



REPÚBLICA DEL ECUADOR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

TRABAJO DE GRADO

**PARA LA OBTENCIÓN AL TÍTULO DE:
INGENIERÍA PORTUARIA Y ADUANERA MENCIÓN
ADMINISTRACIÓN PORTUARIA.**

TEMA:

**PLAN DE EXPORTACIÓN Y VENTA DE
CHOCOLATES ORGÁNICOS ECUATORIANOS EN EL
ESTADO DE
TEXAS-EEUU EN EL 2016**

AUTOR:

YSAIAS ISRAEL SANTANDER COSTAVALO

SEPTIEMBRE 2016

GUAYAQUIL-ECUADOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones pertenece exclusivamente al autor.

.....

Ysaías Israel Santander Costavalo

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme esta oportunidad de terminar mis estudios.

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada especialmente a mi madre Maria Costavalo Acosta, a mis hermanas Solanda Santander Costavalo y Marita Costavalo Saverio, por apoyarme constantemente y a mi novia Lissette Mejía Murillo, por creer en mí y estar conmigo en las buenas y en las malas.

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo desarrollar una propuesta para la exportación y venta de chocolates orgánicos ecuatorianos en el estado de Texas-EEUU en el 2016.

La metodología utilizada para obtener la información fueron entrevistas a expertos: entre estos se incluyó a los productores de chocolate orgánico en Ecuador con experiencia en exportación y a los distribuidores en el estado de Texas en EEUU. La observación directa: para esto se visitó las tiendas que expenden chocolate orgánico en Texas. El análisis de documentos, para esto se revisó la documentación y normas necesarias para la exportación. Además del registro de materiales y equipos necesarios para la exportación. Del trabajo realizado se concluyó que las posibilidades de llegar a acuerdos con los proveedores en Ecuador y los distribuidores en EEUU son ciertas. La calidad de los chocolates que se producen en Ecuador está al nivel de las marcas que ya son ofrecidas en el mercado estadounidense. Los proveedores fueron analizados y se seleccionó al que es capaz de cumplir con los requerimientos del comprador. Se encontró que los distribuidores de chocolate tienen a su cargo una red de supermercados y tiendas especializadas tanto en el Estado de Texas como en otros estados y mostraron interés en los productos ecuatorianos. Además se realizó el análisis financiero para determinar si existe rentabilidad en la propuesta de negocio. Como parte de los procesos se definió la mejor mezcla de sabores para introducir el chocolate orgánico ecuatoriano en el estado de Texas-EEUU en el 2016. Así también los requisitos legales y de comercio exterior que se deben cumplir para exportar el chocolate orgánico. Para cumplir con la demanda de chocolate orgánico, se contactó a proveedores con experiencia y se procedió a seleccionar al que reunía las mejores condiciones.

Palabras claves

Exportación, chocolate, orgánico, cacao, rentabilidad.

ABSTRACT

This thesis aims to develop a proposal for the export and sale of organic Ecuadorian chocolates in the state of Texas-USA in 2016.

The methodology used to obtain the information was interviews with experts: among these included organic chocolate producers in Ecuador with experience in exporting and distributors in the state of Texas in the USA. Direct observation: for this we visited stores that sell organic chocolate in Texas. The analysis of documents, for this we reviewed the documentation and standards necessary for export. In addition to the registration of materials and equipment needed for export. The work concluded that the possibilities of reaching agreements with suppliers in Ecuador and US distributors are true. The quality of the chocolates that are produced in Ecuador is at the level of the brands that already are offered in the American market. Suppliers were analyzed and selected who is able to meet the requirements of the buyer. Chocolate dealers were found to be in charge of a network of supermarkets and specialty stores both in the State of Texas and in other states and showed interest in Ecuadorian products. In addition, the financial analysis was performed to determine if there is a profitability in the business proposal. As part of the processes, the best blend of flavors to introduce Ecuadorian organic chocolate in the state of Texas-USA in 2016 was defined as well as the legal and foreign trade requirements that must be met to export organic chocolate. To meet the demand for organic chocolate, we contacted experienced suppliers and proceeded to select the one that met the best conditions.

"Keywords:"

Export, chocolate, organic, cocoa, profitability.

CONTENIDO

CAPÍTULO I	13
1. PLANTEAMIENTO DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	13
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	13
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3. SUBPROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	16
1.4. OBJETIVO GENERAL	17
1.5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
1.6. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	17
1.7. JUSTIFICACIÓN.....	19
CAPÍTULO II	22
2. MARCO TEÓRICO	22
2.1. CACAO: ANTECEDENTES HISTÓRICOS	22
2.2. ORIGEN DEL CACAO.....	22
2.3. CULTIVO DEL CACAO	23
2.4. ANTECEDENTES DEL CACAO EN EL ECUADOR.....	26
2.5. LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN CACAO ARRIBA	28
2.6. CULTIVO DEL CACAO EN EL ECUADOR	28
2.7. TIPOS DE PLANTAS DE CACAO EN EL ECUADOR	29
2.8. VARIEDAD DE CACAO ECUATORIANO	29
2.9. EXPORTACIÓN ECUATORIANA DE CACAO.....	32
2.10. PRINCIPALES ASOCIACIONES DE CACAOTEROS EN EL ECUADOR.....	33

2.11.	PAÍSES QUE CONFORMAN EN CONVENIO INTERNACIONAL DEL CACAO	33
2.12.	REQUISITOS PARA EXPORTAR CACAO EN GRANO	35
2.13.	EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS	37
2.14.	COMERCIO EXTERIOR (VENTA)	39
2.15.	INCONTERMS	41
 CAPÍTULO III		42
 3. METODOLOGÍA.....		42
3.1.	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	43
3.2.	TÉCNICA BIBLIOGRÁFICA	44
3.3.	POBLACIÓN	44
3.4.	TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	45
3.5.	PRODUCTORES DE CHOCOLATE ORGÁNICO EN ECUADOR:	45
3.6.	ENTREVISTA A A F IMPORTS & WHOLESALE CO.....	48
3.7.	ANÁLISIS FINANCIERO	50
3.8.	COMBINACIÓN DE PRODUCTOS A VENDERSE.....	51
3.9.	REQUISITOS LEGALES Y DE COMERCIO.....	52
3.10.	PROCESO DE EXPORTACIÓN Y VENTA DE CHOCOLATES A TEXAS - EEUU	54
 4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		56
4.1.	DISTRIBUIDORES DE CHOCOLATE.....	56
4.2.	ANÁLISIS FINANCIERO	58
4.3.	FDA.....	66
4.4.	PROVEEDORES.....	67
4.5.	REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORGÁNICOS.....	69

CAPÍTULO V	73
5. PROPUESTA.....	73
5.1. ANÁLISIS SITUACIONAL Y/O DEL ENTORNO	74
5.2. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO	75
5.3. DEFINIR LA MEJOR MEZCLA DE SABORES.....	83
5.4. PLANTEAMIENTO OPERATIVO	88
5.5. EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA PROPUESTA	88
5.6. CONCLUSIONES	88
5.7. RECOMENDACIONES	90
5.8. BIBLIOGRAFÍA.....	92

ÍNDICES DE TABLAS

TABLA 1.- PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CACAO Y ELABORADOS,.....	14
TABLA 2.- SUPERFICIE SEMBRADA DE CACAO EN ECUADOR.....	19
TABLA 3.- PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO Y ELABORADOS, MILES USD FOB	20
TABLA 4.- GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	37
TABLA 5.- TRÁMITES PARA EXPORTACIÓN	38
TABLA 6.- REGISTRO AGROCALIDAD.....	39
TABLA 7.- ENCUESTA A PROVEEDORES EN ECUADOR.....	45
TABLA 8.- PRINCIPALES EMPRESAS CHOCOLATERAS EN EEUU.....	56
TABLA 9.- CONSUMIDORES DE CHOCOLATE POR REGIÓN EN EEUU.....	57
TABLA 10.- INVERSIÓN INICIAL.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 11.- PRODUCCIÓN POR CONTENEDOR REQUERIDO	60
TABLA 12.- CÁLCULO PRESUPUESTO PARA RRHH	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 13.- MACRO ACTIVIDADES EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	62
TABLA 14.- ESTIMACIÓN DE LA FRECUENCIA DE LOS INGRESOS	62
TABLA 15.- CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 16.- COSTOS COMPLEMENTARIOS PARA EXPORTAR UN CONTENEDOR A HOUSTON EEUU	64
TABLA 17.- FLUJO DE CAJA PROYECTADO	65
TABLA 19.- MARCAS DE CHOCOLATE EN TEXAS.....	87
TABLA 20.- PARTIDAS ARANCELARIAS DEL CACAO Y DERIVADOS	96

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.- IMPORTACIONES MUNDIALES DE CACAO Y ELABORADOS, MILES USD	21
--	----

GRÁFICO 2.- EXPORTACIÓN DE CACAO ECUATORIANO EN TONELADAS MÉTRICAS	33
GRÁFICO 3.- PROCESO DE EXPORTACIÓN	54

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1.- EVOLUCIÓN PRECIO DEL PETRÓLEO.....	18
ILUSTRACIÓN 2.- HACIENDA CACAOTERA.....	27
ILUSTRACIÓN 3.- CACAO.....	30
ILUSTRACIÓN 4.- INTERIOR DE MAZORCA CACAO.....	31
ILUSTRACIÓN 5.- INCOTERMS 2010.....	41
ILUSTRACIÓN 6.- PIRÁMIDE DE KELSEN EN ECUADOR,	53
ILUSTRACIÓN 7.- REGISTRO FDA (FOOD AND DRUG ADMINISTRATION, SIGLAS EN INGLÉS).....	67
ILUSTRACIÓN 8.- VENTAS DE INDUSTRIA CONFITERA A EEUU.....	68
ILUSTRACIÓN 9.- PRESUPUESTO EXPORTACIÓN CONTENEDOR A HOUSTON	97

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las exportaciones de cacao constituyen un ingreso primordial para el país en cuanto a exportaciones agrícolas se refiere.

Esto se debe a que cuenta con uno de los mejores cacaos del mundo ``fino de aroma``. Estas cualidades le permiten incursionar en el mundo del chocolate y competir con los principales productores a nivel mundial. He ahí la pregunta de muchos productores y emprendedores, ¿ Por qué no producir el mejor chocolate, si tenemos el mejor cacao del mundo ?.

Este plan de negocios contribuye en gran forma al cambio de la matriz productiva en el Ecuador, dando origen a nuevas formas de negocios para los exportadores del Ecuador, generando nuevas fuentes de trabajo en el país y así poder ofrecer a los posibles consumidores una variedad de chocolates orgánicos, con sabores diferentes a los que ofrece el mercado actual, satisfaciendo las necesidades de los clientes de manera equitativa y a la vez protegiendo al productor y a la cadena de distribución, teniendo en cuenta la responsabilidad social y ofreciendo un trato justo con los productores.

La metodología utilizada es de tipo exploratoria y cualitativa, se procedió a investigar a los proveedores más importantes en el estado de Texas y a realizar visitas, se les presentaron una variedad de productos y recibir así opiniones en cuanto a costos y presentación de productos.

De igual manera, se seleccionó a posibles proveedores a los cuales se visitaron, luego de la visita se evaluó a los proveedores más convenientes en cuanto a garantías y condiciones comerciales para establecer relaciones a largo plazo.

Los resultados son presentados en resúmenes en los que se muestran los datos de las visitas realizadas a los consumidores en Texas, contienen precios y características de los productos. En lo que respecta a los proveedores, los resultados de las visitas y un análisis en el que se determina cuál es el proveedor seleccionado y el criterio por el que se lo seleccionó.

La propuesta contiene las conclusiones y recomendaciones por cada uno de los objetivos planteados, definiéndose la combinación de productos, y el proceso para implementar la operación.

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Inexistente plan para la exportación y venta de chocolate orgánico ecuatoriano hacia el mercado del Estado de Texas en los Estados Unidos en el año 2016. En estos últimos años la mayoría de la población a nivel mundial busca el bienestar económico y sobre todo el mejoramiento continuo en la salud, esto con lleva al consumo de productos orgánicos.

Se lo reconoce internacionalmente al Ecuador por su cacao fino de aroma, porque es uno de los mejores del mundo por su fermentación, textura y sabor, es por esto que los derivados del cacao son de excelente calidad, reconocidos a nivel mundial.

El cacao nacional ha sido y será nuestra principal carta de presentación a nivel mundial y de hecho nos ha dado la fama mundial de los primeros productores de cacao fino a nivel internacional.

Gracias al cacao que tiene el Ecuador, ya no solo los agricultores quieren pertenecer a este grupo del mundo del cacao, sino que comienzan a surgir empresas que se dedican a la elaboración de chocolates orgánicos y la exportación de los mismos y dan la oportunidad de generar nuevas plazas de trabajo y sobre todo la apertura de mercados internacionales, llegando así a nuevos nichos de mercado y favoreciendo a muchas familias ecuatorianas las cuales se benefician de forma económica y social.

