



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN CONSORCIO
ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO A LA
REPÚBLICA DE ARGENTINA**

Autora: Ing. Andrea Carolina López Delgado

Director: Econ. Santiago Rafael Cobo Chacón, MBA

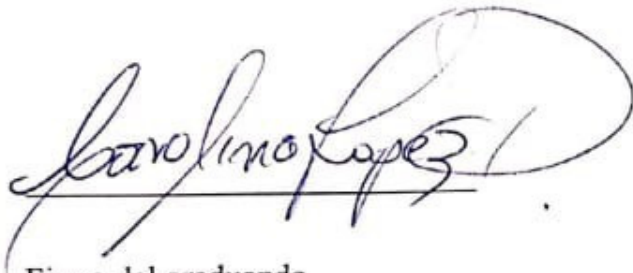
Marzo, 2019

QUITO-ECUADOR

CERTIFICACIÓN

Yo, ANDREA CAROLINA LÓPEZ DELGADO, declaro que soy la autora exclusiva de la presente investigación; y, que esta es original, es auténtica y personal. Para todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamentos y leyes.



Firma del graduando

ING. ANDREA CAROLINA LÓPEZ DELGADO

Yo, SANTIAGO RAFAEL COBO CHACÓN, Declaro que, en lo que yo personalmente conozco, al señor ANDREA CAROLINA LÓPEZ DELGADO, es la autora exclusiva de la presente investigación y que esta es original, auténtica y personal.



Firma del director de trabajo de titulación

ECON. SANTIAGO RAFAEL COBO CHACÓN, MBA.

AGRADECIMIENTO

A Dios, mis padres, hermanos, amigos que me llenaron de fortaleza para avanzar en este camino y llegar a la meta. Gracias a Santiago Cobo por su dirección y visión para la realización de este trabajo y finalmente. Anita, Gustavo y César son los nombres más bonitos, gracias por existir y hacerme parte de su mundo.

DEDICATORIA

Guayaquileña, linda florcita de primavera de los jardines la más bonita por ser morena, Guayaquileña te entrego toda mi vida entera, con mi canción también te dejo el corazón.

Sé que no leerás esto, pero espero algún día volver a verte y decirte que logré que gracias a tu amor y a tu apoyo logré culminar una etapa más de la vida, eres mi ángel guardián y el cielo brilla más desde que tú estás ahí.

RESUMEN

El cacao históricamente ha sido un producto con alto valor comercial es por ello por lo que dos mil años atrás los Mayas lo utilizaban como moneda y con el tiempo paulatinamente el uso y consumo del cacao fue cambiando, paso de ser usado como moneda a ser consumido como bebida amarga y con la llegada de los españoles a América se transformo en una bebida dulce y posteriormente se empezó su consumo en barras de chocolate. En la actualidad el chocolate es tan demandado que se lo encuentra en la industria alimenticia, cosmética y aun en la del entretenimiento. En Ecuador el cacao es uno de los principales productos tradicionales no petroleros de exportación y su grano resalta por su sabor y aroma. Sin embargo, la falta de conocimiento sobre la internacionalización de un producto hace que los pequeños productores de sub derivados del cacao se limiten en enviar sus productos a mercados fuera de Ecuador. Por lo tanto, en la presente investigación se propone crear un consorcio de exportación que pudiera apoyar a los dichos productores de sub derivados del cacao a acceder a mercados que por si solos no pudieran hacerlo.

Palabras claves: cacao; consorcio; exportaciones.

ABSTRACT

Historically, cocoa has been a product with high commercial value, which is why the Maya used it as a currency two thousand years ago, and over time the use and consumption of cocoa changed, from being used as a currency to be consumed. - as a bitter drink and with the arrival of the Spaniards in America it became a sweet drink and later it began its consumption in chocolate bars. At present, chocolate is so demanded that it is found in the food, cosmetics and even entertainment industries. In Ecuador, cocoa is one of the main traditional non-oil export products and its grain stands out for its flavor and aroma. However, the lack of knowledge about the internationalization of a product means that small producers of cocoa by-products are limited in sending their products to markets outside of Ecuador. Therefore, in the present investigation it is proposed to create an export consortium that could support the said producers of cocoa by-products to access markets that alone could not do so.

Keywords: cocoa; consortium; exports.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO	V
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
ÍNDICE DE ANEXOS	IX
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA	1
1.1 PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	1
1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.3.1 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.4.1 HIPÓTESIS.....	3
1.5.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.2.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	4
1.2.2 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	10
1.2.3 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	10
1.2.4 CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	11
CAPÍTULO II.....	12
MARCO TEÓRICO GENERAL.....	12
2.1 EL CACAO.....	12
2.2 EL CACAO EN EL ECUADOR	17
2.2.1 TIPOS DE CACAO EN ECUADOR	18
2.3 PASTA DE CACAO.....	20
2.3.1 PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA PASTA DE CACAO	20
2.4 CONSORCIO.....	29
2.4.1 TIPOS DE CONSORCIO	30
2.5 EXPORTACIONES	31
2.5.1 LA EXPORTACIÓN	31
2.5.2 EXPORTACIÓN DE CACAO Y SUS ELABORADOS.....	32
2.5.3 EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO DEL ECUADOR AL MUNDO.....	36
2.5.4 EXPORTACIONES DE ECUADOR A ARGENTINA	37
CAPÍTULO III.....	39
MARCO METODOLÓGICO	39
3.1 LA INVESTIGACIÓN	39
3.1.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	39
3.1.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
3.1.3 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	41

3.1.4	TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	41
3.1.5	INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA	41
3.1.6	VALIDEZ	42
3.1.7	HALLAZGOS	43
CAPÍTULO IV		44
PLAN DE IMPLEMENTACIÓN		44
4.1	F.O.D.A. Y ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN	44
4.1.1	F.O.D.A.	44
4.1.2	ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN	45
4.2	ANÁLISIS MERCADO META	47
4.2.1	ADMINISTRACIÓN POLÍTICA	47
4.2.2	VÍAS DE ACCESO	48
4.2.3	BARRERAS DE ACCESO	52
4.2.4	IMPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO	65
4.2.5	REQUISITOS ADUANEROS	67
4.3	CREACIÓN CONSORCIO	69
4.3.1	BASES LEGALES	69
4.3.2	REQUISITOS Y ESTRUCTURA	71
4.4	PROCESO DE EXPORTACIÓN	75
4.4.1	REQUISITOS PARA EXPORTAR	75
4.4.2	ETAPA DE PREEMBARQUE	75
4.4.3	ETAPA DE POST EMPAQUE	76
4.4.4	ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	76
4.5	DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS DEL CONSORCIO	78
ANÁLISIS VAN Y TIR		84
CAPÍTULO V		86
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS		86
5.1	CONCLUSIONES	86
5.2	RECOMENDACIONES	88
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		89
ANEXOS		90

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Diagrama de Ishikawa	2
Figura 2 Exportaciones no petroleras tradicionales 2017	4
Figura 3 Quiosco argentino	7
Figura 4 Importación de Chocolates desde Argentina	8
Figura 5 Importación Argentina de chocolates	8
Figura 6 Toneladas importadas de pasta de cacao desde Argentina	9
Figura 7 Cacao fino de Aroma	12
Figura 8 Plantas de Cacao	13
Figura 9 Plantas de Cacao	13
Figura 10 Chocolate Ecuatoriano	14
Figura 11 Chocolate Ecuatoriano	15
Figura 12 Cremas hechas con cacao ecuatoriano	15
Figura 13 Shampoo Acondicionador a base de cacao	16
Figura 14 Plastilina hecha con manteca de cacao	16
Figura 15 Provincias del Ecuador donde se cultiva cacao	18
Figura 16 Cultivo de cacao fino de aroma	19
Figura 17 Pasta de cacao	20
Figura 18 Fases del procesamiento de granos de cacao	21
Figura 19 Mazorcas de CACAO	22
Figura 20 Cacao en baba	22
Figura 21 Cacao en Fermentación	23
Figura 22 Cacao Fermentado	23
Figura 23 Secado granos de cacao	24
Figura 24 Limpieza granos cacao	25
Figura 25 Granos de cacao	26
Figura 26 Tostado granos de cacao	26
Figura 27 Cacao descascarillado	27
Figura 28 Molienda Cacao	27
Figura 29 Pasta de Cacao	28
Figura 30 Pasta de Cacao	28
Figura 31 Pasta de Cacao	29
Figura 32 Exportación	32

Figura 33 Toneladas exportadas de Cacao en Grano	33
Figura 34 Toneladas exportadas de pasta de cacao	33
Figura 35 Toneladas exportadas de manteca de cacao	34
Figura 36 Participación exportaciones no petroleras tradicionales 2016	35
Figura 37 Exportación de pasta de Cacao al Mundo	36
Figura 38 Exportaciones de Ecuador hacia Argentina	37
Figura 39 Exportaciones desde Ecuador a Argentina en toneladas	38
Figura 40 Tipos de Triangulación	42
Figura 41 Mapa Argentina	47
Figura 42 Puerto Buenos Aires	48
Figura 43 Mapa carreteras	49
Figura 44 Mapa carreteras	42
Figura 45 Aeropuertos en Argentina	51
Figura 46 Modelo de Consumo	53
Figura 47 Monumento a la Bandera en Rosario	56
Figura 48 General Manuel Belgrano	57
Figura 49 Villa General Belgrano	58
Figura 50 Villa General Belgrano fiesta chocolate	58
Figura 51 Fiesta del Chocolate Alpino	59
Figura 52 Fondue de chocolate	59
Figura 53 Fondue de chocolate	60
Figura 54 Fiesta de chocolate alpino	60
Figura 55 Fiesta de chocolate alpino	61
Figura 56 Fiesta del chocolate alpino	61
Figura 57 Publicidad Fiesta Chocolate Alpino	62
Figura 58 Monumento General San Martin	63
Figura 59 Encuentro entre Simón Bolívar y San Martin	64
Figura 60 Evento oficial conmemoración muerte General San Martin	64
Figura 61 Proveedores Pasta de Cacao	66
Figura 62 Participantes en un consorcio de exportación	72
Figura 63 Términos Comerciales	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Toneladas exportadas de pasta de cacao desde Ecuador	5
Tabla 2. Oportunidades de exportación hacia los países de la ALADI	6
Tabla 3. Toneladas exportadas de pasta de cacao desde Ecuador	9
Tabla 4. Conceptualización de las variables	11
Tabla 5. Provincias del Ecuador donde se cultiva cacao	17
Tabla 6. Toneladas exportadas de cacao y sus elaborados	32
Tabla 7. Exportaciones ecuatorianas del 2005 al 2016	35
Tabla 8. Importadores de pasta de cacao desde Ecuador	36
Tabla 9. Exportaciones desde Ecuador hacia Argentina en toneladas	37
Tabla 10. Matriz FODA	44
Tabla 11. Estrategias de implementación	46
Tabla 12. Gravámenes pasta de cacao	54
Tabla 13. Acuerdos comerciales	55
Tabla 14. Días festivos en Argentina	57
Tabla 15. Proveedores de pasta de cacao	66
Tabla 16. Empresas importadoras de pasta de cacao desde Argentina	67
Tabla 17. Activos fijos	79
Tabla 18. Activos capitalizables	79
Tabla 19. Costos de operación	73
Tabla 20. Gastos administrativos	73
Tabla 21. Gastos de personal	74
Tabla 22. Gasto de ventas	74
Tabla 23. Detalle de ingresos y gastos	82
Tabla 24. Detalle de ingresos y gastos (escenario realista)	83
Tabla 25. Detalle de ingresos y gastos	84
Tabla 26. Análisis de VAN y TIR	85

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1 Planteamiento del Problema

Las empresas PYME en Ecuador constituyen un aporte importante a la economía, según la revista EKOS representan el 42% de las empresas en Ecuador y su evolución afecta de forma directa al desempeño de la sociedad.

De acuerdo con los datos entregados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, de las 52.554 empresas que reportaron sus balances hasta el 30 de junio de 2016, 21.922 son pymes. De este total, el 31% son consideradas medianas y el 69%, pequeñas. En 2015, estas empresas reportaron ingresos de USD 25.962,4 millones; el 26% del total del PIB ecuatoriano. Este desempeño económico generó utilidades de USD 1.366,9 millones y una tasa de rentabilidad sobre ingreso del 5,3%.

Las Pymes aportan con cerca del 25% del Producto Interno Bruto (PIB) no petrolero y en los últimos 10 años se registró un crecimiento de estas asociaciones, incluso llegó a contribuir con el 11% de las exportaciones no petroleras en la actualidad. Sin embargo, no todas las PYMES llegan a internacionalizar sus productos principalmente por falta de información para localizar mercados potenciales, inhabilidad para ponerse en contacto con los clientes en el extranjero, costos de transporte, precios no competitivos, falta de confianza en representantes extranjeros entre otros.

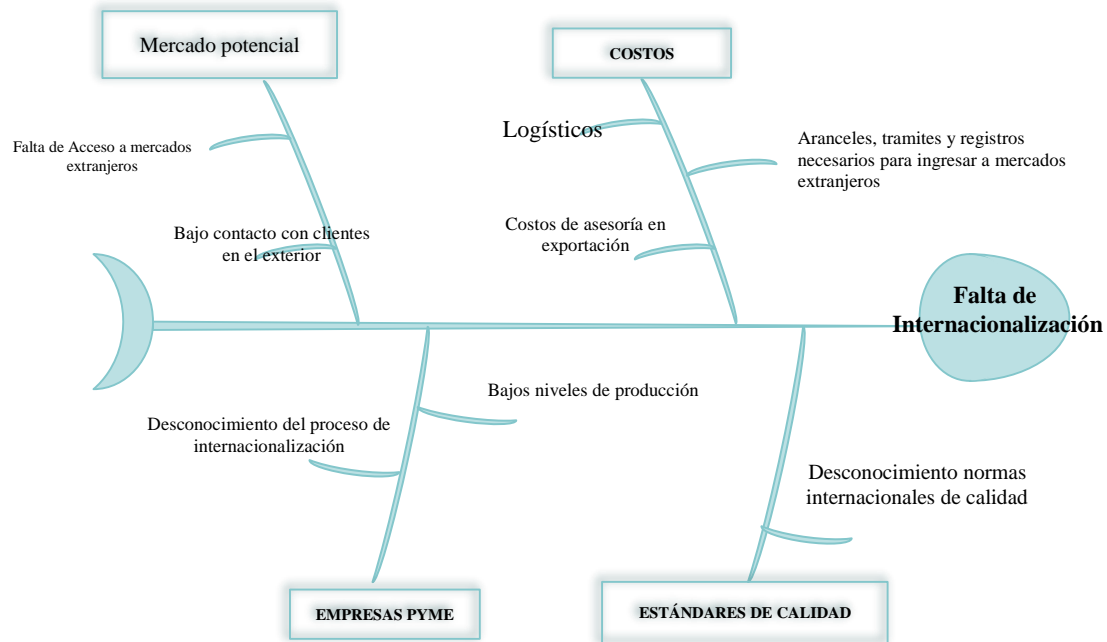


Figura 1. Diagrama de Ishikawa.

1.2.1 Formulación del Problema

¿La creación de un consorcio orientado a la exportación de pasta de cacao con la finalidad de optimizar su internacionalización hacia la República Argentina, contribuirá al incremento de la exportación de semi-elaborados del cacao?

1.3.1 Sistematización del Problema

Interrogantes de Investigación

¿Cómo es la exportación desde el Ecuador de pasta de cacao hacia la República Argentina?

¿Cuáles son los requisitos que se exigen para la exportación de pasta de cacao hacia la República Argentina?

¿Cuáles serán los elementos que se requieren para formar un consorcio que se dedique a la exportación de pasta de cacao con fines de exportación?

¿Qué se debe hacer para implementar un consorcio orientado a la exportación de pasta de cacao con el fin de optimizar su internacionalización a la República Argentina?

1.4.1 Hipótesis

La creación de un consorcio de exportación ayudará a las empresas pymes que procesan el grano de cacao a desarrollar su potencial de exportación de pasta de cacao hacia la república de Argentina.

1.5.1 Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer la creación de un consorcio orientado a la exportación de pasta de cacao con el fin de optimizar su internacionalización a la república de Argentina.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar la exportación de pasta de cacao desde el Ecuador a la república de Argentina durante el periodo 2013 - 2017.
- Describir los requisitos que se exigen para la exportación de pasta de cacao hacia la República Argentina.
- Estudiar los elementos que se requieren para formar un consorcio que se dedique a la exportación de pasta de cacao con fines de exportación.
- Realizar un estudio de gastos que permita implementar un consorcio orientado a la exportación de pasta de cacao.

1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Justificación Teórica

Ecuador es un país que cuenta con una situación geográfica envidiable que le permite tener microclimas, una variedad inmensa de flora y fauna y suelos ricos en minerales por lo que los productos agrícolas ecuatorianos tienen un valor natural agregado que es grandemente aceptado en el exterior. Sin embargo, la falta de capacitación a los agricultores ha provocado que la producción de bienes derivados de los tradicionales como banano, rosas, piña, café y cacao en grano se estanquen. Es de este punto de donde parte la importancia de desarrollar subproductos con valor agregado de manera sustentable que le permitirán al país incrementar las toneladas de pasta de cacao exportadas lo que mejorará la calidad de vida de los agricultores y su cadena productora. Una herramienta que puede funcionar para los pequeños productores es la asociación a través de un consorcio de exportación. Esta asociación puede potenciar el desarrollo de la calidad del producto y su acceso al mercado internacional. En el sector del cacao es importante señalar, que según datos del Banco Central del Ecuador -BCE-, durante el año 2017 las exportaciones de cacao y sus elaborados fueron el tercer producto más exportado dentro de las exportaciones no petroleras tradicionales, con un porcentaje de participación del 10.5%



Figura 2. Exportaciones no petroleras tradicionales 2017. Adaptado de la “Evolución de la Balanza Comercial”, Banco Central del Ecuador, p. 11.

En cuanto a los lugares de destino de las exportaciones de pasta de cacao los países que ocupan los primeros 3 mercados según *Trade Map* son: Argentina, Perú y Chile. En el caso de Argentina se puede evidenciar que las cantidades importadas crecen de 373 toneladas en el año 2013 a 1.493 toneladas en el año 2017.

Tabla 1

Toneladas exportadas de pasta de cacao desde Ecuador

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS
Argentina	373	533,2	1127,015	811,075	1493
Perú	1357	1123	953,8	1357	1313
Chile	1472	1296	1290	1035,411	1309
Japón	1042	1240,21	1577,213	1688,65	1254
Australia	653	476	470,501	405	650

Nota. Adaptado de trademap.org.

Para el primer semestre del 2018 PROECUADOR realizó un análisis de las exportaciones no petroleras tradicionales del Ecuador donde concluye que los productos como el chocolate presenta un crecimiento en comparación con el mismo periodo en el año 2017. “Si hablamos de productos no tradicionales, de enero a junio del año en curso las exportaciones de arroz, pitahaya, frutas deshidratadas, maracuyá, chocolate y *snacks*, presentaron un crecimiento importante en relación con el mismo periodo del 2017”.

Además, según el estudio realizado por la Universidad Andina Simón Bolívar, sobre las PYME y sus oportunidades de exportación, manifiesta que al ser el cacao y sus elaborados partes importante de los rubros de la exportación ecuatoriana tiene un gran potencial de desarrollo. Este estudio indica que los países con potencial mercado son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay. En Argentina particularmente los tipos de productos semi-elaborados del cacao que tienen potencial son manteca de cacao que, es la materia grasa que se obtiene al prensar la pasta de cacao; pasta de cacao sin desgrasar, que es el producto obtenido por la molienda de

los granos; cacao en polvo sin adición de azúcar y otro edulcorante, que es cacao magro molido sin manteca.

Tabla 2

Oportunidades de exportación hacia los países de la ALADI

País	Oportunidad	Sector	Tipo de producto
Argentina	Ampliación en las exportaciones	Agroindustria: cacao y elaborados	aceite de cacao (180400); sin desgrasar (180310); Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (180500)
Bolivia	Ampliación en las exportaciones	Agroindustria: cacao y elaborados	Manteca, grasa y aceite de cacao (180400); Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (180500).
Brasil	Ampliación en las exportaciones	Agroindustria: cacao y elaborados	Sin desgrasar (180310) y los demás (chocolates) (180690).

