRO deberá articular los procesos para organizar gremios o agremiaciones de productores que sean capaces de replicar productos de igual calidad en sus distintas unidades de producción, fortalecidas con los créditos asociativos/solidarios o grupales, que producen los beneficios de la economía de escala. En la primera etapa se deberá vender a clientes particulares al menudeo, sin embargo, el éxito real está en producir en volúmenes y abastecer a clientes que hacen de subdistribuidores, como las tiendas de barrios, bares de colegios, que llegan a gran cantidad de consumidores finales.

La segunda etapa será lograr que cadenas de autoservicios adquieran estos productos y los masifiquen en el mercado local.

La tercera etapa será que las réplicas de unidades productivas puedan producir para la exportación masivamente, bajo una marca única.

2.3.4 Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)

Somos parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario. Estamos conscientes que en las instituciones, el principal recurso es el humano, por eso creemos en la gente. Estamos listos para enfrentar cualquier reto, y comprometidos con la gran responsabilidad que implica ser la Aduana del Ecuador. (Senae, 2015)

2.3.5 Ministerio de la Agricultura, Acuicultura y Pesca (MAGAP)

Es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar y elevar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento

sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general.

Su objetivo es elevar la competitividad del agro, a través del desarrollo productivo con un Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca-MAGAP, fortalecido administrativa y técnicamente, para alcanzar con altos estándares de productividad, bajos costos unitarios y calidad, que garanticen la presencia estable y creciente de la producción del agro en mercados internos y externos. (Magap, 2014)

2.3.6 Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad el Agro

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la regulación y control sanitario agropecuario, con la finalidad de mantener y mejorar el estatus Fito y zoonosanitario; procurar la inocuidad de la producción primaria; apoyar los flujos comerciales; y contribuir a la soberanía alimentaria. Nos comprometemos a impulsar una cultura de calidad basada en la honestidad, respeto, lealtad y responsabilidad, asignando los recursos necesarios y cumpliendo con todos los requisitos legales y reglamentarios que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes y partes interesadas entregando servicios de calidad, mejorando continuamente el desarrollo de nuestros procesos internos y del talento humano. (Agrocalidad, 2015)

2.3.7 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El presente código tiene como objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente con el ciudadano de la naturaleza. (Copci, 2010)

2.3.8 Instituto de Promociones de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

PRO ECUADOR es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. (Proecuador, 2015)

Su misión es promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; y a la atracción de inversión extranjera, cumpliendo con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir. Tiene como objetivo alcanzar una adecuada promoción de oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y la diversificación de exportadores, productos y mercados.

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 IDEA A DEFENDER

El mejoramiento de los ingresos económicos, está definido por la elaboración del proyecto de exportación por parte del Gobierno Autónomo Desentraizado del Cantón Cumanda.

El cacao para muchos agricultores es la principal fuente de ingresos, a diferencias de otros cultivos, la conservación y desarrollo han ayudado a pequeños agricultores a mejorar su producción, calidad y mercadeo del cacao, las practicas inadecuadas en general bajan la productividad y dan paso a enfermedades en el cultivo. Los expertos en el cacao enseñan técnicas simples y sustentables para incrementar la producción sin usar agroquímicos costosos. En su mayoría de los agricultores en el programa han incrementado su producción hasta un 150%

La plataforma nacional de cacao contara con un plan nacional de acción para el desarrollo sostenible de cacao con el objetivo de transformar el sector y garantizar su continuo crecimiento, sostenible ambiental y el bienestar social de las personas productoras y sus comunidades y posicionar el cacao fino de aroma en el comercio mundial para mejorar los niveles de vida de los productores y promover el desarrollo sostenible de toda la cadena de valor, mediante la construcción de capacidades de los pequeños productores así logrando mejores precios por su calidad de producto y poder llegar a obtener el precio Premium por su cacao.

3.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación se realizó mediante la modalidad descriptiva y bibliográfica en donde se emplea una serie de herramientas y técnicas para la recolección de información de todos los aspectos y características de la realidad y así proporcionando datos relevantes para describir y explicar los factores importantes.

El diseño de la investigación es la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado, la presente investigación será cualitativa – cuantitativa.

Cualitativa porque generará la comprensión del fenómeno y sus características y cuantitativa pues se considerarán términos financieros e indicadores de cumplimiento.

3.3.1 Tipos de Investigación

3.3.1 Bibliográfica-documental. - Porque permite recabar toda la información en libros, trabajos de investigación realizados respecto al proyecto y otros documentos con respecto a la producción y exportación de cacao seco.

3.3.2 Descriptiva. - Se emplea este tipo ya que luego de haber explorado se describe situaciones. Realizar análisis y presentar la interpretación correspondiente. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

3.4 MÉTODOS

3.4.1 Método Inductivo

Consiste en utilizar razonamientos para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación tiene carácter general. (Boscan, 2013)

3.4.2 Método deductivo

A través de observaciones realizadas de un caso particular se plantea un problema. Éste lleva a un proceso de inducción que remite el problema a una teoría para formular una hipótesis, que a través de un razonamiento deductivo intenta validar la hipótesis empíricamente. (Ferrer, 2010)

3.4.3 Histórico

Es muy importante analizar los datos históricos para conocer las tendencias de mercado, de precios, de producción, etc. (Moreno, 2000)

3.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La recolección adecuada de la información del trabajo investigativo se considera importante para lograr los objetivos propuestos, es por ello que se considera necesario realizar investigaciones acordes a los indicadores que se presentan en la operatividad.

Para la realización del siguiente trabajo se utilizarán las principales técnicas de:

3.5.1 Observación

Este método permitirá conseguir información de los procesos y procedimientos existentes dentro de la empresa.

3.5.2 Entrevistas

Con el apoyo de esta técnica se obtendrá principalmente información de la industria y la competencia.

3.5.3 Revisión de bibliografía

Esta técnica permitirá recolectar información segura y confiable por medio de libros, folletos, módulos, sobre el diseño de estrategias.

3.5.4 Investigación Electrónica (Internet)

A través del internet se recolectará principalmente información de variables económicas, políticas y sociales.

3.6 INSTRUMENTOS

El instrumento a utilizar en la investigación se considera relevantes es la siguiente:

➤ **Computador**

3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

El presente trabajo es la realización de un proyecto de exportación de cacao seco al mercado de Rotterdam-Holanda por tanto se tomará datos históricos y proyectados que se llevara a cabo en la investigación de mercado, el nicho de mercado para esta investigación es Rotterdam con una población aproximada de 524.620 millones la comunidad de Róterdam de acuerdo a las estadísticas del 2015

No sé a tomando en cuenta la técnica de la encuesta por lo que el mercado es internacional. Sin embargo, la recolección de información es mediante revisión bibliográfica y web-grafica para encontrar el consumo nacional aparente que permita establecer la oferta y la demanda por estos aspectos no amerita considerar el cálculo de la muestra para esta investigación.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

Tabla 1: Datos generales del GAD

Nombre del GAD	Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Cumandá.
Fecha de creación del cantón	El Congreso Nacional mediante ley 138, publicada en el registro oficial, N° 862 del 28 de enero de 1992, crea el Cantón Cumandá
Población total al 2015	Según el último censo de población y vivienda de 2010, Cumandá posee 6.343 hombres y 6.579 mujeres dando un total de 12.922 habitantes. Se considera además que en el Cantón Cumandá se tiene una tasa de Crecimiento poblacional del 3,54% lo que representa que para el año 2015 Cumandá cuenta con 14.851 habitantes aproximadamente.
Extensión	160.10 Km ²
Límites	<p>Norte: Parroquias Multitud y Sibambe perteneciente al Cantón Alausí.</p> <p>Sur: Parroquia Aventura del Cantón Cañar, provincia de Cañar</p> <p>Este: Parroquia Huígra del Cantón Alausí, provincia de Chimborazo.</p> <p>Oeste: Parroquia Santa Rosa del Cantón Chillanes, provincia de Bolívar, Cantón General Antoino Elizalde (Bucay) y Cantón Marcelino Maridueña de la Provincia del Guayas</p>
Rango altitudinal	El rango altitudinal es de 300 hasta los 1.900 metros sobre el nivel del mar aproximadamente.
Temperatura	Varía entre los 16 a 26 °C.
Ubicación geográfica	El Cantón Cumandá está ubicado al sur occidente de la provincia de Chimborazo, en las estribaciones de la cordillera occidental. Geográficamente se encuentra desde los 70 grados 0 minutos, 79 grados 15 minutos de longitud oeste y 2 grados 6 minutos hasta 2 grados 16 minutos de latitud sur.

Fuente: Equipo técnico consultor PDOT Cumanda 2014

Elaborado: Paguay Sánchez Kleber

El Gobierno autónomo descentralizado del Cantón Cumandá, a partir del 2008, con las nuevas disposiciones constitucionales y el posterior marco legal que regula la planificación y ordenamiento territorial de los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD), se obtienen avances importantes en la planificación para el desarrollo en el país, logrando por primera vez, la obligatoriedad de la elaboración de los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDyOT) para los gobiernos locales. Estos instrumentos de planificación se convierten en herramientas de gestión del territorio orientada al equilibrio social, ambiental y económico; y, constituyen instrumentos indispensables para la articulación de la planificación local con las políticas e intervenciones nacionales (Semplades 2014).

En este sentido la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPADES) dentro de sus lineamientos y directrices para la planificación y ordenamiento territorial considera que la primera etapa a seguir para la formulación y/o actualización de los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de los Gobiernos Autónomos Descentralizados consiste en un Diagnóstico donde se describirá la situación actual del territorio identificándose los problemas y potencialidades de acuerdo a sus competencias así también demandas que deben ser atendidas por otros niveles de gobierno.

4.1.2. Ubicación de la empresa

Grafico 1: Ubicación de la Empresa



Fuente: googlemaps
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.1.3. La misión

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Cumandá es una Institución que trabaja con la comunidad de manera activa, brinda espacios de participación ciudadana, respeta y propone estrategias para preservar y conservar la biodiversidad. Asume con convicción el deber ineludible de satisfacer las necesidades de la colectividad, en el cumplimiento de los fines de la Institución, mediante la ejecución de un continuo proceso de modernización.

4.1.4 La Visión

Ser una Institución moderna, que preste los servicios públicos de manera permanente y eficiente, con un grado de responsabilidad social que asegure la mejor calidad de vida a la familia comándense. Dentro de este compromiso, orienta al recurso humano hacia la optimización de su potencial profesional, mediante una exigente capacitación que genere una sólida motivación para brindar servicios de excelencia e identificados con los intereses comunitarios.

4.1.5 Objetivos

Se definen los siguientes objetivos estratégicos institucionales alineados a la demanda ciudadana del Cantón:

- a) Involucrar a la comunidad en el proceso de Planificación cantonal Participativa asegurando el aporte de todos los actores.
- b) Fortalecer el nivel de desempeño.
- c) Desarrollar un esquema de Cultura Organizacional que dinamice la gestión administrativa.
- d) Disponer de infraestructura y equipamiento necesarios para enfrentar las demandas cantonales de acuerdo a las competencias.
- e) Incentivar a la comunidad a generar alternativas económicas de autogestión para el sustento familiar.

- f) Auspiciar y promover la realización de reuniones permanentes para discutir los problemas municipales, mediante el uso de mesas redondas, seminarios, talleres, conferencias, simposios, cursos y otras actividades de integración y trabajo.
- g) Motivar al talento humano, que apunte a la profesionalización, capacitación, responsabilidad y adquiera experiencia en la gestión municipal, complementando la formación académica con miras a lograr que la gestión gubernamental se desenvuelva dentro de un ambiente ético y de transparencia, caracterizado por la aplicación de criterios técnicos y científicos a fin de crear condiciones apropiadas para impulsar la investigación, el desarrollo tecnológico, cultural y la implementación de cambios que requiere el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Cumandá para alcanzar su desarrollo económico y social.

4.1.6 Valores

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Cumandá basará su gestión en los siguientes principios rectores y/o Valores:

Voluntad política y liderazgo, para la búsqueda constante de los más altos niveles de rendimiento, a efectos de satisfacer con oportunidad las expectativas ciudadanas, a base de concertación de fuerzas y de compromisos de los diferentes procesos internos de trabajo: Directivo, de Apoyo y Operativo.

Trabajo en equipo. - Dinamismo y creatividad de las autoridades, servidores y trabajadores para lograr una sostenida y equilibrada participación y apoyo mutuo, como la base del mejor enfrentamiento de problemas y soluciones.

Eficacia.- La misión, visión y objetivos de cada una de las dependencias, definirán al ciudadano como eje de su accionar dentro de un enfoque de excelencia en la prestación de los servicios y establecerá rigurosos sistemas de rendición de cuentas y evaluación de programas y proyectos con el fin de verificar cuan acertadamente se logran los objetivos (lo planificado versus lo ejecutado), optimizando todos y cada uno de los recursos disponibles como son: talento humano, materiales, económicos y naturales.