**Tabla 1.- Principales países exportadores de cacao y elaborados,
en miles USD**

Paises	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008 - 2012	Partic.
Alemania	3,583,567	3,770,365	4,240,546	5,079,715	4,754,518	7.32%	11.53%
Países Bajos (Holanda)	3,795,606	3,850,173	4,567,730	5,017,859	4,552,166	4.65%	11.04%
Costa de Marfil	2,807,307	3,724,395	3,826,923	4,158,530	4,269,836	11.05%	10.36%
Bélgica	2,739,788	2,614,314	2,674,439	2,994,116	2,926,584	1.66%	7.10%
Francia	2,021,234	1,940,537	2,029,604	2,353,762	2,244,028	2.65%	5.44%
Ghana	1,042,124	1,158,219	975,927	2,294,370	2,040,928	18.30%	4.95%
Estados Unidos de América	1,183,395	1,161,575	1,386,631	1,591,796	1,714,422	9.71%	4.16%
Italia	1,329,996	1,247,110	1,346,409	1,559,735	1,673,110	5.91%	4.06%
Malasia	1,002,713	917,620	1,302,521	1,377,751	1,194,560	4.47%	2.90%
Polonia	691,971	758,586	936,627	1,169,958	1,175,541	14.17%	2.85%
Canadá	829,284	697,967	941,508	1,009,901	1,058,890	6.30%	2.57%
Indonesia	1,268,947	1,413,441	1,643,649	1,345,278	1,053,447	-4.55%	2.56%
Reino Unido	780,823	683,376	708,611	795,704	896,412	3.51%	2.17%
Suiza	785,213	740,916	797,286	908,089	817,952	1.03%	1.98%
Singapur	516,325	524,029	657,483	752,519	703,738	8.05%	1.71%
Ucrania	503,072	448,560	591,611	675,721	662,339	7.12%	1.61%
Nigeria	601,252	1,429,404	1,283,011	1,130,193	641,287	1.62%	1.56%
España	510,946	485,292	658,712	729,722	630,715	5.41%	1.53%
México	263,657	412,578	530,686	631,289	626,762	24.17%	1.52%
Federación de Rusia	346,339	291,092	256,382	327,029	558,420	12.68%	1.35%
Turquía	390,630	371,697	431,034	509,910	550,575	8.96%	1.34%
Camerún	454,430	619,601	717,789	616,624	518,035	3.33%	1.26%
Austria	513,541	435,021	461,499	492,382	448,135	-3.35%	1.09%
Ecuador	288,248	400,331	423,211	582,988	444,796	11.45%	1.08%
Brasil	400,525	352,338	417,312	420,608	379,105	-1.36%	0.92%
China	200,227	129,543	212,617	314,904	332,968	13.56%	0.81%
Demás países	3,712,009	3,585,189	4,151,266	4,668,035	4,357,298	4.09%	10.57%
Total	32,601,277	34,185,055	38,174,308	43,508,746	41,226,567	6.04%	100.00%

Fuente: TradeMap, Centro de Comercio Internacional

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

El chocolate ecuatoriano hoy en día cumple con los mayores estándares internacionales de calidad llevándolo hacia los mercados más competitivos del mundo, el Ecuador es un referente a nivel mundial y respetado por la calidad de su cacao.

El Ecuador deja de ser solo un país exportador de materia prima, como es el cacao y se convierte en un país exportador de productos procesados, como es el chocolate ecuatoriano. El cacao ecuatoriano es el primer producto vegetal comestible que obtiene la denominación de origen en el Ecuador.

Durante la última década, la ICCO (The International Cocoa Organization, sigla en inglés) ha iniciado y supervisado una serie de proyectos en el sector del cacao, con énfasis en el desarrollo de la producción y el comercio, así como en la mejora de la situación de los ingresos de los pequeños productores. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA).

Hoy en día el Gobierno Nacional está dando la ayuda necesaria al productor y exportador, por ejemplo las entidades que ha implementado como Pro Ecuador, que asiste de forma directa a los exportadores.

En Ecuador se estima que existen más de 100.000 familias de pequeños productores de cacao en 21 provincias del territorio nacional.

En 2015, el país ofertó al mercado mundial 260.000 toneladas métricas TM que constituyen más de 750 millones de dólares. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA).

The International Cocoa Organization (ICCO) Precios diarios de granos de cacao:

El precio diario 29 de Septiembre del año 2016, precio ICCO (DEG / tonelada): \$1.983,28 - \$2.038,43

Precio 28 de septiembre del año 2016 (US \$ / tonelada): \$2.773,22 - \$2.851,96

El precio diario ICCO (The International Cocoa Organization, sigla en inglés) de cacao en grano es el promedio de las cotizaciones de los tres meses comerciales de futuros más próximos en la ICE Futuros Europa (Londres) y el ICE de futuros de Estados Unidos (Nueva York) en el momento del cierre de Londres.

Los precios de Londres se convierten en dólares de los Estados Unidos por tonelada utilizando el tipo a plazo de seis meses de cambio actual en Londres en el cierre. (INTERNATIONAL COCOA ORGANIZATION)

En nuestro país el Ecuador no existe un plan de exportación y venta de productos perecibles ecuatorianos a los Estados Unidos en el estado de Texas. El chocolate orgánico es uno de estos productos perecibles. Al formular un plan se está creando la oportunidad de emprendimiento y de desarrollo tanto en lo social como en lo económico.

Aunque actualmente el Ecuador presenta una crisis económica, pero con este plan de negocios se mejorará y se impulsará el comercio internacional con el fin de incrementar las exportaciones.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo debería ser el plan más adecuado para la exportación y venta de chocolates orgánicos ecuatorianos en el estado de Texas-EEUU en el 2016?

1.3. SUBPROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN

¿Quiénes son los importadores y distribuidores de chocolate orgánico en Texas interesados en el producto ecuatoriano, y cuál es el precio y cantidad que están dispuestos a adquirir?

¿Cuál debería ser el análisis financiero para demostrar la rentabilidad de la exportación y venta de chocolate ecuatoriano orgánico al estado de Texas-EEUU en el 2016?

¿Cuál sería la mejor mezcla de sabores para introducir el chocolate orgánico ecuatoriano en el estado de Texas-EEUU en el 2016?

¿Qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar el chocolate orgánico ecuatoriano desde el puerto de Guayaquil al puerto de Houston en el estado de Texas-EEUU en el 2016?

¿Cómo se podrá contar con la cantidad suficiente de chocolate orgánico ecuatoriano que el mercado del estado de Texas-EEUU podría demandar en el 2016?

1.4. OBJETIVO GENERAL

Definir el plan más efectivo de exportación y venta de chocolates orgánicos ecuatorianos en el estado de Texas-EEUU en el 2016.

1.5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir los distribuidores de chocolate orgánico en Texas interesados el producto ecuatoriano, y cuál es el precio y cantidad que están dispuestos a pagar.
- Realizar el análisis financiero para demostrar la rentabilidad de la exportación y venta de chocolate ecuatoriano orgánico al estado de Texas-EEUU en el 2016.
- Definir la mejor mezcla de sabores para introducir el chocolate orgánico ecuatoriano en el estado de Texas-EEUU en el 2016.
- Establecer los requisitos legales y de comercio exterior que se deben cumplir para exportar el chocolate orgánico ecuatoriano desde el puerto de Guayaquil al puerto de Houston en el estado de Texas-EEUU en el 2016.
- Definir a las empresas encargadas de proveer la cantidad necesaria de chocolate orgánico que demandaría el mercado del estado de Texas en Estados Unidos en el 2016.

1.6. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad el Ecuador está pasando una de las peores crisis de la historia, esto se debe a que nuestro principal producto de exportación, el petróleo, tiene una caída en el precio del barril, provocando que se analicen otras formas de ingreso y así contribuir al cambio

de la matriz productiva en el Ecuador.

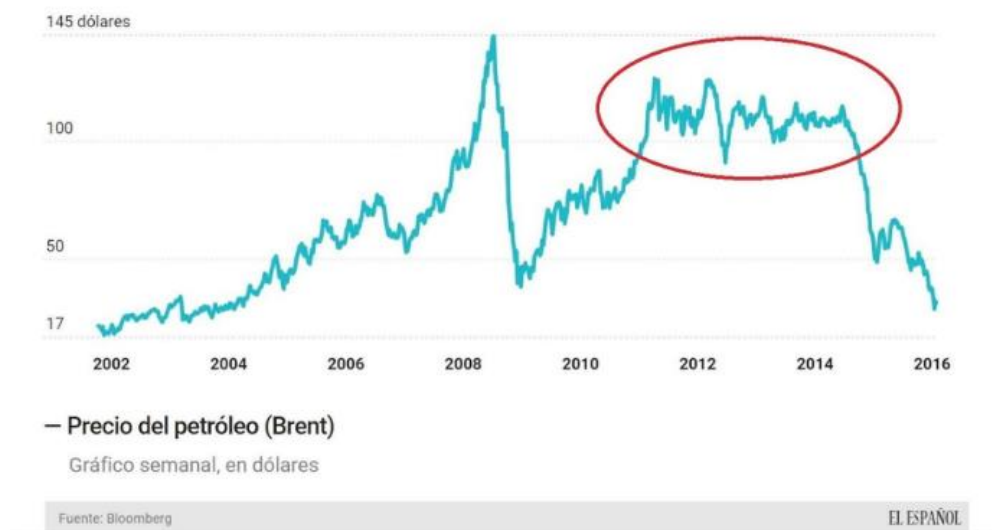


Ilustración 1.- Evolución precio del Petróleo

Fuente: 20 minutos, edición España

El impacto de la crisis económica en el Ecuador se manifiesta en la generación de empleo, al respecto “La tasa de desempleo en el Ecuador creció de 4,3% a 5,2% entre septiembre del 2015 y septiembre del 2016”, Sube el desempleo en Ecuador según INEC. (17 de octubre de 2016). El Universo. Según el INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos entre septiembre de 2015 y septiembre de 2016 la cifra de nuevos desempleados se incrementó en 93.677.

Ante este problema la propuesta se limita a obtener la representación de una marca de chocolates ecuatoriana ya existente que ha sido internacionalizada y que cuenta con la experiencia para responder a las demandas que los compradores del mercado de destino hagan. El puerto de salida de Ecuador es el puerto de Guayaquil, el objetivo es colocar el producto en el Estado de Texas en Estados Unidos de América. El puerto de entrada es Houston, se

espera hacerlo llegar por vía marítima. Buscando de esta manera incrementar la demanda de productos elaborados en Ecuador.

1.7. JUSTIFICACIÓN

Ecuador posee hoy por hoy grandes hectáreas de cacao, las cuales permiten obtener un chocolate de calidad, siendo este uno de los más reconocidos a nivel internacional, por lo tanto es necesario crear un plan de exportación y venta para la distribución de los productos dentro de los Estados Unidos, ampliando así el mercado y dando oportunidades de desarrollo.

Tabla 2.- Superficie sembrada de Cacao en Ecuador

TABLA DE SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL CACAO				
Año	Superficie sembrada (Hectáreas)	Superficie cosechada (Hectáreas)	Producción (Ton. Métricas)	Rendimiento
2007	422,985	356,657	131,419	0.37
2008	455,414	360,025	132,100	0.37
2009	468,840	376,604	143,945	0.38
2010	470,054	398,104	189,755	0.48
2011	521,091	399,467	224,163	0.56

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Este plan busca la exportación y venta del chocolate orgánico en barra por medio de sus alianzas y relaciones comerciales, dando así un desarrollo económico del país; y abriendo nuevas oportunidades de negocios, beneficiando tanto al agricultor como a su cadena de distribución.

Tabla 3.- Principales países de destino de las exportaciones de cacao y elaborados, Miles USD FOB

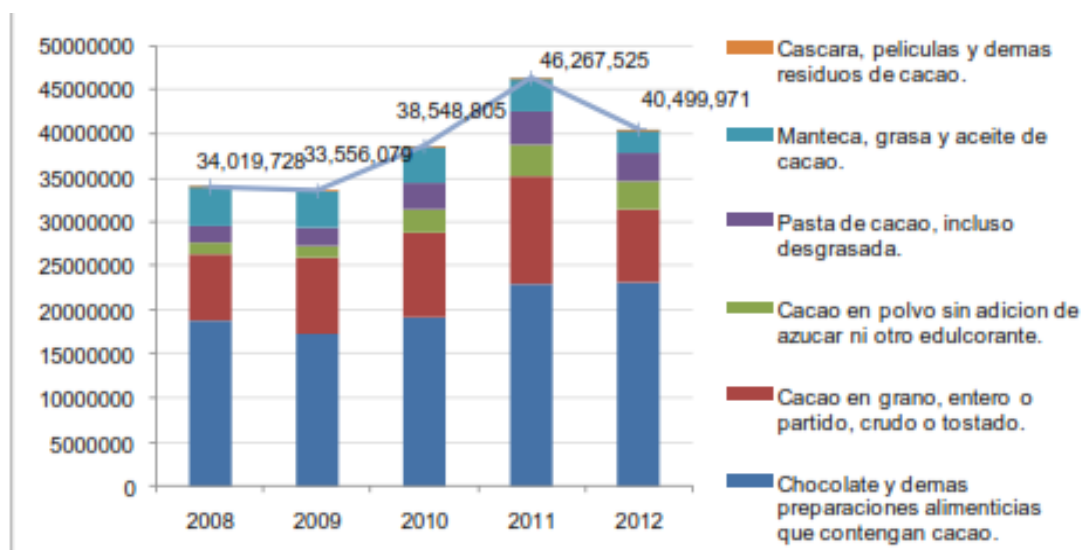
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA (2008-2012)	%Participación (2012)
ESTADOS UNIDOS	114,997	175,399	88,729	232,555	129,936	52,625	3.10%	26.16%
HOLANDA(PAISES BAJOS)	48,140	68,153	92,832	67,402	47,867	20,321	-0.14%	9.64%
MALASIA	64	460	1,201	0	42,197	27,916	407.47%	8.50%
MEXICO	29,667	26,236	54,145	54,715	40,762	18,699	8.27%	8.21%
ALEMANIA	25,485	45,836	38,860	71,243	37,445	21,120	10.10%	7.54%
BRASIL	8,674	7,999	9,628	23,646	33,449	14,618	40.13%	6.74%
COLOMBIA	30,822	22,777	34,605	34,419	22,604	6,084	-7.46%	4.55%
CHINA	140	56	93	5,685	15,971	2,288	227.08%	3.22%
ESPAÑA	4,128	4,497	10,744	12,104	15,339	3,219	38.84%	3.09%
PERU	12,678	6,574	8,600	8,938	14,689	4,239	3.75%	2.96%
ARGENTINA	6,271	7,934	7,625	13,854	14,647	3,334	23.62%	2.95%
CHILE	6,797	8,371	14,435	17,605	13,937	4,704	19.66%	2.81%
JAPON	10,435	12,017	13,770	15,190	12,237	3,523	4.06%	2.46%
CANADA	1,330	928	229	248	9,397	7,605	63.05%	1.89%
ITALIA	13,532	12,910	13,059	10,695	9,352	5,270	-8.82%	1.88%
BELGICA	6,979	17,088	41,319	25,426	7,474	3,302	1.73%	1.50%
VENEZUELA	1,022	1,121	3,350	13,155	7,310	1,100	63.52%	1.47%
OTROS	26,373	21,439	31,622	25,831	22,013	10,732	-4.42%	4.43%
TOTAL	347,536	439,793	464,845	632,710	496,627	210,699	9.33%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Extranjeras, PRO ECUADOR

El país no cuenta con un tratado de libre comercio con Estados Unidos, el cual es una desventaja para la exportación de diferentes tipos de productos, debido a esto se requiere formular un plan de exportación y de venta que sirva para ampliar el mercado y ayude a la internacionalización.