Nota. Adaptado de la Universidad Andina Simón Bolívar (2017).

Argentina es un país que consume habitualmente chocolate durante todo el año y en especial en invierno y en Pascua. El cacao no es un fruto que pueda ser cultivado en Argentina por sus características climatológicas sin embargo el chocolate es un producto de gran demanda en Argentina. Según una publicación hecha por el Diario la Nación "cada argentino consume en promedio tres kilogramos de chocolate por año". Y la preferencia de los argentinos por las barras de chocolate bombones o alfajores con chocolate ha ubicado al chocolate en el quinto rubro más importante dentro de la categoría de alimentos y bebidas. Además, la oficina comercial de PROECUADOR en Argentina, este país no solo consume chocolate si no exporta a 90 destinos, "siendo Brasil, México, Chile, Angola y Uruguay los principales países que representaron el 62% del total de lo exportado".

Dentro de este mercado también se está abriendo paso el consumo de cacao gourmet, los chocolates amargos tienen una gran aceptación y son cada vez más

solicitados por los consumidores y "es un mercado de nicho que representa el 5% del total de las ventas en cuanto a chocolate de barra de refiere, con la particularidad que viene creciendo de manera sostenida". Los lugares donde se comercializan las barras de chocolate, bombones o dulces que tenga chocolate son Quiosco, supermercados, autoservicios. Dentro de estas compras 72% se las realiza en Quiosco que son locales de tamaño reducido donde se venden golosinas como chocolates, helados, chicles, jugos, gaseosas, alfajores, entre otros, 16% en hipermercados y el 12% de las compras restantes se las realizan entre autoservicio, supermercados y otros canales. "Otra característica del mundo del chocolate es que 55% de las compras son por impulso, es decir, se deciden sin haberlas previsto. "



Figura 3. Quiosco argentino. Adaptado de www.infobae.com

Argentina, además de importar semi elaborados de cacao también importa barras de chocolate donde se puede ver Brasil ocupa el primer lugar como proveedor y Ecuador ocupa el tercer lugar aun que se debe tomar en consideración que las importaciones de barras de chocolate disminuyeron de 5.466.136 mil dólares a 4.469 mil. Esto debido a la baja de consumo de chocolate con azúcar.

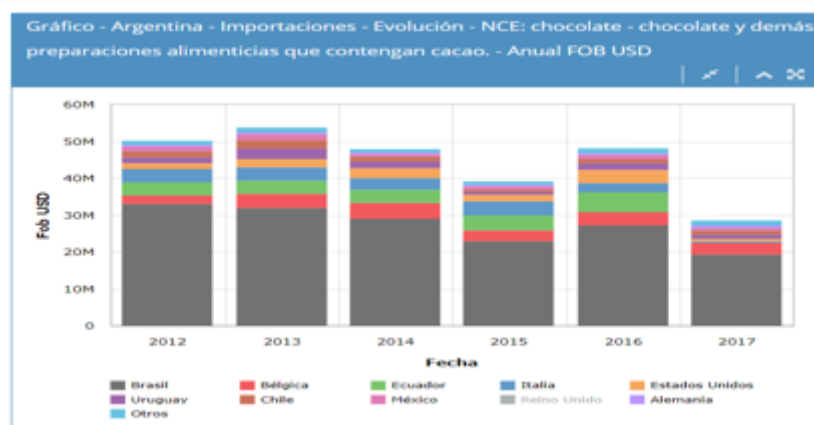


Figura 4. Importación de chocolate desde Argentina. Adaptado de los Informes Comex, <https://trade.nosis.com/es/Comex>.

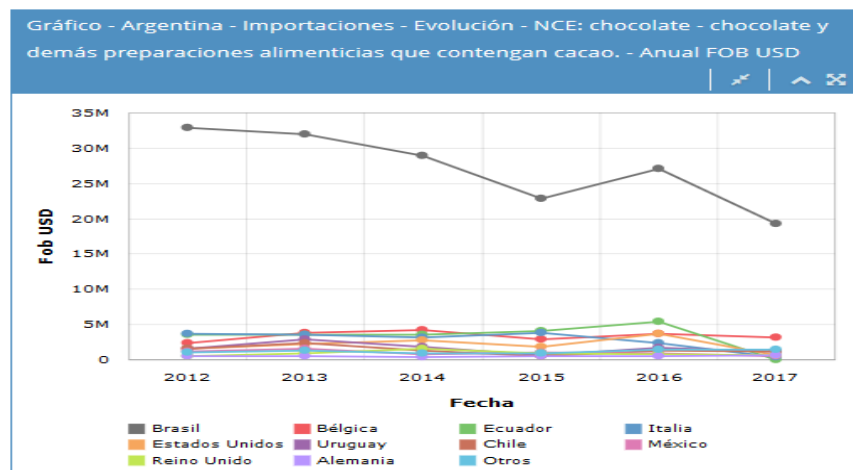


Figura 5. Importación argentina de chocolates. Adaptado de los Informes Comex, <https://trade.nosis.com/es/Comex>.

Ecuador además se encuentra en segundo lugar como proveedor de pasta de cacao tal como se muestran en las siguientes figuras. Lo que indica que la industria de semi elaborados del cacao tiene una importancia significativa en el país y posibilidades de crecimiento.

Tabla 3

Toneladas importadas de pasta de cacao desde Argentina

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS	TONELADAS
Brasil	7301	5722	5507	5678	5117
Ecuador	362	506	1152	845	1458
Colombia	412	332	456	608	758
Italia	408	480	452	373	404
Ghana		24			35

Nota. Adaptado de los Informes del TradeMap.org.

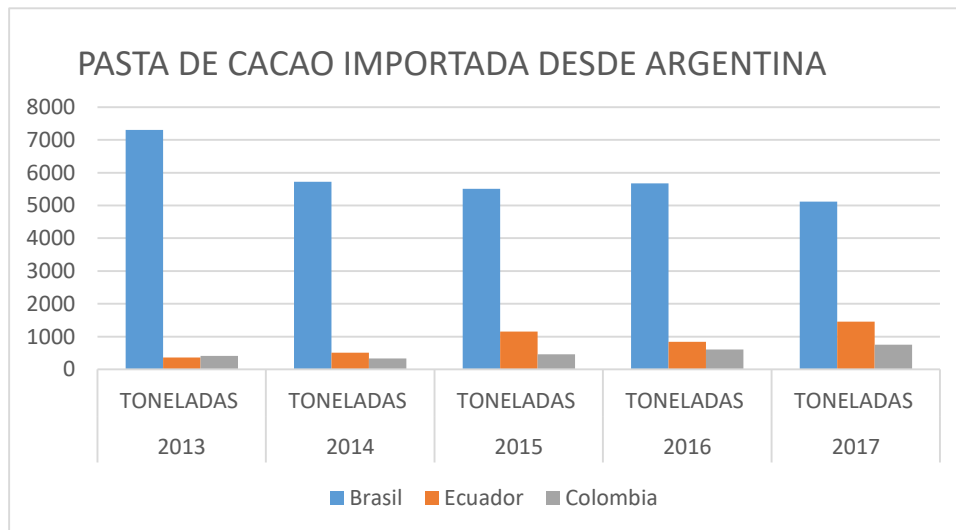


Figura 6. Toneladas de pasta de cacao desde Argentina. Elaboración propia.

1.2.2 Justificación Metodológica

En este estudio de Factibilidad se realizarán análisis de base de datos históricos sobre las exportaciones de pasta de cacao y su demanda, información que será obtenida de fuentes oficiales y estudios previamente realizados sobre el sector cacaotero. También se analizará el mercado potencial del producto las fortalezas y debilidades de ingresar este producto a un mercado en latinoamericano. Al utilizar la investigación descriptiva se concluirá con la factibilidad de la ejecución del proyecto de creación de un consorcio de exportación de pasta de cacao. Además, se determinarán los costos de exportación y principales barreras arancelarias y logísticas que deben ser superadas por los exportadores.

1.2.3 Justificación Práctica

Ecuador es un país que se caracteriza por la exportación de productos agrícolas y en la actualidad los pequeños productores muestran problemas comunes al iniciar con el proceso de exportación tales como falta de capacidad productiva, desconocimiento sobre los procesos arancelarios, escaso conocimiento de los mercados de destino de un producto, entre otros. Por lo que esta propuesta de creación de un consorcio puede ayudar a los pequeños productores de semi elaborados de cacao a superar esas barreras para lograr acceder a mercados internacionales

1.2.4 Conceptualización de las variables

Tabla 4

Conceptualización de las variables

OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLE	DEFINICIÓN
Diagnosticar la exportación desde el Ecuador de pasta de cacao hacia la República Argentina durante los últimos 5 años.	La Exportación	Es un proceso de venta internacional, el intercambio entre países de un bien por un valor monetario.
Describir los requisitos que se exigen para la exportación de pasta de cacao hacia la República de Argentina.	Los requisitos para la exportación.	Procesos documentales y gubernamentales que permiten el tráfico de mercancías de país a país.
Estudiar los elementos que se requieren para formar un consorcio que se dedique a la exportación de pasta de cacao con fines de exportación.	Los elementos requeridos para crear un consorcio.	Requisitos legales que se deben cumplir para poder establecer un consorcio.
Realiza una propuesta que permita implementar un consorcio orientado a la exportación de pasta de cacao con el fin de optimizar su internacionalización a la República Argentina.	Realización propuesta	Comprobación documental sobre la viabilidad de llevar a cabo un proyecto, cuyo resultado puede ser negativo o positivo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO GENERAL

2.1 EL CACAO

El cacao es un árbol que crece en los países de centro América, América del sur y África del oeste, una de las características de este árbol es que recoge la información genética del suelo y dependiendo de los factores climatológicos el fruto del árbol puede tener un sabor y olor almendrado, floral o frutal.



Figura 7. Cacao fino de aroma. Adaptado de la visita a la finca Garyth. Elaboración propia.



Figura 8. Plantas de cacao. Adaptado de la visita a la finca Garyth. Elaboración propia.



Figura 9. Plantas de cacao. Adaptado de la visita a la finca Garyth. Elaboración propia.

Los datos más antiguos de consumo de chocolate se los registran en la civilización Maya y Azteca. Los Mayas creían que el cacao era un regalo de los dioses y fue consumido como una bebida caliente que contenía maíz, pimienta negra, entre otros. Mientras que la civilización Azteca lo usaba para el intercambio de bienes. El cacao era tan importante dentro de estas culturas que lo usaban en ritos religiosos para honrar a los dioses. Además, era utilizado para eliminar el cansancio y mejorar las capacidades físicas de las personas que lo consumían ya que estas podían caminar por largas horas sin sentir cansancio. Finalmente, el cacao llegó a Europa después que Hernán Cortez regresara a España en 1529 y es en Europa donde se agregó azúcar, canela y otras especies a la preparación dando origen a la forma actual de consumo del cacao, el chocolate en barra.



Figura 10. Chocolate ecuatoriano. Adaptado del Salón del Chocolate.

En la actualidad a partir de las semillas del cacao se obtiene varios productos como el licor de cacao, manteca de cacao, cacao en polvo y el chocolate. El mercado que consume la mayor parte de la producción de cacao a nivel mundial es la industria chocolatera, sin embargo, el polvo de cacao, la manteca de cacao y pasta de cacao también son utilizados como materia prima para elaborar galletas, bombones, dulces recubierto,

cervezas, mermeladas, entre otros. En la industria de la cosmetología se usa para crear Shampoo, cremas, mascarillas, protector solar, jabones y uno de los productos más novedosos que han surgido últimamente en base de los semi-elaborados del cacao es la plastilina a base de manteca de cacao que no es tóxica en el caso de ser ingerida por niños pequeños. Esto muestra que el mercado de semi elaborados del cacao va en aumento y cada vez existen nuevas utilidades que se les pueden dar a estos productos y que están fuera de la industria alimenticia.



Figura 11. Chocolate ecuatoriano. Adaptado del Salón del Chocolate.



Figura 12. Cremas hechas con cacao ecuatoriano. Adaptado del Salón del Chocolate.



Figura 13. Shampoo acondicionador a base de cacao. Adaptado del Salón del Chocolate.



Figura 14. Plastilina hecha con manteca de cacao. Adaptado del Salón del Chocolate.

2.2 EL CACAO EN EL ECUADOR

Dentro del mercado cacaotero, Ecuador es el mayor proveedor de cacao fino de aroma en el mundo, del 100% de la producción mundial de cacao fino alrededor de un 70% proviene de Ecuador. Esto se debe a que el grano tiene un marcado sabor y olor por el suelo y su riqueza mineral además de a la antigüedad de las plantas de cacao. Ecuador también exporta elaborados de cacao hace varios años ganando paulatinamente mercado internacional por su gran calidad. 19 de las 24 provincias del tiene cultivo de cacao en el año 2016 la provincia que estuvo a la delantera en producción fue Guayas con un 28% del porcentaje nacional seguido por Los Ríos con 23% y Manabí con 13%.

Tabla 5

Provincias del Ecuador donde se cultiva el cacao

Año	Provincia	Superficie Cosechada (ha)	Producción (Tm.)	Rendimiento (Tm/ha)	Porcentaje Nacional
2016	Guayas	89.607	49.233	0,5	28%
	Manabí	94.904	22.309	0,2	13%
	Los Ríos	96.200	41.187	0,4	23%
	Esmeraldas	61.824	18.083	0,3	10%
	Resto de Provincias	111.722	46.739	0,4	26%
	Total general	454.257	177.551		100%

Nota. Adaptado de los informes de la CFN, Ficha Sectorial Cacao y Chocolate (2016).

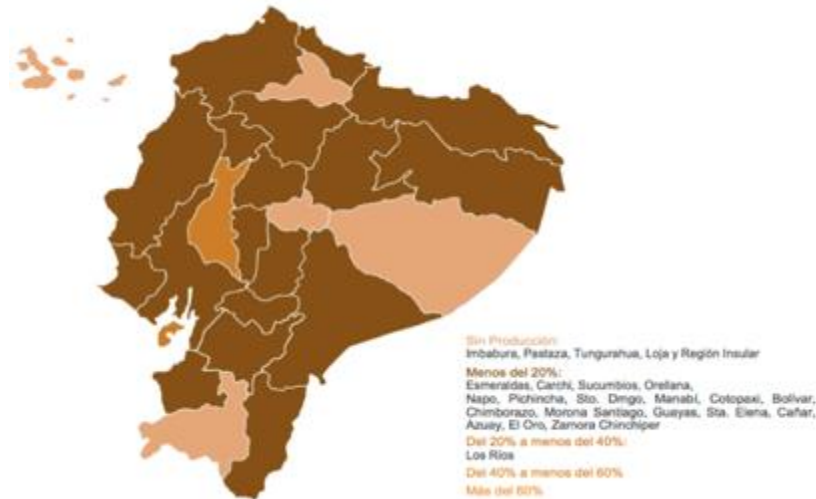


Figura 15. Provincias del Ecuador donde se cultiva el cacao. Adaptado del perfil del cacao y sus elaborados, PROECUADOR (2016).

2.2.1 Tipos de Cacao en Ecuador

En Ecuador se producen 2 tipos de cacao el CCN-51 y el cacao Fino de Aroma. El cacao fino de aroma también conocido como Cacao Criollo, Nacional o de Arriba. Es una variedad de cacao que se ha destacado por su aroma, sabor y consistencia, pero debido a su sensibilidad a plagas su producción es baja comparada con el cacao CCN-51. Sin embargo, con el fruto de esta variedad se logran obtener mejor resultado en sabor y aroma

para bombones finos. Las provincias donde se cultivan mayormente el cacao fino son: Esmeraldas, Manabí, Los Ríos y Sucumbios.

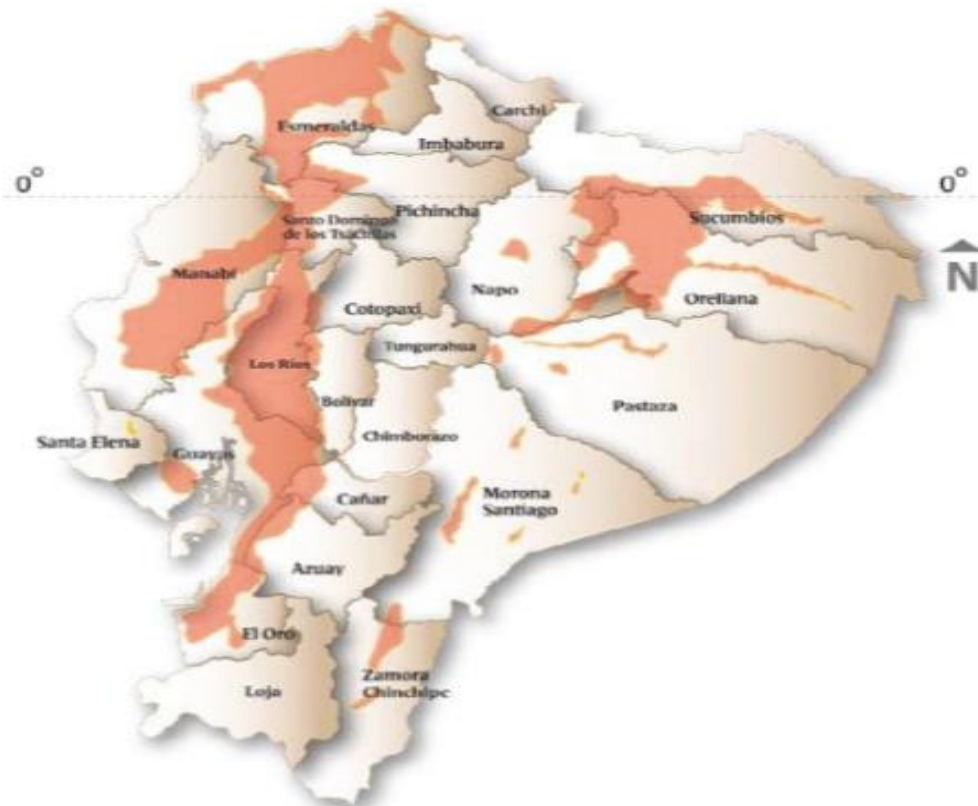


Figura 16. Cultivo de cacao fino de aroma. Adaptado del repositorio de la PUCE, investigación de Tesis María Luisa Carrera Almeida.

El cacao CCN-51 es conocido por sus características de alto rendimiento y resistencia a plagas es muy usado para la producción a gran escala de chocolates y dulce no finos. Sin embargo, la desventaja de esta variedad es que carece de aroma y sabores que puedan hacerlo competitivo dentro del mercado de chocolatería fina.

Las condiciones climáticas de Ecuador son las que facilitan que este fruto se coseche todo el año factores como la luminosidad, la ubicación, y un clima mega diverso donde se encuentra el mayor número de especies vivientes por metro cuadrado permiten cultivar este producto a lo largo de los 365 días y esto permite el cacao y sus semi-elaborados puedan ser ofertados y cubrir la demanda internacional de manera permanente.

2.3 PASTA DE CACAO

La pasta de cacao es denominada semi-elaborado de cacao porque es un producto intermedio entre el grano de cacao y el chocolate. Cuando el grano es cultivado pasa por un proceso de fermentación, secado, tostado y molienda. En la molienda de los granos, debido a la fricción entre las placas del molino los aceites naturales del grano se calientan y de esta manera se obtiene una pasta semi-líquida. Es en este punto donde se obtiene la pasta de cacao o licor de cacao, misma que será utilizada como materia prima en la industria chocolatera, cosmética y alimenticia.



Figura 17. Pasta de cacao. Adaptado del repositorio de la visita a la maquiladora en la ciudad de Santo Domingo de Los Tsáchilas (2016).