Eficiencia. - Se perfeccionará el uso de los recursos financieros, humanos y técnicos. Se cumplirán de manera adecuada los productos y servicios asignados a cada una de las dependencias administrativas integradas en el organigrama Estructural producto del Plan de Fortalecimiento Municipal. Se crearán sistemas adecuados de gestión, información, evaluación y control de resultados para verificar cuan acertadamente se utilizan los recursos.

Transparencia. - Todos los datos de la administración municipal serán públicos y la Municipalidad facilitará el acceso de la ciudadanía a su conocimiento.

Honestidad. - La responsabilidad por el cumplimiento de las funciones y atribuciones será de las respectivas autoridades, funcionarios, servidores y trabajadores municipales. Sus actuaciones no podrán conducir al abuso de poder y se ejercerá para los fines previstos en la Ley.

Equidad. - Las actuaciones de las autoridades y funcionarios municipales garantizarán los derechos de todos los ciudadanos sin ningún género de discriminación.

4.1.7 Análisis FODA del proyecto

Fortaleza

Favorables condiciones para el desarrollo del producto

Agricultores con experiencia en el cultivo

Grano de ecuatoriano de calidad y reconocido a nivel mundial

Disponibilidad y bajo costo de mano de obra

Conocimiento en la dinámica del sector cacaotero.

Oportunidades

Primera empresa exportadora en la zona de estudio

Tendencia a creciente consumo de productos elaborados con cacao. Principalmente chocolate

Prioridad del gobierno en promover la explotación del sector agrícola

Disponibilidad de la zona agroecológica apropiadas para la producción de cacao

Debilidades

Alta informalidad en la comercialización en la zona de desarrollo del proyecto

Moderada dependencia en asistencia técnica

Deficiente infraestructura agrícola y vial

Poca Intervención de instituciones públicas, privadas y gobiernos locales

Amenaza

Mayor uso de sustitutos en la elaboración de chocolates

Inestabilidad política y económica del país

Condiciones climáticas desfavorables (fenómeno del niño)

Presencia de plagas y enfermedades no controlables.

4.2. ESTUDIO DE MERCADO

4.2.1. Definición de mercado

Grafico 2: Rotterdam



Fuente: googlemaps

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

Los Países Bajos son un Estado miembro de la Unión Europea (UE). Más de la mitad de la legislación holandesa es iniciada por la UE, incluidas las leyes en el ámbito de la lucha contra la delincuencia, el medio ambiente, la educación, el libre mercado y el transporte.

Cabe resaltar que después de París, Londres y Milán, el Randstad (una conurbación que incluye Ámsterdam, La Haya, Rotterdam y Utrecht) es la mayor área económica urbana de la Unión Europea en términos de producto interno bruto. Esto se debe en gran parte a la fuerte presencia de servicios financieros y comerciales, que son uno de los motores de la economía holandesa.

La política del gobierno se centra en la sostenibilidad de las finanzas públicas, así como en la promoción y colaboración de las empresas, con las entidades educativas y los gobiernos locales para promover la inversión en infraestructura, mejorar la seguridad y fortalecer la educación y la innovación. La Ministra de Comercio Exterior estableció una nueva línea de trabajo en su documento público denominado “Un Mundo que Ganar” –A world to gain. (Proecuador, 2015)

Las provincias tienen varias municipalidades, cada una de ellas gobernada por una junta elegida popularmente y un alcalde nombrado por el monarca.

4.2.1.1. Características de la población

La población de Holanda crece en 34.711 personas, Holanda cerró 2015 con una población de 16.864.000 personas, lo que supone un incremento de 34.711 habitantes respecto a 2014, Holanda está en el puesto 66 de los 196 estados que componen la tabla de población mundial

En 2015, la población femenina fue mayoritaria, con 8.492.707 mujeres, lo que supone el 50,39% del total, frente a los 8.361.476 hombres que son el 49,61%. Holanda tiene una densidad de población muy alta, de 406 habitantes por Km².

Tasa de crecimiento: 0,78% (2015)

Definición: Promedio porcentual anual del cambio en el número de habitantes, como resultado de un superávit (o déficit) de nacimientos y muertes, y el balance de los migrantes que entran y salen de un país. El porcentaje puede ser positivo o negativo. La tasa de crecimiento es un factor que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer por la evolución de las necesidades de su pueblo en cuestión de infraestructura (por ejemplo, escuelas, hospitales, vivienda, carreteras), recursos (por

ejemplo, alimentos, agua, electricidad), y empleo. El rápido crecimiento demográfico puede ser visto como una amenaza por los países vecinos.

Tabla 2: Población de Rotterdam

Edad	%	2015
De 5 a 14 años:	8.6	33499
De 15 a 24 años:	18.3	71784
De 25 a 69 años:	59.5	355928
Más de 70 años:	13.6	63409
Total	100	524620

Fuente: (últimos datos facilitados por la Oficina Central de Estadística)

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.1.2. Acceso

En los Países Bajos se encuentran los dos primeros puertos comerciales del mundo Róterdam y Ámsterdam, además del puerto de Schiphol y el de Limburgo, que controla la mitad del tráfico por el Rin. Todo este complejo se ha potenciado con el «Europort», que se ha convertido en el gran puerto comercial que da acceso a Europa.

4.2.1.3. Puerto de Rotterdam

Grafico 3: Puerto de Rotterdam



Fuente: www.noticiasholanda.com

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

El puerto de la ciudad de Rotterdam, localizado en el Mar del Norte, da entrada anual a más de 450 millones de consumidores. Este centro logístico cuenta con un área de

cuarenta kilómetros de longitud con un área de más de 10000 hectáreas y una profundidad de 24 metros. La construcción del puerto duró catorce años hasta completar las diecisiete aperturas que permiten regular la cantidad de agua que entra hacia la tierra. En los años 50 sufrieron cambios que duraron hasta los noventa para poner al día las instalaciones. Este plan, mucho más moderno, recibió el nombre de "Delta".

4.2.2. Segmentación de mercado

4.2.2.1. Macro segmentación

Se debe realizar una macro-segmentación del mercado o segmentación estratégica para así poder delimitar el mercado en el cual se desea competir, usualmente denominado mercado de referencia. Para alcanzar este objetivo se requiere una respuesta combinada a tres dimensiones: grupos de clientes interesados por el producto, funciones desarrolladas para los clientes.

El segmento de que se ha elegido para este proyecto es la población objetivo del mercado de Rotterdam donde la población en el año 2015 fue de 524620 y se divide entre los siguientes años de edad que a continuación se detalla:

Tabla 3: Población por edad 2015-2020

Edad	%	2015	2016	2017	2018	2019	2020
De 5 a 14 años:	8.6	33499	33760	34024	34289	34556	69113
De 15 a 24 años:	18.3	71784	72344	72908	73477	74050	148100
De 25 a 69 años:	59.5	355928	358704	361502	364322	367164	734327
Más de 70 años:	13.6	63409	63904	64402	64904	65411	130821
Total	100	524620	528712	532836	536992	541181	1082361

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Holanda

Referencia: Paguay Sánchez Kleber

4.2.2.2. Micro segmentación

El objetivo de la micro-segmentación es destacar estos aspectos e investigar cuántos y cuáles de ellos son comunes a la mayor cantidad posible de clientes, a fin de contar con un grupo que constituya un segmento razonable desde el punto de vista de interés comercial y económico. Para ello se realiza una clasificación psicográfica de acuerdo a las siguientes variables:

Clase Social: Alta- Media - Baja.

Estilo de vida: Consumo de productos de calidad, nutritivos y de bajo costo.

Valores: Familiar.

Sexo: Masculino y Femenino.

Edad: Personas de toda edad.

Actividad: Estudiantes, empleados, profesionales, empresarios, deportistas.

Intereses: Satisfacción personal.

4.2.2.3. Mercado Objetivo

4.2.2.3.1 Relaciones comerciales entre Ecuador y Holanda

La balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Países Bajos es positiva (existe un superávit comercial), como podemos analizar en la tabla 4 por los datos establecidos en la Tabla 5. Durante estos últimos años el Ecuador ha exportado más de lo que ha importado de Países Bajos, por lo que están ingresando ganancias de todas las exportaciones y contribuye con la economía del país, así el estado tendrá más oportunidades de realizar, desarrollar y ejecutar nuevas actividades y mejorar la producción de los productos.

El promedio de ingresos netos durante el periodo 2010-2015 es de USD \$187,874.45, cabe mencionar que en los años 2011 y 2012 se importó mucho más por lo que los ingresos de esos años fueron menores. Las exportaciones hacia Países Bajos se muestran de manera creciente y las importaciones de Países Bajos hacia el Ecuador se mantienen de forma constante.

Ecuador y Holanda mantienen un intercambio comercial en el orden de los \$ 400 millones de dólares, pese a los efectos de la crisis financiera mundial, lo más importante en estos casi cuatro años es que las relaciones siempre fueron excelentes, había una crisis mundial, pero el comercio entre ambos países sigue siendo bastante fuerte.

Las exportaciones del Ecuador a los Países Bajos muestran un crecimiento desde cerca de 261 millones de dólares USA hasta cerca de 348 millones. En contrapartida, se puede constatar que las importaciones desde los Países Bajos al Ecuador se mantienen entre 124 y alrededor de 220 millones de dólares USA en el 2015.

Así mismo se puede observar la balanza general entre ambos países, en la cual Ecuador resulta favorable tal y como se mencionó anteriormente.

Tabla 4: Balanza Comercial Ecuador – Holanda miles Usd Fob

Actividad	2010	2012	2013	2014	2015
Exportaciones	303.893,7	331.553,5	348.940,66	328.145,13	430.455,15
Importaciones	145.116,9	124.493,2	220.333,84	198.739,08	206.542,37
Balanza Comercial	158.776,8	207.060,3	128.606,8	129.406,04	223.912,78

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.2.4. Deuda externa de Holanda

La deuda pública en Holanda ha disminuido en el tercer trimestre de 2015 en 2.394 millones de euros y se sitúa en 447.176 millones.

Esta cifra supone que la deuda alcanzó el 66,30% del PIB en Holanda, mientras que, en el trimestre anterior, segundo trimestre de 2015, fue del 67,10%.

Si comparamos la deuda en Holanda en el tercer trimestre de 2015 con la del mismo trimestre de 2014 vemos que la deuda ha descendido en el último año en 2.703 millones de euros.

La deuda per cápita en Holanda en segundo trimestre de 2015, fue de 26.659€ por habitante. En el primer trimestre de 2015 fue de 27.335 euros, luego la deuda por habitante ha descendido en 676 euros.

Tabla 5: Evolución de la Deuda Externa de Holanda

	Millones €	% PIB	€ Per Capital
III Trim 2015	447.176	66,30%	
II Trim 2015	449.570	67,10%	26.659
I Trim 2015	460.971	69,20%	27.335

Fuente: (DATOS MACRO,, 2015)

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.2.5. Principales Países Importadores de cacao

Los principales países importadores de cacao y sus elaborados durante 2010-2015 fueron: Estados Unidos, Alemania, Holanda, entre otros, y su TCPA fue de 5.3%, 6.8% y 4.2% respectivamente. Sin embargo, países como China, que, si bien tienen una menor participación, 1.5%, han alcanzado una importante TCPA de 19%.

Es importante recalcar que los principales países importadores de cacao y sus elaborados varían dependiendo el tipo de producto. En este sentido, los importadores más representativos de cacao en grano durante el 2015 fueron los siguientes: Países Bajos, registrando una participación de 20% y una TCPA durante 2010-2015 de 7%; Estados Unidos con una contribución de 13% y una TCPA de 4%; y Malasia que alcanzó 11% de las importaciones mundiales y con una TCPA de 6%. Los países que han registrado una mayor TCPA durante el período 2010-2015 fueron: México (37%), Italia (15%), España (25%), Turquía (14%) y Japón (19%).