Gráfico 1.- Importaciones mundiales de cacao y elaborados, miles USD



Fuente: TradeMap, Centro de Comercio Internacional
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Con este plan de exportación y venta se obtendrá un efecto positivo para la comercialización de los productos procesados del Ecuador, ya que no existe un plan específico el cual permita la distribución de los productos hacia los Estados Unidos.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. CACAO: ANTECEDENTES HISTÓRICOS

2.2. ORIGEN DEL CACAO

Sus orígenes son de Mesoamérica, es cuando se comenzó a domesticar. El cacao y su consumo se hacen cada día más fuerte, su aceptación es muy fuerte tanto así que se ha propagado por todo el mundo.

Fueron consumidos por las tribus Olmecas de Mesoamérica hace más de tres mil años de manera bebible.

De ahí el cultivo y consumo del cacao lo practicaron los Aztecas y Mayas, alrededor de unos 2000 años, pero las recientes investigaciones nos indican que por lo menos una variedad de cacao es de la Alta Amazonia. Los Mayas estudiaron a los Aztecas sobre el uso y el cultivo del cacao.

Cuando América vio llegar a los españoles, en aquellos tiempos el grano de cacao era usado como moneda, después de un siglo, las semillas fueron transportadas a Europa, ahí se desarrolló una receta, que incluía vainilla y dulce.

Los suizos utilizaron los experimentos realizados en el siglo XIX para dar a conocer por primera vez el chocolate de leche.

El descubrimiento fue excelente para este negocio, existieron muchos interesados en este nuevo mercado entre ellos empresarios Guayaquileños

Este negocio fue tan rentable que ya para mediados del siglo XVI muchos empresarios Guayaquileños comenzaron a cosechar y en el año 1600 se dieron las primeras cosechas

en las orillas del río Guayas y su nombre es Cacao de Arriba.

En el Ecuador se cosechaba desde los años 1780 siendo así uno de los mayores exportadores de cacao para los años 1911. Mayormente se exportaba cacao Nacional y de Trinitarios los que se dan en las provincias de Guayas, Manabí, Los Ríos y Sucumbios.

En el país se cultivan dos tipos de cacao: el Cacao CCN-51 y el denominado Cacao Nacional. Es un Cacao Fino de Aroma conocido como 'Arriba', desde la época colonial. Ecuador es el país con la mayor participación en este segmento del mercado mundial (un 63% de acuerdo con las estadísticas de Pro Ecuador).

2.3. CULTIVO DEL CACAO

El cacao se cultiva de acuerdo a diferentes factores climáticos los cuales le permiten obtener esa textura, aroma, color y sabor entre ellos tenemos:

- El calor
- El temporal
- El aire
- La luz solar o radiación solar

Este es un cultivo que crece en la sombra, es muy importante la humedad la cual puede ayudar a desarrollarse enfermedades del fruto. Las exigencias del clima han llevado a que el cultivo sea plantado en las áreas tropicales.

El cacao no puede aguantar bajas temperaturas, es así que debe tener un límite anual de 21 °C, si se siembra con una temperatura más baja el cacao será muy difícil de cultivar.

Las altas temperaturas desencadenan reacciones en la fisiología del árbol, por esto el culti-

vo debe permanecer bajo la sombra, para que los rayos solares no sean recibidos directamente y no dañen la producción. La formación de las flores es desarrollada por la temperatura, la floración idónea y abundante es cuando la temperatura del cultivo en que se desarrolla es a menor 25 °C.

La producción de mazorcas es estacional y muchas veces en semanas no hay cosecha si las temperaturas son menores a 22 °C. La planta del cacao es muy sensible, así que se debe tener mucho cuidado con la cantidad de agua proporcionada a dicha planta, si existe escasez de agua o encharcamiento esto puede provocar asfixia de las raíces o muerte de la misma en poco tiempo.

Por lo cual es recomendable tener suelos con canales de drenaje en excelentes estados para un correcto crecimiento de la planta. Las cantidades de agua se encuentran entre 1500 y 2500 mm en las áreas más cálidas, y entre 1200 y 1500 mm en las áreas más frescas o valles.

Los vientos pueden provocar la caída de las hojas y así mismo la muerte. Por lo tanto en las partes costaneras es necesaria la utilización de cortavientos para evitar daños en la planta de cacao. Estos pueden estar conformados por diferentes tipos de arbóreas que se las colocan a los alrededores de las plantas de cacao.

La planta de cacao se somete al sombreado cuando se inicia la plantación para reducir la cantidad de luz solar o radiación que llega al cultivo, protegiéndola de los vientos los cuales puedan perjudicarla. Cuando la planta se ha enraizado se puede proceder a disminuir la cantidad de sombreado en un 30%.

Las especies para la sombra del cultivo son los árboles frutales generalmente sembrados en el cultivo con marcos. Las más usadas son las musáceas para sombras temporales, de leguminosas y las guabas para permanentes sombras.

Por esto se utiliza las plantas leguminosas, las cuales ayudan a dar sombra y además son nitrogenadoras de sustancias del suelo otorgando así al cultivo una fuente persistente

En los últimos años se están empleando otro tipo de especies de sombreo las cuales ayudan a las plantaciones otorgándoles beneficios como lo son las maderables:

- El cedro,
- El laurel,
- La terminalia
- El cenízaro

Así mismo las frutales como son:

- El aguacate
- El zapote
- El árbol del pan
- La datilera
- La palmera

La cantidad de luz debe estar en un 50% hasta los primeros 4 años de la planta, y así puede crecer y desarrollarse completamente disminuyendo la cantidad de mala hierba. El cacao es un cultivo típicamente umbrófilo.

La planta de cacao necesita suelos que contengan:

- Un alto porcentaje de materia orgánica

- Arcillosos
- Con excelente drenaje
- Áreas regulares
- Profundos

Un aspecto importante para que la planta se pueda desarrollar con normalidad es la capa húmica, pues esta se puede degradar cuando se expone a la lluvia, el sol y los vientos es un factor limitante del suelo.

El suelo varían desde arcillosos pesados, muy erosionados hasta arenas volcánicas, con contenido de PH.

La planta de cacao se desarrolla en diferentes tipos de suelos lo que la hace una planta prospera.

2.4. ANTECEDENTES DEL CACAO EN EL ECUADOR

En el Ecuador el cacao se desarrollaba con gran acogida alrededor del mercado internacional del cacao.

El Ecuador tiene un gran reconocimiento por el cacao, más del 70% de la producción mundial de Cacao Fino y de Aroma están ubicados aquí, siendo uno de los mayores productores de cacao de aroma del mundo.

El reconocimiento que se le al cacao ha dado a través de los años es muy importante, lo cual nos permite representar a nuestro país, ser cada vez más conocido a nivel mundial y aumentar las exportaciones de dicho producto.

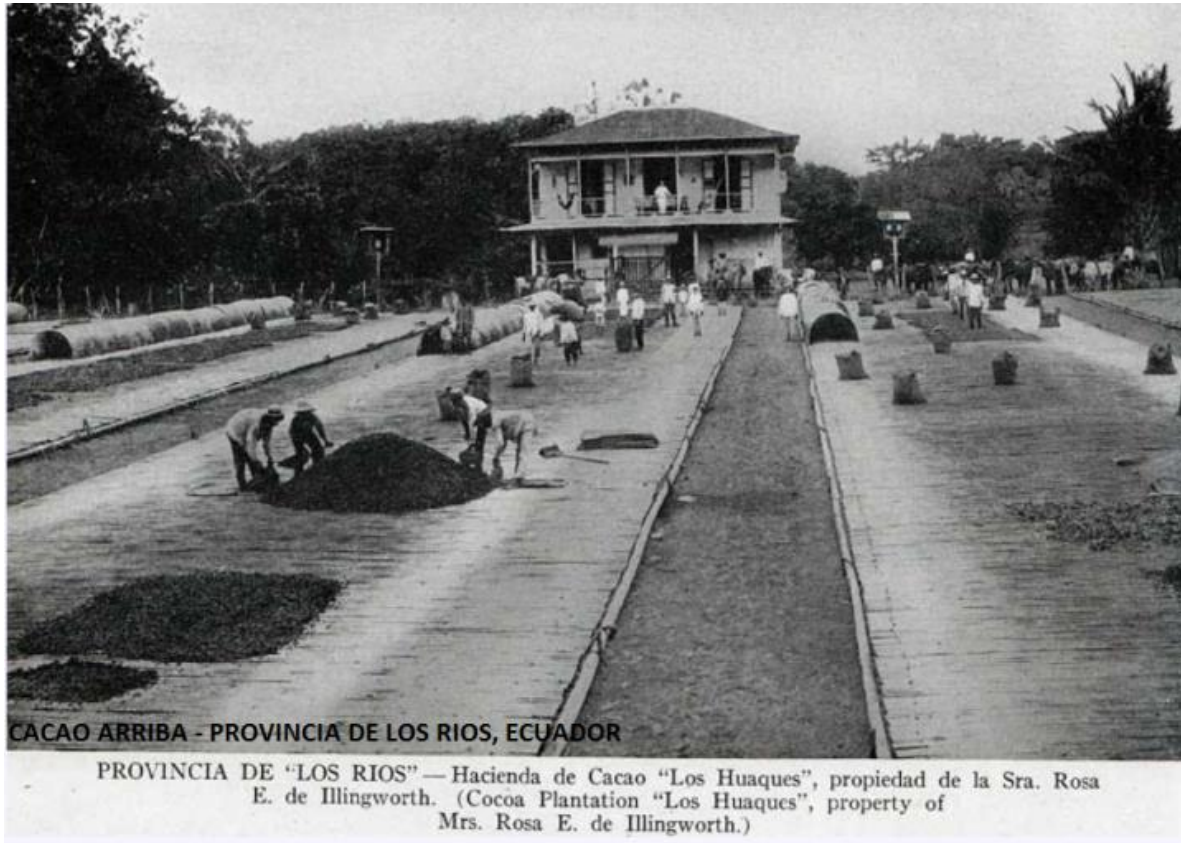


Ilustración 2.- Hacienda cacaotera

Fuente (ANECACAO, ASOSIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CACAO - ECUADOR)

El cacao en el Ecuador tiene características únicas, las cuales se distinguen de los demás, estas son:

- Nueces
- Almendras
- Las flores

Conocido así ya como Sabor Arriba.

El sabor y aroma se dan en el origen del grano, en cómo se trata después de la cosecha, más las condiciones climáticas como son la temperatura, luminosidad, y las naturales como el suelo. El Ecuador cuenta con un clima único por la situación geográfica en la que nos encontramos.

2.5. LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN CACAO ARRIBA

El cacao arriba es el primer producto vegetal comestible que obtiene la denominación de origen en el Ecuador.

La denominación de origen fomenta la asociación de productores, facilita el comercio nacional e internacional y diferencia los productos en el mercado. Es un sello de calidad ligado al origen de un producto, se dice que los productos con denominación de origen, son productos con alma, el alma de su pueblo y de su gente.

2.6. CULTIVO DEL CACAO EN EL ECUADOR

LOS INICIOS DEL CULTIVO DEL CACAO EN EL ECUADOR.

El negocio de vender el cacao en el siglo XVI fue exitoso, por lo cual cada vez más empresarios decidieron invertir cultivando este producto, sin importar las restricciones establecidas.

En el año 1623, Don Diego de Portugal le comunica a la Corte de España la existencia de una variedad de planta sembradas en la provincia y que ha su vez son vendidos desde Guayaquil hasta Acapulco, después de unos años por ordenes de España se exportaba por

los puertos de Sonsonate en Nicaragua,

La comercialización y producción se daba de manera clandestina desde Guayaquil, cada vez mas aumentaba la demanda de este producto. Se hicieron envíos a ACAPULCO desde el puerto de Callao, para lo cual el cabildo de Caracas entre los años 1593 y 1778 envió cartas al Rey pidiéndole poder producir y seguir con el negocio en Guayaquil, pero le negaron la petición.

Ya para el año 1789, el Rey por fin permitió el cultivo y exportación del cacao a través de una cedula real la cual les permite a la costa ecuatoriana dedicarse a este negocio.

2.7. TIPOS DE PLANTAS DE CACAO EN EL ECUADOR

- Trinitario
- Fino de Aroma
- Forastero

2.8. VARIEDAD DE CACAO ECUATORIANO

Cacao CCN51:

Este es un tipo de cacao Ecuatoriano clonado que en el año 2005 fue reconocido como uno de los de mejor calidad, por su aroma y alta productividad. Gracias a este reconocimiento el Ministerio de Agricultura ayudo a los productores a comercializar y exportar este tipo de cacao.

El cacao CCN-51 es mas conocido como un cacao ordinario, normal, oriente o común, que se cultiva en el Ecuador.



Ilustración 3.- Cacao

Fuente (ANECACAO, ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CACAO - ECUADOR)

Características:

Castro investigó desde 1952 las diversas variedades del grano y finalmente obtuvo la del tipo 51, que es tolerante a las enfermedades, de alta productividad y calidad.

Cacao Nacional:

Cacao Nacional Arriba también conocido como la pepa de oro, se elabora industrialmente para tener semielaborados con los mismos nutrientes, tonalidades, aroma, textura y el único

sabor irreconocible del cacao Ecuatoriano.

De el se obtiene licor, torta, manteca, polvo de cacao, para obtener un producto reconocido y delicioso, la chocolatería fina y gourmet, bebidas frías y calientes, la preparación de platos exquisitos y diferentes combinaciones de delicias, productos para la salud y el cuidado de la belleza.

Muchas empresas alrededor del mundo buscan obtener el cacao mas fino y exquisito para la elaboración de sus productos y transformación de los mismos.



Ilustración 4.- Interior de la mazorca de cacao

Fuente (ANECACAO)

2.9. EXPORTACIÓN ECUATORIANA DE CACAO

Actualmente el Ecuador es el mayor proveedor de cacao fino de aroma en todo el mundo, el cacao es el producto más antiguo en cuanto a la exportación en el Ecuador. El Ecuador produce y exporta cacao durante todo el año.