2.3.1 Proceso de producción de la pasta de Cacao

Los pasos para elaborar la pasta de cacao y el chocolate son los siguientes:

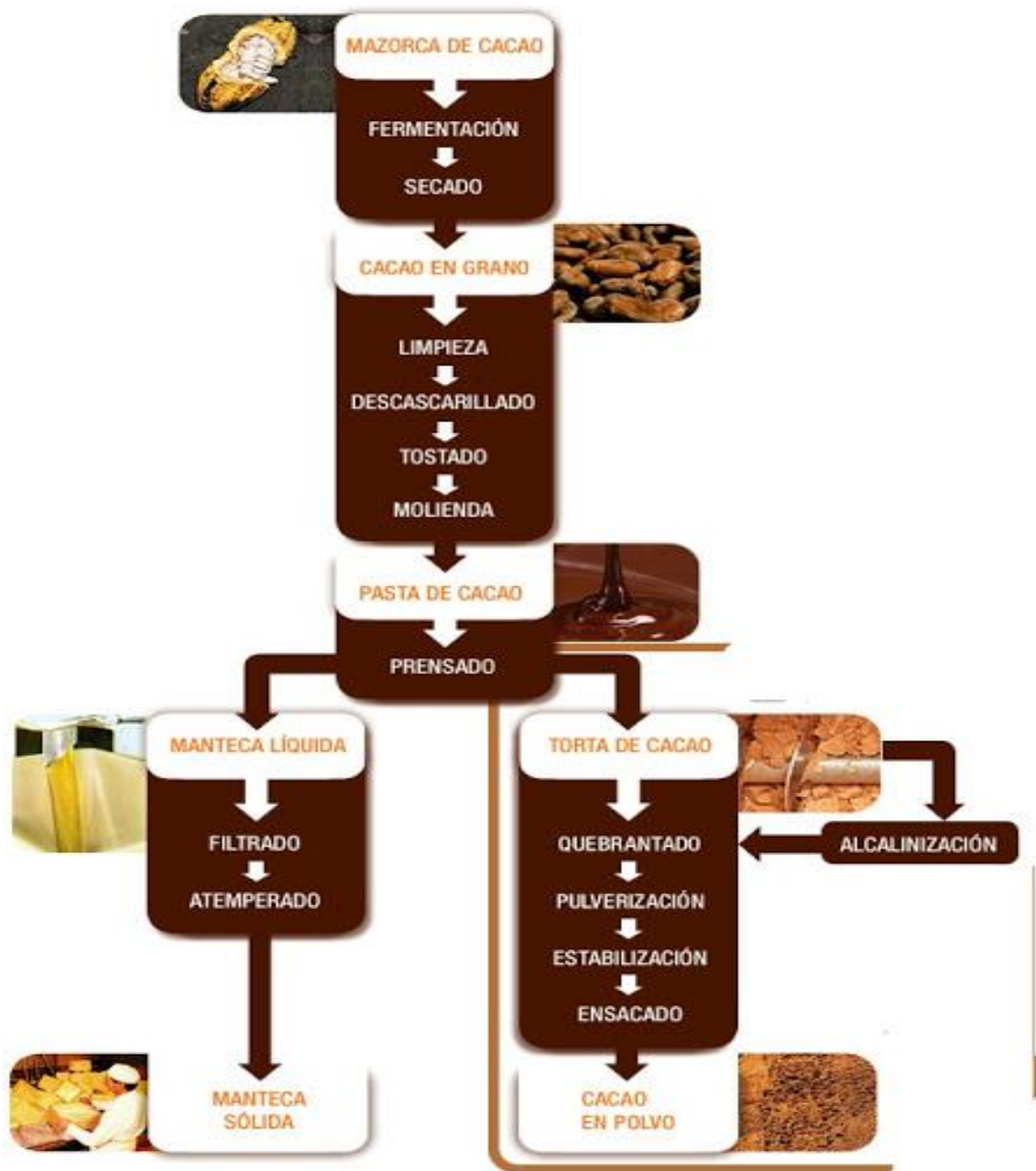


Figura 18. Fases del procesamiento de granos de cacao. Adaptado de chocolatefondue.com.

RECOLECCIÓN MAZORCA. – Las mazorcas maduras son las que deben ser recolectadas evitando aquellas que tengan tonalidades muy verdosas ya que estas no

cuentan con suficiente azúcar en la pulpa y pueden afectar al grano en el proceso de fermentación.



Figura 19. Mazorcas de cacao. Adaptado de saltaconmigo.com.

FERMENTACIÓN. – El proceso de fermentación dura alrededor de 8 días, este proceso es importante ya que impide que los granos germinen esto permite que el grano no tome un sabor astringente. En esta fase el grano de cacao absorbe las azúcares de la baba que lo recubre y esto hace que se grano tenga un buen sabor y aroma.



Figura 20. Cacao en baba. Adaptado de cacaomovil.com.



Figura 21. Cacao en fermentación. Adaptado de fermentandoyaprendiendo.com



Figura 22. Cacao fermentado. Adaptado de cacaomovil.com.

SECADO. - El principal objetivo del secado del grano de cacao es evitar la aparición de moho cuando este sea apolado en las bodegas de almacenamiento. Esta fase dura en promedio 48 horas dependiendo de la zona climática también se debe tomar en cuenta que si el proceso de secado es excesivo esto provocaría que los granos se vuelvan quebradizos un punto óptimo de humedad del grano de cacao después del secado esta entre el 7% y 8%.



Figura 23. Secado de los granos de cacao. Adaptado de cacaomovil.com.

LIMPIEZA. - Este paso es importante porque se descartan todos los granos que estén dañados o hayan sido afectados por algún tipo de plaga que puedan dar un sabor amargo al producto final.



Figura 24. Limpieza de los granos de cacao. Adaptado de la visita a la fábrica de Chocolates El Salinerito®.



Figura 25. Granos de cacao. Adaptado de la visita a la fábrica de chocolates Yumbos en Mindo, cantón San Miguel de Los Bancos, provincia de Pichincha.

TOSTADO. - El tostado de uno de los pasos clave para obtener una pasta de cacao de calidad y a su vez un chocolate de agradable sabor ya que en esta etapa se liberan los sabores de la pepa. Este proceso es muy importante ya que si se excede el tiempo de tostado el grano puede llegar a tomar un sabor a quemado y este no puede ser eliminado del producto final aun cuando se añadan leche, azúcar o saborizantes.



Figura 26. Tostado de los granos de cacao. Adaptado de la visita a la fábrica de Chocolates El Salinerito®.

DESCASCARADO. - La cascara del grano es retirada después del proceso de tostado ya que se desprende con facilidad dejando la pepa limpia para iniciar el proceso de molienda. algunas industrias usan la cascara del grano para elaborar cocoa y de esta manera reducir las pérdidas que genera la disminución del volumen del producto.



Figura 27. Descascarillado de los granos de cacao. Adaptado del repositorio de la UPS, investigación de la tesis de grado de Andrea Carolina López Delgado.

MOLIENDA. - La molienda es otro punto clave para obtener una pasta de cacao de calidad y un chocolate fino ya que mientras más horas de molienda tienen el grano, se obtiene una textura más fina y cremosa del producto final.



Figura 28. Molienda de los granos de cacao. Adaptado de la visita a la fábrica de chocolates Yumbos en Mindo, cantón San Miguel de Los Bancos, provincia de Pichincha.

PASTA DE CACAO. - Es conocida como licor de cacao, es un producto semi-elaborado del y es la materia prima para la producción de chocolates y mascarillas en el caso de la industria cosmética. De esta pasta de cacao se pueden tener dos productos que son la manteca y la torta de cacao, o pasta de cacao desgrasada (sin mantera de cacao), estos subproductos también son conocidos como semielaborados del cacao.

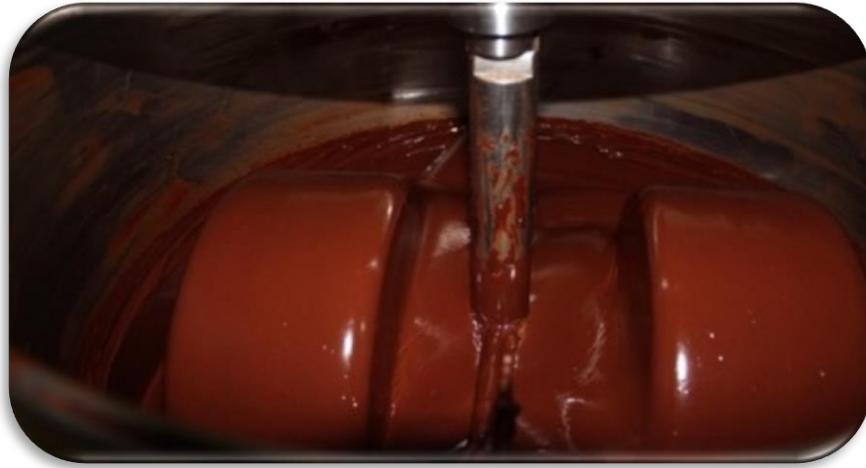


Figura 29. Pasta de cacao. Adaptado de la visita a la fábrica de chocolates Yumbos en Mindo, cantón San Miguel de Los Bancos, provincia de Pichincha.



Figura 30. Pasta de cacao. Adaptado del repositorio de la visita a la maquiladora en la ciudad de Santo Domingo de Los Tsáchilas (2016).



Figura 31. Pasta de cacao. Adaptado del repositorio de la visita a la maquiladora en la ciudad de Santo Domingo de Los Tsáchilas (2016).

2.4 CONSORCIO

“Un consorcio de exportación es la alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y facilitar la exportación de esos productos mediante acciones conjuntas. Se puede considerar que el consorcio de exportación es un medio formal para la cooperación estratégica de mediano a largo plazo entre empresas, que sirve para prestar servicios especializados con el propósito de facilitar el acceso a los mercados externos”.

Las empresas que integran el consorcio de exportación mantienen su estructura jurídica y por lo tanto su independencia administrativa, financiera, y directiva. La integración al consorcio en ningún momento significa la realización de una fusión entre dichas empresas que pudiera afectar la independencia organizacional, financiera, administrativa u operativa. La conformación de un consorcio busca incrementar la posibilidad de llevar un producto a un mercado internacional por lo general las empresas que están dentro de un consorcio son aquellas que de manera unilateral no son competitivas en precios, su nivel de producción es bajo o sus estándares de calidad no cumplen con los requerimientos internacionales. Al integrarse en un consorcio estas empresas tiene la posibilidad de entrar en un proceso de mejora continua del producto y del proceso productivo gracias a la retroalimentación que tienen. Las empresas que se unen a un consorcio también se vuelven más competitivas en precios y logran cumplir la

cantidad volumétrica de producto requerido por el país de destino y los gastos de acceso a mercados extranjeros se reducen porque son asumidos por todos los miembros.

Los consorcios por lo general facilitan el contacto con los compradores y generan un mayor grado de confiabilidad.; un consorcio brinda servicios a únicamente a las empresas miembro mismas que por su capacidad productiva son denominadas empresas PYME.

2.4.1 Tipos de consorcio

Los consorcios están agrupados en función de los servicios que ofrecen que van desde funciones básicas como tareas administrativas hasta la formulación de una estrategia de penetración en el mercado. Existen dos tipos de consorcios que se clasifican en:

Consortio de promoción

Es una alianza creada para buscar mercados de exportación compartiendo costos de promoción y logística. Estos consorcios se limitan a promover los productos de sus miembros y ayudan a tener acceso a los mercados extranjeros.

Consortio de venta

Estos consorcios se encargan de realizar actividades de promoción comercial y organizan la venta de productos de las empresas participantes. Además, controlan la calidad de los productos de las empresas miembro. Dentro de este grupo existen dos subtipos que son:

- a) consorcio de comercio, quien adquiere los productos para revenderlos.
- b) consorcio de exportación, que actúa como agente de exportación.

Los consorcios pueden agruparse según su conveniencia dentro de la clasificación de consorcios de ventas o de promoción.

– **Consortio de sector único y multisectorial**

Los consorcios de sector único permiten que las actividades se centren en los productos de características similares y los consorcios multisectoriales ofrecen varios productos por ejemplo mobiliario, decoración, iluminación entre otras.

– **Consortio entre competidores y no competidores**

En este tipo de consorcios, las actividades se pueden orientar a empresas competidoras y no competidoras directas.

2.5 EXPORTACIONES

2.5.1 La Exportación

En el ámbito de la economía exportación se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países.

Las exportaciones se pueden generar de manera directa o indirecta. La exportación directa es aquella en la que la propia empresa busca estrategias para llevar sus productos a mercados internacionales de tal manera que puede controlar todo el proceso logístico y de comercialización. Además, obtiene información directa de los mercados destino a través de agentes comerciales, empresas distribuidoras o subsidiarias. Mientras que la exportación indirecta es aquella que se realiza por medio de intermediarios que brindan un apoyo en el proceso de exportación. La empresa que opta por un intermediario por lo general pierde el control del manejo de la información al contratar servicios de agentes de compra.



Figura 32. Exportación. Adaptado de la laprensa.com.

2.5.2 Exportación de Cacao y sus elaborados

Entre los años 2013 al 2017 el cacao y sus elaborados que fueron exportados al mundo tuvieron un desempeño positivo con un crecimiento en toneladas del producto enviado para la pasta de cacao se exportaron un total de 50.227 toneladas, aunque en el año 2017 la cantidad exportada tuvo un descenso sigue existiendo un nicho de mercado que puede ser desarrollado.

Tabla 6

Toneladas exportadas de cacao y sus elaborados

Código	Descripción del producto	2013	2014	2015	2016	2017
'1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	178273	198890	236072	227214	284546
'1803	Pasta de cacao, incl. desgrasada	9749	10600	9667	12415	7796
'1804	Manteca, grasa y aceite de cacao	6545	6413	5131	6320	7054

Nota. Adaptado de TradeMap.org.

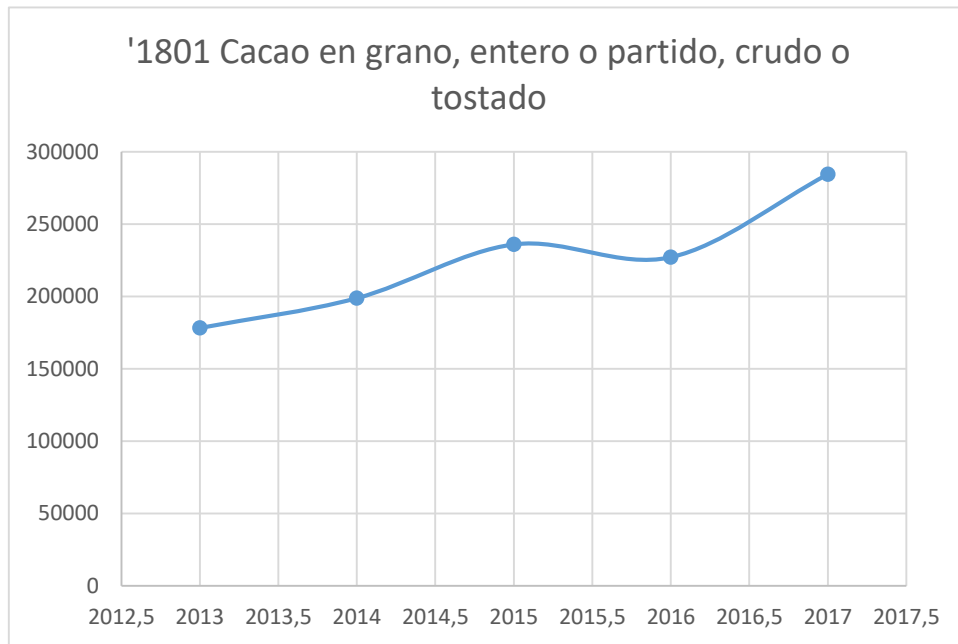


Figura 33. Toneladas exportadas de grano de cacao y sus elaborados. Adaptado de TradeMap.org.

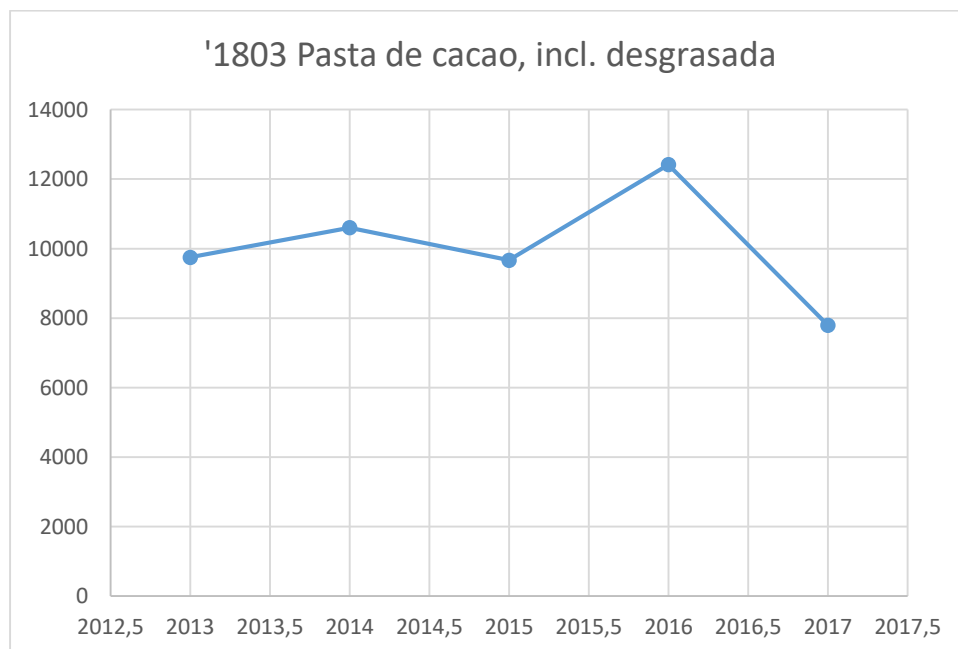


Figura 34. Toneladas exportadas de pasta de cacao y sus elaborados. Adaptado de TradeMap.org.

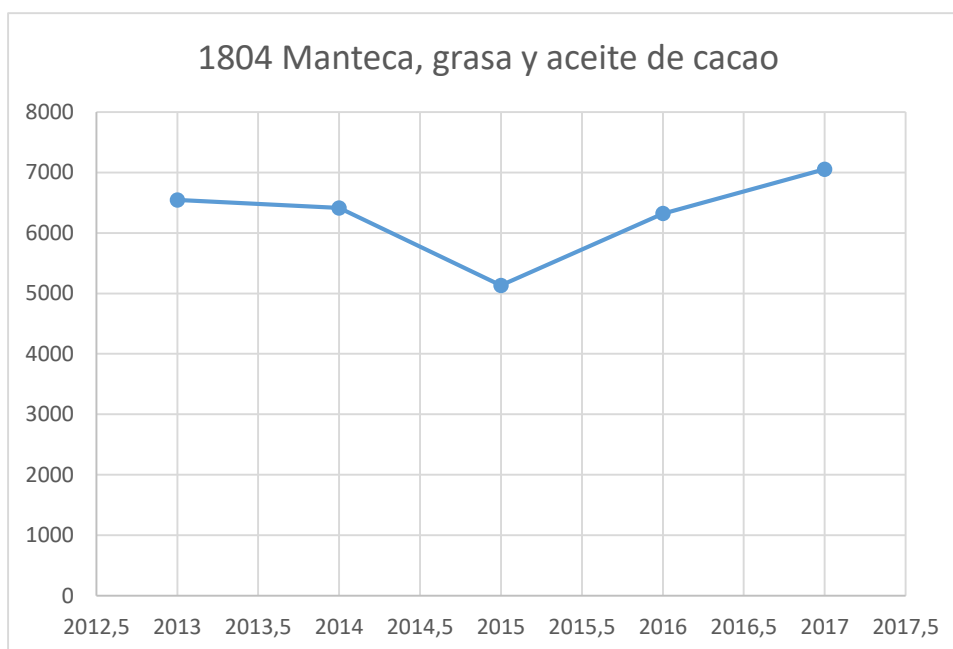


Figura 35. Toneladas exportadas de manteca, grasa y aceite de cacao y sus elaborados.
Adaptado de TradeMap.org.

Además, el Banco Central Del Ecuador en su Boletín Anual numero 39 presenta un informe de las exportaciones ecuatorianas divididas en petroleras y no petroleras, donde se puede evidenciar la presencia del rubro CACAO y ELABORADOS mismas que en promedio representan el 2,88% de las exportaciones no petrolera tradicionales y es el tercer producto tradicional con mayor cantidad de kilos exportados después del banano y camarón.