Tabla 6: Principales Países Importadores de cacao y sus elaborados

Importadores	2010	2011	2012	2013	2014	TCPA 2010- 2014	Par. 2014
Estados Unidos de América	3.433.912	3.592.364	4.415.104	4.807.051	4.216.557	5.3%	10.4%
Alemania	3.145.471	3.556.687	4.136.407	4.696.946	4.088.202	6.8%	10.0%
Países Bajos (Holanda)	2.827.232	3.125.804	3.203.181	4.183.098	3.337.099	4.2%	8.2%
Francia	2.906.035	2.781.388	2.911.125	3.319.193	2.902.675	0.0%	7.1%
Reino Unido	2.124.143	2.152.264	2.178.110	2.346.584	2.254.913	1.5%	5.5%
Bélgica	1.697.680	1.628.839	1.735.502	2.040.341	1.729.420	0.5%	4.3%
Federación de Rusia	1.081.578	984.023	1.280.796	1.445.386	1.394.275	6.6%	3.4%
Canadá	1.087.834	1.060.836	1.200.166	1.390.023	1.280.914	4.2%	3.1%
Malasia	1.287.110	874.963	1.145.680	1.298.435	1.164.812	-2.5%	2.9%
Italia	940.679	962.569	1.095.283	1.254.448	1.142.283	5.0%	2.8%
Japón	823.482	817.654	909.275	1.009.144	1.008.671	5.2%	2.5%
España	936.853	891.757	1.062.954	1.172.683	997.877	1.6%	2.5%
Polonia	680.860	614.500	782.875	896.246	787.861	3.7%	1.9%
China	312.958	261.793	437.170	604.972	623.995	18.8%	1.5%
Australia	10.371.628	475.437	527.542	629.327	588.538	6.7%	1.4%
Los demás países	34.111.307	10.053.253	11.900.220	15.139.811	13.169.819	6.2%	32.4%
Mundo	1.287.110	33.834.131	38.921.390	46.413.688	40.687.911	4.5%	100.0%

Fuente: (Proecuador, 2010-2014)

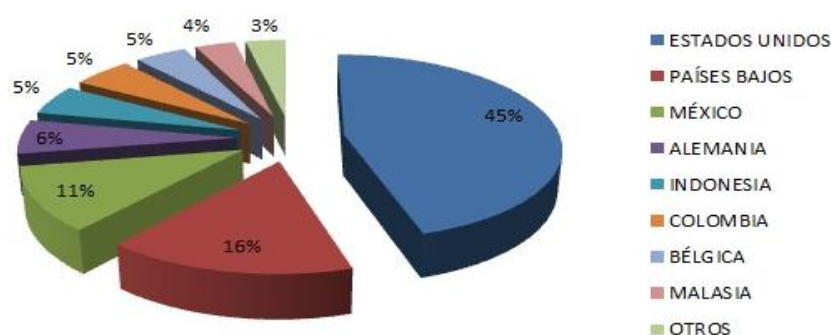
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.2.6. Principales países exportadores de cacao

Hasta el año pasado, Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria y Camerún ocupaban las primeras posiciones de los principales países exportadores. En el 2015 Ecuador paso al quinto puesto, en la última década, Ecuador paso de ser un productor de 110 mil toneladas a 240 mil, al cierre del 2014.

Las exportaciones mundiales de cacao y elaborados, como se muestra en el siguiente gráfico, han registrado un crecimiento importante alcanzando en el 2012 \$41,141,200 en comparación con el año 2010 que fueron de \$32,516,997. Los grupos de productos (partidas arancelarias a nivel de 4 dígitos) más exportados a nivel mundial durante el período analizado fueron: chocolate y demás preparaciones que contengan cacao, que obtuvo una participación del 57.61% en el 2015, seguido de cacao en grano, con el 20.51% de participación, cacao en polvo con el 8.05%, pasta de cacao con 7.06%, manteca de cacao con un 6.66% y cáscara, películas y demás residuos de cacao con apenas el 0.11% de participación de las exportaciones del sector en el 2015.

Gráfico 4: Principales destinos de Exportación del sector cacaotero 2015



Fuente: (Proecuador, 2010-2014)
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.3. Análisis y proyección de demanda y oferta

La demanda de cacao en el mercado internacional es muy alta, en la actualidad el chocolate es denominado como un alimento, esto hace que la población aumente el consumo y las empresas amplíe su producción, muchas empresas dedicadas a la elaboración chocolates busque nuevos proveedores de materia prima. Además, el cacao ecuatoriano es conocido por su aroma fino que es único en el mundo.

4.2.3.1. Demanda Histórica

Según datos obtenidos se puede verificar que existe un crecimiento de 11% de consumo per cápita en los países de bajos donde podemos obtener los siguientes valores de la demanda histórica:

Tabla 7: Demanda Histórica

Año	Importaciones
2010	320.318,1
2011	418.309,8
2012	333.709,9
2013	381.924,2
2014	434.843,0

Fuente: <http://www.merca20.com>

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.3.2. Demanda Actual**Tabla 8: Demanda Actual**

Año	Producto	Importaciones
2015	cacao	4'877,618

Fuente: (Proecuador, 2010-2014)

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

Tabla 9: Proyección de la Demanda

Años	Y	X	X ²	Xy
2011	418.309,8	-2	4	-8366196
2012	333.709,9	-1	1	-3337099
2013	381.924,2	0	0	0
2014	434.843,0	1	1	4348430
2015	434.843,0	2	4	8696860
TOTALES	200.362,99	0	10	1'341.995

Fuente: Investigación De campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

$$a = \sum y/n \quad 4.007.259.80$$

$$b = \sum (X*Y)/X^2 \quad 134199.50$$

$$TM = a + (b * X)$$

$$Yc \text{ 2020} = a + bx$$

$$Yc \text{ 2020} = 4007259.80 + 1341199.50 * 5$$

$$Yc \text{ 2020} = 4'678.257,30$$

Tabla 10: Cifras Proyectadas al 2020

Año	Cantidad
2016	4'141.459,3
2017	4'275.658,8
2018	4'409.858,3
2019	4'544.057,8
2020	4'678.257,3

Fuente: Investigación De campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

Análisis de la demanda: La evolución de las exportaciones de cacao en grano son crecientes de modo que para el año 2020 se espera una exportación de 4'678.257.30 TM lo cual nos indica que esto es una buena oportunidad comercial para el cacao ecuatoriano

4.2.3.3. Análisis de la Oferta

La oferta del proyecto es el porcentaje de lo que vamos a exportar en base al déficit que existe en Rotterdam Holanda, se ha tomado en cuenta el 1.6% de oferta para no sobredimensionar el proyecto y cubrir una parte de las necesidades del mercado de Rotterdam.

Tabla 11: Consumo Per-Cápita al 2020

Año	CA	Población	Consumo Per-Capital
2015	303.338,3	524.620	5,78
2016	345.358,7	528.712	6,53
2017	387.379,1	532.836	7,27
2018	429.399,5	536.836	8,00
2019	471.419,9	541.181	8,71
2020	513.440,3	545.402	9,41

Fuente: Investigación De campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.3.4. Déficit por Habitante

El déficit por habitante se calcula restando el consumo per cápita del consumo recomendado, lo que en el siguiente cuadro nos indica que Holanda presenta un déficit de - 6,70 el cual se mantiene en los años siguientes. El consumo recomendado según datos nutricionales y de la FAO es de 102 gr. diarios, lo que quiere decir que se recomienda consumir aproximadamente 37.3 kg de chocolate al año.

Tabla 12: Déficit por Habitante

Año	CA	Población	Consumo per-Cápita	Consumo Recomendado	Déficit por Habitante
2015	303.338,3	524.620	5,78	37,3	-31,52
2016	345.358,7	528.712	6,53	37,3	-30,77
2017	387.379,1	532.836	7,27	37,3	-30,03
2018	429.399,5	536.836	8,00	37,3	-29,30
2019	471.419,9	541.181	8,71	37,3	-28,59
2020	513.440,3	545.402	9,41	37,3	-27,89

Fuente: Investigación De campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.3.5. Déficit total

El déficit total lo calculamos multiplicando la población por el déficit por habitante con lo que llegamos a la conclusión de que en el 2015 existe un déficit de -16'536.022 el cual se incrementa cada año lo cual es beneficioso para Ecuador ya que será un mercado seguro para nuestro cacao.

Tabla 13: Déficit Total

Año	Ca	Población	Déficit por Habitante	Déficit Total
2015	303.338,3	524.620	-31,52	-16'536.022
2016	345.358,7	528.712	-30,77	-16'267.370,6
2017	387.379,1	532.836	-30,03	-16'000.991,8
2018	429.399,5	536.836	-29,30	-15'729.987,8
2019	471.419,9	541.181	-28,59	-15'471.852,3
2020	513.440,3	545.402	-27,89	-15'209.091,6

Fuente: Investigación De campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.3.6. Oferta proyectada

La oferta del proyecto es el porcentaje de lo que vamos a exportar en base al déficit que existe en Holanda, hemos tomado un 1.6% de oferta para no sobredimensionar el proyecto y cubrir una parte de las necesidades del mercado de Rotterdam. En el primer año se enviará 12 contenedores de 40 pies y se irá incrementando los contenedores de acuerdo al porcentaje a exportar por cada año, cabe mencionar que para el 2020 se exporta el 82 % de la producción de las 1100 hectáreas.

Tabla 14: Oferta

Año	Total, Hectáreas	Producción Anual Por Hectárea (tn)	Total (tn)	% de Exportación	Total, kg
2015	1100	30	66.000	55%	693,000
Total	1100	30	66.000	55%	693,000

Fuente: Investigación De campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

De los cuales se ha determinado que 693,000 kg., serán tomados en cuenta para la exportación a mercado de Rotterdam-Holanda.

4.2.3.7. Estacionalidad de la oferta

La estacionalidad de la oferta depende mucho de los meses en los que se siembra el cacao, que por lo general en el Cantón Cumandá se lo siembra con una diferencia de 1 a 8 meses por siembra para así de este modo poder tener cosechas todo el año.

Para la fertilización y la cosecha de la fruta se requieren de 2 a 3 años. La temporada de cosecha dura alrededor de 7 meses. La cosecha del cacao consiste en cortar los frutos maduros de los árboles, abrirlos y extraer las semillas de los frutos. Estas 56 semillas se ponen a fermentar entre 2 y 8 días antes de secarlas al sol. Los granos se ponen luego en sacos y se embarcan.

4.2.3.8. Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha obtendremos del resultado de la siguiente formula:

$$DI = Dma - Of$$

Donde:

DI= Demanda Insatisfecha

Dma= Demanda de mercado anual

Of= Oferta

De esta manera tendremos el siguiente resultado

Tabla 15: Demanda Insatisfecha

Año	Periodo	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
0	2015	165.349,43	3'630.000	12'904.943
1	2016	16'267.370,6	3'960.000	12'307.370,6
2	2017	16'000.991,8	4'620.000	11'380.991,8
3	2018	15'729.987,8	5'280.000	10'449.987,8
4	2019	15'471.852,3	5'940.000	9'531.852,3
5	2020	15'209.091,6	3'630.000	11'579.091,6

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.3.9. Determinación de la Oferta y aceptación del Producto

La determinación de la oferta se determinó en base a la observación realizada en el sector del cantón Cumanda donde se pudo comprobar que la producción de cacao se lo realiza de acuerdo a las normas que rige la ley de nuestro país como el país importador Holanda.

Un factor decisivo si se desea exportar a Rotterdam es determinar la cantidad de producto disponible para entrar a ese mercado. Uno de los Principales errores para un pequeño y mediano productor es el no identificar en forma correcta la cantidad disponible para ofrecer en el mercado internacional y encontrarse con que, luego del primer pedido de prueba, no puede abastecer a su nuevo comprador por las cantidades solicitadas.

4.2.4. Canales de Distribución

La venta de este producto en el exterior se realizará a través de intermediarios (agente, bróker), pues al ser una mediana Empresa, aún se considera que es la mejor forma de llegar a nuestro mercado que es Rotterdam y por ende al consumidor final. El exportador, con el contacto directo con el intermediario, podrá obtener datos sobre la aceptación del producto sugerencias y también las necesidades del cliente final. Estos factores sirven para mejorar el marketing.

El medio de transporte que se ha elegido de mutuo acuerdo es el Marítimo la mercadería luego de ser transportada hacia el puerto, será entregada a la Consolidadora, de mutuo acuerdo con el bróker, quien es el que coordina el transporte hacia el puerto de destino “Puerto de Rotterdam”, y de manera segura, siendo esta la mejor alternativa de distribución.

4.2.5. Marketing

4.2.5.1. El producto

El cacao simbolizaba para los mayas vigor físico y longevidad, lo usaban como medicina siendo recetado por sus médicos como relajante, como estimulante y como reconstituyente. La manteca del cacao se usaba como pomada para curar heridas.

4.2.5.2. Valor Nutricional

En la siguiente tabla se detalla el valor nutricional del producto objeto de estudio del presente proyecto.

Tabla 16: Valor Nutricional

El cacao no contiene ácidos grasos omega	El cacao es uno de los alimentos que más fibra aporta (31,7 g/100 g)	El cacao contiene antioxidantes en cantidades moderadas	El cacao alcaliniza notablemente la orina
INFORMACIÓN NUTRICIONAL COMPLEMENTARIA			
Sodio 20	Acidos grasos saturados 6.8	Vitamina A 0	Vitamina B6 0
Potasio 2000	Acidos grasos monoinsaturados 3.8	Beta-caroteno 0	Folatos 32
Calcio 200	Acidos poliinsaturados 0.4	Vitamina C 0	Vitamina B12 0
Magnesio 550	Colesterol 0	Vitamina D 0	Acido pantoténico 0.25
Fósforo 700		Vitamina E (tocoferoles) 0	
Hierro 400		Vitamina K 2.4	
Cobre 5.2		Tiamina 0	
Zinc 9.2		Riboflavina 0	
Selenio 13		Niacina 0	
Yodo 0			

Fuente: (BABA, 2007)

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.2.5.6. Beneficio del Producto

Estimulante del sistema nervioso: Si existe un alimento que nos ayuda a sentirnos bien cada vez que lo consumimos ese es el cacao sin duda alguna. ¿Por qué? Fundamentalmente porque contiene una serie de componentes que actúan como estimulantes y euforizantes.

Esta cualidad se traduce en algo muy sencillo: cada vez que comemos una porción de cacao puro o de chocolate conseguimos una placentera sensación de bienestar debido a la presencia de feniletilamina, la cual actúa en el cerebro desencadenando un estado de bienestar emocional y de euforia.