Las estadísticas de exportación nacional de cacao, por calidad y variedad de sus granos según norma Inen 176, por tipos de productos semielaborados de cacao y toneladas métricas.

Volúmenes totales exportados:

Al concluir el 2015 las exportaciones ecuatorianas de cacao cerraron alcanzando un volumen total de 260.000 toneladas métricas, de cacao en grano y productos derivados de cacao, un incremento del 10% en relación al 2014.

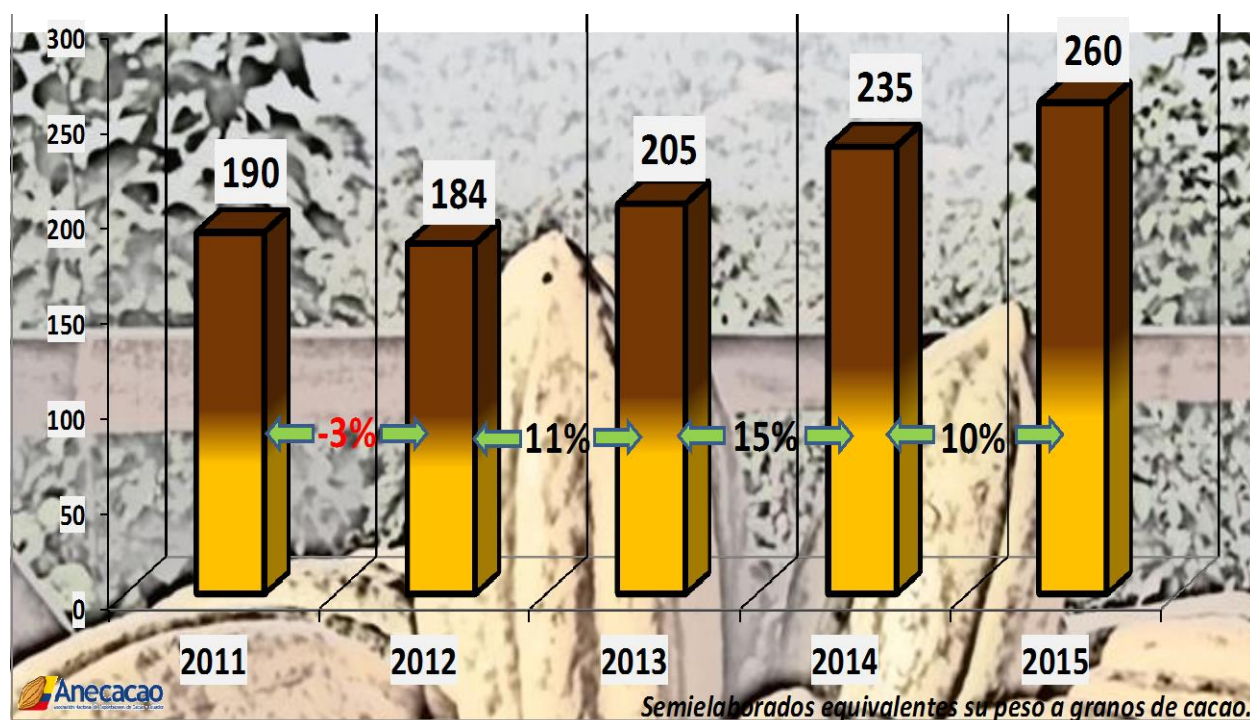


Gráfico 2.- Exportación de cacao ecuatoriano en toneladas métricas

Fuente (ANECACAO, ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CACAO - ECUADOR, 2015)

2.10. PRINCIPALES ASOCIACIONES DE CACAOTEROS EN EL ECUADOR

Las principales asociaciones de Cacaoteros son:

- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO)
- La Asociación Agropecuaria ChocoZhu, de Zhucay de San Antonio de Paguancay.
- La Federación Nacional de Productores de Cacao (FEDECADE)

2.11. PAÍSES QUE CONFORMAN EN CONVENIO INTERNACIONAL DEL CACAO

Los países que conforman el convenio internacional del cacao son:

Adhesión al Convenio Internacional del Cacao de 2010		
Países Exportadores	Países Importadores	
	Unión Europea	Países que no integran la Unión Europea
Brasil (Firma: 7 junio 2012)	(firma y aplicación provisional: 10 June 2011 / Aprobación: 10 June 2011 / Aprobación)	Federación de Rusia (Firma: 1 Octubre 2014 / Ratificación)

	bación: 15 Mayo 2012)	ción: 29 Enero 2016)
Camerún (Firma: 26 Marzo 2012/24 de la solicitud provisional de enero de 2013))	Austria	Suiza (Firma: 22 Diciembre 2010 / Ratificación: 12 Mayo 2011)
Congo (República Democrática) (firma y la aplicación provisional: 4 noviembre 2011) Bélgica	Bélgica	
Costa Rica (Firma: 6 Julio 2011)	Bulgaria	
Costa de Marfil (Firma: 20 Septiembre 2011 / Aprobación: 16 Mayo 2012)		Croacia
República Dominicana (firma y aplicación provisional: 9 Marzo 2012)		Chipres
Ecuador (Adhesión: 25 de Septiembre de 2013)		República Checa
Gabón (firma y aplicación provisional: 18 Enero 2012 / Aprobación: 11 Junio 2013)		Dinamarca
Ghana (Firma: 19 Agosto 2011 / Ratificación 18 de diciembre de 2012)		Estonia
Guinea (Adhesión: 19 Junio 2012)		Finlandia
Indonesia (Firma: 12 Septiembre 2011 / Ratificación: 13 Noviembre 2012)		Francia
Liberia (Firma: 13 Noviembre 2012 / Aceptación: 17 Enero 2014)		Alemania
Madagascar (firma y aplicación provisional: 29 Diciembre 2015)		Grecia

Malasia (Firma: 5 Agosto 2013 / Ratificación: 30 Agosto 2013)	Hungría
Nicaragua (Adhesión: 15 Julio 2013)	Irlanda
Papua Nueva Guinea (Firma: 21 Abril 2016)	Italia
Perú (Firma: Marzo 4 2014 / Ratificación: 12 Mayo 2016)	Lavia
Sierra Leona (Firma: 1 Octubre 2012)	Lituania
Togo (Firma: 19 Septiembre 2011 / Ratificación: 22 junio 2012)	Luxemburgo
Trinidad y Tobago (Firma: 24 Septiembre 2012)	Malta
Venezuela (República Bolivariana de) Adhesión: 27 Junio el año 2016	Holanda

Fuente (INTERNATIONAL COCOA ORGANIZATION)

2.12. REQUISITOS PARA EXPORTAR CACAO EN GRANO

Los requisitos para exportar Cacao en grano son:

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.).

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.

INSPECCIÓN Y CERTIFICADO DE CALIDAD: El exportador debe solicitar la inspección del lote o lotes por exportar a AGROCALIDAD (Agencia Ecuatoriana De Aseguramiento de la Calidad del Agro), 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).

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 o proforma u otro documento que indique información del envío a realizarse. 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 realizarse. (PROECUADOR, PROECUADOR.GOB.EC).

2.13. EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS

Para seguir el proceso de exportación se ha investigado en PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), con agentes de aduana y agentes de carga sobre los procesos necesarios:

El primer paso es el de registro de exportador ECUAPASS (Es un portal electrónico que otorga un registro al exportador). A continuación se presenta un detalle de las actividades y los costos:

Tabla 4.- Gastos de constitución

Registro de exportador Ecuapass (Es un portal electrónico que otorga un registro al exportador)	Constituir una Sociedad Anónima	\$ 1,000
	Apertura cuenta corriente bancaria	\$ 500
	Certificado de firma digital (TOKEN)	\$ 80
	Registrarse en ECUAPASS	\$ 300
	Registro usuario identificación electrónica	

Elaborado por el autor

El segundo paso consiste en el trámite de declaración de origen a cargo del agente de aduana

El tercer paso comprende la etapa de Pre-embarque, gestión a cargo del agente de aduana.

El cuarto paso es la etapa de Post-embarque, también a cargo del agente de aduana.

A continuación se detallan las actividades y el presupuesto para su ejecución, los pasos del segundo al cuarto se repiten en cada exportación.

Tabla 5.- Trámites para exportación

Trámite declaración de origen (agente de aduana)	Ingreso al portal ECUAPASS (Es un portal electrónico que otorga un registro al exportador)	\$ 300
	Ventanilla Única ecuatoriana (VUE)	
	Elaboración de la DJO (Declaración Juramentada De Origen)	
Transmisión electrónica de una declaración aduanera (DAE)		
Etapa Pre-embarque (agencia de aduana)	Factura comercial	
	Lista de empaque	
	Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)	
Etapa Post-embarque (agencia de aduana)	Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación (RDAE)	

Elaborado por el autor

El exportador requiere además registrarse como operador de exportación en AGROCALIDAD (Agencia Ecuatoriana De Aseguramiento de la Calidad del Agro) y obtener el certificado fitosanitario (www.agrocalidad.gob.ec). Para esto se requiere cumplir con los siguientes pasos:

Tabla 6.- Registro AGROCALIDAD

Registro como operador de exportación en AGROCALIDAD y obtención de certificado fitosanitario.	Registro en AGROCALIDAD	\$ 300
	Inspección	
	Solicitud de Certificado Fitosanitario	

Elaborado por el autor

2.14. COMERCIO EXTERIOR (VENTA)

En lo que respecta al comercio exterior primero hemos explorado los distribuidores en el estado de Texas, revisando bases de datos de las importaciones en el estado.

Para concretar la transacción se requiere ejecutar de la mejor manera con el acuerdo y pagos, para esto se ha analizado las opciones que se tiene para cumplir con el compromiso y asegurar el cobro por la transacción.

Al respecto hemos encontrado herramientas de negociación internacional:

- Cotización de exportación: se establecen las obligaciones y derechos de las partes





involucradas. Esta contiene:

- Características del producto: medidas, materiales, calidad, peso, etc...
- Formas de pago
- Producto y embalaje: especificando las características del embalaje para proteger al producto.
- Entrega de la mercancía: fecha, y el punto de entrega. Dependerá del INCOTERM que utilicen.

Para establecer los requisitos legales y de comercio exterior para exportación de productos orgánicos en el Ecuador se ha seguido la metodología propuesta por PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), este proceso se divide en pre-embarque y post embarque.

En lo que respecta al etiquetado, al llegar a un acuerdo de exclusividad en la comercialización de la marca en el estado de Texas, dado que el productor tiene experiencia en exportación, sus empaque cumplen con los requerimientos de etiquetado para alimentos según lo requerido por el FDA (Food and Drug Administration, siglas en inglés).

2.15. INCOTERMS

Incoterms 2010											
Incoterms 2010    											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	Polivalente										
FCA	Polivalente										
FAS	Marítimo										
FOB	Marítimo										
CPT	Polivalente										
CIP	Polivalente										
CFR	Marítimo										
CIF	Marítimo										
DAT	Polivalente										
DAP	Polivalente										
DDP	Polivalente										

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI




	Vendedor		Comprador		Vendedor / Comprador
---	----------	---	-----------	---	----------------------

Ilustración 5.- Incoterms 2010

Fuente PROECUADOR

Nota: las modalidades de transporte a las que hace referencia el gráfico comprende dos divisiones. Marítimo: el cual se refiere únicamente al transporte por mar o vías navegables. Polivalente: el cual refiere a los diversos medios de transporte, tal como aéreo, terrestre o marítimo. (PROECUADOR)

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

La modalidad de esta investigación es de campo y documental, ya que se ha requerido identificar y valorar a los proveedores y distribuidores. La forma de responder a estas preguntas se resolvió mediante entrevistas, usando el método descriptivo y exploratorio.

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN DEDUCTIVO

Para analizar y estudiar los aspectos relevantes que son de suma importancia para el proyecto, se requiere investigar documentación existente de fuentes secundarias que ayudará a determinar a los posibles proveedores y distribuidores en Estados Unidos. Además se requerirá explorar la documentación existente respecto de las condiciones de embarque y transportación requeridos por el gobierno de Estados Unidos. En este proyecto también se implementará el método empírico, el cual radica en la observación directa de lo que se desea investigar, de donde se deducirán los datos e información necesaria para la propuesta.

Esto implica que deberán aplicarse diferentes tipos de investigación para tener un adecuado estudio y así poder usar una técnica determinada para el campo necesario.

INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.

Objetivo general.- Dada la naturaleza del presente trabajo, se ofrecen resultados amplios, direccionando las actividades generales que se deben cumplir para responder a la pregunta de investigación de cuál sería el Plan más efectivo para exportar y vender chocolates orgánicos ecuatorianos en Texas- EEUU.

Objetivos específicos.- Por medio de estos objetivos se ha logrado responder al objetivo general. Se han analizado situaciones particulares, que ayudan a responder las inquietudes a los posibles exportadores de chocolates al estado de Texas. Se han planteado objetivos en forma secuencial. Respondiendo de forma ordenada y contribuyendo cada objetivo a la respuesta del siguiente. Definiendo los proveedores, los precios, la mezcla de sabores y requisitos legales, de esta forma todos los objetivos contribuyen a responder al objetivo general.

Para esta investigación se empleara el tipo descriptivo, por medio del cual se podrá analizar y puntualizar las características de mayor relevancia y sustanciales en lo que respecta a la propuesta para exportar chocolate orgánico a Texas; aplicando técnicas y métodos los cuales ampliarán el nivel de conocimiento con respecto al problema que es objeto de estudio en lo que respecta al marketing.

3.1. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

En este documento es de suma importancia desarrollar técnicas de investigación que se adapten al problema y al campo de estudio; ya que por medio de un uso apropiado de estas técnicas, las herramientas aportaran a la obtención de los datos necesarios, los cuales serán de apoyo para la investigación. Entre las técnicas desarrolladas esta la entrevista, la que se aplicó a proveedores y posibles clientes.

3.2. TÉCNICA BIBLIOGRÁFICA

Para el desarrollo del presente trabajo se ha requerido revisar bibliografía existente al respecto de varios temas, tales como exportación, reglamentación existente en Estados Unidos para la importación de productos orgánicos, estrategias de exportación, entre otros.