Tabla 7

Exportaciones ecuatorianas del 2005 al 2016

Años	TOTAL EXPORTACIONES	PETROLERAS	NO PETROLERAS							No tradicionales
	Total	Total	Total	Total	Banano y plátano	Café y elaborados	Camarón	Cacao y elaborados	Atún y pescado	
	a=b+e	b	e=f+l	f=g+h+i+j+k	g	h	i	j	k	l
Miles de kilos										
2007	27.732.718	19.725.875	8.006.843	5.597.656	5.288.236	30.046	127.704	94.849	56.822	2.409.187
2008	28.099.369	20.062.920	8.036.449	5.684.705	5.360.007	26.909	129.938	106.507	61.344	2.351.744
2009	27.348.361	18.517.067	8.831.294	6.132.427	5.728.298	41.045	136.295	143.980	82.809	2.698.867
2010	26.628.010	18.950.192	7.677.818	5.567.825	5.156.070	38.536	151.336	133.523	88.361	2.109.993
2011	27.311.034	18.767.729	8.543.305	6.165.836	5.667.958	55.806	187.391	182.194	72.486	2.377.469
2012	27.921.758	19.637.613	8.284.144	5.716.384	5.198.010	51.715	208.813	172.731	85.114	2.567.761
2013	29.253.060	20.651.780	8.601.281	5.982.787	5.444.859	36.523	223.156	199.637	78.611	2.618.494
2014	31.407.302	22.057.107	9.350.195	6.593.886	5.947.993	31.641	296.760	223.341	94.151	2.756.309
2015	31.679.304	22.156.568	9.522.735	6.961.459	6.267.766	24.097	341.825	257.704	70.067	2.561.276
2016	31.942.095	22.079.291	9.862.803	6.883.370	6.166.463	24.706	370.779	253.059	68.363	2.979.434

Nota. Adaptado del Comercio Exterior. En Boletín Anuario No. 39 (3.2.1) por BCE (2017).

En el año 2016 se puede ver como la tendencia de las exportaciones no petroleras tradicionales se mantiene, es decir el cacao y sus elaborados ocupan el tercer puesto dentro de las exportaciones no petroleras tradicionales después del banano y camarón y su porcentaje de participación es el 4% para este año.

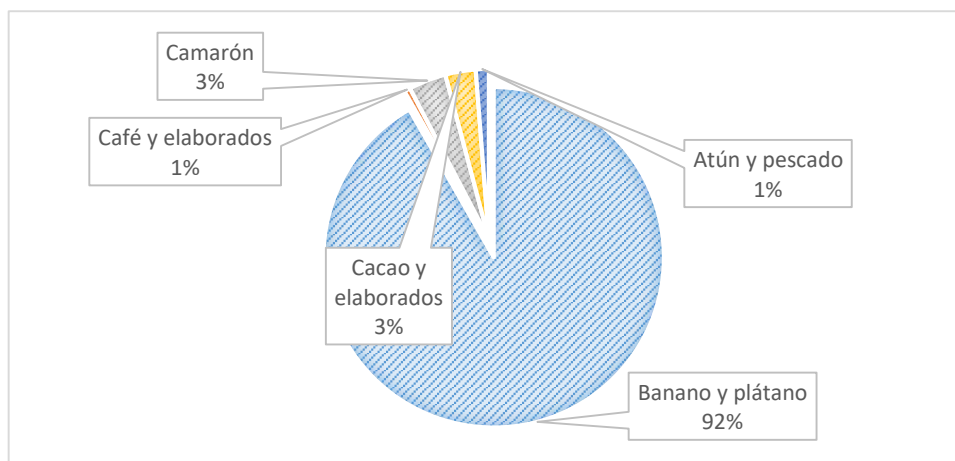


Figura 36. Participación exportaciones no petroleras tradicionales 2016. Adaptado del Banco Central del Ecuador (2016).

2.5.3 Exportaciones de pasta de cacao del Ecuador al mundo

Durante los años 2013 al 2016 Ecuador exportó al mundo un total de 42.431 toneladas de pasta de cacao. Los años más sobresalientes fueron el 2014 donde se exportaron 10.600 toneladas y el año 2016 en el cual se exportaron 12.415 toneladas a diferentes destinos, entre los cuales se destacan Estados Unidos, Japón, Perú, Chile, Argentina, entre otros. En esta lista de países Argentina ocupa el quinto lugar con un total de 3.340 toneladas exportadas y en promedio de 668 toneladas anuales, lo que muestra un mercado para la pasta de cacao potencial en la República de Argentina.

Tabla 8

Importadores de pasta de cacao desde Ecuador

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
Mundo	9749	10600	9667	12415	7796
Argentina	381	573	1187	891	1575
Perú	1357	1123	954	1357	1313
Chile	1472	1296	1290	1035	1309
Japón	1042	1240	1577	1689	1254
Australia	693	476	471	405	650
Estados Unidos de América	713	434	1018	3606	243
Guatemala	224	129	132	276	232

Nota. Adaptado de TradeMap.org.

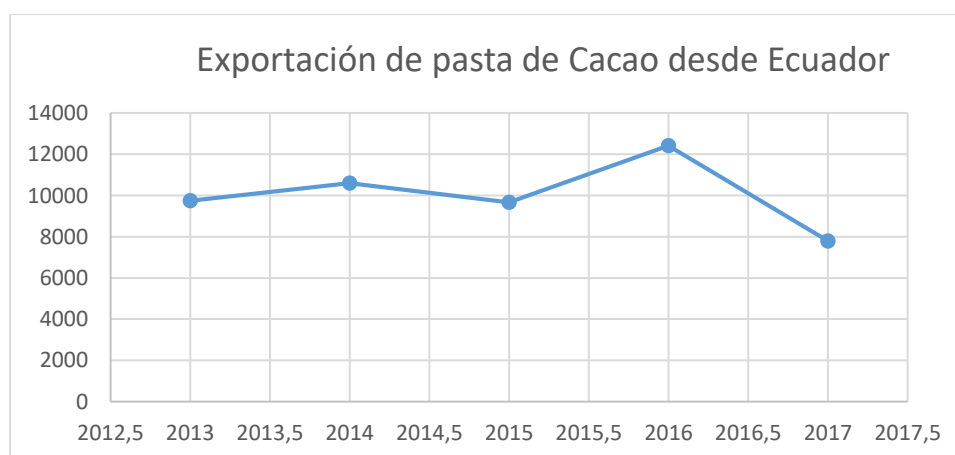


Figura 37. Exportación de pasta de cacao al mundo. Adaptado de TradeMap.org.

2.5.4 Exportaciones de Ecuador a Argentina

En el año 2016 los principales productos no petroleros exportados desde Ecuador a Argentina fueron banano, pescado, alimentos y procesados y en cuarto lugar cacao y elaborados con un monto de 10.218 de miles de dólares.



Figura 38. Exportaciones desde Ecuador hacia Argentina. Adaptado de la Embajada Argentina (2016).

Desde el año 2013 al año 2017 las exportaciones de pasta de cacao desde Ecuador a Argentina sumaron un total de 4607 toneladas donde se puede evidenciar una tendencia positiva. Esto representa en promedio 921.40 toneladas anuales.

Tabla 9

Exportaciones desde Ecuador hacia Argentina en toneladas

	2013	2014	2015	2016	2017
Argentina	381	573	1187	891	1575

Nota. Adaptado de TradeMap.org (2016).

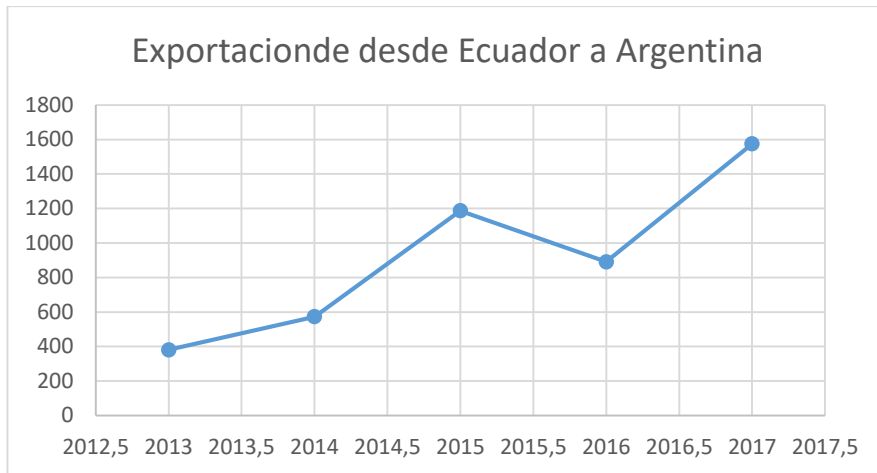


Figura 39. Exportaciones desde Ecuador hacia Argentina en toneladas Adaptado de TradeMap.org (2016).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Tipo de Investigación

La investigación es un conjunto de acciones o estrategias que tienen el fin de llegar a un descubrimiento. Existen diferentes tipos de investigación y esto parte principalmente de los objetivos de la investigación. Existen varios tipos de investigación entre los cuales están:

- ✚ Investigación pura o teórica. - Esta investigación se basa en la obtención de nuevos conocimientos sin tener en cuenta la aplicación de estos.
- ✚ Investigación aplicada. - está enfocada a la obtención de estrategias que permitan conseguir un objetivo.
- ✚ Investigación exploratoria. - se centra en la exploración que permita un primer acercamiento para un posterior análisis de los temas tratados.
- ✚ Investigación descriptiva. - su objetivo principal es la descripción de un fenómeno con sus elementos en concreto.
- ✚ Investigación explicativa. - En esta investigación se busca el porque del fenómeno.
- ✚ Investigación documental. - Que se basa en la investigación en documentos previos realizados al estudio u objeto de investigación.
- ✚ Investigación cualitativa. - Se basa principalmente en la obtención de datos que en principio no son cuantificables.

- ✚ Investigación cuantitativa. - Esta investigación se basa en el estudio de los datos usando procedimientos de medición.
- ✚ Investigación experimental. - Se basa en la manipulación de variables bajo condiciones controladas donde un fenómeno es replicado.
- ✚ Investigación cuasi experimental. - Esta investigación no posee un control total sobre las variables, pero es semejante a la investigación experimental.
- ✚ Investigación no experimental. - La investigación no experimental se fundamenta únicamente en la observación.
- ✚ Investigación de método deductivo. - Este tipo de investigación estudia la realidad de los hechos y busca la verificación de premisas básicas.
- ✚ Investigación de método inductivo. - Obtiene datos a partir de la observación de los hechos.
- ✚ Investigación de método hipotético - deductivo. - se basa en la generación de hipótesis partiendo de hechos observados, estas hipótesis deberán ser comprobadas mediante experimentación.
- ✚ Investigación longitudinal. - Esta investigación se desarrolla en por un lapso concreto y permite ver la evolución de las variables.
- ✚ Investigación transversal. - Esta investigación se basa en la comparación de determinadas características

La investigación que se realizará en este estudio es documental no experimental, descriptiva que se enfocará en la recopilación de información primaria y secundaria de varias fuentes. Una investigación documental se da cuando la fuente principal de información está integrada por documentos que representan la población y cuando el

interés del investigador es analizarlos como hechos en sí mismos o como documentos que brindan información sobre otros hechos (Ramírez, 1998, p.66).

3.1.2 Diseño de la investigación

La investigación será no experimental. En esta investigación no se manipulará ninguna variable simplemente se observarán los hechos como son en un contexto real para ser analizados.

3.1.3 Nivel de Investigación

Tal como lo plantea Arias (1997)¹, el nivel de investigación se refiere “al grado de profundidad con que se aborda un objeto o fenómeno”, por tanto, el presente trabajo de titulación tendrá un nivel descriptivo, que analiza datos estadísticos con el fin de conocer una determinada situación, costumbres y actitudes, lo que implica una observación del comportamiento sin influir en este.

3.1.4 Técnicas para la recolección de información

La recolección de datos realizara mediante una observación estructurada que establece con anterioridad los aspectos que se van a estudiar. Además, también se hará uso de la observación cualitativa cuyo propósito es explorar ambientes, identificar problemas, y generar hipótesis.

3.1.5 Investigación bibliográfica

En este estudio se llevará a cabo una investigación documental que consiste en el análisis de información de un tema determinado basado en documentos que pueden servir

¹ Arias, F. 2006. El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. 5ª Ed. Editorial Episteme. Caracas.

de referencia que aportan información clave para establecer un hecho. Las fuentes pueden ser bibliográficas y documentales. Las fuentes de consulta deben seguir un criterio de pertinencia acorde con el objeto de investigación, con todas las fuentes posibles consultadas para fundamentar la investigación y deben ser actuales para que puedan reflejar suficiente información en la investigación.

3.1.6 Validez

Validar por medio de la triangulación que es la combinación de dos o más teorías, fuentes y métodos de investigación. Existen varios tipos de triangulación que son:

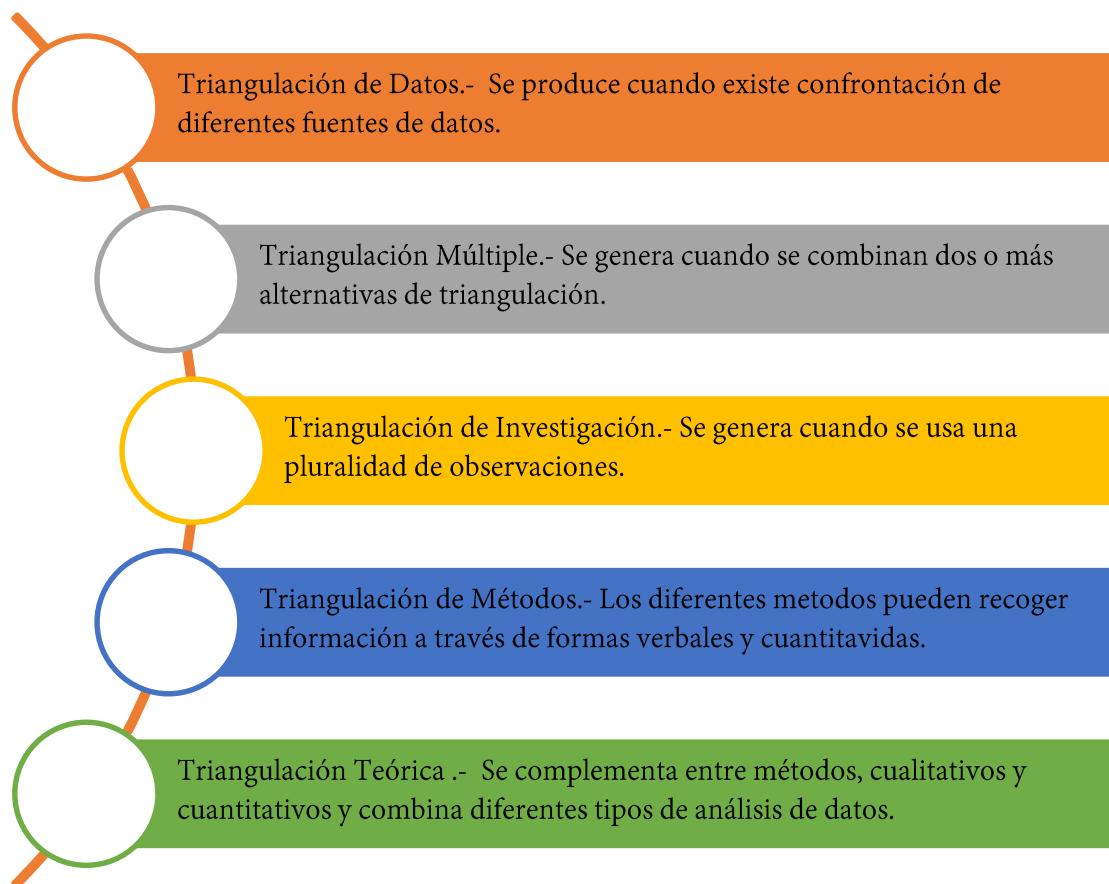


Figura 40. Tipos de triangulación. Elaboración propia.

3.1.7 Hallazgos

Los hallazgos en una investigación deben presentarse de manera clara en forma de tablas, gráficos, figura o imágenes, esta información debe ser clara y precisa ya que los hallazgos llevan a la elaboración de conclusiones que se basan directamente en los resultados de la investigación.

CAPÍTULO IV

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

4.1 F.O.D.A. Y ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN

4.1.1 F.O.D.A.

El análisis F.O.D.A. es una herramienta de planificación que permite llevar a cabo un análisis interno y externo en una empresa. Sus siglas son el estudio de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Esta herramienta es fundamental para la administración y el proceso de planificación por lo general se usa esta herramienta para desarrollar estrategias que lleguen a ser solidad con un enfoque competitivo.

Tabla 10

Matriz F.O.D.A.

OBJETIVO GENERAL: PROPONER LA CREACIÓN DE UN CONSORCIO ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO CON EL FIN DE OPTIMIZAR SU INTERNACIONALIZACIÓN A LA REPÚBLICA DE ARGENTINA	
F	Pasta de cacao de gran calidad.
	Miembros del consorcio son parte de las empresas que tienen experiencia en el manejo del producto.
	Empresas que conforman el consorcio son productoras de pasta de cacao.
	Interés común de los miembros participantes en realizar la internacionalización.
O	Mercado meta con una cultura que consume chocolate especialmente en golosinas.
	Apoyo del gobierno ecuatoriano para la creación de consorcios de exportación.
	Ecuador es el segundo proveedor de pasta de cacao en Argentina.
	Ecuador tiene el cacao de mejor calidad para elaborar chocolates finos.
D	Falta de experiencia en la internacionalización.
	Falta de organización entre pequeños proveedores.
	Temor y desconocimiento a los procesos de exportación.
	Recursos económicos limitados para realizar la internacionalización.
A	Deserción de las empresas asociadas.
	Políticas internacionales que propongan barreras arancelarias para frenar la importación de pasta de cacao.
	Poca aceptación de las empresas importadoras de pasta de cacao al producto proveniente de Ecuador.
	Costos de implementación del consorcio.

4.1.2 Estrategias de Implementación

La estrategia se define como una serie de acciones que llevan a un fin determinado y la adecuada ejecución de dichas estrategias es un factor crítico para la obtención de los objetivos en un plan de implementación, en este caso la creación de un consorcio de exportación. La dificultad de las estrategias puede estar definidas por diversos factores como: la magnitud del proyecto, su alcance, complejidad, recursos y tiempo. Las estrategias también pueden definir el nivel de riesgo dentro de un proyecto, además, tienen un tiempo de duración con lo que se puede medir también la ejecución óptima del proyecto.

Según un estudio realizado por Michael C. Mankins y Richard Steele de la Escuela de Negocios de Harvard: *“Como convertir una gran estrategia en un gran desempeño”*, para que una estrategia sea implementada con éxito se debe seguir siete pasos como:

1. Mantener simple, hacerlos concreto. - con el fin de evitar distorsión de la visión de la estrategia
2. Debatir supuestos, no pronósticos. – las empresas de alto desempeño les otorgan crédito a los supuestos.
3. Usar un marco riguroso, hablar un idioma. - el fin principal es que todas las unidades que participan dentro de la estrategia mantengan un dialogo en común.
4. Discutir tempranamente el despliegue de recursos. - Una definición temprana de los recursos a utilizar puede ayudar a generar una mejor ejecución de un plan de implementación.
5. Identificar claramente las prioridades. – Para cumplir con un mejor desempeño se deberá tomar en cuenta aquellas actividades que tengan mayor importancia.
6. Monitoreo continuo del desempeño. – Un monitoreo continuo permite usar de mejor manera la retroalimentación sobre los errores cometidos dentro de una empresa.
7. Recompensar y desarrollar habilidades de ejecución. - La motivación es una de las herramientas más importantes para lograr que las personas dentro de una organización realicen un mejor desempeño.