Mejora el estado de ánimo: El cacao ayuda a aumentar la producción de endorfinas, hormonas que mejoran nuestro estado de ánimo. Además, no debemos olvidarnos que destaca por ser un alimento tremendamente energético, cualidad que se traduce en algo muy sencillo: nos ayuda a recuperar fuerzas en situaciones de cansancio físico y mental, siendo útil para mantenernos más activos.

Estimulante del sistema digestivo: Además de sus cualidades como estimulante de nuestro sistema nervioso y de nuestras emociones, el cacao actúa como un excelente digestivo, además de convertirse en un maravilloso estimulante de nuestro sistema digestivo.

Bueno contra el estreñimiento: Por otra parte, diversos estudios han constatado los beneficios del cacao como alivio natural frente al estreñimiento, gracias precisamente a que se convierte en un alimento ideal para tonificar y estimular el sistema digestivo.

Pero sus cualidades no acaban aquí, ya que un estudio llevado a cabo por la Universidad del Estado de Luisiana (en Estados Unidos), encontró que ciertas sustancias presentes en el cacao llegan hasta el colon, donde son fermentados por microorganismos y bacterias buenas presentes en nuestra flora bacteriana.

Excelente para mantener una buena salud cardiovascular: ¿Sabías que el cacao es muy rico en antioxidantes? Estos compuestos naturales son capaces de prevenir la acción tan negativa de los radicales libres en nuestro organismo, ayudando a prevenir la degeneración de nuestras células (responsables de la aparición de muchas enfermedades).

Por esta riqueza en antioxidantes el cacao es ideal para nuestro sistema cardiovascular, previniendo la aparición de enfermedades del corazón. Además, ayuda a reducir el colesterol y los triglicéridos. (Anecacao, 2013)

4.2.6 Marketing mix

4.2.6.1 Logotipo

Grafico 5: Logotipo



4.2.6.2 Slogan

“Alimento de los Dioses” **Para calmar tus más dulces antojos**

4.2.7 Empaque y Embalaje

El embalaje debe proteger los productos contenidos y mantenerlos juntos, contener un número uniforme de unidades, ser ergonómico en cuanto al peso, volumen y forma para facilitar su manipulación, resistir al apilamiento y permanecer estable durante el mismo, emplear el mínimo material posible y facilitar la apertura y comodidad para extraer el producto.

El cacao se ha enviado tradicionalmente en sacos básicamente tejidos con un material cordelero burdo. Esta definición incluye el yute, el sisal y los hilados de polipropileno.

El saco de yute es el más ampliamente utilizado y combina una buena capacidad de resistencia con un costo relativamente modesto. Los sacos deben ser nuevos, no retornables, limpios y suficientemente fuertes.

Se deberá cumplir con cada una de las disposiciones establecidas por la Unión Europea y cada uno de sus Estados miembros han notificado servicios de información en el marco del Acuerdo MSF.²⁴ La Dirección General de Salud y Consumidores de la Comisión Europea es el organismo de notificación de la UE.²⁵ Los Estados miembros son miembros de la Comisión del Codex Alimentarius, de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). La UE es miembro del Codex y de la CIPF.

Los productos alimenticios importados deben cumplir las prescripciones pertinentes de la legislación sobre alimentos y sanidad animal de la UE; reunir las condiciones que la UE haya considerado equivalentes, como mínimo, a esas prescripciones; o cumplir las prescripciones contenidas en determinados acuerdos. La UE mantiene acuerdos sobre MSF con la AELC, Andorra, Canadá, Chile, los Estados Unidos, las Islas Feroe, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, San Marino y Suiza. Esos acuerdos pueden consultarse en línea.

4.3. ESTUDIO TÉCNICO

4.3.1. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un período de operación normal para poder cumplir con los requerimientos del mercado.

Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de producto elaboradas por ciclo de operación, puede plantearse por indicadores indirectos, como el monto de inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o la generación de ventas o de valor agregado.

4.3.2. Análisis de los Factores Físicos

- **Demanda del proyecto:** La demanda insatisfecha, es uno de los factores que condicionan el tamaño de un proyecto por lo tanto el análisis de este factor es muy importante. En este proyecto se determinó que existe una demanda insatisfecha considerable en el mercado Rotterdam en el 2015 puesto que Holanda no produce cacao, pero es un gran consumidor del mismo.
- **Suministros e insumos:** Para el correcto funcionamiento del proyecto debemos abastecernos de la materia prima, es decir cacao en grano. El abasto suficiente en cantidad y calidad de la materia prima es un aspecto vital, en el cual tendremos el compromiso escrito de los productores para abastecer de manera conveniente y en las cantidades necesarias.

El cantón Cumandá registra en la actualidad más de 1100 hectáreas sembradas de cacao, estos cultivos registran en la actualidad promedios de producción anual entre 30 quintales a 35 quintales de cacao seco por hectárea cada año.

- **Tecnología y equipos:** En este caso, al ser nuestra empresa nueva los productores nos entregara el cacao listo (lavado, fermentado y seco) solo para clasificar y embalar para su exportación los equipos requeridos serian maquinas embaladoras, para coser los

sacos de yute y equipo para el mercado de los mismos. Estos equipos si se encuentran disponibles en el mercado ecuatoriano por lo cual no habrá problemas en su adquisición.

- **Financiamiento:** Los recursos para cubrir las necesidades de un proyecto industrial de iniciativa privada pueden provenir de dos fuentes principales: - Del capital social suscrito y pagado por los accionistas de la empresa. - De los créditos que se pueden obtener de instituciones bancarias o financieras y de proveedores. Para llevar a cabo el proyecto se necesita de un financiamiento externo para la construcción de la infraestructura necesaria y adecuada para esta labor. Actualmente existen varias fuentes de financiamiento en donde podremos adquirir el préstamo para la ejecución, tales como la CFN, BNF y bancos privados entre otros.

- **Organización:** Después de determinar el tamaño óptimo para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con los recursos humanos necesarios para la operación y dirección de Productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Cumanda; ya que la incidencia de los costos de mano de obra en los costos de operación es un factor importante, así como los costos administrativo

4.3.3. Localización

El tamaño y la localización mutuamente se influyen. Este tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto para que contribuyan a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.

4.3.3.1. Macro localización

El proyecto estará ubicado en el cantón Cumandá ya que se ha convertido en un sector importante de producción de cacao de fino de aroma lo que nos beneficia para el futuro acopio del producto y su exportación.

Grafico 6: Mapa del Ecuador

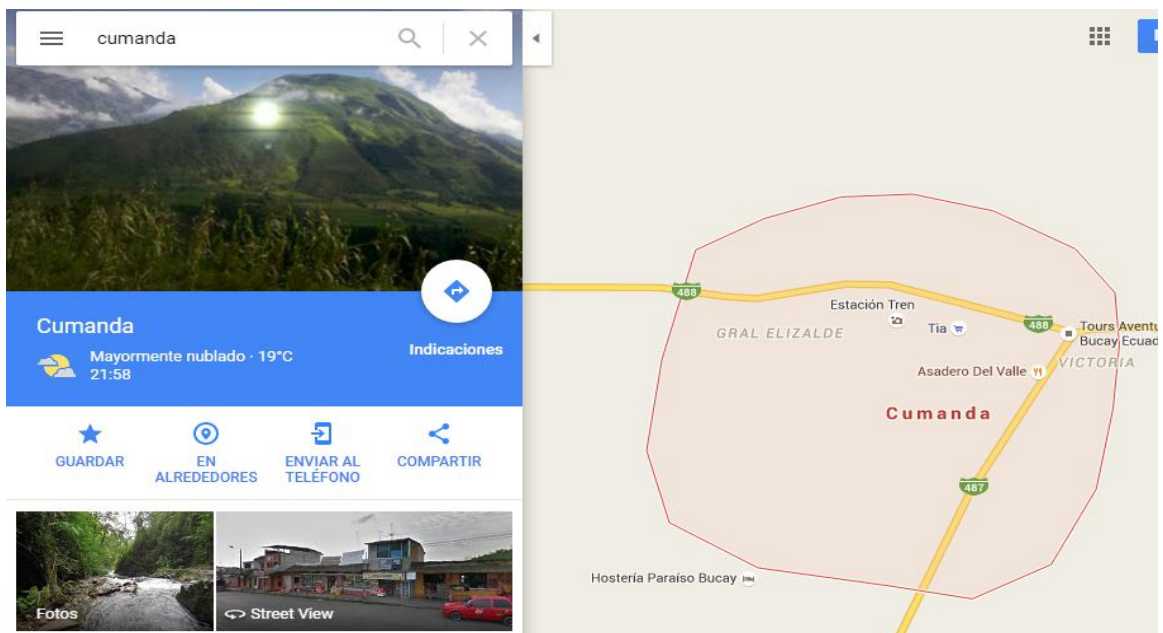


Fuente: Google maps
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.3.2. Micro localización

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario por ende estará ubicada en el cantón Cumandá vía a Suncamal sector valle alto perteneciente a la provincia de Chimborazo.

Grafico 7: Mapa del Cantón Cumandá



Fuente: Google maps
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.4 Ingeniería

4.3.4.1 Nombre del proyecto

Exportación de Cacao Seco, de los Productores del Gobierno Autónomo

4.3.4.2 Giro de la empresa

Producción y exportación de cacao seco

4.3.4.3 Tipo de empresa

Producción-Exportación

4.3.4.4 Misión

Ofrecer productos certificados de calidad y competir en los mercados internacionales en todos los niveles para beneficio de la producción del cacao ecuatoriano y del sector.

4.3.4.5 Visión

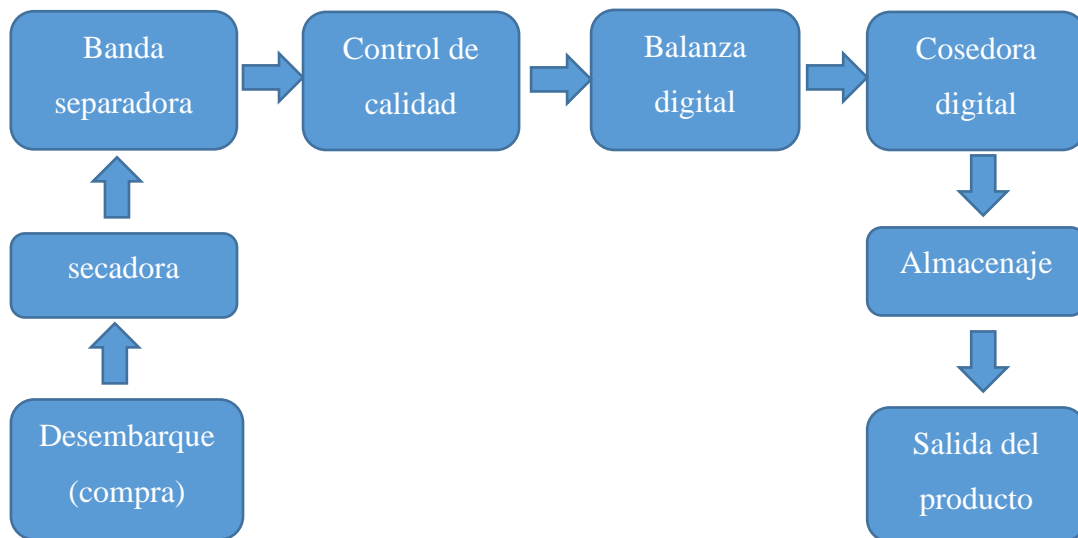
Ser una empresa líder a nivel regional, nacional e internacional, ampliando la cartera de clientes, atrayendo el apoyo financiero y ofertando productos de calidad mediante el resultado de un trabajo de excelencia del personal y socios que lo conforman.

4.3.4.6 Obligaciones de la empresa

La empresa productora de cacao estará sujeta a las siguientes obligaciones.