Se revisaron también las páginas web de instituciones como PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), FDA (Food and Drug Administration, siglas en inglés), proveedores y distribuidores entre otros. De esta exploración se obtuvo información relevante para definir cuáles son los requisitos necesarios para lograr un exitoso proceso de exportación.

3.3. POBLACIÓN

La población a investigar son los productores de chocolate orgánico en Ecuador y los distribuidores de chocolate orgánico en Texas.

Entre los productores ecuatorianos se seleccionaron 4 productores, los que fueron entrevistados y se procedió a seleccionar al que cumplía con los pré-requisitos convenientes para garantizar la operación por esta parte del proceso.

Como resultado de la investigación de los distribuidores de chocolate en Texas, se seleccionó a 5, por volumen de negocio y fueron los que dieron apertura para negociar. Al final de las entrevistas se determinó cuales serían los distribuidores más convenientes para concretar futuros negocios. Los distribuidores seleccionados fueron los que presentaron mejores condiciones en cuanto al manejo y aseguramiento del cumplimiento de las operaciones; como son formas de pago, volúmenes y precios.

3.4. TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para obtener la información requerida se utilizó lo siguiente:

- Entrevistas a expertos: entre estos se incluyó a los productores de chocolate orgánico en Ecuador con experiencia en exportación y a los distribuidores en el estado de Texas en EEUU.
- Observación directa: para esto se visitó las tiendas que expenden chocolate orgánico en Texas.
- Análisis de documentos: se revisó la documentación y normas necesarias para la exportación.
- Registro de materiales y equipos: se revisó los materiales y equipos utilizados para la exportación.

3.5. PRODUCTORES DE CHOCOLATE ORGÁNICO EN ECUADOR:

Para determinar los posibles proveedores, se investigó entre los productores ecuatorianos de chocolate orgánico que están exportando, de esta selección se clasificaron 4 proveedores, estos fueron: Kallari, Wao, Hoja verde y Pacari. A los proveedores seleccionados se procedió a entrevistarlos, para esto se preparó un pliego de 8 preguntas, el resultado de estas entrevistas fue el siguiente:

Tabla 7.- Encuesta a Proveedores en Ecuador

		Kallari	Wao	Hoja verde	Pacari
1. ¿Le gustaría exportar productos comestibles perecibles a los Estados Unidos?	SI	1	1	1	1
	NO				
2. ¿Ha exportado a Estados Unidos?	SI	1		1	1
	NO		1		
3. ¿Cree Ud. que exista apoyo del gobierno para las exportaciones de productos ecuatorianos?	SI	1	1	1	
	NO				1
4. ¿Cree Ud. que el Ecuador está preparado para poder exportar productos no tradicionales a Estados Unidos?	SI	1	1		1
	NO			1	
5. ¿Cuáles son las principales dificultades al momento de exportar?	Económica	1	1		1
	Social			1	
	Gubernamental				
6. ¿Bajo qué figura jurídica Ud. desearía exportar a Estados Unidos?	Persona Natural	1			
	Persona Jurídica		1	1	1
7. ¿Conoce Ud. cuál es el rol principal del FDA en las exportaciones?	SI	1		1	1
	NO		1		

8. ¿En qué lapsos de tiempo Ud. podría tener listo la producción para un contenedor de 40 pies?	Días	45	60	30	30
---	------	----	----	----	----

Elaborado por el autor

En la pregunta 1: ¿Le gustaría exportar productos comestibles perecibles a los Estados Unidos? Todos se mostraron interesados en exportar a los Estados Unidos, varios de ellos ya están exportando, entonces su proyección es ampliar su presencia en el mercado anglosajón.

En la pregunta 2: ¿Ha exportado a Estados Unidos?, se encontró que 3 de los 4 ya exportan a los Estados Unidos, estos son: Kallari, Hoja Verde y Pacari. Solo Wao no tiene experiencia exportando a EEUU.

En la pregunta 3: ¿Cree Ud. que exista apoyo del gobierno para las exportaciones de productos ecuatorianos?, ante esta pregunta 3 consideran que si existe apoyo y Pacari, considera que no existe apoyo.

En la pregunta 4: ¿Cree Ud. que el Ecuador está preparado para poder exportar productos no tradicionales a Estados Unidos?, 3 consideran que están preparados, y Hoja Verde considera que no lo está.

En la pregunta 5: ¿Cuáles son las principales dificultades al momento de exportar?, 3 de los entrevistados indicaron que su principal dificultad es económica y uno indico que su principal dificultad es social.

En la pregunta 6: ¿Bajo qué figura jurídica Ud. desearía exportar a Estados Unidos?, 4 de los entrevistados indicaron que desearían exportar bajo la figura de una persona jurídica y Kallari está interesado en exportar bajo la figura de persona natural.

En la pregunta 7: ¿Conoce Ud. cuál es el rol principal del FDA en las exportaciones?, 3 de los entrevistados pueden conocer el rol del FDA (Food And Drug Administration, siglas en inglés), son los 3 que ya están exportando, Wao no conoce cuál es la función del FDA.

En la pregunta 8: ¿En qué lapsos de tiempo Ud. podría tener listo la producción para un contenedor de 40 pies?, 2 productores podrían tener 1 contenedor listo en 30 días, y son los que ya tienen experiencia en exportación. El productor que no tiene experiencia le tomaría 60 días tener listo el contenedor.

La empresa que reúne las mejores condiciones para exportar el chocolate es Pacari.

3.6. ENTREVISTA A A F IMPORTS & WHOLESALE CO

1.- ¿Qué cantidad de chocolate pueden sus bodegas almacenar?

Nuestra empresa puede almacenar 180 mt³, es decir 3 contenedores de 40 pies

2.- ¿Con qué líneas navieras trabajan por lo general?

Las líneas navieras son las siguientes: APL Y MAERSK ya que tienen menos tiem-

po en tránsito y los fletes son más económicos.

3.- ¿De qué depende de la demanda de los chocolates?

De la circulación del producto y esta dependerá de las estaciones del año

4. ¿Cuál sería la forma de pago del distribuidor al vendedor?

Con carta de crédito

5.- ¿Qué los hizo confiar en nuestro producto?

Porque es un chocolate de alta calidad, este chocolate orgánico ecuatoriano tiene un sabor único, distinto y muy delicioso, además que viene de una empresa con altísimos estándares de calidad.

Al final de la entrevista se concluyó que A F IMPORTS & WHOLESALE CO es la empresa con la cual se va a trabajar debido a la confianza que nos mostraron y además porque es una empresa posicionada en el mercado estadounidense. Por su parte Carlos Villa, representante de la distribuidora A F IMPORTS & WHOLESALE CO comentó lo siguiente “Queremos trabajar con Ecuador para distribuir el chocolate orgánico Pacari, el cual cumple con la calidad y sabor; y además que sus precios son convenientes para ser comercializarlos dentro del mercado de Estados Unidos”

3.7. ANÁLISIS FINANCIERO

Para realizar el análisis financiero se procederá a elaborar el presupuesto que incluye la inversión inicial, los costos de producción, los gastos y todos los elementos necesarios para calcular el flujo de caja proyectado.

Los estados financieros son instrumentos que se utilizan para evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, en los cuales se pueden observar los resultados de sus operaciones e interpretar y estimar la posible situación futura. Es en este punto que podremos inferir lo que sucedería en caso se mantengan las pérdidas.

Los estados financieros son generados por la actividad contable de la empresa, y en este proceso se siguen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), los resultados obtenidos se compraran entre periodos de tiempo de igual duración, de esa forma se determina cuál ha sido el resultado de las pérdidas en los inventarios. Los resultados que los estados financieros proporcionen con respecto al inventario se compararán con otros indicadores de desempeño tales como:

Análisis estructural.- En este se utilizan los porcentajes que resultan de la comparación relativa entre los activos, pasivos y patrimonio neto.

Representaciones gráficas.- Son las representaciones que se hacen de los resultados obtenidos en los análisis.

Análisis por índices.- En este se estudia la tendencia de una cuenta o grupo de cuentas, utilizando gráficos que ayuden a interpretar las tendencias de las cuentas.

Análisis vertical.- Este permite la evaluación interna de la empresa analizando cuentas y revisando su estructura, con esta información se puede valorar la situación con respecto a otras empresas. Para esto se calcula los porcentajes que representan cada una de las cuentas en relación a otra como por ejemplo la cuenta de ingresos.

Análisis horizontal.- Esta permite determinar la variación absoluta o relativa que experimenta en el tiempo una cuenta, de esta manera se determinan si el desempeño de una empresa ha sido positivo o negativo.

Análisis financiero mediante Ratios.- Este se calcula utilizando los datos provenientes de los estados financieros, la interpretación y manejo de los mismos es clave para su utilidad. Dependiendo del negocio se deben escoger los ratios, es decir no existe regla en cuanto a la importancia o utilidad de los mismos, depende de las prioridades de la empresa.

Para definir en qué forma incidiría las mejoras en el sistema de control de inventarios en las Ventas, se deberá en el futuro revisar los ratios que permitan evaluar y comparar en los diferentes periodos de tiempo que se escojan.

3.8. COMBINACIÓN DE PRODUCTOS A VENDERSE.

Para definir la mejor mezcla de sabores para introducir el chocolate orgánico ecuatoriano en el estado de Texas-EEUU en el 2016. Se procederá a entrevistar a los importadores de chocolate orgánico en Texas.

Para esto se utilizó la exploración en los mercados de este tipo de chocolate, y la visita a los distribuidores.

3.9. REQUISITOS LEGALES Y DE COMERCIO

Para establecer los requisitos legales y de comercio exterior que se deben cumplir para exportar el chocolate orgánico ecuatoriano desde el puerto de Guayaquil al puerto de Houston en el estado de Texas-EEUU en el 2016.



Ilustración 6.- Pirámide de Kelsen en Ecuador,

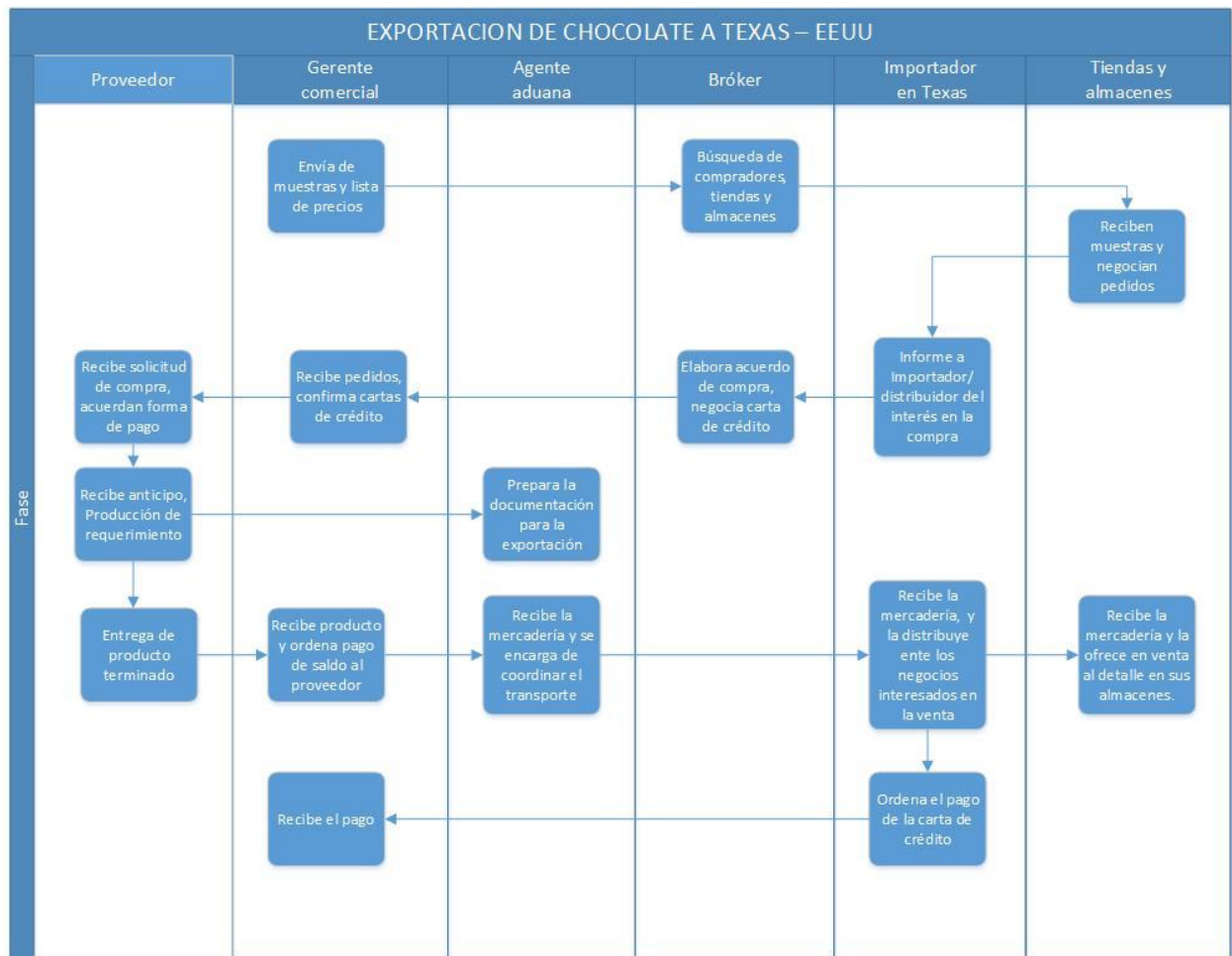
Jerarquía de normas jurídicas

Se ha revisado la normativa que procede de diferentes organizaciones entre estas PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones). Para investigar los requisitos legales se ha seguido el orden de la jerarquía de la norma jurídica. De esa forma se establece que norma esta sobre cuál.

3.10. PROCESO DE EXPORTACIÓN Y VENTA DE CHOCOLATES A TEXAS – EEUU

A continuación se ha preparado un esquema del proceso de exportación del chocolate orgánico a Texas-EEUU:

Gráfico 3.- Proceso de exportación



Elaborado por el autor

En el gráfico 3 se puede observar el proceso de exportación requerido para la presente propuesta, este se da inicio con el envío de muestras y lista de precios de parte del gerente

comercial al bróker. El broker inicia la búsqueda de compradores y recibe los pedidos, una vez que estos realizan el pedido se acerca al importador/ distribuidor que atiende los requerimientos de los interesados y se prepara la solicitud de compra. El gerente comercial formaliza el acuerdo de compra con las cartas de crédito y procede a tomar contacto con el proveedor/ fabricante. Con la solicitud de compra recibe el anticipo y procede a la producción del pedido. El gerente comercial coordina con el proveedor y agente de aduana la documentación necesaria para preparar el embarque y exportación. Una vez que está listo, el gerente comercial procede a realizar las verificaciones respectivas y ordena el pago del saldo al proveedor.