Por lo tanto, basados en la información anteriormente mencionados se realizarán las siguientes estrategias de implementación:

Tabla 11

Estrategias de implementación

OBJETIVO GENERAL: PROPONER LA CREACIÓN DE UN CONSORCIO ORIENTADO A LA EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO CON EL FIN DE OPTIMIZAR SU INTERNACIONALIZACIÓN A LA REPÚBLICA DE ARGENTINA	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS
– Diagnosticar la exportación de pasta de cacao desde el Ecuador a la república de Argentina durante el periodo 2013 - 2017.	– Realizar un estudio estadístico de las cantidades en toneladas exportadas del Ecuador a el mundo y a el mercado meta, en este caso la Republica Argentina.
– Describir los requisitos que se exigen para la exportación de pasta de cacao a la República Argentina.	– Determinar las barreras arancelarias existentes para la comercialización de pasta de cacao entre los países
– Estudiar los elementos que se requieren para formar un consorcio que se dedique a la exportación de pasta de cacao con fines de exportación.	– Establecer cuáles son los requisitos legales fijados dentro de las leyes ecuatorianas que regulan este tipo de agrupación económica.
– Realizar un estudio de gastos que permita implementar un consorcio orientado a la exportación de pasta de cacao.	– Definir los gastos que se pueden generar para la implementación y manutención del consorcio de exportación.

4.2 ANÁLISIS MERCADO META

La República de Argentina también se encuentra ubicada en el continente americano en el extremo sur. Es un estado federal descentralizado, su territorio estatal se encuentra organizado entre la ciudad autónoma de Buenos Aires y veinte y tres estados autónomos. Su capital federal es la ciudad de Buenos Aires. Argentina es el estado Hispano más grande de la región, su idioma oficial es el español, la población argentina se encuentra alrededor de 44'000.000 y su PIB *per-cápita* en el año 2016 fue alrededor de USD 22 000 dólares americanos, la moneda oficial de Argentina es peso. La hora estándar en Argentina es UTC/GMT -3, que son dos horas antes a la de Ecuador.



Figura 41. Mapa de Argentina. Adaptado de Aureaviajes.

4.2.1 Administración Política

– Poder Ejecutivo

El presidente y Vicepresidente Argentino es elegido de manera democrática por un periodo de 4 Años con derecho a una reelección. Mauricio Macri es el presidente de la República Argentina desde diciembre del 2015 y su vicepresidenta es Marta Gabriela Michetti.

– Poder Legislativo

El poder legislativo se ejerce por el Congreso de la Nación Argentina que es integrado por dos cámaras: i) La Cámara de Diputados o Cámara Baja; y, ii) El Senado o Cámara Alta. El vicepresidente de la nación lidera la cámara Alta.

– Poder Judicial

El poder Judicial lo integra el Tribunal Supremo o Corte Suprema, la corte suprema lo integran jueces nominados por el presidente y aprobados por el senado.

4.2.2 Vías de acceso

Vía Marítima

Argentina cuenta con más de 30 puertos ubicados sobre el cuenco de los ríos de la Plata y sobre el Océano Atlántico. Entre los puertos argentinos se encuentran: Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, Quequén, Puerto de la Plata y Madryn puerto natural de mayor profundidad. Argentina también tiene accesos a los puertos chilenos por los acuerdos que tiene firmados con el país. El puerto principal de Argentina es el de Buenos Aires y el a su vez el puerto más grande de Latinoamérica.



Figura 42. Puerto de Buenos Aires. Adaptado de Mercosur.

Vía Terrestre

La red nacional de carreteras tiene una longitud de 38. 0000 kilómetros aproximadamente, por esta vía se transportan un 80% de pasajeros y 86% de carga.

- **Carreteras**

“Argentina tiene un total de 231,374 km de carretera, de las cuales son pavimentadas 69,412 km (incluyendo 734 km de autopistas) y 161,962 km son no pavimentadas, por extensión ocupa el número 21 entre las más grandes del mundo”.

- **Red Ferroviaria**

“La red ferroviaria argentina es una de las más largas del mundo, tiene un total de 36,966 km de red ferroviaria, es por extensión el octavo en el mundo”.



Figura 43. Mapa carreteras. Adaptado del mapa de carreteras de Argentina.



Figura 44. Mapa carreteras. Adaptado del mapa de carreteras de Argentina.

Vía aérea

Argentina cuenta con 91 aeropuertos de los cuales 33 aeropuertos están concedidos a operadores privados y los restantes son operados por el Sistema Nacional. Los principales aeropuertos son el Aeropuerto Internacional de Ezeiza- ministro Pestarini en Buenos Aires, Aeropuerto Internacional, Jorge Newbery de Buenos Aires, Aeropuerto Internacional de Córdoba - Pajas Blancas en Córdoba y, Aeropuerto Internacional de Ushuaia.



Figura 45. Aeropuertos en Argentina. Adaptado del Gobierno de la República de Argentina.

4.2.3 Barreras de Acceso

4.2.3.1 Normas Fitosanitarias

Argentina utiliza la norma NIMF-15 (Norma Internacional para medidas Fitosanitarias 15. Misma que regula el embalaje de madera y describe las medidas para la reducción del riesgo de dispersión de plagas.

4.2.3.2 Canales de distribución

Desde hace algunos años las grandes superficies y los supermercados están cobrando mayor importancia en la distribución para productos de consumo. En la actualidad el 70% de las ventas de productos de primera necesidad (alimentación, higiene, limpieza) se efectúan en supermercados, mientras que el número de pequeños comercios se ha reducido drásticamente.

Los grupos Carrefour, Cencosud/Disco y Coto lideran la distribución en el mercado alimenticio. Sin embargo, los supermercados chinos o locales de calle de productos alimenticios y de primera necesidad con horario de apertura amplio es un segmento que se encuentra en crecimiento. Otro elemento significativo es el gran crecimiento del comercio electrónico que en las grandes ciudades no abarca sólo los segmentos más afianzados de tecnología, viajes, libros sino productos habituales de consumo que a través de grandes portales de venta llegan al público a precios muy atractivos. En muchas ocasiones son tiendas o distribuidores tradicionales que a través de Internet proporcionan precios más baratos que en sus locales. Un fenómeno significativo en algunos casos, son pequeñas empresas que venden por Internet y cuyas oficinas están en departamentos dónde los clientes acuden a retirar la mercancía, reduciendo así los costes. La figura tradicional de importación para los sectores de consumo es:



Figura 46. *Modelo de consumo. Elaboración propia.*

En algunos productos el mayorista desaparece para disminuir costos. Otro canal de distribución que se usa en Argentina es la figura de representante sobre todo para el sector industrial y de consumo.

4.2.3.3 Gravámenes para la pasta de cacao

- País importador: Argentina
- País Exportador: Ecuador
- Producto: Pasta de cacao sin desgrasar.
- Partida arancelaria: 18031000

Tabla 12

Gravámenes pasta de cacao

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR - Consulta Integrada Resultados							
Importador: Argentina - Exportador: Ecuador							
UBICACIÓN DEL ÍTEM SELECCIONADO EN LA NOMENCLATURA ARANCELARIA DEL PAÍS IMPORTADOR - Base Sistema Arancelado 2012							
Forma de consulta: Revisar este ítem							
Gravámenes de importación vigentes							
Item Arancelario	Glosa	Descripción Gravamen	Ad-Valorem	Específico	Moneda	Unidad	Condiciones Especiales
18031000	Sin desgrasar	Derecho de Importación	12.00	-	-	-	
18031000	Sin desgrasar	Tasa por Servicio de Estadística	0.50	-	-	-	

Nota. Adaptado de consultawebv2.aladi.org

Para el producto pasta de cacao, la Aduna Argentina ha establecido un derecho de importación de 12% y una tasa por servicio de Estadística de 0,5%, que es un tributo que se paga por el servicio de estadística de comercio exterior en la importación definitiva de bienes (véase anexo 1).

4.2.3.4 Acuerdos Comerciales

Ecuador y Argentina son países miembros de LA OMC (Organización Mundial de Comercio) y de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y dentro de estas organizaciones se buscan fomentar el comercio internacional y reducir las barreras que puedan impedir el desempeño de este.

Tabla 13

Acuerdos comerciales

ECUADOR	ARGENTINA	OBJETIVO
Miembro OMC	Miembro OMC	El Objetivo principal de la OMC es reducir los obstáculos para el comercio internacional tales como aranceles. Además, administra los acuerdos multilaterales, resuelve las diferencias comerciales.
Miembro ALADI	Miembro ALADI	- Reducir las tasas de comercio internacional de manera gradual y reciproca entre los países miembro. Generar la cooperación entre los países miembro y promover el desarrollo económico de la región Generar preferencias arancelarias y económicas procurando establecer un mercado común.

4.2.3.5 Cultura de Negociación

La cultura argentina siempre está abierta para negociar y por lo general se buscan opciones para realizar nuevos negocios. Los argentinos prefieren utilizar sus propios fondos para invertir, el primer contacto para una cita se debe hacer con al menos dos semanas de anticipación y se debe reconfirmar los días anteriores a ella. Los meses de enero y febrero son periodos en los que se suele tomar vacaciones ya que estos meses son los más calurosos en el país.

El contacto físico se lo realiza con un apretón de manos y es frecuente dos besos en las mejillas entre hombres y mujeres, es común hablar de temas como futbol, sabor del vino, calidad de la carne. El ambiente para desarrollar negocios es muy cordial y por lo general es fácil establecer vínculos fuertes y duraderos. En Argentina el intercambio de regalos para hacer negocios no es común. Las decisiones finales pueden tomar un poco de tiempo y se formalizan bajo un contrato. Al negociar con una empresa argentina no se tiene un código de vestimenta, esto varía dependiendo de la actividad y el intercambio de tarjetas es normal. Adema, Es importante tomar en cuenta los días festivos del país para poder agendas las citas fuera de estos días.

Dentro de este listado se debe tomar en cuenta que en las fiestas de Belgrano y San Martín son importantes por su derivación histórica. En la fiesta de Belgrano se conmemora la memoria del General Manuel Belgrano quien fue uno de los patriotas que impulsaron la Revolución de Mayo en Buenos Aires donde se inició surgimiento del Estado Argentino y la independencia del Consejo de Regencia de España. El 20 de junio específicamente se celebra el día de la bandera siendo esta fecha feriado nacional.

Tabla 14

Días festivos en Argentina

Días festivos	
Año Nuevo	1 de enero
Viernes Santo	Viernes anterior al Domingo de Pascua
Día Nacional de la memoria	24 de marzo
Día del Veterano de Guerra y de los Caídos en la Guerra de las Malvinas	2 de abril
Fiesta del Trabajo	1 de mayo
Día de la Patria	25 de mayo
Fiesta del General Belgrano	Junio
Día de la Independencia	9 de julio
Fiesta del General San Martín	Agosto
Día de las minorías	12 de octubre
Día de la Soberanía	20 de noviembre
Inmaculada Concepción	8 de diciembre
Navidad	25 de diciembre

Nota. Adaptado de Santander Trade de Argentina.



Figura 47. Monumento a la Bandera en Rosario, Argentina.



Figura 48. General Manuel Belgrano. Adaptado de biografías y vidas de Argentina.

Además, en la Villa Belgrano se celebra fiesta del chocolate Alpino durante el mes de Julio esta fiesta de origen europeo gracias a los migrantes que llegaron de Suiza, Alemania e Italia a Argentina por lo general se realiza una fondue de chocolate donde se sumerge fruta fresca en chocolate caliente; los pinchos de frutas son repartidos a todos los asistentes quienes esperan bañarlos en el chocolate caliente. También se puede degustar toda clase de postres y dulces a base de chocolate. Otro atractivo de la fiesta de chocolate Alpino es la participación de grupos musicales y baile donde se destacan las presentaciones de grupos folclóricos, latinoamericanos, tango, jazz entre otros. El propósito de esta fiesta que fue instaurada desde 1985 fue crear una celebración durante las vacaciones de invierno y al ser julio un mes frío se creyó que un chocolate podría ayudar a mitigar el frío de la temporada.



Figura 49. Villa General Belgrano. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 50. Fiesta del Chocolate en Villa General Belgrano. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 51. Fiesta del Chocolate en Villa General Belgrano. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 52. Fondue de chocolate en la Fiesta del Chocolate en Villa General Belgrano. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 53. Fondue de chocolate en la Fiesta del Chocolate en Villa General Belgrano.
Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 54. Fiesta del Chocolate Alpino en Villa General Belgrano. Adaptado de
VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 55. Fiesta del Chocolate Alpino en Villa General Belgrano. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.



Figura 56. Fiesta del Chocolate Alpino en Villa General Belgrano. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.

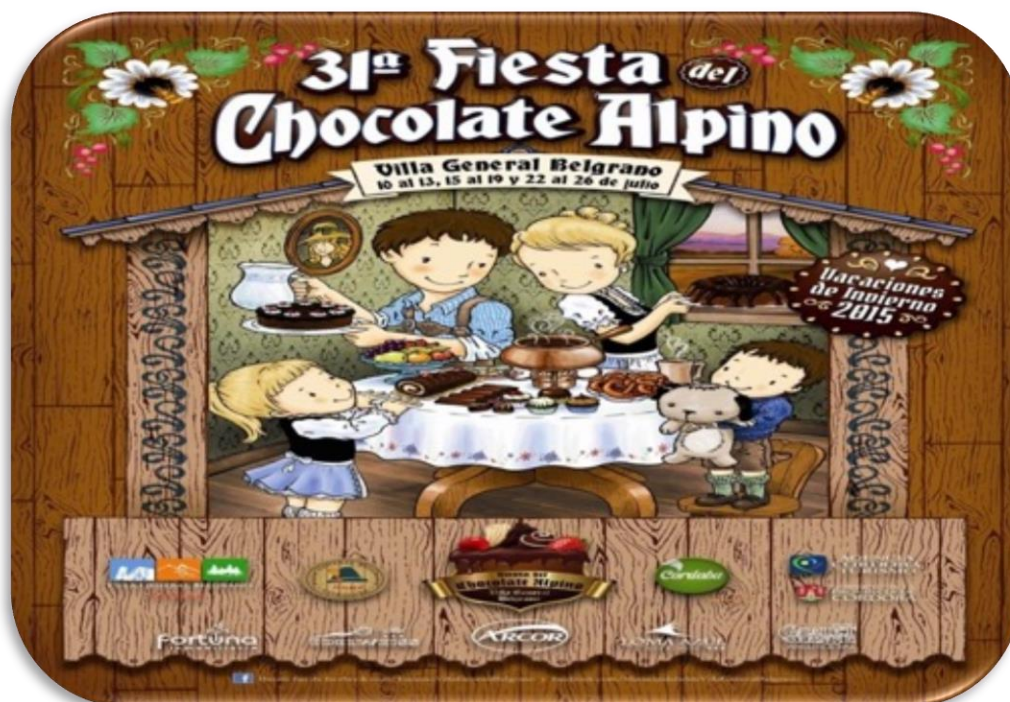


Figura 57. Publicidad de la Fiesta del Chocolate Alpino. Adaptado de VillaGeneralBelgrano.com.

Otra fiesta importante en Argentina es la conmemoración del fallecimiento del General San Martín quien fue un militar político de suma importancia para la independencia de Argentina donde se lo considera como el “Padre de la Patria” y “Libertador”, Además, también es reconocido como el héroe de la independencia también en Perú y Chile al mando de los ejércitos enfocados en la liberación de América. Un hecho en la historia importante de recordar es el encuentro entre el General San Martín y Simón Bolívar en Guayaquil el 26 de Julio de 1822 con el fin de definir temas como la soberanía de provincia del Guayas, la liberación de Perú y la forma de gobierno para los estados americanos que estaban siendo liberados.



Figura 58. Monumento General San Martín. Adaptado de Santo Stefano Carlos Alberto.



Figura 59. Encuentro entre Simón Bolívar y el General San Martín. Adaptado de Santo Stefano Carlos Alberto.

Seamos libres!

17 de agosto de 2017
Tenemos el agrado de invitarlo a la conmemoración del 167° Aniversario del paso a la Inmortalidad del Gral. Don José de San Martín.

Acto Oficial
 14.45hs. Parque Paseo San Martín - Urdinarrain

Izamiento bandera
 Minuto de silencio
 Himno Nacional Argentino y Marcha de Entre Ríos
 Invocación religiosa
 Ofrenda Floral
 Palabras Alusivas
 Marcha de San Lorenzo

Alberto Mornacco
 Presidente Municipal

MUNICIPIO DE
URDINARRAIN
 www.urdinarrain.gov.ar Muni Urdinarrain

Figura 60. Conmemoración de la muerte del General San Martín. Adaptado de la presidencia municipal.

4.2.4 Importación de Pasta de Cacao

4.2.4.1 Proveedores de pasta de cacao para Argentina

El principal proveedor de pasta de cacao para Argentina según los datos presentados por TradeMap es Brasil y en segundo lugar se Ecuador seguido por Colombia e Italia. Durante los últimos 5 años se importaron un total de 39.363 toneladas de pasta de cacao de las cuales 4.584 toneladas fueron provistas por Ecuador, esto equivale al 11,64% del global importado con un promedio de 681 toneladas anuales, donde se puede evidenciar que el mercado Argentino mantienen una demanda estable y creciente, al iniciar tomando en cuenta que en el año 2013 el total de toneladas importadas por Argentina fue 363 y finalmente en el año 2017 un total de 1538 toneladas, lo que representa un incremento de 400% en 5 años.

Tabla 15

Proveedores de pasta de cacao

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
Mundo	8837	7287	7744	7644	7851
Brasil	7441	5822	5507	5678	5117
Ecuador	363	546	1212	925	1538
Colombia	412	332	516	608	758
Italia	408	480	452	373	404

Nota. Adaptado de TradeMap.org.

En la siguiente figura se puede observar como las toneladas de pasta de cacao importadas desde Brasil disminuyeron en los últimos 5 años mientras que las toneladas importadas desde Ecuador aumentaron, esto nos muestra que la pasta de cacao ecuatoriana ha ido ganado aceptación en el mercado argentino, esto debido a la calidad del producto innato del cacao fino de Aroma.

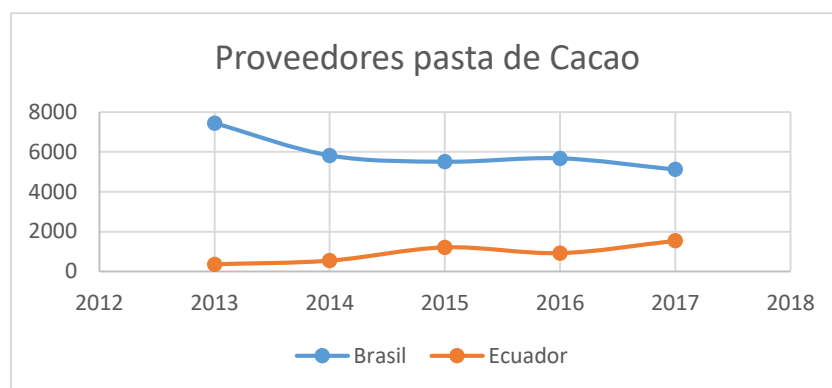


Figura 61. Proveedores de pasta de cacao. Adaptado de TradeMap.org.

Empresas Importadoras de Pasta de Cacao

A continuación, se muestra el listado de empresas importadoras de pasta de cacao.

Tabla 16

Empresas importadoras de pasta de cacao desde Argentina

Nombre de la empresa	Número de empleados
ALIMESA S.A.	156
ARCOR S.A.I.C.	6035
BODINI S.A.	38
BOMPASSY S.A.	50
CABRALES S.A.	280
CHOCOLATE COLONIAL S.A.	41
Chocolates Bariloche S.A.I.C. - Ambrosoli Argentina	91
CHOCOLATES BLUM S.A.	20
CHOCOLATES INDUSTRIALES S.A.	71
CHOCOLATES LACASA ARGENTINA S.A.	17
COBERTOL S.A.	12
FORTUNATO ARRUFAT S.A.	100
GEORGALOS HNOS. S.A.I.C.A.	782
Joaquin Cutchet E Hijos S.R.L. - Joaquin Cutchet E. Hijos Srl	10
LA CABANA DE MENDOZA S.A.	80
La Delicia Felipe Fort S.A.I.I.C. Y F. - Felfort	617
MAMUSCHKA S.R.L.	113
MAPSA S.R.L.	100
MONDELEZ ARGENTINA S.A.	3309
NESTLE ARGENTINA S.A.	2800
PAULISTA S.A.	55
Sucesores De Jose Salgado S.A.I.C. - Chocolates Fenix	53
VEALFE S.A.	90

Nota. Adaptado de TradeMap.org.