- Ruc
- Registró de la Cámara de Comercio
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Registro Sanitario
- Control de Calidad
- Permiso de agro calidad

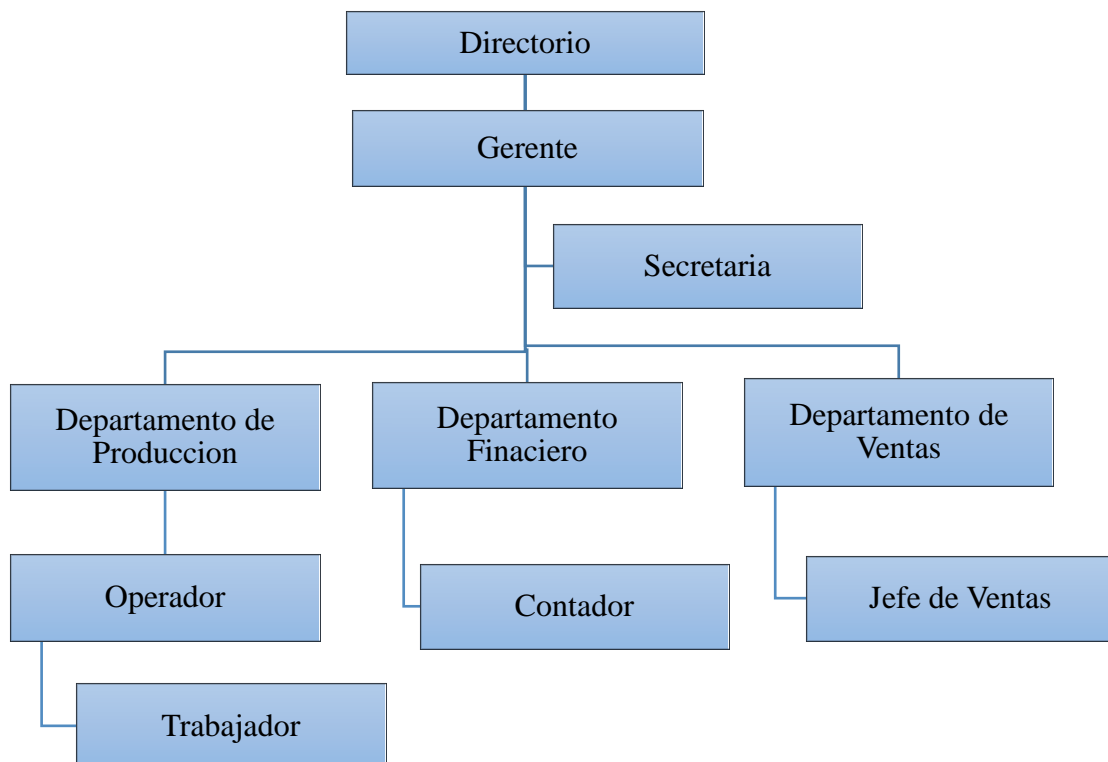
4.3.4.7 Distribución en planta



Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber


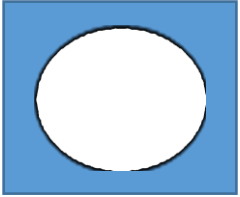
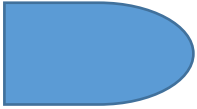
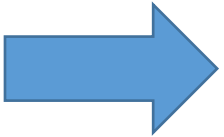
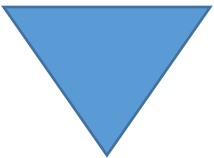
4.3.4.8 Estructura organizacional

El organigrama para la ejecución de la empresa deberá tener características jerárquicas en línea con su respectivo staff.



Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber








4.3.5. Simbología

SIMBOLO	SIGNIFICADO
	Operación: Fases del proceso, método o procedimiento
	Operación – inspección: Indica la verificación o supervisión durante las fases del proceso
	Demora: Indica retraso en el desarrollo
	Transporte: Indica el movimiento de persona material o equipo
	Almacenamiento: resguardo de productos

Fuente: <http://es.slideshare.net/anieto61/flujogramas>

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.5.1 Flujoograma de Procesos de Producción.

Simbología	Proceso	Tiempo
	Cosecha recolección: Registro control de proveedores de cacao	11 días
	Recepción de Materia prima: registro de materia prima	10 días
	Secado: Registro control de secado	3 días
	Limpieza y clasificación: Registro control limpieza y clasificación	2 días
	Control de calidad: Registro control de calidad del producto terminado	1 días
	Despacho comercialización: Registra control e inspección de salida	8 días
	Almacenamiento: Registro y control	10 días
	Total, Tiempo	45 días

Fuente: <http://es.slideshare.net/anieto61/flujoqramas>

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.7. Comercio Exterior

En todo proceso de exportación o importación es fundamental el Comercio Exterior para el correcto proceso de la documentación, tramitología y requisitos exigidos por el país importador, así como por el país exportador.

4.3.7.1. Aspecto legal para la exportación

Tabla 17: Ficha Técnica

Producto	Cacao en grano
Subpartida:	1801.00
País Importador:	Holanda
País Exportador:	Ecuador
Empresa	Xocoal S.A.
Vía transporte	marítima
Puerto origen	Guayaquil
Puerto destino	Rotterdam

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.7.2. Partida Arancelaria

La partida arancelaria que se utilizará es Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

Tabla 18: Partida Arancelaria

Partida	Descripción	Autorización para Importar	Autorización para Exportar	Arancel
1801.00.19.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	HABILITADA	HABILITADA	%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

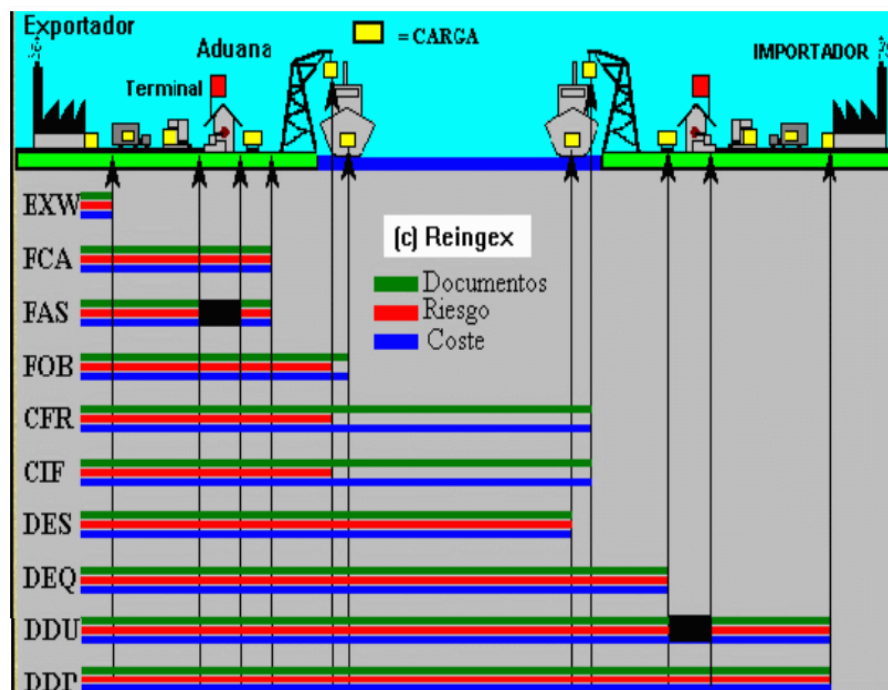
4.3.7.3. Negociación

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

El Incoterms determina:

- El alcance del precio
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador
- El lugar de entrega de la mercadería
- Quien contrata y paga el transporte
- Quien contrata y paga el seguro
- Que documentos tramita cada parte y su costo

Grafico 8: Incoterms



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.7.4 Incoterms que se utilizara

Según la página de PRO ECUADOR las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa

Un Incoterm representa un término universal que define una transacción entre importador y exportador, de forma que ambas partes entiendan las tareas, costos, riesgos y responsabilidades, así como el manejo logístico y de transportación desde la salida del producto hasta recepción por el país importador.

Los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumanda para la exportación de su producto utilizara el siguiente termino de contratación internacional

FOB (Free on Board) Libre a Bordo:

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo, si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

El vendedor entrega la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. Esto significa que el comprador a de soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde ese punto. El termino FOB exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación y solo puede utilizar para la navegación marítima o fluvial.

Responsabilidad del vendedor:

- contratar y pagar el transporte de la mercancía desde la provincia de Chimborazo, cantón Cumandá, hasta el puerto de Guayaquil.

- Las mercancías deberán estar ya listas en su empaque y embalaje para ser transportadas.
- Deberá subir al buque contratado por el comprador.
- De igual forma realizar las formalidades aduaneras de exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos) y pagar los gastos que se generan (maniobras, almacenaje, agentes).

Responsabilidades del comprador:

- Deberá pagar el valor de la mercancía a los Productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Cumandá en la fecha acordada.
- Contratar y pagar el transporte marítimo, seguro y el transporte interno que llevará la mercancía hasta la empresa de destino.
- Realizar las formalidades aduaneras de importación (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Pagar los costos que se generen hasta su destino final.
- El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llegue a tiempo.
- El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

4.3.7.5 Precio FOB

El precio FOB por cada kilogramo de cacao seco es de \$ 2.65 centavos de dólar

4.3.8 Forma de pago

4.3.8.1 Carta de crédito

Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto

de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible.

La Carta de Crédito es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador. Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exige la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

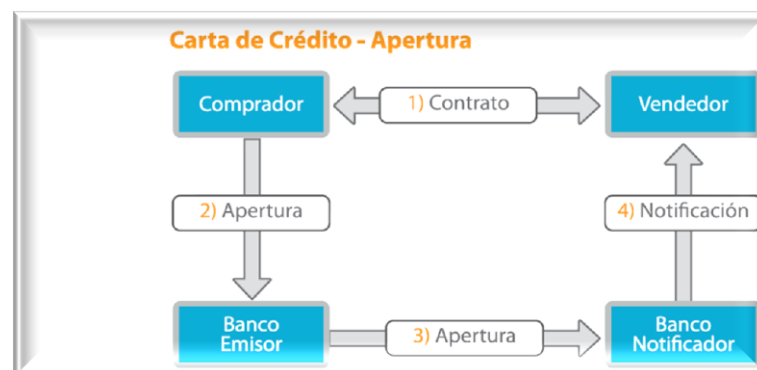
4.3.8.2 Términos de cartas de crédito documentarias

- **Irrevocable:** esta no puede ser enmendada ni cancelada sin el consentimiento de las partes.
- **Confirmada:** El banco que con firma honra el pago de la Carta de Crédito previo a la verificación de que los documentos cumplen con los términos y condiciones.
- **Avisada:** El banco corresponsal solo informa al beneficiario sobre la apertura de la Carta de Crédito pero no garantiza el pago.
- **Transferible:** Es la cesión total o parcial del crédito documentario a uno o más beneficiarios.
- **Ordenante:** Comprador, Importador: Quien solicita a su Banco la emisión de la Carta de Crédito.
- **Banco Emisor:** Banco ordenante: quien emite la carta de crédito por cuenta del ordenante a favor del Beneficiario.
- **Banco Avisador:** Confirmador, Banco Corresponsal: Banco designado para avisar, confirmar, aceptar, pagar o negociar la carta de crédito a favor de un beneficiario.
- **Beneficiario:** Vendedor, Exportador: Es la parte a cuyo favor se expide la Carta de Crédito.

Ventajas

- El pago se realiza únicamente si el exportador cumple con los términos y condiciones.
- El exportador cuenta con un banco que se comprometa a pagar, en lugar de asumir el riesgo comercial del importador.
- El contar con bancos corresponsales de primera línea a nivel mundial.
- Al comprador le permite obtener mejores precios, así como plazos de pago convenientes.
- Amplia las fuentes de suministros de compradores, ya que generalmente los proveedores están dispuestos a vender contra pago anticipado.

Gráfico 9: Flujograma para carta de crédito



Fuente: Guía del Exportador PRO ECUADOR
Elaborado Por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.9. Requisito y documento para exportar

a) Registro único de contribuyentes (RUC)

“El Registro Único de Contribuyentes (**RUC**) es un documento que identifica como contribuyente ante la administración tributaria ecuatoriana, a personas naturales o jurídicas, con o sin fines de lucro, para permitirles desarrollar formalmente una actividad económica.” (S.r.i, 2015).

b) Certificado digital

Los productores de cacao del Gobierno Autónomo del Cantón Cumanda están en la obligación de obtener el certificado digital para la firma electrónica y autenticación de acuerdo a los siguientes pasos:

Paso 1:

“Enviar los siguientes documentos al correo electrónico: ventasui@securitydata.net.ec (Formato PDF y a color, cada documento en un archivo por separado)

Representante legal o miembro de una empresa:

- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada.
- Original o copia notariada del RUC de la empresa.
- Original o copia notariada del RUP en caso de disponerlo.
- Original o copia notariada del nombramiento del representante legal, adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original o copia notariada del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones o Constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la carta de autorización firmada por el representante legal, donde conste el número de cédula, nombre y cargo de todos los solicitantes de la empresa.
- Formulario de solicitud completo: (Securitydata, 2014), (Punto 4.3 Formulario de Solicitud de Certificados)

Persona natural

- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada.
- Original de la planilla de un servicio básico (luz, agua, teléfono) de cualquiera de los últimos tres meses, a nombre de la persona que solicita el certificado y que certifique la dirección que conste en el RUC.
- Original o copia notariada del RUC.
- Original o copia notariada del RUP en caso de tenerlo.
- Formulario de solicitud completo: (Punto 4.3 Formulario de Solicitud de Certificados)

Paso 2:

SECURITY DATA procederá a revisar los documentos enviados en el lapso de 48 horas enviará un correo electrónico a la empresa, informando el estado del trámite y los pasos a seguir. Se debe registrar en el portal de ECUAPASS en la siguiente dirección electrónica: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Paso 3:

Al ser aprobada la solicitud y luego de haber realizado el pago, el solicitante debe asistir a la cita designada por el asesor (trámite de carácter personal), con toda la documentación original o copias notariadas, para la entrega del Token y la clave.” (Proecuador, 2013)

4.3.9.1. Registro como exportador

Una vez adquirido el RUC y el certificado digital el siguiente paso es registrarse como exportador en el ECUAPASS desde un punto de acceso virtual, donde se pueden desarrollar los trámites de autorización para la exportación o importación, para que los

productores de cacao del Gobierno Autónomo del cantón Cumanda y cualquier empresa se establezca como exportador debe cumplir los siguientes pasos:

- Ingresar al portal de Ecuapass, introduciendo la siguiente dirección: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2014)
- Click en la opción “Solicitud De Uso”.
- Se desplaza la siguiente página, en la misma que se deberá Crear el usuario y contraseña, donde se registre los datos:
 - Ruc
 - Razón Social
 - Dirección de la empresa
 - Teléfono de la empresa
 - Información del representante lega
- El representante legal proseguirá a ingresar la información de manera digital, según la ubicación de certificación.
- A continuación, se acepta las políticas de uso para continuar, y obtener el contrato que regulará las relaciones que lo realizará a través de ECUAPASS.
- Se accede al portal ECUAPASS y a continuación se dirige a la ventanilla única.