El agente de aduana procede a coordinar la operación de traslado, embarque y despacho de la mercadería a su destino. El importador en Texas recibe la mercadería, se realizan las verificaciones respectivas y se ordena el pago de las cartas de crédito. El importador procede a la distribución de los productos entre las tiendas para la venta al detalle.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. DISTRIBUIDORES DE CHOCOLATE

Hay un estimado de 1.500-2.000 chocolateros minoristas en los EE.UU., y 1.200 marcas manejadas por 1.000 empresas. De estas empresas, se estima que menos de 20 tienen distribución nacional.

Tabla 8.- Principales empresas chocolateras en EEUU

Empresa	% de participación
The Hershey Company	43%
Mars Inc.	27%
Nestlé S.A.	5%
Lindt and Sprungli A.G.	6%
Russell Stover Candies	6%
Marca privada	2%
Otros	11%

Fuente: Mintel, Chocolate Confectionary Report, February 2015

Elaboración: OCE-Chicago

Los estadounidenses son ávidos consumidores de chocolate. El estadounidense promedio

come chocolate 107 veces al año, o más de dos veces a la semana, y uno de cada seis adultos comen el chocolate todos los días. Entre 2005 y 2010, el consumo per cápita osciló entre 11,3 y 12,2 libras, con una media de 11,7 libras.

La mayoría de la categoría “productos de chocolate” se consume bajo el formato más grande de la caja / barra / funda mayor a 3,5 onzas, lo cual representa el 41% de todo el chocolate que se vende. El chocolate de temporada (por ejemplo: Pascua, Halloween) representa el 23% del mercado.

La caja / funda / barra menor a 3,5 onzas es el 20% del mercado. El chocolate sin azúcar y cajas de regalos chocolateras representan las categorías más pequeñas con un 2% y 3%, respectivamente.

Tabla 9.- Consumidores de chocolate por región en EEUU

Región	% de consumidores de chocolate
Noreste	18%
Sur	40%
Medio Oeste	24%
Oeste	22%

Fuente: NCA, Consumer Insights 2012

Elaboración: OCE-Chicago

Para definir a los distribuidores de chocolate orgánico en Texas interesados en el producto ecuatoriano, y cuál es el precio y cantidad que están dispuestos a pagar., la exploración se

inició utilizando las páginas amarillas en el internet, siguiendo el link que a continuación se presenta:

Una vez ubicados se procedió a llamar y seleccionarlos para realizar una visita a los siguientes proveedores:

- Grocers Supply Co
- A F Imports & Wholesale Co
- ITC International Inc
- Texas Jasmine
- Great Eastern Company USA

Realizar el análisis financiero para demostrar la rentabilidad de la exportación y venta de chocolate ecuatoriano orgánico al estado de Texas-EEUU en el 2016

4.2. ANÁLISIS FINANCIERO

Para realizar el análisis financiero y demostrar la factibilidad financiera de la exportación y venta de chocolate ecuatoriano orgánico al estado de Texas-EEUU en el 2016 se realizó el siguiente análisis:

Tabla 10.- Inversión inicial

INVERSION INICIAL				Dep. Anual				
	Valor	Vida util-años		1	2	3	4	5
Doble cabina	\$ 30,000	5		\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000
	\$ 30,000			\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000	\$ 6,000

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				Dep. Anual				
	Valor	Vida util-años		1	2	3	4	5
1 computador	\$ 500	\$ 500	3	\$ 167	\$ 167	\$ 167		
1 Impresora	\$ 100	\$ 100	3	\$ 33	\$ 33	\$ 33		
1		\$ -	3	\$ -	\$ -	\$ -		
		\$ 600		\$ 200	\$ 200	\$ 200		

EQUIPOS DE COMUNICACIÓN				Dep. Anual				
	Valor	Valor total	Vida util-años	1	2	3	4	5
1 Teléfonos	\$ 100	\$ 100	3	\$ 33	\$ 33	\$ 33		
1 Celulares	\$ 500	\$ 500	3	\$ 167	\$ 167	\$ 167		
		\$ 600		\$ 200	\$ 200	\$ 200		

EQUIPOS DE OFICINAS				Dep. Anual				
	Valor	Valor total	Años a depreciar	1	2	3	4	5
2 Escritorio	\$ 400	\$ 800	5	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160
6 sillas	\$ 100	\$ 600	5	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
1 archivador	\$ 200	\$ 200	5	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 40
1 Split	\$ 800	\$ 800	5	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160	\$ 160
1 vitrina	\$ 300	\$ 300	5	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
		\$ 2,700		\$ 540	\$ 540	\$ 540	\$ 540	\$ 540
TOTAL DE INVERSION INICIAL		\$ 33,900						
Acumulado Depreciación				\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,540	\$ 6,540

Elaborado por el autor

Para la inversión inicial necesaria se ha tomado en cuenta crear todas las condiciones mínimas necesarias para iniciar la operación, entre estas están la habilitación de una oficina alquilada, un vehículo y todo el equipamiento necesario. El total de esta inversión es de \$33.900. Entre estos se encuentra un vehículo, equipos de computación y comunicación, y mobiliario.

Tabla 11.- Producción por contenedor requerido

TOTAL COSTO POR PRODUCTO				
Tipo de chocolate	# de tabletas 50gr	Precio de compra por	Total costo de cajas	Precio de costo
Hierva Luisa	75600	\$ 1	\$ 75,600	\$ 75,600
Cereza	75600	\$ 1	\$ 75,600	\$ 75,600
Rosas	75600	\$ 1	\$ 75,600	\$ 75,600
Aji y especias	75600	\$ 1	\$ 75,600	\$ 75,600
Sal de Cuzco y Nibs	75600	\$ 1	\$ 75,600	\$ 75,600
	378000			\$ 378,000

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por el autor

Una vez se ha realizado la combinación de sabores a exportar, considerando lo solicitado por el cliente, se ha procedido a realizar una estimación del valor de la carga por un total de \$378.000. Con esto se cubriría el costo de un contenedor refrigerado, El cual debería producirse en 30 días, luego tomaría 15 días hacerlo llegar al puerto de Houston, para ser entregado al Distribuidor en EEUU

Tabla 12.- Cálculo presupuesto para RRHH

PERSONAL COMERCIALIZACIÓN ECUADOR							
	CARGO	SUELDO	TOTAL SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	Mes 1	TOTAL ANUAL
1	Gerente General	\$ 1,000	\$ 1,000	\$ 83	\$ 29	\$ 1,113	\$ 13,350
1	Contador	\$ 450	\$ 450	\$ 38	\$ 29	\$ 517	\$ 6,200
1	Mensajero	\$ 400	\$ 400	\$ 33	\$ 29	\$ 463	\$ 5,550
			\$ 1,850	\$ 154	\$ 88	\$ 2,092	\$ 25,100
PERSONAL COMERCIALIZACION EEUU							
	CARGO	SUELDO	TOTAL SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	Mes 1	TOTAL ANUAL
1	Representante de ventas	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 125	\$ 29	\$ 1,654	\$ 19,850
			\$ 1,500	\$ 125	\$ 29	\$ 1,654	\$ 19,850

Sueldos totales

\$ 3,745.83	\$ 44,950
-------------	-----------

**Fuente: Análisis financiero
Elaborado por el autor**

El valor de la nómina mensual es de \$3.745,83, que incluye el gerente, contador, mensajero y representante de ventas. El valor de la nómina anual es de \$44.950.

Tabla 13.- Macro actividades en el proceso de exportación

	semanas									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Macroactividad	requerimiento			Entrega	despacho de Ecuador	Arribo a EEUU	Distribución		Requerimiento	
Movimiento de efectivo	Pago de anticipo			Pago saldo a Proveedor	Carta de crédito	Efectiviza carta de crédito				
	70%			30%						
	\$ (264,600)			\$ (113,400)		\$ 567,000				

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por el autor

En los desembolsos que se requieren hacer se encuentra el anticipo que debe hacerse al productor en Ecuador, el que solicita el 70% del valor de la mercadería para iniciar la producción, el 30% del saldo deberá ser entregado en 4 semanas contra entrega de la producción solicitada, en total se debe desembolsar \$378.000. A la sexta semana de haber realizado el primer egreso se espera recibir el pago por parte del Distribuidor en EEUU, por un valor de \$567.00.

Tabla 14.- Estimación de la frecuencia de los ingresos

FLUJO DE INGRESOS POR COBRO DE VENTAS													
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	año
total ingreso por mes	\$ -	\$ 567,000	\$ -	\$ 567,000	\$ -	\$ 567,000	\$ -	\$ 567,000	\$ -	\$ 567,000	\$ -	\$ 567,000	\$ 3,402,000
# de exportaciones al año		1		1		1		1		1		1	6

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por el autor

El flujo de ingresos anual refleja 6 procesos de exportación, los que representarían una venta anual de \$3'402.000,00.

Tabla 15.- Cálculo del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costo fijo para exportación cada 2 meses	\$ 28,202.38
--	--------------

Tipos de chocolates	Costo	PRECIO UNIT. DE VENTA AL	Existencia	Ganancia	Utilidad bruta	Venta proyectada	Participación	Utilidad Ponderada	PUNTO DE EQUILIBRIO			
									Ganancia bruta= costo fijo	Unidades a vender mensual		Productos
											Redondeadas	
Hiena Luisa	\$ 1	\$ 1.5	75,600	\$ 0.5	33%	\$ 113,400	20%	6.7%	\$ 5,640.48	11,281	11,281	Hiena Luisa
Cereza	\$ 1	\$ 1.5	75,600	\$ 0.5	33%	\$ 113,400	20%	6.7%	\$ 5,640.48	11,281	11,281	Cereza
Rosas	\$ 1	\$ 1.5	75,600	\$ 0.5	33%	\$ 113,400	20%	6.7%	\$ 5,640.48	11,281	11,281	Rosas
Aji y especias	\$ 1	\$ 1.5	75,600	\$ 0.5	33%	\$ 113,400	20%	6.7%	\$ 5,640.48	11,281	11,281	Aji y especias
Sal de Cuzco y Nibs	\$ 1	\$ 1.5	75,600	\$ 0.5	33%	\$ 113,400	20%	6.7%	\$ 5,640.48	11,281	11,281	Sal de Cuzco y Nibs
			378,000			\$ 567,000	100%		\$ 28,202	56,405	56,405	

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por el autor

El punto de equilibrio en el que se esperaría cubrir los costos de la operación, es de 56.405 unidades vendidas mensualmente. Con esto se espera cubrir los costos fijos de 2 meses que corresponden a \$28.202,38.

Tabla 16.- Costos complementarios para exportar un contenedor a Houston

Contenedor de 40pies refrigerado		\$ 3,980
Agencia de carga	Transporte terrestre fabrica-puerto	\$ 1,000
	Gastos portuarios	\$ 38
	Documentación	\$ 38
	Inspección	\$ 38
	Consolidacion	\$ 56
	Almacenaje	\$ 22
Tramite declaración de origen (agente de aduana)	Ingreso al portal ECUAPASS	\$ 525
	Ventanilla Unica ecuatoriana (VUE)	
	Elaboración de la DJO	
Pre-embarque (agencia de	Transmisión electronica de una declaracion aduanera (DAE)	
	Factura comercial	
	Lista de empaque	
Etapa Post-embarque (agencia de aduana)	Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)	
	Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportacion (RDAE)	
Registro como operador de exportación en AGROCALIDAD y	Registro en AGROCALIDAD	\$ 300
	Inspección	
	Solicitud de Certificado Fitosanitario	
		\$ 2,017
Valor total a pagar		\$ 5,997

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por el autor

Los costos para el envío de un contenedor es de \$5.997, estos valores deberán ser pagados cada 2 meses

Tabla 17.- Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos						
Ingresos carta de crédito		\$ 3,402,000	\$ 3,402,000	\$ 3,402,000	\$ 3,402,000	\$ 3,402,000
Total de Ingresos		\$ 3,402,000	\$ 3,402,000	\$ 3,402,000	\$ 3,402,000	\$ 3,402,000
Costo de mercadería		\$ 2,303,982	\$ 2,303,982	\$ 2,303,982	\$ 2,303,982	\$ 2,303,982
Utilidad bruta		\$ 1,098,018	\$ 1,098,018	\$ 1,098,018	\$ 1,098,018	\$ 1,098,018
Costos de operación						
Gastos Administrativos						
Salarios		\$ 44,950	\$ 44,950	\$ 44,950	\$ 44,950	\$ 44,950
Servicios varios		\$ 8,400	\$ 8,400	\$ 8,400	\$ 8,400	\$ 8,400
inversión inicial	\$ 36,700					
Depreciación		\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940
Marketing digital		\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200
Movilización		\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200
Gastos Financieros						
Intereses		\$ 35,877	\$ 29,271	\$ 21,990	\$ 13,966	\$ 5,122
Total de Egresos		\$ 98,567	\$ 91,961	\$ 84,680	\$ 76,656	\$ 67,812
Utilidad Operativa		\$ 999,451	\$ 1,006,057	\$ 1,013,338	\$ 1,021,362	\$ 1,030,206
15 % Participación de Trabajadores		\$ 149,918	\$ 150,909	\$ 152,001	\$ 153,204	\$ 154,531
Utilidad Antes de Impuesto		\$ 849,533	\$ 855,149	\$ 861,337	\$ 868,158	\$ 875,675
25% Impuesto a la Renta		\$ 212,383	\$ 213,787	\$ 215,334	\$ 217,040	\$ 218,919
10% Reserva Legal		\$ 84,953	\$ 85,515	\$ 86,134	\$ 86,816	\$ 87,567
Depresación		\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940	\$ 6,940
Amortización deuda		\$ 64,715	\$ 71,321	\$ 78,602	\$ 86,627	\$ 95,470
Inversión Total	\$ 431,235					
Capital social	\$ 34,499					
Préstamo	\$ 396,736					
Flujo de Caja Neto	-\$ 394,535	\$ 494,422	\$ 491,465	\$ 488,207	\$ 484,616	\$ 480,659
Flujo de Caja Acumulado	\$ 394,535	\$ 888,956	\$ 1,380,421	\$ 1,868,628	\$ 2,353,244	\$ 2,833,903

Tasa de descuento	17.16%
-------------------	--------

Incremento según la inflación anual
3.76% Fuente: BCE

VAN	\$ 993,542
TIR	122%

http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por el autor

REQUISITOS LEGALES Y DE COMERCIO EXTERIOR

Un elemento importante para el proceso, es definir cuáles son los requisitos que se deben cumplir para exportar el chocolate orgánico ecuatoriano desde el puerto de Guayaquil al puerto de Houston en el estado de Texas-EEUU en el 2016.