4.2.5 Requisitos Aduaneros

4.2.5.1 Documentos Aduaneros

Los documentos que se necesitan para nacionalizar una mercadería que llegue a Argentina son:

- 4 facturas Comerciales certificadas por la cámara de comercio del país de origen y legalizadas por el consulado. La factura debe mostrar el valor total en pesos argentinos también el valor de la conversión al precio FOB y los cargos adicionales.
- Cuatro listas de empaque
- Certificado de Origen
- Licencia de importación si amerita el caso
- Conocimiento de embarque
- Guía de transporte
- Carta Porte
- Declaración aduanera.
- Nota de Pedido
- Recibos de manipulación en la terminal

4.2.5.2 Empaque, Embalaje y Etiquetado

Todas las etiquetas deben estar en idioma español y se aceptaran en idioma extranjero únicamente aquellas que no tengan traducción al Castellano.

Las Etiquetas se clasifican en:

– **Etiqueta Elemental**

La Etiqueta elemental solamente contiene los ítems como

- Categoría o clase del producto
- Nombre del fabricante y distribuidor
- Advertencias médicas, clase de toxicología
- Consultas en caso de intoxicaciones con información de contacto
-

– **Etiqueta Completa**

Es la que contiene toda la información requerida por Aduana (Anexo 8)

– **Etiqueta de Embalaje**

La etiqueta de embalaje contiene la información de una etiqueta elemental y una completa

– **Envase**

Se entiende por envase al recipiente que contiene el producto cuando llega al consumidor final

– **Embalaje**

Caja que protege al envase de la manipulación y o desplazamientos procurando mantener la imagen visual del producto.

4.3 CREACIÓN CONSORCIO

4.3.1 Bases legales

La creación de un consorcio se basa en varias leyes que rigen dentro del territorio ecuatoriano entre las cuales consta constitución del Ecuador, el código orgánico de la producción, la ley de economía popular y solidaria. Además, la política industrial también reconoce la asociación entre empresa para mejorar la inserción a los mercados internacionales.

4.3.1.1 Constitución del Ecuador

La Constitución del Ecuador en el artículo Art. 275 del Régimen de desarrollo manifiesta que: El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio- culturales y ambientales que garantizan la realización del buen vivir, y Además menciona en el Artículo 276 literal 2 que uno de los objetivos del régimen de desarrollo será construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.'

4.3.1.2 Código orgánico de la producción

El código orgánico de la producción en el Título II del desarrollo productivo de la Economía popular, solidaria y Comunitaria. Artículo 22. Manifiesta que 'El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector. Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;

b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos comercialización y de compras públicas, entre otros.

4.3.1.3 Plan Nacional del buen vivir

El objetivo 1 del plan nacional del buen vivir es consolidar el Estado democrático y la construcción del poder popular por lo cual a través del plan se están implementado estrategias que fortalezcan el componente de talento humano y que permitan construir una sociedad incluyente, activa y capaz de demandar al estado sus derechos y colaborar con él. Dentro del Objetivo 1 se presentan políticas y lineamientos estratégicos donde uno de sus puntos es promover la constitución de consorcios y mancomunidad de generen complementariedades, para la solución de problemáticas comunes de los Gobiernos Autónomos y descentralizados.

4.3.1.4 Ley Orgánica de economía popular y solidaria.

La Ley orgánica de economía popular y solidaria en el Artículo 1 define la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital, y en su Artículo 3 literal a) tiene como objetivo "Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado;" y en el literal c) su objetivo es Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

4.3.2 Requisitos y estructura

4.3.2.1 Documentos y requisitos

Los documentos y requisitos que son necesarios para la elaboración de un consorcio de exportación son:

1) Elaboración de una Escritura de constitución. Donde debe constar:

- * Nombre del consorcio de Exportación
- * Dirección domiciliaria
- * Finalidad del consorcio
- * Miembros
- * Requisitos de ingresos
- * Números de Asociados
- * Obligaciones de los socios
- * Retiro de los socios
- * Exclusión de socios
- * Detalle del fondo de los consorcios
- * Presentación de balances
- * Descripción de funciones de órgano
- * Representante del consorcio
- * Estructura del consorcio
- * Transferencias realizadas por publicidad
- * Liquidación de acciones
- * Disolución del consorcio
- * Reglamento
- * Sanciones
- * Soluciones de controversias
- * Otras disposiciones de la normativa vigente.

2) Inscripción en el Registro Mercantil

- 3) Obtención del Registro Único de Contribuyentes en el SRI (Servicio de Rentas Internas), este RUC no podrá ser ninguno que le pertenezca a cualquiera de las empresas participantes en el consorcio.
- 4) Inscripción en la Superintendencia de Compañías
- 5) Registrar al consorcio en la RED de ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo).

4.3.2.2 Estructura

La ONUDI La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial a través de su guía para los consorcios de exportación muestra una estructura orgánica ideal para elaborar un consorcio de exportación y las características de las empresas que lo conforman. Esta estructura orgánica cuenta con una Asamblea General, Junta de directores, Director Ejecutivo, presidente, Junta de Auditores.



Figura 62. Participantes en un consorcio de exportación. Adaptado de la Guía de los consorcios de exportación ONUDI.

Asamblea General. - Son miembros de la Asamblea General todos los miembros que cumplan con las obligaciones financieras y por lo general cada miembro tiene derecho a un voto. La Asamblea puede convocar a una reuniones ordinarias y extraordinarias. En las reuniones extraordinarias se pueden tratar temas como la admisión o exclusión de miembros, modificación de estatutos, mientras que las reuniones ordinarias pueden tratarse temas como la aprobación de estados financieros o elección de los miembros de la junta directiva.

Junta de directores. - La junta de directores es quien se encarga de administrar el consorcio. Está constituida por un número de miembros elegidos en reunión ordinaria. En general los directores ocupan su cargo por dos años y pueden ser reelegidos. El presidente y vicepresidente del consorcio puede ser parte de la junta de directores.

Director Ejecutivo. Es quien se encarga de las operaciones cotidianas del grupo, debe promover y velar los intereses de todo el consorcio, sin favorecer a ninguna empresa en particular, es aconsejable que la contratación del Director Ejecutivo se realice externamente. El Director Ejecutivo debe tener experiencia comercial, temas en materia de exportaciones, aptitudes como organizador y conocimiento de idiomas extranjeros. Es indispensable que el director conozca a las empresas que participan en el consorcio, sus productos y servicios. El consorcio según su tamaño puede tener empleados adicionales como secretaria o expertos en comercialización que ayuden a la labor del director. Puede existir dos tipos de Directores Ejecutivos. El de tipo "administrador" quién se limita a aplicar las decisiones adoptadas por la Junta de Directores o el tipo "jefe", quien defiende las estrategias que se habrá de aplicar en el consorcio y las pone a aprobación de la junta.

Presidente. - Por lo general el presidente viene de las empresas participantes, su función principal es representar al grupo y asegurar que las operaciones se ajusten a los intereses del consorcio. El presidente puede desempeñar su cargo por un periodo de 3 años.

Junta de Auditores. - Es un órgano opcional que supervisa la contabilidad del consorcio, algunos consorcios se encargan externamente de contratar externamente una auditoria de estados de cuenta.

Representantes permanentes. - Cumplen una doble representación representar al consorcio en su empresa y a la empresa en el consorcio.

4.3.2.3 Empresas participantes

La motivación de los miembros, el tamaño de la empresa, la experiencia en materia de explotación, los productos y el grado de participación que tiene dentro del consorcio tienen un efecto importante en el rendimiento del consorcio. Algunos consorcios permiten su ampliación e inclusión de otras empresas después de su establecimiento con la aprobación de la Asamblea General.

4.3.2.3.1 Características de las empresas participantes

Las empresas que participan en un consorcio se caracterizan por su firme propósito a colaborar con otras empresas para lograr sus objetivos. Debe existir un alto grado de confianza entre las empresas participantes ya que es un factor clave para el funcionamiento eficaz del consorcio.

El tamaño de las empresas también tiene un efecto sobre el funcionamiento del consorcio ya que si una empresa cuenta con mayores recursos para diseñar su propia estrategia de exportación puede generar conflicto dentro del funcionamiento del consorcio, los miembros más pequeños se pueden sentir amenazados por las actividades de la empresa grande y a su vez las empresas pequeñas pueden tomar beneficio de la participación de las empresas grandes.

Cuando las empresas que participan en el consorcio son más similares entre ellas, se garantiza una mayor cooperación ya que es más fácil coordinar criterios técnicos, comerciales e intereses. Las empresas que sean parte del consorcio deben tener conocimiento pleno que dicha participación tiene obligaciones financieras y actividades propias del giro de desempeño de un consorcio con la representación permanente e intervención activa.

4.4 PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.4.1 Requisitos para exportar

Requisitos generales para realizar una exportación son:

- Obtener el registro Único de Contribuyentes
- Obtener el Certificado de firma digital o Token
- Registro en el Ecuapass
- Certificado de Origen

Dentro del proceso de exportación existen dos etapas el Pre-embarque y Post embarque.

4.4.2 Etapa de preembarque

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) (véase anexo 1) acompañada de una factura o proforma previo el embarque. Esta declaración es un vínculo legal para cumplir las obligaciones a cumplir con la SENAE por parte del exportador.

La información principal que debe incluir la DAE es:

- Datos del exportador
- Descripción del ítem en la factura (véase anexo 2)
- Datos del Consignatario
- Cantidad, peso y demás datos relevantes que puedan ayudar a clarificar la información.

En esta etapa se debe presentar la factura comercial, lista de empaque y autorizaciones previas, en este caso el certificado fitosanitario. (Véase anexos 3 y 4).

4.4.3 Etapa de Post Empaque

En la etapa de Post embarque se puede legalizar la declaración Aduanera de manera definitiva. Este proceso se debe hacer con en un periodo de 30 días después del embarque y en esta etapa se requieren los siguientes documentos (véase anexos 5, 6 y 7):

- Copia de la factura comercial
- Copia de la lista de empaque
- Copia del certificado de origen
- Copias no negociables del transporte multimodal.

4.4.4 Elementos de negociación Internacional

4.4.4.1 Formas de Pago

A fin de reducir los riesgos al realizar una exportación las formas de pago deben quedar claras y dentro de estas formas de pago

- Carta de Crédito
- Pago anticipado

Por lo general el crédito es más utilizado para realizar exportaciones porque garantiza el pago de la mercadería y también la recepción de la mercadería.

4.4.4.2 Términos Comerciales

El termino comercial define las obligaciones y derechos del importador y el exportador. Dentro de estas obligaciones se especifica también los costos con los que se puede incurrir el termino comercial, por lo general el termino más usado de forma marítima es FOB por sus siglas en Ingles (*Free on Board*) este significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: *International Chamber of*

Commerce) es el ente encargado de regular estos términos comerciales desde 1936 y se ha ido revisando a través del tiempo en los años 1945, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010. Las actualizaciones de los términos se han hecho debido a los cambios que se han generado en el comercio y la última actualización del año 2010 es la que se utiliza en la actualidad para establecer los términos de venta - compra.

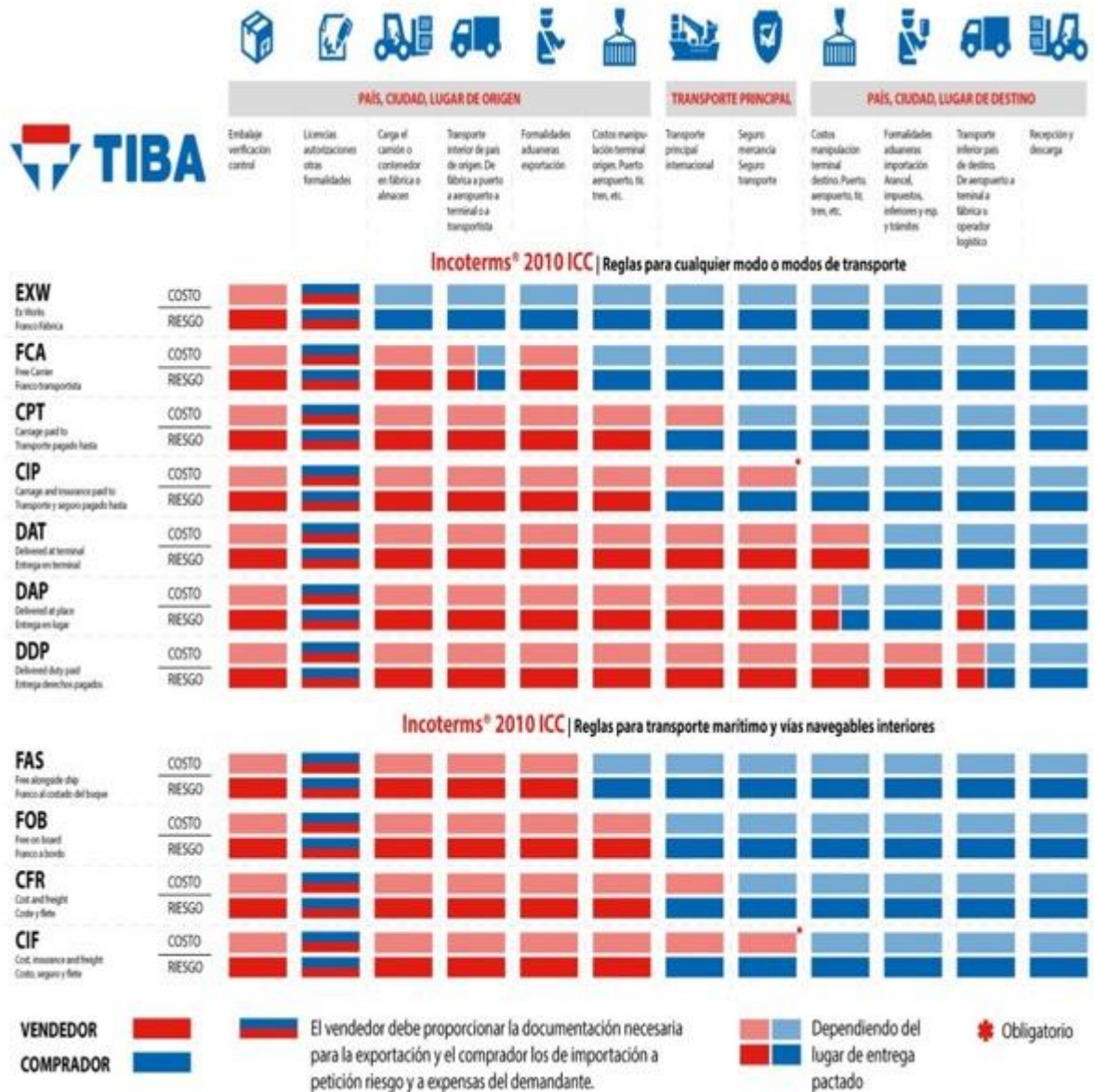


Figura 63. Términos comerciales. Adaptado de tibagroup.com/mx/incoterms.

4.5 DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS DEL CONSORCIO

Dentro de la información financiera del consorcio se estimarán los gastos y los ingresos de este con una estimación de venta de 6 toneladas anuales que representa el uno por ciento del promedio de exportaciones de pasta de cacao a desde Ecuador a Argentina. Los ingresos del consorcio se basan únicamente en la venta de pasta de cacao y los gastos serian todos los rubros que se deban generar para la comercialización de la pasta de cacao en Argentina.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El consorcio será financiado 100% por el aporte de los socios con un aporte del 2.000 por cada socio con un total de 10.000 para cubrir los gastos iniciales de la puesta en marcha del consorcio.

Tabla 17

Activos fijos

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Muebles de Oficina	Escritorio Operativo 1.50m X 0.60 Con Cajonera y silla	3	\$177,00	\$531,00
Equipos de computo	Computador Core I5 6400 6ta Gene	3	\$525,00	\$1.575,00
Impresora	Epson L375 Multifunción	1	\$270,00	\$270,00

Tabla 18

Activos Capitalizables

ACTIVOS CAPITALIZABLES	VALOR	DEPRECIACIÓN ANUAL
Muebles de Oficina	\$ 531,00	\$ 53,10
Equipos de Computo	\$ 1.845,00	\$ 615,00
TOTAL		\$ 668,10

ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Tabla 19

Costos de operación

GASTOS DE EXPORTACIÓN ANUALES	
INCOTERM	FOB GUAYAQUIL
	VALOR ANUAL
PRECIO DE COMPRA	\$30.000,00
Margen de Utilidad	\$6.000,00
PRECIO DE VENTA	\$36.000,00
EXWORK	\$36.000,00
(+) transporte al puerto	\$3.600,00
(+) Documentos de Exportación	\$408,00
(+) Almacenaje	\$1.920,00
(+) Honorario Agente de Aduana	\$6.000,00
(+) Gastos de cargue y descargue en el puerto marítimo	\$7.200,00
(+) THC Puerto marítimo	\$800,00
(+) Sellos de seguridad contenedor	\$1.200,00
(=) PRECIO FOB - GUAYAQUIL	\$57.128,00

Tabla 20

Gastos administrativos

ITEMS	DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo Oficina	Arriendo oficina pequeña	\$200,00	2400
Servicios Básicos	Consumo agua, luz, teléfono, internet	\$100,00	1200
Suministros de oficina	Papel, esferográficos, reglas, carpetas, marcadores	\$50,00	600
Suministros de Limpieza	Papel Higiénico, Jabón, Toallas de papel	\$30,00	360
Gastos Varios	Agua, Luz, Teléfono, Internet	\$200,00	2400
Gastos Honorarios	Contador	\$300,00	3600
TOTAL		\$780,00	\$10.560,00

Tabla 21

Gastos de personal

CARGO	SUELDO MENSUAL			PROVISIONES MENSUALES				
	SUELDO NOMINAL	APORTE PERSONAL	GASTO SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	GASTO PROVISIONES
ADMINISTRADOR	\$ 1.000,00	\$ 94,50	\$ 1.000,00	\$ 111,50	\$ 83,33	\$ 32,83	\$ 41,67	\$ 269,33
SECRETARIA	\$ 394,00	\$ 37,23	\$ 394,00	\$ 43,93	\$ 32,83	\$ 32,83	\$ 16,42	\$ 126,01
TOTAL	\$ 1.394,00	\$ 131,73	\$ 1.394,00	\$ 155,43	\$ 116,17	\$ 65,67	\$ 58,08	\$ 395,35

CARGO	GASTOS ANUALES						
	SUELDO NOMINAL	APORTE PERSONAL	GASTO SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES
ADMINISTRADOR	\$ 12.000,00	\$ 1.134,00	\$ 12.000,00	\$ 1.338,00	\$ 1.000,00	\$ 394,00	\$ 500,00
SECRETARIA	\$ 4.728,00	\$ 446,80	\$ 4.728,00	\$ 527,17	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 197,00
TOTAL	\$ 16.728,00	\$ 1.580,80	\$ 16.728,00	\$ 1.865,17	\$ 1.394,00	\$ 788,00	\$ 697,00

Tabla 22

Gasto de ventas

ITEM	VALOR
Gastos de viaje: Movilización, Viáticos entre otros.	\$ 3.000,00

DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS (ESCENARIO PESIMISTA)

El primer año de creación del consorcio se tendría una pérdida de 29,700 dólares. Con un total de 6000 kilos vendidos a un precio promedio de 9.52 dólares por kilo. El precio de compra en Argentina de pasta de cacao por kilo esta entre los 10 y 12 dólares. El precio de compra de pasta de cacao a los miembros del consorcio está calculado en 5 dólares por kilo con un margen de utilidad operacional de un dólar por kilo. Además, se proyecta por 5 años los ingresos y gastos con un incremento de 5% en las ventas y 2% en los gastos, lo que cubre el estimado de inflación e incremento del sueldo básico. Cabe recalcar que el año 2018 cerro con una inflación del 0,27%.