Se aplica los siguientes procedimientos:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

4.3.9.2. Proceso Aduanero

Según (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2014) se inicia con el envío de manera electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que será acompañada de la respectiva factura, proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, donde se inicia y crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador.

Los datos que se entregarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

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

Una vez aprobada la DAE el trámite realizado, la mercadería ingresa a Zona Primaria del sector en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático
- Canal de Aforo Electrónico

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (Senae, 2014)

- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- CORPEI.

4.3.9.3. Documentos requeridos para exportar

Los documentos requeridos para exportar son los siguientes:

a) Factura proforma

Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

- Datos del Exportador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Factura Pro Forma No
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm
- Plazo de validez
- Firma del exportador.

b) Factura comercial: Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando

- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

c) Bill of Lading:

“Un B/L marítimo es un documento de transporte puerto a puerto cuyo objetivo es acreditar que las mercancías se han recibido a bordo del buque; es prueba de la existencia del Contrato de Transporte y de la titularidad de la propiedad de la carga, a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente, se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía, en el estado y cantidad que fue embarcada.”
(Mutis, 2012)

d) Lista de Empaque - Packing List

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

4.3.9.4. Procedimiento aduanero

Pre-embarque: Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Post-embarque: Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, el siguiente documento:

- DAU impresa.

Trámites para la exportación de cacao en grano seco

La mercadería antes de ser exportadas fuera del territorio ecuatoriano, han de ser objeto de algunas formalidades aduaneras que se realiza mediante la presentación del DUA, documento administrativo que se utiliza también en las importaciones, operaciones de transito

La clasificación arancelaria de una mercadería consiste en la asignación de uno de los códigos de la nomenclatura del arancel de adunas que es 1801.00.19.00

Documentos que se debe presentar

- Copia del registro único del contribuyente (RUC)
- Copia de la constitución de la compañía
- Comunicación suscrita por el representate en el que conste dirección, número de teléfono, nombres apellidos de la persona autorizada para firmar la declaración de exportación con su número de cedula

Declaración única de exportación

- Se debe declarar el precio mínimo referencia fijado por un acuerdo del MAGAP
- Si el precio de venta al exterior es igual o superior al mínimo referencial, el exportador debe consignar el precio de venta en el FUE, en caso de ser inferior debe consignar el precio mínimo referencial
- Nombre del vendedor y comprador
- Precio FOB puesto el caco en el puerto de destino
- El FUE tiene una Valdez de 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal.

Certificados

- Certificado de calidad de anecacao. Se paga el 0.42% del valor FOB
- Anecacao contrata una empresa verificadora y declara el lote dentro o fuera de normas

Certificado de origen

- Registro en el sistema de identificación previa a la certificación de origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de la subpartida que se exporta
- Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación
- Elaboración del informe técnico por parte el funcionario delegado para la verificación que concluye si la mercancía a exportarse, cumple o no con las reglas de origen según el mercado de exportación

Certificado de calidad y peso

Certificado exigido por el comprador para asegurar que la mercadería objeto de expedición se corresponden con lo acordado en el contrato de compraventa

Certificado fitosanitario

Es un instrumento de control y lucha contra las plagas. Determinados vegetales, con ellos debe ir acompañado de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la exportación. Es emitido por la subdirección general de sanidad vegetal

Permisos adicionales

- Certificado de negociación en bolsa para el cacao en grano y sus derivados
- Póliza para el traslado al puerto

- Permiso de ingreso de personal
- Guía de embarque
- Visado consular. Por exigencia del comprador o de las autoridades de algunos países

El cacao en grano se exporta en sacos e yute de 69Kg neto en contenedor de 40 pies con capacidad para 25 toneladas y de 20 pies con una capacidad de 12.5 toneladas

Grafico 10: Contenedor 40 pies standard



Fuente: <http://es.slideshare.net/anieto61>

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

Grafico 11: Medidas del contenedor de 40 pies

MEDIDAS	EXTERNA		INTERNA		PUERTA ABIERTA	
	METROS	PIES	METROS	PIES	METROS	PIES
LARGO	12.19	40'	12.03	39'6"		
ANCHO	2.43	8'	2.34	7'8"	2.33	7'8"
ALTO	2.59	8'6'	2.40	8'6"	2.29	7'6"

Fuente: <http://es.slideshare.net/anieto61>

Elaborado por: Paguay Sánchez kleber

4.3.9.5. Transporte hacia el puerto de embarque

El transporte del cacao desde Cumanda hacia el Puerto de Guayaquil se lo realizará con la empresa Panatlantic la misma que nos proveerá del transporte internacional. En el siguiente cuadro se describe el costo total que incluye el manipuleo de la carga:

Tabla 19: Costo de Transporte Interno

Descripción	Costo por contenedor	Costo Anual
Transporte interno	500	6.000
TOTAL	500	6.000

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.9.6. Seguro hasta el puerto de embarque

Por razones de seguridad se debe contratar un seguro de movilización interna de la mercadería puesto a que puede surgir algún imprevisto y se pueda perder la carga.

En la cotización enviada está incluida este rubro de seguro de transporte interno desde le empresa hasta el puerto de Guayaquil.

4.3.9.7. Tasa de almacenaje

Se paga únicamente cuando la Aduana presta directamente este servicio en los almacenes bajo su responsabilidad.

En nuestro caso vamos a tomar 10 días este servicio ya que son suficientes para los trámites correspondientes. Para calcular la tasa de almacenaje debemos tomar en cuenta el peso de la carga y los días de uso del servicio.

El valor a pagar por los 10 días de almacenaje es de \$ 75 dólares por envío y \$ 900 anual

Tabla 20: Tasa de Almacenaje

Descripción	Costo por contenedor	Costo Anual
Transporte interno	75	900
TOTAL	75	900

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.3.9.8. Trámites Aduaneros

Tabla 21: Trámites Aduaneros

Documentos	Costo	Costo Anual
Declaración	30	360
Aforo físico	200	2.400
Certif. Inspección	300	3.600
b/l	39.20	470.4
Corpei	708.49	8.496
TOTAL	1.277,69	14.903

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4. ESTUDIO ECONÓMICO

4.4.1 Costos

Una vez definido el mercado es necesario determinar la cuantía de los costos previos a la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 22: Costo Total

EXPRESADO EN DOLARES			
Concepto	Referencia	Costo Parcial	Costo Total
A. COSTOS DE PRODUCCIÓN			1'924.457,85
COSTOS DIRECTOS		1'893.353,77	
Materia Prima	ANEXO 1	1'829.520,00	
Materiales e Insumos	ANEXO 2	32.162	
Mano de Obra Directa	ANEXO 3	30.885,60	
Servicios Básicos	ANEXO 4	690,00	
Materiales de aseo y limpieza	ANEXO 5	96,17	
COSTOS INDIRECTOS.		31.104,09	
Depreciación		9.493,18	
Amortización		2.892,11	
Mano de obra indirecta.	ANEXO 3	18.718,80	
B. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.			21.970
Gastos de Administración		21.969,92	
Sueldos y Salarios	ANEXO 3	21.120,00	
Materiales de aseo y limpieza	ANEXO 5	96,17	
Suministros de oficina	ANEXO 6	63,75	
Servicios básicos	ANEXO 4	690,00	
C. GASTOS DE VENTA			38.338,96
Gastos de Venta		38.338,96	
Materiales de aseo y limpieza	ANEXO 5	96,17	
Suministros de oficina	ANEXO 6	63,75	
Vehículo	ANEXO 7	35.000,00	
Combustible	ANEXO 8	3.179,04	
D. GASTOS FINANCIEROS			4.800,00
Intereses		4.800,00	
COSTO TOTAL.			1'989.566,73

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.2 Inversiones Total

Tabla 23: Inversión Total

EXPRESADO EN DÓLARES			
Concepto	Referencia	Costo Parcial	Costo Total
A. Inversión Fija			
Terreno	ANEXO 9	24.000,00	
Bodega	ANEXO 10	2.500,00	
Maquinarias Y Equipos	ANEXO 12	33.250,00	
Muebles y Enseres	ANEXO 11	1.820,00	
Equipo de Oficina	ANEXO 13	250,00	
Equipo de Computación	ANEXO 14	3.450,00	
SUBTOTAL			65.270,00
B. Activos Intangibles			
Marcas	ANEXO 18	450,00	
Patente	ANEXO 19	400,00	
SUBTOTAL			850,00
C. Activos Diferidos			
Estudio de Factibilidad	ANEXO 15	5.000,00	
Gasto Organizacional	ANEXO 16	1.500,00	
Gastos de Operación puesta en marcha	ANEXO 20	5.110,54	
Gastos de Instalación	ANEXO 17	2.000,00	
SUBTOTAL			13.610,54
D. Capital de Trabajo			
Materia Prima	ANEXO 1	457.380	
Materiales e Insumos	ANEXO 2	8.041	
Mano de Obra Directa	ANEXO 3	7.721	
Gastos de Administración		5.492	
Gasto de Venta		9.585	
SUBTOTAL			488.219
INVERSIÓN TOTAL			567.950

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.3 Costos de exportación del proyecto

Tabla 24: Costos del Proyecto

Documentos	costo	Costo anual
Declaración	30	360
Aforo físico	200	2.400
Certif. Inspección	300	3.600
b/l	39.20	470.4
Corpei	708.49	8.496
TOTAL	1.277.69	14.903

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.4 Amortización Intangible

Tabla 25: Amortización Intangibles
Expresado en dólares

Rubro	Valor	%	Vida útil (años)	Amortización				
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estudio de Factibilidad	5000,00	20%	5	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00
Gasto Organizacional	1500,00	20%	5	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Gastos de Instalación	2000,00	20%	5	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Marcas	450,00	20%	5	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Patente	400,00	20%	5	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Gastos de Operación	5110,54	20%	5,00	1022,11	1022,11	1022,11	1022,11	1022,11
TOTAL	14460,54			2892,11	2892,11	2892,11	2892,11	2892,11

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.5 Presupuesto del Proyecto

Tabla 26: Presupuesto del Proyecto

PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO		
ITEM	DETALLE	TOTAL
1	INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	65.270
2	Inversión de activos Intangibles	850
3	Inversión de activos diferidos	13.611
4	CAPITAL DE TRABAJO	488.219
5	SUBTOTAL	567.950
6	Escalonamiento y Contingencia 10%	56.795
	TOTAL	624.745

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.5.1 Financiamiento

Tabla 27: Financiamiento

Financiamiento		
Institución /Financiera	Porcentaje	Monto
Productores de cacao	6,29	40.000
GAD cantón Cumandá	23,58	150.000
Ministerio de Industrias y Productividad	31,44	200.000
GAD consejo provincial	31,44	200.000
Empresa Privada	4,72	30.000
Aporte Propio	2,54	16.179
Total	100	636.179

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.6 Amortización de la deuda

Tabla 28: Amortización de la deuda

0,16					
Periodo	Deuda	Interés 16%	Amortización	Cuota Fija Anual	Cuota Mensual
0	30.000,00				
1	24.000,00	4.800,00	6.000,00	10.800,00	900,00
2	18.000,00	3.840,00	6.000,00	9.840,00	820,00
3	12.000,00	2.880,00	6.000,00	8.880,00	740,00
4	6.000,00	1.920,00	6.000,00	7.920,00	660,00
5	0	960,00	6.000,00	6.960,00	580,00
		14.400,00	30.000,00		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.7 Ingresos

Tabla 29: Ventas

1100	Años	% en Hectáreas a Exportar	Kg Mes	Kg año	pvp por c/kg 3,275
55%	2016	605	55'000,000	660.000	2.112.000
61%	2017	671	64'050,000	768.600	2.490.264
69%	2018	759	72'450,000	869.400	2.851.632
75%	2019	825	78'750,000	945.000	3.137.400
82%	2020	902	86'100,000	1'033.200	3.461.220

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.8 Capital de Trabajo

Tabla 30: Capital de Trabajo

Materia Prima	457.380
Materiales e Insumos	8.041
Mano de Obra Directa	7.721
Gastos de Administración	5.492
Gasto de Venta	9,585
TOTAL	488,219

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

4.4.9 Capacidad de embarque

Se exportadora hacia el mercado de Rotterdam, un contenedor de 40 pies de manera mensual con esto se puede abastecer a un porcentaje de la demanda insatisfecha.