4.3. FDA

Un requerimiento indispensable para exportar a los EEUU es cumplir con las normas establecidas por el “Food & Drug Administration (FDA)”, para esto es importante entender cuál es su función. Al respecto la página del FDA (Food And Drug Administration, siglas en inglés) indica que:

La importancia de la FDA es salvaguardar la salud pública a través del control de uso de medicina tanto para los humanos como para los animales, vacunas, dispositivos médicos, que nuestro país conste con el alimento necesario, los maquillajes, suplementos alimenticios, y alimentos que produzcan radiación, etc.

De este modo ayudar a la salud pública a innovar productos los cuales sean beneficiosos.

Brindar la información necesaria, real, en base a resultados obtenidos, que les ayude a utilizar medicamento y alimentos que mejoren su salud y su estilo de vida.

Una de las obligaciones de la FDA es estar en los 50 estados pertenecientes a los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, Guama, las Islas Vírgenes, Samoa Americana y otros territorios y posesiones de Estados Unidos.

Para exportar.- Como requisito antes del embarque se debe registrar el exportador en el FDA (Food And Drug Administration, siglas en inglés), para esto en la página web puede encontrar una ventana (Ilustración 4) en la que se registra el exportador y se le provee de un número de registro que lo habilita y genera un usuario con el cual este debe notificar el envío previo al embarque.

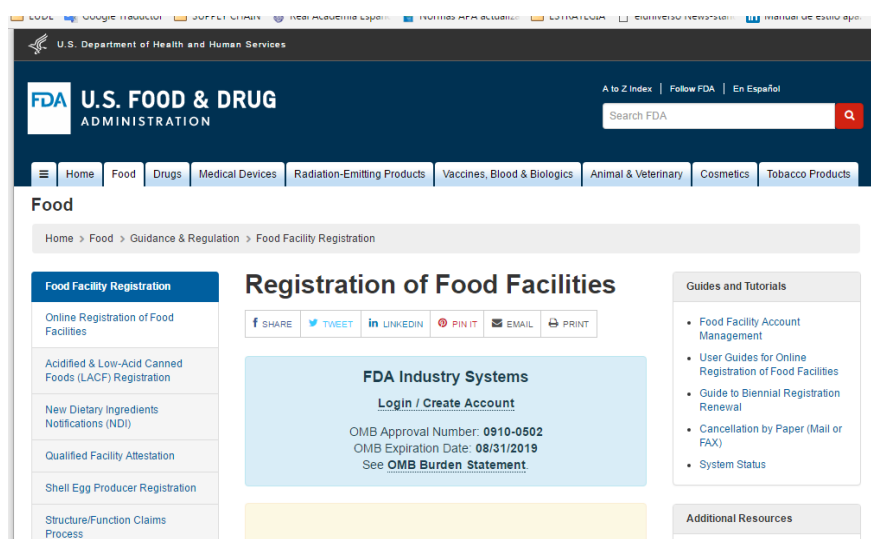


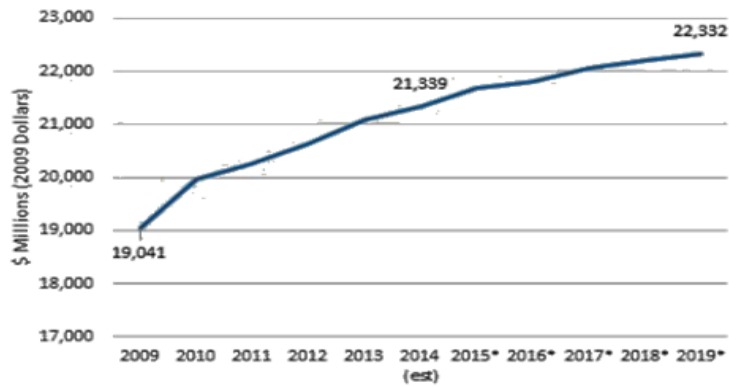
Ilustración 7.- Registro FDA

Fuente: Web site FDA

4.4. PROVEEDORES

Para definir cuáles serían los proveedores encargados de suplir la cantidad de chocolate orgánico que el mercado de Texas-EEUU que podría demandar en el 2016, se procedió a investigar cuáles son los proveedores de chocolates en EEUU.

Ilustración 8.- Ventas de la Industria confitera hacia EEUU



Fuente: PROECUADOR (instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones)

Después de hacer una exploración de mercado de proveedores de chocolates se seleccionó los siguientes proveedores:

- PACARI
- HOJA VERDE
- WAO
- KALLARI

A los proveedores seleccionados se los entrevistó y el resultado fue el siguiente:

4.5. REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORGÁNICOS

Los requisitos para exportar productos orgánicos son:

- Solicitar un registro de operador: AGROCALIDAD (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro) lleva el registro de los siguientes operadores orgánicos:
 - Registro de operador orgánico (productor)
 - Registro de operador orgánico (procesadora, comercializador)
 - Registro de recolector silvestre
 - Registro de Inspector
 - Registro de agencia certificadora
- Aprobar registro: AGROCALIDAD (Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro) lo aprueba o rechaza, según la información detallada en el formulario de registro. La aprobación se realiza en un plazo 30 días según la normativa vigente.
- Obtener certificación: Este proceso involucra una inspección y aprobación del establecimiento (productor, procesador, comercializador) por parte de una de las 6 certificadoras autorizadas por AGROCALIDAD en el país:

a) BCS ÖKO - GARANTIE CÍA. LTDA.

Sitio Web: www.bcsecuador.com

Planta Central – Riobamba

Teléfono: 032910333 / 0993479271

Correo electrónico: info@bcsecuador.com

Sucursal Machala

Teléfono: 072983876

Correo electrónico: isolano@bcsecuador.com

b) ECOCERT ECUADOR S. A.

Sitio Web:

www.ecocertecuador.net

Gerencia – Guayaquil

Teléfono: 042561253 / 093038887

c) CERTIFICADORA ECUATORIANA DE ESTÁNDARES CERES ECUADOR CÍA. LTDA.

Sitio Web: www.ceresecuador-cert.com

Centro de Operaciones – Guayaquil

Teléfono: 046045570 / 085086462

Correo electrónico: info@ceresecuador-cert.com

Oficinas – Quito

Teléfono: 085086462

Correo electrónico: infoquito@ceresecuador-cert.com

d) ICEA, INSTITUTO PARA LA CERTIFICACIÓN Ética y Ambientales. Sitio Web:

www.icea.com.ec

Oficinas – Quito

Teléfono: 02243-7249 Ext. 210

Correo electrónico: lopez.alexandra@icea.com.ec

e) CONTROL UNION PERU S.A.C.

Sitio Web: www.cuecuador.com

Oficinas – Guayaquil

Teléfono: 042393399

Correo electrónico: ezapater@cuecuador.com

f) QUALITY CERTIFICATION SERVICES (QCS) ECUADOR

Sitio Web: www.qcsecuador.com

Oficinas – Quito

Teléfono: 022456954

Correo electrónico: info@qcsecuador.com

Fuente (**PROECUADOR, PROECUADOR**)

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

RESUMEN EJECUTIVO

La estrategia planteada en el presente plan de exportación y venta de chocolates orgánicos ecuatorianos en el estado de Texas-EEUU en el 2016 requiere de una representación exclusiva para el estado de Texas de parte del proveedor/fabricante ecuatoriano, y de una gestión comercial apropiada del comprador/ distribuidor en Texas, este se deberá comprometer a la mejor gestión de compra y distribución de los productos que se acuerden, de esta manera se plantea este negocio como de bajo riesgo. En el gráfico 3, página 38 se plantea el proceso del negocio, en el se puede observar el proceso de exportación requerido para la presente propuesta, este se da inicio con el envío de muestras y lista de precios de parte del gerente comercial al broker. El broker inicia la búsqueda de compradores y recibe los pedidos, una vez que estos realizan el pedido se acerca al importador/ distribuidor que atiende los requerimientos de los interesados y se prepara la solicitud de compra. El gerente comercial formaliza el acuerdo de compra con las cartas de crédito y procede a tomar contacto con el proveedor/ fabricante. Con la solicitud de compra recibe el anticipo y procede a la producción del pedido. El gerente comercial coordina con el proveedor y agente de aduana la documentación necesaria para preparar el embarque y exportación. Una vez que está listo, el gerente comercial procede a realizar las verificaciones respectivas y ordena el pago del saldo al proveedor.

El agente de aduana procede a coordinar la operación de traslado, embarque y despacho de la mercadería a su destino. El importador en Texas recibe la mercadería, se realizan las verificaciones respectivas y se ordena el pago de las cartas de crédito. El importador proce-

de a la distribución de los productos entre las tiendas para la venta al detalle.

5.1. ANÁLISIS SITUACIONAL Y/O DEL ENTORNO

El entorno al respecto de la industria del cacao y su exportación desde el Ecuador, es favorable, el gobierno nacional ha implementado medidas para motivar la exportación de este tipo de productos. El cacao del Ecuador sigue gozando de prestigio en el mercado internacional. Los reparos de los empresarios e inversionistas son generalmente alrededor de 2 temas principales:

La legislación laboral

La inseguridad

En el mercado de EEUU las complicaciones se presentan con respecto a la calidad de los competidores, como se pudo observar en la investigación de campo que realizamos. Los competidores se encuentran en gran número y gozan de experiencia; y además tienen marcas posesionadas. La fortaleza de nuestro producto radica en el precio, calidad y capacidad de producción.

5.2 PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

La estrategia se sustenta en el análisis del entorno en el que se detectan condiciones favorables para la exportación de chocolate orgánico, el respaldo del gobierno a través de estímulos tributarios y facilidades para los exportadores. Para esto se procedió a realizar un análisis PESTLE (factores del entorno general que van a afectar a las empresas, de forma: Político, Económico, Social, Tecnológico, Legales y Ecológicos).

Matriz de Variables - Modelo PESTLE				
No.	Fuerza General	VARIABLES PREDETERMINADAS	Alcance	Visión
P01	Empleados ecuatorianos han ajustado su jornada laboral, gracias a la nueva Reforma Laboral	<p>El ministro de Trabajo Leonardo Bezerra, considera "un éxito" la nueva reforma laboral, detalló que al momento no ha habido una aplicación masiva de las nuevas jornadas de trabajo. Hasta ahora 1500 empleados aceptaron la jornada prolongada y 500 la reducida. "Estas medidas han servido para casos extremos", comentó. Además dijo que 9314 afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social han acudido al seguro de desempleo. Que mientras el desempleo en marzo estaba en 5,7%, para junio fue de 5,3%; que entre junio de 2015 y junio de 2016 se crearon 316.515 nuevas plazas de empleo y rechazó que se diga que el subempleo bordea el 60%, pues está en el 16%.</p> <p>Fuente: http://http://newsecuador.ec/one_news.php?id=3906</p>	Local	Accionista, Consumidor, Empleado

		<p>Fuente:</p> <p>http://www.eluniverso.com/noticias/2016/08/03/nota/5723133/dos-mil-empleados-han-ajustado-su-jornada-laboral</p>		
P02	Perdida en las exportaciones	<p>El presidente Rafael Correa informó que todos los días lunes tiene reunión con el equipo económico para saber cómo van las reservas, cómo va la actividad económica, como van los depósitos, los créditos, cómo va la venta de ciertos activos públicos, “a diferencia de lo que dicen los sufridores que el derroche, el derroche está ahí en carreteras, en hidroeléctricas, en refinerías totalmente repotenciadas, en puertos, aeropuertos” señaló. Informó además que cuando hay dificultades económicas se deben convertir esos activos en liquidez, señaló que el país ha perdido más de USD 9 000 millones en exportaciones entre los años 2015 y 2016.</p> <p>Fuente:</p> <p>http://www.elcomercio.com/actualidad/rafaelcorrea-enlaceciudadano-sopladora-politica-economia.html.</p>	Local	Accionista, Consumidor

P03	Rueda de Negocios chocolates	<p>La sexta Rueda de Negocios Aromas del Ecuador, que se realizó en el marco de la VI Cumbre Mundial de Cacao, permitió que 76 exportadores nacionales de café, cacao y chocolate den a conocer sus productos a empresas compradoras de 21 países, entre ellos: Alemania, Argentina, Corea del Sur,</p>	Local	Accionista, Consumidor, Empleado
-----	------------------------------	---	-------	----------------------------------

Estados Unidos, Argentina, Chile, Holanda, España, Reino Unido, Suiza y Lituania.

Eduardo Márquez de la Plata, representante de Tulicorp S.A. y exportador de chocolatería fina, resaltó el trabajo que realiza el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador) en beneficio de la industria cacaoera, al traer posibles compradores internacionales al país. “Ser agricultor es bien difícil, pero lo más difícil es vender este producto”, explicó el empresario guayaquileño, quién reconoció el apoyo que brinda el Gobierno Nacional para comercializar el producto.