Tabla 23

Detalle de ingresos y gastos

DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS					
Expresado en US\$ Dólares / Año					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) INGRESOS OPERACIONALES	\$ 57.128	\$ 59.984	\$ 62.984	\$ 66.133	\$ 69.439
Ventas (Toneladas / Año)	\$ 57.128	\$ 59.984	\$ 62.984	\$ 66.133	\$ 69.439
(-) GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 51.128	\$ 53.684	\$ 56.369	\$ 59.187	\$ 62.146
Compras Productos de Exporación	\$ 30.000	\$ 31.500	\$ 33.075	\$ 34.729	\$ 36.465
Transporte al Puerto	\$ 3.600	\$ 3.780	\$ 3.969	\$ 4.167	\$ 4.376
Documentos de Exportación	\$ 408	\$ 428	\$ 450	\$ 472	\$ 496
Almacenaje	\$ 1.920	\$ 2.016	\$ 2.117	\$ 2.223	\$ 2.334
Agente de Aduana	\$ 6.000	\$ 6.300	\$ 6.615	\$ 6.946	\$ 7.293
Cargue y Descargue Puerto Marítimo	\$ 7.200	\$ 7.560	\$ 7.938	\$ 8.335	\$ 8.752
THC Puerto marítimo	\$ 800	\$ 840	\$ 882	\$ 926	\$ 972
Sellos de seguridad contenedor	\$ 1.200	\$ 1.260	\$ 1.323	\$ 1.389	\$ 1.459
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 6.000	\$ 6.300	\$ 6.615	\$ 6.946	\$ 7.293
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 11.228	\$ 11.439	\$ 11.655	\$ 11.874	\$ 12.048
Arriendo Oficina	\$ 2.400	\$ 2.448	\$ 2.497	\$ 2.547	\$ 2.547
Servicios Básicos	\$ 1.200	\$ 1.224	\$ 1.248	\$ 1.273	\$ 1.299
Suministros de oficina	\$ 600	\$ 612	\$ 624	\$ 637	\$ 649
Suministros de Limpieza	\$ 360	\$ 367	\$ 375	\$ 382	\$ 390
Gastos Varios	\$ 2.400	\$ 2.448	\$ 2.497	\$ 2.547	\$ 2.598
Gastos Honorarios	\$ 3.600	\$ 3.672	\$ 3.745	\$ 3.820	\$ 3.897
Depreciaciones	\$ 668	\$ 668	\$ 668	\$ 668	\$ 668
(-) GASTOS DE PERSONAL	\$ 24.472	\$ 26.383	\$ 26.907	\$ 27.449	\$ 27.999
Sueldos	\$ 16.728	\$ 17.063	\$ 17.404	\$ 17.752	\$ 18.107
IESS	\$ 1.865	\$ 1.902	\$ 1.941	\$ 1.979	\$ 2.019
Décimo Tercer Sueldo	\$ 1.394	\$ 1.422	\$ 1.450	\$ 1.479	\$ 1.509
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 788	\$ 804	\$ 820	\$ 836	\$ 853
Vacaciones	\$ 697	\$ 711	\$ 721	\$ 740	\$ 754
Fondos de Reserva	\$ -	\$ 1.422	\$ 1.450	\$ 1.479	\$ 1.509
Gastos de Viajes	\$ 3.000	\$ 3.060	\$ 3.121	\$ 3.184	\$ 3.247
(+/-) UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ -29.700	\$ -31.523	\$ -31.946	\$ -32.378	\$ -32.753

DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS (ESCENARIO REALISTA)

En el escenario realista el primer año se obtiene una pérdida del ejercicio de 28,200 y una utilidad operacional de 7,500 dólares en donde se obtiene 1,25 dólares por kilo vendido a un precio de compra de 5 dólares, en este caso el precio estimado de venta es de 9,77. También se estimó una proyección para 5 años con el mismo porcentaje incremental de los gastos e ingresos como en el escenario pesimista del 5% y 2% respectivamente.

Tabla 24

Detalle de ingresos y gastos

DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS					
Expresado en US\$ Dólares / Año					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) INGRESOS OPERACIONALES	\$ 58.628	\$ 64.491	\$ 70.940	\$ 78.034	\$ 85.837
Ventas (Toneladas / Año)	\$ 58.628	\$ 64.491	\$ 70.940	\$ 78.034	\$ 85.837
(-) GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 51.128	\$ 56.241	\$ 61.865	\$ 68.051	\$ 74.857
Compras Productos de Exporación	\$ 30.000	\$ 33.000	\$ 36.300	\$ 39.930	\$ 43.923
Transporte al Puerto	\$ 3.600	\$ 3.960	\$ 4.356	\$ 4.792	\$ 5.271
Documentos de Exportación	\$ 408	\$ 449	\$ 494	\$ 543	\$ 597
Almacenaje	\$ 1.920	\$ 2.112	\$ 2.323	\$ 2.556	\$ 2.811
Agente de Aduana	\$ 6.000	\$ 6.600	\$ 7.260	\$ 7.986	\$ 8.785
Cargue y Descargue Puerto Marítimo	\$ 7.200	\$ 7.920	\$ 8.712	\$ 9.583	\$ 10.542
THC Puerto marítimo	\$ 800	\$ 880	\$ 968	\$ 1.065	\$ 1.171
Sellos de seguridad contenedor	\$ 1.200	\$ 1.320	\$ 1.452	\$ 1.597	\$ 1.757
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 7.500	\$ 8.250	\$ 9.075	\$ 9.983	\$ 10.981
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 11.228	\$ 11.439	\$ 11.655	\$ 11.874	\$ 12.099
Arriendo Oficina	\$ 2.400	\$ 2.448	\$ 2.497	\$ 2.547	\$ 2.598
Servicios Básicos	\$ 1.200	\$ 1.224	\$ 1.248	\$ 1.273	\$ 1.299
Suministros de oficina	\$ 600	\$ 612	\$ 624	\$ 637	\$ 649
Suministros de Limpieza	\$ 360	\$ 367	\$ 375	\$ 382	\$ 390
Gastos Varios	\$ 2.400	\$ 2.448	\$ 2.497	\$ 2.547	\$ 2.598
Gastos Honorarios	\$ 3.600	\$ 3.672	\$ 3.745	\$ 3.820	\$ 3.897
Depreciaciones	\$ 668	\$ 668	\$ 668	\$ 668	\$ 668
(-) GASTOS DE PERSONAL	\$ 24.472	\$ 26.383	\$ 26.911	\$ 27.449	\$ 27.999
Sueldos	\$ 16.728	\$ 17.063	\$ 17.404	\$ 17.752	\$ 18.107
IESS	\$ 1.865	\$ 1.902	\$ 1.941	\$ 1.979	\$ 2.019
Décimo Tercer Sueldo	\$ 1.394	\$ 1.422	\$ 1.450	\$ 1.479	\$ 1.509
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 788	\$ 804	\$ 820	\$ 836	\$ 853
Vacaciones	\$ 697	\$ 711	\$ 725	\$ 740	\$ 754
Fondos de Reserva	\$ -	\$ 1.422	\$ 1.450	\$ 1.479	\$ 1.509
Gastos de Viajes	\$ 3.000	\$ 3.060	\$ 3.121	\$ 3.184	\$ 3.247
(+/-) UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ -28.200	\$ -29.573	\$ -29.491	\$ -29.341	\$ -29.117

DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS (CASO OPTIMISTA)

En el caso optimista se estimó una utilidad operativa de 119% para llegar a un punto de equilibrio donde el consorcio no pierda ni gane durante el periodo fiscal, esto significa que el precio promedio de la pasta de cacao para la venta debería ser 14,47 dólares, dos dólares y cuarenta y siete centavos sobre el precio estimado de compra de la pasta de cacao en Argentina. También se proyectó un incremento de ventas del 5% y gastos del 2% durante los siguientes 5 años donde se obtiene flujos positivos a partir del segundo año.

Tabla 25

Detalle de ingresos y gastos

DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS					
Expresado en US\$ Dólares / Año					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) INGRESOS OPERACIONALES	\$ 86.828	\$ 91.169	\$ 95.728	\$ 100.514	\$ 105.540
Ventas (Toneladas / Año)	\$ 86.828	\$ 91.169	\$ 95.728	\$ 100.514	\$ 105.540
(-) GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 51.128	\$ 53.684	\$ 56.369	\$ 59.187	\$ 62.146
Compras Productos de Exporación	\$ 30.000	\$ 31.500	\$ 33.075	\$ 34.729	\$ 36.465
Transporte al Puerto	\$ 3.600	\$ 3.780	\$ 3.969	\$ 4.167	\$ 4.376
Documentos de Exportación	\$ 408	\$ 428	\$ 450	\$ 472	\$ 496
Almacenaje	\$ 1.920	\$ 2.016	\$ 2.117	\$ 2.223	\$ 2.334
Agente de Aduana	\$ 6.000	\$ 6.300	\$ 6.615	\$ 6.946	\$ 7.293
Cargue y Descargue Puerto Marítimo	\$ 7.200	\$ 7.560	\$ 7.938	\$ 8.335	\$ 8.752
THC Puerto marítimo	\$ 800	\$ 840	\$ 882	\$ 926	\$ 972
Sellos de seguridad contenedor	\$ 1.200	\$ 1.260	\$ 1.323	\$ 1.389	\$ 1.459
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 35.700	\$ 37.485	\$ 39.359	\$ 41.327	\$ 43.394
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 11.228	\$ 11.439	\$ 11.655	\$ 11.874	\$ 12.099
Arriendo Oficina	\$ 2.400	\$ 2.448	\$ 2.497	\$ 2.547	\$ 2.598
Servicios Básicos	\$ 1.200	\$ 1.224	\$ 1.248	\$ 1.273	\$ 1.299
Suministros de oficina	\$ 600	\$ 612	\$ 624	\$ 637	\$ 649
Suministros de Limpieza	\$ 360	\$ 367	\$ 375	\$ 382	\$ 390
Gastos Varios	\$ 2.400	\$ 2.448	\$ 2.497	\$ 2.547	\$ 2.598
Gastos Honorarios	\$ 3.600	\$ 3.672	\$ 3.745	\$ 3.820	\$ 3.897
Depreciaciones	\$ 668	\$ 668	\$ 668	\$ 668	\$ 668
(-) GASTOS DE PERSONAL	\$ 21.472	\$ 21.902	\$ 22.339	\$ 22.786	\$ 23.243
Sueldos	\$ 16.728	\$ 17.063	\$ 17.404	\$ 17.752	\$ 18.107
IESS	\$ 1.865	\$ 1.902	\$ 1.941	\$ 1.979	\$ 2.019
Décimo Tercer Sueldo	\$ 1.394	\$ 1.422	\$ 1.450	\$ 1.479	\$ 1.509
Décimo Cuarto Sueldo	\$ 788	\$ 804	\$ 820	\$ 836	\$ 853
Vacaciones	\$ 697	\$ 711	\$ 725	\$ 740	\$ 754
Fondos de Reserva	\$ -	\$ 1.422	\$ 1.450	\$ 1.479	\$ 1.509
Gastos de Viajes	\$ 3.000	\$ 3.060	\$ 3.121	\$ 3.184	\$ 3.247
(+/-) UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ -	\$ 4.144	\$ 5.365	\$ 6.667	\$ 8.052

ANÁLISIS VAN Y TIR

Tabla 26

Análisis de VAN y TIR

INVERSIÓN	\$ 15.000,00
TASA DE DESCUENTO	15%

ESCENARIOS	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VAN	TIR
Escenario 1	\$ -15.000,00	-29.700	-31.523	-31.951	-32.378	-32.804	-120.492	N/A
Escenario 2	\$ -15.000,00	-28.200	-29.573	-29.491	-29.341	-29.117	-112.526	N/A
Escenario 3	\$ -15.000,00	0	4.144	5.365	6.667	8.052	-524	14%

EXPLICACIONES

Escenario 1

Se refiere a un caso pesimista en el cual se inicia el primer año de operación con pérdida y a pesar de la proyección incremental en ventas el proyecto no llega a ser rentable en los 5 años de operación del proyecto.

Debido a los flujos negativos proyectados se genera un VAN negativo de -120,49 lo cual indica que el proyecto no es factible y el TIR no se puede calcular debido a que no existe tasa de retorno de la inversión.

Escenario 2

Se refiere a un caso realista en el cual se inicia el primer año de operación con pérdida y a pesar de la proyección incremental en ventas el proyecto no llega a ser rentable en los 5 años de operación del proyecto.

Debido a los flujos negativos proyectados genera un VAN negativo de - 112,52 lo cual indica que el proyecto no es factible y el TIR no se puede calcular debido a que no existe tasa de retorno de la inversión al igual que el escenario pesimista se muestra que no factible realizar este descuento bajo las condiciones presentadas anteriormente.

Escenario 3

Se refiere a un caso optimista en el cual se inicia el primer año de operación con punto de equilibrio, y a pesar de la proyección incremental en ventas donde según el detalle de ingresos y gastos el proyecto no llega a ser rentable en los años de duración del proyecto según el análisis del VAN Y

TIR, ya que el análisis muestra un VAN negativo lo que indica que el proyecto no es factible y el calculo de el TIR muestra un porcentaje mejor al a tasa de descuento donde se comprueba que el proyecto no es viable.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1 CONCLUSIONES

Para realizar este estudio se hizo la pertinente investigación y recolección de datos estadísticos presentados por el Banco Central del Ecuador y por la organización de comercio Trade Maps. Además, se recolectó información del mercado meta, en sitios oficiales como PROECUADOR y su oficina en Argentina, y como un aporte extra en la investigación, se visitó a los productores de pasta de cacao en el cantón de Santo Domingo de los Colorados como: Garyth S.A y pequeños productores independientes de la zona sin nombre comercial.

En la población de Mindo, ubicada en San Miguel de los Bancos, se visitó "Yumbos" una micro empresa, dedicada a la transformación del cacao a chocolate, de manera artesanal. Como atractivo turístico, "Yumbos" realiza recorridos turísticos como el denominado "Tour del chocolate". Adicionalmente, se visitó el Salón del Chocolate en los años 2016 y 2017 organizado por la Cámara de Comercio e Industria Franco-ecuatoriana donde todos los años se presentan nuevos productos que pueden ser realizados con cacao y sus derivados.

Dentro de las mayores ventajas que se puede obtener mediante las visitas a este tipo de micro empresas de fabricación artesanal es que se puede socializar con los pequeños productores para analizar y tener una retroalimentación acerca de como ha evolucionando la internacionalización del cacao y sus diferentes elaborados donde se puede concluir lo siguiente:

- Establecer un consorcio de exportación que este conformado por cinco miembros los cuales inviertan una capital de 3.000 no es suficiente para llevar a cabo el proyecto, y lograr cubrir con los gastos que se incurrirán durante el primer año de operación del consorcio. Sin embargo, los pequeños los productores deben realizar un aporte mayor al valor establecido, porque sus gastos internos como empresa también son altos, sobre todo cuando tienen que invertir en los bienes de

capital como tostadores entre otros. Elementos que son claves en el proceso de refinamiento del chocolate tienen un costo alto.

- La creación de un consorcio de exportación garantiza a las empresas su internacionalización, teniendo como resultado el acceso a nuevos mercados; el mismo que será el principal objetivo de el mismo, sin embargo, esto no garantiza un incremento exponencial en ventas de las empresas participantes del consorcio durante el primer año. Cabe recalcar que, durante el primer año de la creación del consorcio, los gastos son mucho más altos que los ingresos, sobretodo por los costos relacionados con salarios y gastos administrativos. Varios de los productores que fueron entrevistados prefieren vender la pasta de cacao a una empresa que se encargue de comercializar fuera de su zona, pero sin ninguna responsabilidad para la microempresa procesadora de pasta de cacao es decir prefieren participar en una simple compra y venta del bien.
- Argentina es un mercado con un fuerte potencial de desarrollo para los productos elaborados y semielaborados de cacao ya que; los dulces, bombones, biscochos que sean de chocolate o contengan chocolate son altamente demandados y cuentan con una fiesta específica de invierno donde su actor principal es el chocolate que puede ser una excelente carta de presentación de la pasta de cacao. Argentina es un buen destino para desarrollar el mercado potencial.
- Los productos semielaborados de cacao como la pasta, manteca y polvo de cacao, cada vez tienen mayor aceptación y apertura en diferentes nichos de mercado fuera de la repostería o dulcería. Uno de los mercados que está tomando más fuerza particularmente es el de la industria cosmética, donde se puede evidenciar la creación de champo, acondicionadores, cremas para peinar, mascarillas, labiales, bálsamos para el cuerpo y los labios que tienen una buena aceptación en el mercado. Dentro de la investigación también se pudo constatar la aparición de productos muy diversos a base de cacao y sus derivados, como el té, licor, plastilina a base de manteca de cacao.

5.2 RECOMENDACIONES

- El consorcio podría estar confirmado por más de cinco miembros para que el capital que se necesita para el desarrollo del proyecto pueda ser dividido entre todos los miembros, como se vieron anteriormente en los cálculos de gastos e ingresos se necesita la menos 35.000 para poder operar el consorcio sin pérdida dentro del primer año, y al ser esta cantidad un valor muy alto para dividirlo en pocos socios lo ideal sería que exista una apertura para adherir más de cinco miembros.
- Los miembros del consorcio deben mantener una homogeneidad y disponibilidad a participar en el consorcio para que de esta manera puedan afrontar las pérdidas que se pueden obtener especialmente en el primer año de gestión. El tener una homogeneidad es clave para el buen desempeño del consorcio ya que esto hace que la participación de sus miembros y sus ganancias también sean iguales, al tener diferencias entre miembros estos pueden llegar a sentirse aludidos por las diferencias ventajas que puedan tener los diferentes miembros y generar incomodidad en la forma de trabajar.
- El consorcio también puede estimar enviar la pasta de cacao a Perú y Chile ya que países que también demandan pasta de cacao y de esta forma incrementar el estimado de ventas de pasta de cacao, de esta manera se puede incrementar las toneladas que pueden ser exportadas por el consorcio y sus miembros aun que esta opción los miembros pueden verse afectados por su capacidad de respuesta en cuanto a las toneladas de granos de cacao que son capaces de procesar y por ende con la capacidad de cubrir la demanda para otros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. 5ª Ed. Editorial Episteme. Caracas.
- Banco Central, (2015), Las Pymes aportan el 25% del PIB no petrolero, Recuperado el 08 de mayo del 2016, del Sitio web Biblioteca del Banco Central: <http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=115389>
- Bekerman, M., Wiñazky, M., Moncaut, N. (2013). Políticas productivas para fortalecer la inserción internacional de las empresas PYMES @REVISTA, Argentina, pp. 57.
- Guba, E., & Lincoln, Y. (1987). Naturalistic inquiry. In M. Dunkin (Ed.). *The international encyclopedia of teaching and teacher education* (pp. 147-151). Oxford, UK. Pergamon Press.
- La Nación (2016). Más detalle, véase: <http://www.lanacion.com.ar/1901084-chocolate-una-tentacion-argentina>
- Latorre, A., Rincón D. y Arnal, J. (2003): *Bases Metodológicas de la Investigación Educativa*. Experiencia S.L., Barcelona.
- Oficina Comercial de Ecuador en Argentina PROECUADOR, (2014). El Chocolate en barra, presentación y preferencias. Argentina. p. 1.
- Martínez, P. (2006). *El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica*. Pensamiento & Gestión, núm. 20, julio, 2006, pp. 165-193 Universidad del Norte Barranquilla, Colombia.
- Maxwell, J.A. (1998). "Designing a Qualitative Study". Citado por L. Bickman D. J. y Rog (Eds.), *Handbook of Applied Social Research Method* (p. 69-100), Thousand Oaks, CA, Sage.
- Meza, E. (2016). *Desarrollo teórico para la propuesta curricular para la formación de competencias laborales en las carreras profesionales de la industria de la refinación y petroquímica, dirigida a los estudiantes de la provincia de Manabí Ecuador*. ILLU. Tesis Doctoral publicada.