4.5 ESTADOS FINANCIEROS

Tabla 31: Estado de Situación Inicial

Productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá

ESTADO SITUACION INICIAL

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE		488.219,12	PASIVO CORRIENTE		30.000,00
Bancos	488.219,12		Préstamo a Largo Plazo	30.000,00	
ACTIVO FIJO		67.020,00			
Terreno	24.000,00		TOTAL, PASIVO		30.000,00
Construcción	2.500,00				
Vehículos	35.000,00		PATRIMONIO		539.700
Muebles y Enseres	1.820,00				
Equipo de Oficina	250,00		CAPITAL SOCIAL		
Equipo de Computación	3.450,00				
ACTIVO INTANGIBLE		14.460,54			
Estudio de Factibilidad	5.000,00		TOTAL, PATRIMONIO		539.699,66
Gasto Organizacional	1.500,00				
Gastos de Instalación	2.000,00				
Marcas	450,00				
Patentes	400,00				
Gastos de Operación Puestas en Marcha	5.111				
TOTAL, DEL ACTIVO		569.700	TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO		569.700

GERENTE

CONTADOR

4.5.1 Estado de Resultados

Tabla 32: Estado de Resultados

Productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá

Expresados en dólares					
Rubros/Años	1	2	3	4	5
INGRESOS	2'112.000,00	2'490.264,00	2'851.632,00	3'137.400,00	3'461.220,00
(-) COSTOS	1'989.566,73	2'225.572,56	2'446.785,81	2'690.216,40	2'958.086,03
Producción	1'924.457,85	2'155.392,80	2'370.932,08	2'608.025,28	2'868.827,81
Administración	21.969,92	24.166,91	26.583,60	29.241,96	32.166,15
Ventas	38.338,96	42.172,85	46.390,14	51.029,15	56.132,07
Financieros	4.800,00	3.840,00	2.880,00	1.920,00	960,00
(-) Utilidad en Operación	122.433,27	264.691,44	404.846,19	447.183,60	503.133,97
(-) 15% utilidad a trabajadores	18.364,99	39.703,72	60.726,93	67.077,54	75.470,09
(=) utilidad antes del impuesto a la renta	104.068,28	224.987,73	344.119,26	380.106,06	427.663,87
(-) 22% impuesto a la renta	22.895,02	49.497,30	75.706,24	83.623,33	94.086,05
(=) UTILIDAD NETA	81.173,26	175.490,43	268.413,02	296.482,73	333.577,82

GERENTE

CONTADOR

4.5.2 Flujo de Efectivo

Tabla 33: Flujo de Fondos de Efectivo

FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO						
AÑO 2016 AL 2020						
EXPRESADO EN DOLARES						
RUBROS/AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		2'112.000,00	2'490.264,00	2'851.632,00	3'137.400,00	3'461.220,00
Valor Residual						27.495,13
(-) COSTOS		1'989.566,73	2'187.083,40	2'404.447,74	2'643.644,51	2'906.856,97
Producción		1'924.457,85	2'116.903,64	2'328.594,00	2'561.453,40	2'817.598,75
Administración		21.969,92	24.166,91	26.583,60	29.241,96	32.166,15
Ventas		38.338,96	42.172,85	46.390,14	51.029,15	56.132,07
Financieros		4.800,00	3.840,00	2.880,00	1.920,00	960,00
(-) UTILIDAD EN OPERACIÓN		122.433,27	303.180,60	447.184,26	493.755,49	554.363,03
(-) 15% utilidad a trabajadores		18.364,99	45.477,09	67.077,64	74.063,32	83.154,46
(=) utilidad antes del impuesto a la renta		104.068,28	257.703,51	380.106,62	419.692,16	471.208,58
(-) 22% impuesto a la renta		22.895,02	56.694,77	83.623,46	92.332,28	103.665,89
(=) UTILIDAD NETA		81.173,26	201.008,74	296.483,16	327.359,89	367.542,69
(+) Depreciación		9.493,18	9.493,18	9.493,18	8.726,48	8.726,48
(+) Amortización		2.892,11	2.892,11	2.892,11	2.892,11	2.892,11
(-) INVERSIONES						
Inversión Fija	65.270,00					
Inversión Intangible	850,00					
Activos Diferidos	13.610,54					
Capital de Trabajo	488.219					
(+) Recuperación capital trabajo						488.219,12
Amortización Crédito		6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
FLUJO NETO EFECTIVO	(-) 567.950	87.559	207.394	302.868	332.978	888.876

4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA

4.6.1 Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = \sum \left[\frac{FN}{1+I^N} \right]$$

Tabla 34: Valor actual neto (VAN)

TD 1 Inversión Tiempo		16% 567.950 5 AÑOS							
AÑOS	INVERSION	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR ACTUALIZACION		INVERSION	INGRESOS	EGRESOS	
0	567.950					567.950			
1		2.112.000	1.989.567	$1/(1+0.14)^1$	0,8620690		1.820.690	1.715.144	
2		2.490.264	2.225.573	$1/(1+0.14)^2$	0,7431629		1.850.672	1.653.963	
3		2.851.632	2.446.786	$1/(1+0.14)^3$	0,6406577		1.826.920	1.567.552	
4		3.137.400	2.690.216	$1/(1+0.14)^4$	0,5522911		1.732.758	1.485.783	
5		3.461.220	2.958.086	$1/(1+0.14)^5$	1,0000000		3.461.220	2.958.086	
	567.950	14.052.516	12.310.228			567.950	10.692.259	9.380.527	
							VAN 1 = \$	743.782	

TD 2 Inversión Tiempo		0,1% 567.950 5 AÑOS							
AÑOS	INVERSION	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR ACTUALIZACION		INVERSION	INGRESOS	EGRESOS	
0	567.950					567.950			
1		2.112.000	1.989.567	$1/(1+0.822)^1$	0,9995002		2.110.945	1.988.572	
2		2.490.264	2.225.573	$1/(1+0,82)^2$	0,9990007		2.487.776	2.223.349	
3		2.851.632	2.446.786	$1/(1+0,82)^3$	0,9985015		2.847.359	2.443.119	
4		3.137.400	2.690.216	$1/(1+0,82)^4$	0,9980025		3.131.133	2.684.843	
5		3.461.220	2.958.086	$1/(1+0,82)^5$	0,9975037		3.452.580	2.950.702	
	567.950	14.052.516	12.310.228			567.950	14.029.792	12.290.585	
							VAN 2 = \$	1'171.257	

Como se puede apreciar el valor que se obtiene en el VAN1 es de \$ **743,782** lo que determina que el proyecto de exportación de cacao hacia el mercado de Rotterdam es factible.

4.6.2. Tasa Interna de retorno (TIR)

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) * \left[\frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right]$$

$$i_1 = 17,40 \quad VAN 1 = 743782$$

$$i_2 = 0\% \quad VAN 2 = 1171257$$

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) * (VAN i_1 / (VAN i_1 - (VAN i_2)))$$

$$TIR = 23\%$$

Mediante la aplicación de la fórmula y los cálculos realizados se obtiene una TIR del 23% por lo que se puede determinar que el proyecto es rentable.

4.6.3 Relación Beneficio Costo (RBC)

Tabla 35: Relación Beneficio Costo

Año	Inversión	Ingresos	Egresos	Ingr. Act	Egr. Act.
0	567950				567.949,66
1		2'112.000,00	1'989.566,73	1'569.560,05	1'478.572,18
2		2'490.264,00	2'187.083,40	2'146.779,31	1'401.171,76
3		2'851.632,00	2'404.447,74	1'826.919,92	1'540.427,90
4		3'137.400,00	2'643.644,51	1'732.758,09	1'460.061,33
5		3'461.220,00	2'906.856,97	1'647.931,89	1'383.992,44
TOTAL				8'923.949,26	7'832.175,27

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

CALCULO DE LA RELACION BENEFICIO COSTO

FORMULA:

$$\text{RB/C} = \frac{\text{BENEFICIOS O INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS O GASTOS ACTUALIZADOS + INVERSION}}$$
$$\text{RB/C} = \frac{8923949,26}{7832175,27}$$
$$\text{RB/C} = 1,14$$

A través del cálculo realizado a través de los resultados se obtiene que la relación costo beneficio es que por cada dólar invertido se recuperara 0.14 centavos de dólar, lo que muestra la factibilidad del proyecto.

4.6.4 Período de recuperación de la inversión (PRI) Evaluación social

CÁLCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

$$\text{PRI} = \frac{100\%}{\text{TIR}}$$
$$\text{PRI} = \frac{100\%}{23}$$
$$\text{PRI} = 4.3478$$

La inversión se recuperará en 3 años, 1 meses y 22 días

4.6.5 Punto de Equilibrio

Antes de realizar los cálculos para identificar el punto de equilibrio mediante la cual se conocerá el nivel de producción y ventas de los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá debe considerar para mantenerse estable en el mercado para lo cual se identifica los costos de la siguiente manera.

Tabla 36: Costo Total

Costos Variables		
Detalle	Parcial	Total
A. COSTOS DE PRODUCCIÓN		1924.457,85
COSTOS DIRECTOS	1'893.353,77	
Materia Prima	1'829.520,00	
Materiales e Insumos	32162	
Mano de Obra Directa	30.885,60	
Servicios Básicos	690,00	
Materiales de aseo y limpieza	96,17	
COSTOS INDIRECTOS.	31.104,09	
Depreciación	9.493,18	
Mantenimiento de Maquinaria	0,00	
Amortización	2.892,11	
Mano de obra indirecta.	18.718,80	
Costos Fijos		65.108,87
B. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.		21.969,92
Sueldos y Salarios	21.120,00	
Materiales de aseo y limpieza	96,17	
Suministros de oficina	63,75	
Servicios básicos	690,00	
C. GASTOS DE VENTA		38.338,96
Gastos de Venta	38.338,96	
Materiales de aseo y limpieza	96,17	
Suministros de oficina	63,75	
Vehículo	35.000,00	
Combustible	3.179,04	
D. GASTOS FINANCIEROS		4.800,00
Intereses	4.800,00	
COSTO TOTAL.		1'989.567

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

Una vez clasificadas los costos se procederá al método gráfico del punto de equilibrio:

Tabla 37: Valores para el Punto de Equilibrio

Ventas	2.112.000
Costo Total	1.989.567
Costo Variable	1924.458
Costo Fijo	65.109
Utilidad	81.173

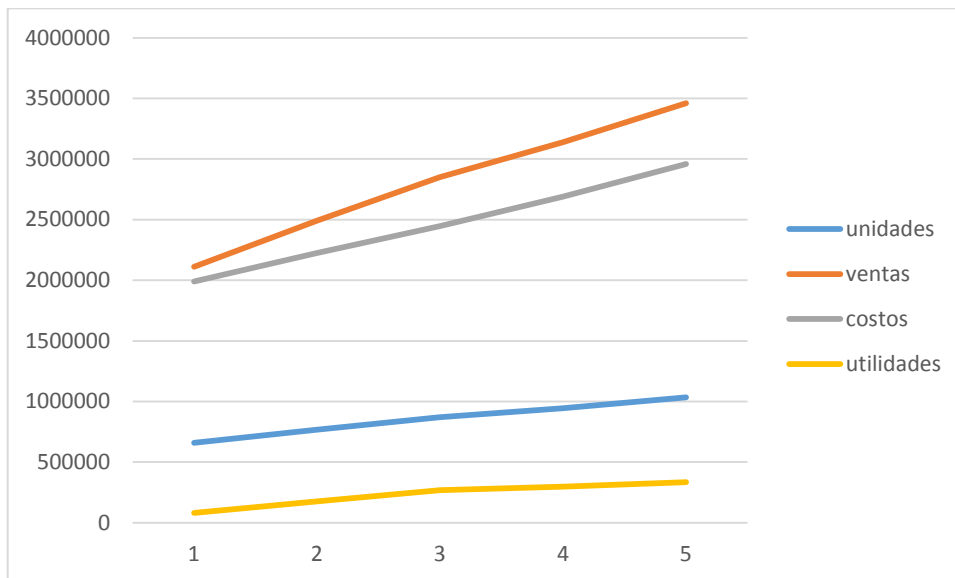
Punto de Equilibrio en dólares

$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos}}}$$

$$PE\$ = \frac{65109}{1 - \frac{1924458}{2112000}}$$

PE\$ = 733.222

Grafico 12: Punto de Equilibrio



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

De acuerdo al grafico se puede verificar que los Productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá deben mantener un nivel de utilidad al año aproximadamente de \$ **733.222**

4.6.6 Análisis de Sensibilidad

Tabla 38: Análisis de Sensibilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD				
Variable	Xi	Xj	VANi	VANj
a) Precio	3,20	4,00	1.311.732	1.739.207
b) Costos	2,64	3,20	1.311.732	1.739.207
c) Gastos	3	5	1.311.732	1.739.207
d) Producción	693000	800.000	1.311.732	1.739.207