- Patton, M. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. (2nd. ed.). Newbury Park, CA.
- PROEcuador (2013). *Perfil logístico de argentina*. Ecuador, pp. 7-8.
- Ramírez, T. (1998). *Cómo hacer un proyecto de investigación*. 2ª Ed. Editorial Carhel. Caracas.
- Revista EKOS (2018). Ranking Pymes, Recuperado el 08 de mayo del 2018, <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=8091>
- Shaw, E. (1999). *A guide to the Qualitative Research Process: Evidence from a Small Firm Study*. *Qualitative Market Research: An International Journal*.
- Sierra Bravo, R. (1988): *Técnicas de investigación Social. Teoría y Ejercicios*. Paraninfo, Madrid.
- Yin, R.K. (1984-1989). *Case Study Research: Design and Methods, Applied social research Methods Series*, Newbury Park CA, Sage.

ANEXOS

ANEXO 1



Normas Regulatoras de Comercio Exterior de Argentina

Norma : Decreto N° 108 de 11/02/1999. Tasa de Estadística. Modificado por Decreto N° 389/95.

Fecha de Vigencia : 2012-03-08

Especificación : Impuesto de estadística.

Tema : Tasa de Estadística.

UNCTAD : Impuesto de estadística

Resumen : Impuesto por Tasa de Estadística. La alícuota es 0,5 %, combinada con una escala de montos máximos por tramo de base imponible.

Quedan exceptuadas del pago de la tasa de estadística:

- a) las mercaderías que se exporten en forma suspensiva o definitiva para consumo hacia cualquier destino,
- b) las mercaderías originarias de los Estados Parte del Mercado Común del Sur (MERCOSUR),
- c) los bienes importados destinados a la reproducción animal o vegetal, comprendidos en los Capítulos 1, 3, 6, 7, 10 y 12 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.), sometidos a un Arancel Externo Común (A.E.C.) del cero por ciento (0%),
- d) las mercaderías importadas, comprendidas en el Capítulo 27 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.), sometidas a un Arancel Externo Común (A.E.C.) del cero por ciento (0%),
- e) las mercaderías sometidas a la alícuota del cero por ciento (0%) de importación involucradas tanto en la Regla General Tributaria del sector aeronáutico como en la Nota de Tributación del Capítulo 48 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.), mencionadas en el Decreto N° 2275/94 de fecha 23 de diciembre de 1994,
- f) los bienes importados, comprendidos en las partidas 4901 y 4902 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.),
- g) las mercaderías importadas, definidas dentro del universo de bienes de capital y de informática y telecomunicaciones, consignadas en los Anexos VIII y IX del Decreto N° 2275/94 de fecha 23 de diciembre de 1994, y
- h) las mercaderías que se importen bajo el Régimen de Importación Temporal prevista en el Decreto N° 1001/82 de fecha 21 de mayo de 1982, la Resolución M.E. y O. y S.P. N° 72/92 de fecha 20 de enero de 1992 y su modificatoria Resolución M.E. y O. y S.P. N° 477/93 del 14 de mayo de 1993.
- i) los bienes importados de Bolivia y Chile.

Ampliación de la Norma : TASA DE ESTADÍSTICA

Decreto 108/99

Montos máximos a percibir por operaciones de importación.

Bs. As., 11/2/99

B.O.: 24/02/99

VISTO el Expediente N° 061-009535/98 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, y

CONSIDERANDO:

Que mediante el Decreto N° 37 de fecha 9 de enero de 1998 se redujo en forma parcial la Tasa de Estadística que fuera establecida por Decreto N° 389 de fecha 22 de marzo de 1995, fijándose la misma en CERO COMA CINCUENTA POR CIENTO (0,50%).

Que como resultado del procedimiento que se tramitara en el ámbito de la ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO -OMC- con el objeto de que la REPUBLICA ARGENTINA ajustara a las disposiciones del Artículo VIII del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO -GATT- de 1994, el porcentaje ad valorem en concepto de servicio estadístico con que grava las importaciones de extrazona, nuestro país se comprometió a establecer un límite en valor absoluto a las sumas de dinero cobradas a los importadores en dicho concepto.

Que en la medida que se propicia ha tomado intervención la SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR, dependiente de la SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERIA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS.

Que la DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS ha tomado la intervención que le compete.

Normas Regulatoras de Comercio Exterior de Argentina

Que el PODER EJECUTIVO NACIONAL está facultado para dictar el presente acto en virtud del artículo 764 del Código Aduanero (modificado por Ley N° 23.664).

Por ello,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA

DECRETA:

Artículo 1°.-Todas las operaciones de importación alcanzadas por la Tasa de Estadística en los términos del Decreto N° 389/95 y su modificatorio, tributarán como máximo, en concepto de Tasa de Estadística los montos que se establecen en el Anexo que en UNA (1) planilla forma parte integrante del presente decreto.

Art. 2° -El presente decreto entrará en vigencia el 30 de mayo de 1999. Para esa fecha la DIRECCION GENERAL DE ADUANAS dependiente de la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS establecerá los procedimientos administrativos necesarios para su incorporación en el trámite de despacho a plaza de la mercadería sujeta al pago de la Tasa de Estadística.

Art. 3° -Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. -MENEM. -Jorge A. Rodríguez. -Roque B. Fernández.

ANEXO

OPERACIONES DE IMPORTACION - BASE IMPONIBLE
MONTO MAXIMO A PERCIBIR EN CONCEPTO DE TASA DE ESTADISTICA

MENOR A 10.000

U\$S EE.UU. 50

Entre 10.000 y 20.000

U\$S EE.UU 100

Que el PODER EJECUTIVO NACIONAL está facultado para dictar el presente acto en virtud del artículo 764 del Código Aduanero (modificado por Ley N° 23.664).

Por ello,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA

DECRETA:

Artículo 1°.-Todas las operaciones de importación alcanzadas por la Tasa de Estadística en los términos del Decreto N° 389/95 y su modificatorio, tributarán como máximo, en concepto de Tasa de Estadística los montos que se establecen en el Anexo que en UNA (1) planilla forma parte integrante del presente decreto.

Art. 2° -El presente decreto entrará en vigencia el 30 de mayo de 1999. Para esa fecha la DIRECCION GENERAL DE ADUANAS dependiente de la ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS establecerá los procedimientos administrativos necesarios para su incorporación en el trámite de despacho a plaza de la mercadería sujeta al pago de la Tasa de Estadística.

Art. 3° -Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. -MENEM. -Jorge A. Rodríguez. -Roque B. Fernández.

ANEXO

OPERACIONES DE IMPORTACION - BASE IMPONIBLE
MONTO MAXIMO A PERCIBIR EN CONCEPTO DE TASA DE ESTADISTICA

MENOR A 10.000

U\$S EE.UU. 50

Entre 10.000 y 20.000

U\$S EE.UU 100

ANEXO 2

Requisitos para Exportar Cacao en grano

PASO 1

VERIFICAR ESTATUS FITOSANITARIO: Verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal ecuatorianos a través del Estatus Fitosanitario. ¿Qué es un Estatus Fitosanitario? Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del cacao en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, etc.). Ver en sitio web de Agrocalidad si existe el estatus fitosanitario o solicitar: www.agrocalidad.gob.ec --> Sanidad Vegetal --> Exportaciones --> Listados Oficiales --> Lista Oficial de Restricciones Fitosanitarias para la Exportación de Productos Vegetales.



PASO 2

REGISTRARSE EN AGROCALIDAD: Solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) según si el usuario es Exportador, Productor, Productor - Exportador. **DOCUMENTOS REQUERIDOS:** RUC, copia de cédula, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador - productor) Factura de pago según la solicitud del registro. El registro tendrá una duración de dos años.



PASO 3

INSPECCIÓN Y CERTIFICADO DE CALIDAD: El exportador debe solicitar la inspección del lote o lotes por exportar a AGROCALIDAD, setenta y dos horas previas a la exportación. Luego, AGROCALIDAD dispone a una verificadora externa a realizar la inspección. La verificadora emite un informe, el cual, es analizado por técnicos de AGROCALIDAD. Si los parámetros están acordes con las normas del tipo de cacao, se emite el Certificado de Calidad previo el pago de 0.25% del valor FOB en las cuentas de AGROCALIDAD en el Banco Nacional de Fomento (BNF), Banco del Pacífico o Banco de Guayaquil. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registros los cuales confirman el registro de operador en Agrocalidad (Reconocidos Internacionalmente).

PASO 4

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

DOCUMENTOS REQUERIDOS: Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío.

En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control. En el caso de una inspección una vez aprobada se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse.

RECOMENDACIONES: Verificar si el país de destino solicita un certificado de origen.



Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro - AGROCALIDAD
Eloy Alfaro y Amazonas, Quito - Ecuador
www.agrocalidad.gob.ec
Teléfonos: 593-2-2548823 / 2567232 / 2543319

www.proecuador.gob.ec

ANEXO 3



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727
---------------	----------------------

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A		
Dirección del	VII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	(05609025) CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	662.01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de desnacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

ANEXO 4

Ejemplo de factura comercial

EMPRESA EXPORTADORA Dirección:.....Galle Sur e Intersección Teléfono/Fax:.....690-4-2597980 E-mail:.....exportadora@ecuador.com.ec		RUC: 120244753001 <hr/> FACTURA <hr/> Mercado Exportación		
Señores: EMPRESA IMPORTADORA:... GLORI S.A. Dirección:.....VIII / SAN MARTIN Atención:.....SR. CÉSAR ZAMORA INVOICE (FACTURA COMERCIAL)N°:.....001002004954		Nombre de Contacto:..... SR. CÉSAR ZAMORA Nuestra referencia:..... N° de cliente:..... 15160 N° Orden de pedido:..... P/O 720		
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones de Embalaje: Fecha..... Enero / 2013 Peso Bruto: 1,618.25 KG Peso Neto: 1,520.35 KG Marcas: SIN MARCA Vía: MARÍTIMO País de origen: ECUADOR				
			VALOR	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
1604.14.00	ATÚN EN CONSERVAS	67,500 UNDS	US\$ 0,50	US\$ 33,750.00
INCÓTERM: FOB			TOTAL FACTURADO: US\$ 33,750.00	

ANEXO 5

Ejemplo de lista de empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
EMPRESA EXPORTADORA				
Dirección:.....Calle Sur e Intersección				
Teléfono/Fax:.....593-4-2597980				
E-mail:..... exportadora@ecuador.com.ec				
COMPRADOR				
Dirección:.....VIII / SAN MARTIN				
Teléfono/Fax:.....(11)123-45678				
E-mail:..... smartin@gloriana.com				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS:	SIN MARCAS			
EMBALAJE:	3 PALETAS			
VÍA:	MARÍTIMO			
FACTURA COMERCIAL:	001-002-0000XXXX			

ANEXO 6

DOCUMENTO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

Marine Transport Corp.		ORIGINAL		BILL OF LADING	
SHIPPER, COMPANY THAT SOLD THE COTTON		Billing No. KEGNY86258		B/L No. YMLW12102XXXX	
Consignee TO THE ORDER OF BUYERS BANK		Latest Receipt CONTRACT REFERENCE NO. 1234 INVOICE NO. 1334 I/C NO. 40K70457			
Notify party BUYER		Forwarding Agent Reference INC. TR 38120 DEF 2084 CHS-16044 FNS-1410 TX-U.S.A.			
Received by RAINBOW BRIDGE V/91W		Place of Receipt LUBBOCK, TX		Discharge Port LONG BEACH, CA	
Port of Origin KEELUNG TAIWAN		Place of Delivery		Date of Issue 06/21/89	
MARKS AND CONTAINER NO.	NO. OF PACKS	DESCRIPTION OF GOODS AND QUANTITY		WEIGHT AND MEASUREMENT	
COTTON	1X40' 88	ONE (1) 40' CONTAINER SAID TO CONTAIN EIGHTY-EIGHT (88) BALES OF AMERICAN RAW COTTON COMPRESSED TO U.D.-"DEM.C".		44,591 LBS 30,135 M3	
CONTAINER NO. INDU		FREIGHT PREPAID CY TO CY SHIPPER'S LOAD, STOW & COUNT ON BOARD VESSEL: RAINBOW BRIDGE V/91W AT: LONG BEACH, CA DATE: JUNE 28, 1989 SERVICE CONTRACT NO. ET-3062-HOU NO 3RD REQUIRED, SECTION 30.20 FISH, C.A.C.-CP.			
THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE U.S. IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW PROHIBITED.					
(Prepaid value & amount in letters) NET 3062-HOU (Prepaid in letters) NET 3062-HOU (INCL CY, OA)		Freight \$1,725.00		Total \$3,300.00	
I/ET 3062-HOU ET-3062-HOU (INCL CY, OA) O.F. \$1725.00/40' AI		1X40'		NTD 300 NTD 3,000	
DF/NTD 300 DTNC/NT 3000/40'		Total \$3,300.00		NTD 3,300	
(Number of Original Bills) THREE (3)		Total \$3,300.00		NTD 3,300	

ANEXO 7

DOCUMENTO DE TRANSPORTE AÉREO

Ejemplo de documento de transporte aéreo - Guía aérea (Air Way Bill - AWB)

75 PNA 6672 1082 075- 6672 1082

<p>S E M I C, S.A. Pol. Ind.Comerco, 1 (Agustinos) CALLE "D" parcela "H-5" E-31013, PAMPLONA (NAVARRA)*España*</p> <p>CIA. MPRA. DE CALZADO EMYCO S.A. DE C.V. Monte Elbruz, 124, 1er. piso Col. Palmitos Palenque Chapultepec 11560, MEXICO DF *RFC MCE-821119-MV*</p> <p>ATM MEX GROUP, S.L. Ofic. No 5 AEROPUERTO DE PAMPLONA E-31110, NOAIN/NAVARRA *ESPAÑA*</p> <p>78-B 5018/2010</p>	<p>AIR WAYBILL PAPER OR PAPER EQUIVALENT CARRIER CONTRACT BY AIRBILL (NOT CONTRACTUAL NOTE) CONTRACT NO. 1082</p> <p style="text-align: center;">IBERIA</p> <p>VELAZQUEZ, 106 - 08008 GUSTAF BARCELONA DE ESPAÑA</p> <p style="text-align: center;">FLETE DEBIDO-FREIGHT COLLECT</p>																																
<p>PAMPLONA</p> <p>MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO MEX TO</p> <p>MEXICO DF (MEX) IB-6403/19</p>																																	
<p>NOTIFICAR: CIA. MPRA. DE CALZADO EMYCO S.A. DE C.V. Blvd. Adolfo Lopez Mateos # 3427 OTE. 37290 LEON GTO. (MEXICO)</p> <p style="text-align: right;">*C-EXPORT*</p>																																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>QUANTITY</th> <th>NET WEIGHT</th> <th>UNIT</th> <th>CLASS</th> <th>WEIGHT</th> <th>VOLUME</th> <th>TOTAL</th> <th>DESCRIPTION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>7</td> <td>224</td> <td>KG</td> <td>C-9715</td> <td>224</td> <td>444</td> <td>99.456</td> <td>MOLDES PARA SUELAS DE CALZADO.</td> </tr> <tr> <td colspan="7"></td> <td>MEDIDAS/CAJA 40x26x18., cms.</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>224</td> <td>KG</td> <td>C-9715</td> <td></td> <td></td> <td>99.456</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		QUANTITY	NET WEIGHT	UNIT	CLASS	WEIGHT	VOLUME	TOTAL	DESCRIPTION	7	224	KG	C-9715	224	444	99.456	MOLDES PARA SUELAS DE CALZADO.								MEDIDAS/CAJA 40x26x18., cms.	7	224	KG	C-9715			99.456	
QUANTITY	NET WEIGHT	UNIT	CLASS	WEIGHT	VOLUME	TOTAL	DESCRIPTION																										
7	224	KG	C-9715	224	444	99.456	MOLDES PARA SUELAS DE CALZADO.																										
							MEDIDAS/CAJA 40x26x18., cms.																										
7	224	KG	C-9715			99.456																											
<p>99.456 CHA 10.000</p> <p>10.000</p> <p>109.456</p> <p>17-FEBRERO-1999 Noain Aeropuerto SPNA* JL</p> <p style="text-align: right;">075- 6672 1082</p>																																	

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER/Parte al Expeditor)

ANEXO 8

DOCUMENTO DE TRANSPORTE TERRESTRE - CARTA DE PORTE
TRANSPORTE INTERNACIONAL

Emisor		CARTA PORTE					
Transportista		Número de Carta Porte	Agente Transportista				
Receptor		CONTACTO:					
Origen		Lugar de destino					
Pais Origen	Lugar de Origen						
Lugar de Origen	Centro Postal						
DESCRIPCIÓN DE CONTENEDORES MARCAS Y NÚMEROS	DESCRIPCIÓN DE MERCADERÍAS	PESO BRUTO (KGS)	VOLUMEN				
Este documento es emitido por el transportista al expediente con cargo a cualquier agente que emita un documento de transporte terrestre internacional con cargo a un agente de transporte terrestre internacional. El presente documento es emitido por el transportista al expediente con cargo a cualquier agente que emita un documento de transporte terrestre internacional. El presente documento es emitido por el transportista al expediente con cargo a cualquier agente que emita un documento de transporte terrestre internacional. El presente documento es emitido por el transportista al expediente con cargo a cualquier agente que emita un documento de transporte terrestre internacional.							
Cargos	Freight charges	Taxes	Insurance	Fuel	Total		
Subtotal		Exchange rate	TOTAL				
Rate		By					
Signature		Signature					
Date		Date					

ANEXO 9

ESTUDIO ECONÓMICO

mercado libre


También puede interesarte: Sillas de oficina, sillas de oficina, escritorios, mini refrigeradores

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles

Publicación #21184933 Denunciar | Vender uno igual

Escritorio Operativo 1.50m X 0.60 Con Cajonera Para Oficina Me gusta

Numero 39 30 unidades



U\$S 149⁹⁰

- Pago a acordar con el vendedor**
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)
- Entrega a acordar con el vendedor**
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Comprar

1

mercado libre


También puede interesarte: sillas, impresora epson, mouse inalámbrica, hp

Volver al listado | Computación > Computadoras y Servidores > Intel Core i5

Publicación #11182253 Denunciar

Computador Core i5 6400 6ta Gene D.d 2tb M 4gb Led 20,i5 ,i7

Numero 39 113 unidades



U\$S 524⁹⁹

- Pago a acordar con el vendedor**
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)
- Entrega a acordar con el vendedor**
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)


Comprar

1

[Categorías](#) | [Tu historial](#) | [Tus compras](#) | [Vender](#) [Crea tu cuenta](#) | [Ingresa](#) | [Ayuda](#)

También puede interesarte: sillas escritorios - sillas para - sillas de gas - sillas decorativas - sillas para oficina

[Volver al listado](#) | [Hogar y Muebles](#) > [Muebles](#) [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo - 405 vendidos


Silla Giratoria Oficinas Escritorios Económicas Nuevas

U\$S 28

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Cantidad: [Comprar](#)


 **mercado libre** [Regístrate](#) | [Ingresa](#) | [?](#) | [Vender](#)

También puede interesarte: laptop i7, impresora tinta continua, tablet samsung, impresora epson

[Volver al listado](#) | [Computación](#) > [Impresoras y Accesorios](#) > [Impresoras](#) > [Equipos Multifunción](#) > [Epson](#) Publicación #411441785 [Denunciar](#) | [Vender uno igual](#)

Epson L375 Multifuncion Tinta Continua Original

Nuevo 333 vendidos





U\$S 270⁰⁰

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
[Más información](#)


Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)


Cantidad: [Comprar](#) [♥](#) [🔗](#)

 [REGISTRARME](#) [INGRESAR](#) 

FILTROS APLICADOS 459 Locales Comerciales más baratos en alquiler en Quito

Alquiler Local Comercial Quito [ELIMINAR FILTROS](#)

VENTA ALQUILER PROYECTOS MENOR PRECIO 

 **Rento! Locales - Oficinas Sectores Estrategicos!**
📍 Av Gaspar de Villaroel y Av Eloy Alfaro - Centro Norte, Quito
Rento locales-oficinas varios sectores estrategicos para su oficina O negocio. 1er Oficina. nota: Las 8 primeras fotos de la publicacion corresponden a la oficina de la siguiente descripcion: Direccion: Av. 10 de Agosto y Av. Colon. * 8 vo Piso. *... **\$ 200**

60 M² TOTALES | 1 BAÑO [CONTACTAR](#)

FILTROS
Zona