Elaborado por: Paguay Sánchez Kleber

$$\text{FORMULA} \quad \text{GSx} = \left| \frac{(\text{VANj} - \text{VANi})/\text{VANi}}{(\text{Xj} - \text{Xi})/\text{Xi}} \right|$$

Para interpretar los resultados de la formula se utiliza los siguientes criterios

GSx < 1 El proyecto no es sensible ante la variación de x

GSx > 1 El proyecto es sensible ante la variación de x

$$\begin{aligned} \text{a) Precio} = \quad \text{GSa} &= \left| \frac{0,325885783}{0,25} \right| = \frac{0,32588578}{0,25} = 1,30 \\ \text{b) Costos} \quad \text{GSb} &= \left| \frac{(-1.418 - 5.007.093)/5.007.093}{(4 - 3)/3} \right| = \frac{0,32588578}{0,21212121} = 1,54 \\ \text{c) Gastos} \quad \text{GSc} &= \left| \frac{(-1.418 - 5.007.093)/5.007.093}{(9.100 - 12.086)/12.086} \right| = \frac{0,32588578}{0,66666667} = 0,49 \\ \text{d) Producción} \quad \text{GSd} &= \left| \frac{(-1.418 - 5.007.093)/5.007.093}{(1.500.000 - 1.090.000)/1.090.000} \right| = \frac{0,32588578}{0,13375} = 2,44 \end{aligned}$$

CONCLUSIONES

- La amplia información en base a las diferentes bibliografías de diferentes autores se pudo sustentar cada uno de los procesos de exportación de cacao y la información tanto histórica como actual de la evolución en el mercado del producto permitió conocer y establecer que la exportación de cacao es factible hacia el mercado de Rotterdam-Holanda.
- Se verifico que la producción de cacao por parte de los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá es factible y puede abastecer en un porcentaje de la demanda insatisfecha de la ciudad de Rotterdam-Holanda.
- Según el desarrollo del proyecto de exportación de cacao hacia el mercado de Rotterdam se verifico los resultados de incremento económico y financiero de la empresa arrojan resultados positivos, lo que demuestra que la empresa en años futuros cuentan con la liquidez.

RECOMENDACIONES

- Es muy importante ampliar la información actualizada de las exportaciones realizadas por el país y que sirva de apoyo para futuras investigaciones y ser aporte para la sociedad en general, además que el conocimiento de la realidad sobre las exportaciones puede ser útil para poner en marcha diferentes proyectos.
- Después de analizar los diferentes aspectos en el presente proyecto, como la capacidad de producción de cacao por parte de los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumandá se recomienda invertir en el proyecto de exportación de cacao hacia el mercado de Rotterdam-Holanda.
- Poner en consideración a los productores del Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Cumanda del presente proyecto para la exportación de cacao hacia el mercado de Rotterdam, periodo 2016., considerando que los estudios arrojan resultados positivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Arcila, C. O. (2006). *Diccionario de comercio internacional*. Bogota: Ecoediciones.
- Baca, U. G. (2010). *Evaluacion de Proyectos* . 4ta edicion Quito
- Montoya, E. (2009). *Metodologia de la investigacion* . Riobamba .
- Moreno, M. (2000). *Introduccion a la metodologia de la investigacion educativa* 2. Mexico: Progreso.

INTERNET

- Anecacao. (2013). *Historia del cacao*. Quito: Disponible: <http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/historia-del-cacao.html>.
- Anzil, F. (2012). *Evaluación de proyectos*. Obtenido de https://Evaluaci%C3%B3n_de_proyectos
- Arango, L. Á. (2015). *Economía*. Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/zona_franca
- Ashley, L. (2012). *exportacion* Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos91/exportacion/exportacion.shtml>
- Baba, S. (2007). *Plasma LDL and HDL cholesterol and oxidized LDL concentrations are altered in normo- and hypercholesterolemic humans after intake of different levels of cocoa powder*. Japan: US National Library of Medicine National Institutes of Health.
- Banco Central de Ecuador . (2015). *inflacion*. Obtenido de : <https://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Indicadores de Comercio Exteriores*. Quito. B.C.E
- Basantes, X. (2013). *producción de cacao en Ecuador*, Disponible: <http://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-cacao-ecuador-crecimiento-bce.html>.
- Bolaños, R. E., & Guerrero, A. V. (2001). *La Calidad E Inocuidad de la Oferta Agrícola Exportable Estudio Por País*. Guatemala: Amanuense.

- Comercio & Aduanas. (2015). comercio internacional. Obtenido de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/113-que-es-comercio-internacional>
- Comunidad de Comercio Exterior. (2014). *Control Aduanero*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/control-aduanero>
- Copci. (2010). codigo organico de la produccion, comercio e inversiones. Obtenido de registro oficial: http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf
- Datos macro, (2015). La deuda pública de Holanda . *Expansión* , Disponible: <http://www.datosmacro.com/deuda/holanda>.
- Dorta, G. P. (2013). Transporte *Universidad de las Palmas de Gran Canaria*. Recuperado, de y Logistica Internacional: http://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf
- Economía. (2015). *Tasa de cambio*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_cambio
- El agro. (2012). El cacao en la economía del Ecuador .Disponible en: <http://www.revistaelagro.com/2013/03/20/el-cacao-en-la-economia-del-ecuador/>.
- Federico, A. (2012). *estudio financiero*. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Ferrer, J. (2010). *metodologia*. Obtenido de <http://metodologia02.blogspot.com/p/operacionalizacion-de-variables.html>
- Gaceta, M. E. (2004). *Comunicación Breve* . Recuperado de Proyecto de investigación : http://bvs.sld.cu/revistas/gme/pub/vol.6.%283%29_08/p8.html
- Gedesco. (2013). brokers. Obtenido de : <http://www.gedesco.es/blog/que-hacen-los-brokers/>
- Gonzales, M. (2012). Estudio de Mercado. Obtenido de <http://proyectos.ingenotas.com/2008/11/estudio-de-mercado-analisis-de-la.html>
- Henderson, J. (2007). *Chemical and archaeological evidence for the earliest cacao beverages*. Michigan: University of Michigan.
- Hernandez, A. (2001). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos de Inversion* . Mexico: Thomson.

- Hill. (2013). *Oferta*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>
- Iti, I. T. (2015). *Procesos de exportacion*. Recuperado , de <http://www.iti.cl/procesos-de-exportacion.aspx>
- Jose, R. (2012). agente de aduana. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos55/agentes-aduanas/agentes-aduanas.shtml>
- Luis, Á. A. (2015). *economia*. Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/balanza_comercial
- Magap. (2014). Ecuador ama la vida Obtenido de: <http://www.agricultura.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Mayorga. J, F. (2009). estudio tecnico Obtenido de <http://es.slideshare.net/JFMayorgaJ/estudio-tnico>
- Mipro. (2015). *tramites aduaneros*. Obtenido de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=21>
- Mx, I. N. (2015). *Guia para Exportar*. Recuperado, de Estudios de mercado: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>
- Pérez, C. (2008-2015). *Natursan*. Obtenido de <http://www.natursan.net/los-beneficios-del-cacao/>
- Portal de coemrcio exterior. (2011). Terminos. Obtenido de http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos
- Proecuador . (2013). *acuerdos comerciales*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>
- Quiroz, J. (2009). *La Producción del Cacao* . Obtenido de <http://www.camaren.org/la-produccion-del-cacao-2/>
- Salvaguardia. (2014). Países Productores de cacao. Disponible: http://www.cacaomexico.org/?page_id=18.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2014). *Proceso de Exportación*. Quito: SENAE.
- Sri. (2015). *impuestos*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=b6zEJvmRAQ-bPk-N7xOtV22F>

ANEXOS

Anexo 1					
MATERIA PRIMA					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad Mensual	Precio Unitario (dólares)	Costo Total Anual (dólares)
1	cacao en grano	Kilogramo	57750	2,50	1829520,00
TOTAL, TRIMESTRAL			173250	2,50	457380,00
TOTAL, ANUAL			693000	2,50	1829520,00

Anexo 2					
MATERIALES e INSUMOS					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Pallet	Unidad	744	18,00	13392
2	sacos de yute	Docena	1248	15,00	18720
3	hilos	Docena	1	50,00	50
4					0
TOTAL, ANUAL					32162
TOTAL, TRIMESTRAL					8041

Anexo 3

SUELDOS Y SALARIOS

ROL DE PAGOS A EMPLEADOS DE LA PLANTA

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual	12.15% IESS	9.45% A. Patronal	Decimo 3er sueldo	Decimo 4to sueldo	Vacaciones	Total, Mensual	Total, Anual
Gerente	1	1500	182,25	140,25	125,00	30,5	62,50	1760,00	21120
Contador	1	800	97,2	74,80	66,67	30,5	33,33	952,90	11434,8
secretaria	1	500	60,75	46,75	41,67	30,5	20,83	607,00	7284
Operador 1	1	450	54,675	42,08	37,50	30,5	18,75	549,35	6592,2
Operador 2	1	450	54,675	42,08	37,50	30,5	18,75	549,35	6592,2
obrero 1	1	400	48,6	37,40	33,33	30,5	16,66666667	491,70	5900,40
obrero 2	1	400	48,6	37,40	33,33	30,5	16,66666667	491,70	5900,40
obrero 3	1	400	48,6	37,40	33,33	30,5	16,66666667	491,70	5900,40
							Total, Anual		70,724,4
							Mano de obra directa	2,574	30,885,60
							Mano de obra indirecta	1,559,90	18,718,8

Anexo 4					
SERVICIOS BASICOS					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Agua	mes	12	30	360
2	Luz	mes	12	50	600
3	Teléfono	mes	12	35	420
TOTAL, ANUAL					1380

Anexo 5					
MATERIALES DE ASEO Y LIMPIEZA					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Basurero	Unidad	3	10,00	30,00
2	Desinfectante	Unidad	10	7,00	70,00
3	Escoba	Unidad	6	2,50	15,00
4	Jabón liquido	Unidad	24	2,00	48,00
5	Papel higiénico	Unidad	50	1,25	62,50
6	recogedor de basura	Unidad	6	2,50	15,00
7	Toalla	Unidad	9	3,00	27,00
8	Trapeador	Unidad	6	3,50	21,00
TOTAL, ANUAL					288,50

Anexo 6					
SUMINISTROS DE OFICINA					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Cuaderno	Unidad	5	5,00	25,00
2	Esferos	Unidad	25	0,30	7,50
3	Grapadora	Unidad	5	5,00	25,00
4	Perforadora	Unidad	5	4,00	20,00
5	Carpetas archivadoras	Unidad	10	5,00	50,00
6					
TOTAL, ANUAL					127,50

Anexo 7					
VEHÍCULO					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Vehículo	1	1	35000,00	35000,00
TOTAL					35000,00

Anexo 8					
COMBUSTIBLE					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Combustible	litros	1776	1,79	3179,04
TOTAL, ANUAL					3,179,04

Anexo 9					
TERRENO					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	terreno (propio)	m ²	800	30,00	24000,00
TOTAL					24,000,00

Anexo 10					
CONSTRUCCIONES					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Bodega	m ²	50	50,00	2500,00
TOTAL					2500,00

Anexo 11					
MUEBLES Y ENSERES					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Escritorios	Unidad	3	150,00	450,00
2	counter	Unidad	1	150,00	150,00
3	sillas de escritorio	Unidad	6	25,00	150,00
4	silla ejecutivo	Unidad	1	30	30,00
5	archivador	Unidad	4	100	400,00
6	papelera 2 servicios	Unidad	7	10	70,00
7	sillón de espera	Unidad	5	75	375,00
8	basurero	Unidad	7	10	70,00
9	mesa de centro	Unidad	1	125	125,00
TOTAL					1820,00

Anexo 12					
MAQUINARIAS Y EQUIPOS					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Cosedora	unidad	3	250,00	750,00
2	maquina seleccionadora	unidad	1	10000,00	10000,00
3	Balanza electrónica	unidad	3	500	1500,00
4	secadora	unidad	1	20000	20000,00
	medidor de temperatura	unidad	2	500	1000,00
TOTAL					33250,00

Anexo 13					
EQUIPO DE OFICINA					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Teléfono	Unidad	1	50,00	50,00
2	Central telefónica	Unidad	2	100,00	200,00
TOTAL					250,00

Anexo 14					
EQUIPO DE COMPUTO					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Computadora	Unidad	3	850,00	2550,00
2	Impresora	Unidad	3	300,00	900,00
TOTAL					3,450,00

Anexo 15					
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Gastos	unidad	1	5000	5000
TOTAL					5000,00

Anexo 16					
GASTO ORGANIZACIONAL					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Gasto Organización.	Unidad	1	1500,00	1500,00
TOTAL					1500,00

Anexo 17					
GASTO DE INSTALACIÓN					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Eléctricas	unidad	1	2000,00	2000,00
TOTAL					2000,00

Anexo 18					
MARCAS					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Producción y Registro	unidad	1	450,00	450,00
TOTAL					450,00
Anexo 19					
PATENTE					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Registros		1	400,00	400,00
TOTAL					400,00

Anexo 20					
TRÁMITES ADUANEROS					
n°	Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)
1	Trámites Aduaneros	unidad	1	5110,54	5110,54
TOTAL					5110,54