Fuente:

<http://www.elciudadano.gob.ec/aromas-del-ecuador-es-una-puerta-comercial-para-76-exportadores-nacionales-de-cacao-cafe-y-chocolate/>

P04	Enmiendas Constitucionales	<p>La legisladora Verónica Arias, del movimiento Acción Regional por la Equidad (ARE), propuso a la Asamblea y al Ejecutivo once cambios a la Constitución para que sean tramitados vía enmiendas o referéndum junto a la pregunta del “pacto ético” planteada por el presidente Rafael Correa. Las propuestas son que los prefectos sean electos solo por la población rural (las juntas parroquiales ya lo sugirieron). Eliminar el fondo partidario, que medios destinen 25% de sus espacios con “cobertura estatal de costos” a la difusión equitativa de las propuestas y candidatos; y que los grupos que no inscriban candidatos a todas las dignidades de su circunscripción pierdan su personería.</p> <p>Que no se gasten fondos públicos en publicidad estatal, pues los medios deben difundir la información oficial, sin el nombre o imagen de los funcionarios. Que el Estado garantice la Equidad Remunerativa en las entidades públicas o privadas y que la diferencia entre la remuneración integral más alta no supere doce veces la menor.</p> <p>También se busca eliminar las categorías de legisladores nacional y del exterior, es decir,</p>	Local	Accionista, Consumidor, Empleado
-----	-------------------------------	--	-------	--

		<p>quedarían 116 legisladores, hoy son 137.</p> <p>Que el periodo de los cargos de elección popular suba de cuatro a cinco años. Que la asignación de escaños sea sin métodos, sino por candidatos más votados y no por listas.</p> <p>Otra idea es desconcentrar la administración del Estado en siete regiones horizontales y dos metropolitanas, cada una con un ministro coordinador.</p> <p>Que la aportación, cobertura y jubilación del seguro universal obligatorio sean iguales para toda la población.</p>		
		<p>Fuente:</p> <p>http://www.eluniverso.com/noticias/2016</p>		
<p>P05</p>	<p>Caducidad de Planes Estratégicos sobre políticas públicas</p>	<p>Revisando una de las principales guías en cuanto al manejo gubernamental y políticas públicas, se puede notar que éste cuenta con una fecha de caducidad hasta el 2017, lo cual coincidentemente se ajusta con el posible cambio de gobierno o permanencia del mismo pero con otro actor político. Hablo puntualmente del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV 2013-2017), que pese a haber</p>	<p>Local</p>	<p>Accionista, Consumidor</p>

sido modificado y actualizado, ya ha perdido cierto enfoque en sus objetivos iniciales, los cuales estaban basados en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, dados por las Naciones Unidas a principios de este siglo. Lo cual indudablemente genera inestabilidad en las políticas públicas y modificación en la planificación de recursos en obras de infraestructura básica, que son el principal sustento al momento de iniciar un emprendimiento, luego del tema arancelario y demás.

Fuente:

<http://www.buenvivir.gob.ec/web/guest>

P06	Incertidumbre Política	<p>Teniendo en cuenta las anteriores definiciones, se puede afirmar que el riesgo político es la posibilidad de que eventos futuros e inciertos, originados en la situación política o la adopción de ciertas políticas por parte del estado receptor de la inversión, modifiquen las condiciones en que un negocio ha sido establecido, y por consiguiente cambien sus perspectivas sobre ganancias y actividades futuras.</p> <p>Las nuevas condiciones pueden ser producto de:</p> <p>a) Inestabilidad del gobierno o del régimen político, causada por problemas socioeconómicos (pobreza, desempleo y conflictos laborales, bajo nivel de ingreso per cápita, recesión industrial o económica, altos niveles de inflación, etc.); políticos (lucha entre facciones o partidos políticos, subversión armada, violencia o guerras civiles, intentos de golpe de estado, etc.).</p> <p>b) Adopción de ciertas políticas por parte de gobiernos constituidos, que afectan directamente la operación de empresas, como nacionalización de sectores de la economía: expropiación de bienes; limitación o variación sustancial en los derechos de remitir utilidades al exterior o repatriar capitales; revo-</p>	Local, Internacional	Accionista, Consumidor, Empleado
-----	------------------------	---	----------------------	----------------------------------

cación unilateral, por parte del Estado, de contratos celebrados con empresas extranjeras, entre otras. Los gobiernos surgieron históricamente para proteger los derechos de propiedad. El gobierno es el que instituye un sistema de ley y orden para limitar los intercambios involuntarios entre individuos, y posibilitar la acumulación económica. Sin embargo, con el gobierno surge otro problema, quién controla al gobierno. Si el gobierno no está sujeto a límites, puede a su vez confiscar los bienes de los individuos. Esto reedita, a otro nivel, el problema de la incertidumbre endógena. Acá son importantes las instituciones políticas. La ideología política también es relevante.

Fuente:

<http://www.eluniverso.com/noticias/2016>

Del análisis PESTLE se concluye que es un momento favorable para las exportaciones, pese a las complicaciones en la economía del Ecuador. La industria del chocolate está creciendo y el Ecuador presenta ventajas para competir. Como parte de la estrategia se han ubicado productores ecuatorianos que han demostrado su capacidad de producción de chocolates de calidad y tienen experiencia en exportación.

Luego la exploración y entrevista con distribuidores en el estado de Texas, para la posterior selección del distribuidor con las características más convenientes que aseguren el cumplimiento de los acuerdos.

El compromiso de pago requiere de una carta de crédito que se hará efectivo con precio FOB (Free On Board, siglas en inglés) y se han estimado procesos de 60 días, tiempo en el cual debe darse la producción, transporte, entrega, cobro y distribución en Texas – EEUU.

5.3 DEFINIR LA MEJOR MEZCLA DE SABORES

Para introducir el chocolate orgánico ecuatoriano en el estado de Texas-EEUU en el 2016 se debe definir las mezclas de sabores que el cliente requiere, para esto se siguió el método exploratorio visitando las tiendas de chocolate en la ciudad de Dallas en Texas EEUU.



Figura 2: Chocolate THEO Organic fair trade 70%



Figura 1: Chocolate SUPERFOOD 70%



Figura 3: Chocolate ALTER ECO



Figura 4: GREEN &BLACKS Milk chocolate 34%



Figura 5: EQUAL EXCHANGE



Figura 6: GREEN & BLACK'S 37%



Figura 7: CHOCOLOVE XOXOX 55%

De esta investigación se obtuvo la siguiente tabla:

Tabla 18.- Marcas de chocolate en Texas

MARCA	\$ PVP	OZ	gr.	% DARK CHOCOLATE	\$/oz	\$/gr
GREEN BLACK'S Milk chocolate	2.99	3.5	100	34%	0.85	0.03
COCOLOVE XOXOX	2.79	3.2	91	55%	0.87	0.03
THEO organic fair trade	3.29	3	86	70%	1.10	0.04
EQUAL EXCHANGE CHO- COLATES	3.99	2.8	80	43%	1.43	0.05
ALTER ECO SEA SALT	3.49	2.8	80	70%	1.25	0.04
SUPERFOOD lemon Ginger	5.49	1.75	50	70%	3.14	0.11

Fuente: Investigación in situ

Elaborado por el Autor

5.4 PLANTEAMIENTO OPERATIVO

El planteamiento operativo se centra en asegurar la compra y la forma de pago, los términos en que se negocie la carta de crédito es el elemento que asegura en gran medida el retorno de la inversión. El contrato con el proveedor es el segundo elemento que ayuda a asegurar la ejecución de la operación, especificar las características del producto, forma de entrega, tiempo y condiciones.

5.5 EVALUACIÓN Y CONTROL DE LA PROPUESTA

Los indicadores de control de la propuesta están dados por los tiempos estimados de producción, transporte, entrega y cobro. Se estima que cada requerimiento se hará en 60 días, es decir que en el año se espera tener 6 procesos de exportación. En estos está contemplado el cobro de la carta de crédito en la quinta semana. Se ha previsto dejar un margen de 3 semanas según lo acordado con el proveedor para realizar una nueva orden de producción.

CAPITULO 6

6.1 CONCLUSIONES

Del análisis realizado se concluye que las posibilidades de llegar a acuerdos con los Importadores/ distribuidores en EEUU son ciertas. Mostraron interés en los productos ofertados y poseen la red de distribución que asegure el consumo y demanda necesarios para mante-

ner el giro necesario del negocio.

El monto a invertir es alto, son cerca de \$400.000, los retornos son relativamente rápidos, cada 60 días. La calidad de los chocolates que se producen en Ecuador está al nivel de las marcas que ya son ofrecidas en el mercado estadounidense.

La combinación de sabores a exportar se determinó con ayuda de los importadores, quienes mostraron interés en los sabores: Hierva Luisa, Cereza, Rosas, Aji y especias y Sal de Cuzco y Nibs.

Los proveedores locales fueron analizados y el proveedor seleccionado tiene capacidad de producir la cantidad suficiente para cumplir con los requerimientos del comprador. Los precios ofrecidos para la comercialización son convenientes y permiten lograr un margen interesante de utilidad. El proveedor tiene experiencia en el mercado de EEUU, sus productos cuentan con las certificaciones que hoy en día el cliente requiere.

Los distribuidores de chocolate tienen a su cargo una red de supermercados y tiendas especializadas tanto en el Estado de Texas como en otros estados. Razón por la cual ellos requieren comprar volúmenes altos para poder satisfacer la demanda de los supermercados y tiendas a su cargo. Las formas de pago que ofrecen son convenientes, los precios son FOB, es decir que los pagos se reciben por medio de cartas de crédito, una vez que la mercadería ha sido puesta en el buque.

El sistema de transporte es adecuado, este permite el manejo ágil de la mercadería. Existen empresas encargadas del manejo de cargas refrigeradas, las cuales aseguran que los productos llegarán en condiciones óptimas.

6.1 RECOMENDACIONES

De los distribuidores de chocolate entrevistados:

- Grocers Supply Co
- A F Imports & Wholesale Co
- ITC International Inc
- Texas Jasmine
- Great Eastern Company USA

Se recomienda trabajar con A F Imports & Wholesale Co, es el que mayor interés y mejores condiciones ofrece para la negociación.

En el aspecto financiero se recomienda realizar un crédito en la CFN (Corporación Financiera Nacional), debido a que el monto del fondo de maniobra necesario es de 400.000 dólares. El estado ecuatoriano da prioridad al financiamiento de este tipo de emprendimientos que promueven la exportación de productos.

Se recomienda al respecto de la combinación de sabores a exportar, las cantidades requeridas por el Distribuidor, esto es, proporciones iguales de los sabores seleccionados: Hierva Luisa, Cereza, Rosas, Aji y especias, y Sal de Cuzco y Nibs.

De los resultados obtenidos en la investigación en cuanto al proveedor de chocolate más idóneo, se concluyó que Pacari es el proveedor que ofrece un producto de altísima calidad y cumple con todas las normas de calidad requeridas.

Se recomienda mantener una búsqueda exhaustiva de otros distribuidores, y asegurar una relación comercial a largo plazo que genere utilidad para ambas partes.

Además, se sugiere invertir en este negocio debido al bajo riesgo que conlleva. La carta de crédito asegura la recuperación de la inversión.

A continuación se presenta un resumen del proceso recomendado para implementar el proyecto:

- Seleccionar a proveedores que cumplen normas internas, etiquetados y FDA (Food And Drug Administration)
- Contactar a los distribuidores quienes los aprueban los productos y direccionan a los inversionistas hacia los brokers.
- Contactar a los brokers quienes son los mediadores entre distribuidores (clientes) y los exportadores en Ecuador.
- Se arman cronogramas y planes de ventas de los productos
- Inicia una campaña de venta para ofrecer los productos
- Una vez realizadas las preventas, se procede al acuerdo de pago. Este puede ser

pago por adelantado con descuento, forma de entrega, o puede haber un pronto pago.

- Concretada la preventa, el broker llama para confirmar fecha de entrega.
- Se confirma fecha y forma de entrega, y se procede a realizar el acuerdo con el proveedor.
- Los productos que se distribuyen son Pacari, ya que estos son los que ofrecen exclusividad.

6.2 BIBLIOGRAFÍA

- Manual Práctico de COMERCIO EXTERIOR, Miguel Ángel Martín Martín – Ricardo Martínez Gormaz, 5ta. Edición, FC Editorial- 2012
- Manual del Exportador, José María Moreno – Maximiliano Fantasía Macchi, 5ta. Edición, Ediciones Macchi – 2009
- Manual de Importaciones y Exportaciones, Carl A. Nelson, McGraw Hill – 2010
- <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/1711/1/UDLA-EC-TINI-2011-11.pdf>
- <http://www.garyth.com.ec/historia-cacao/>
- <http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/historia-del-cacao.html>
- <http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/historia-del-cacao.html>
- <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacao-nacional.html>
- <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacaoccn51.html>
- https://www.elmercurio.com.ec/360442-asociacion-de-cacaoteros-recibe-equipamiento/#.V2XJSavC_Ic

- <http://www.fedecacao.com.co/portal/index.php/es/>
- https://www.google.com.ec/?gfe_rd=cr&ei=LMIIV_bF6uw8webyI64Bg#q=2.2.6++P
RINCIPALES+ASOCIACIONES+DE+CACAOTEROS+EN+EL+ECUADOR
- <http://www.infoagro.com/herbaceos/industriales/cacao.htm>
- [http://fundagro-colombia.over-blog.org/pages/Cacao Organico para un Desarrollo Sostenible-1172197.html](http://fundagro-colombia.over-blog.org/pages/Cacao_Organico_para_un_Desarrollo_Sostenible-1172197.html)
- http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_AS2013_CACAO.pdf
- <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacao-en-ecuador.html>
- <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/1711/1/UDLA-EC-TINI-2011-11.pdf>
- <http://www.garyth.com.ec/historia-cacao/>
- <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacao-nacional.html>
- <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacaoccn51.html>
- [https://www.elmercurio.com.ec/360442-asociacion-de-cacaoteros-recibe-equipamiento/#.V2XISavC_Ic\)](https://www.elmercurio.com.ec/360442-asociacion-de-cacaoteros-recibe-equipamiento/#.V2XISavC_Ic)
- <http://www.fedecacao.com.co/portal/index.php/es/>
- RINCIPALES+ASOCIACIONES+DE+CACAOTEROS+EN+EL+ECUADOR
- <http://www.infoagro.com/herbaceos/industriales/cacao.htm>
- [http://fundagro-colombia.over-blog.org/pages/Cacao Organico para un Desarrollo Sostenible-1172197.html](http://fundagro-colombia.over-blog.org/pages/Cacao_Organico_para_un_Desarrollo_Sostenible-1172197.html)
- http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_AS2013_CACAO.pdf

ANEXOS

ANEXO 1.-

Para determinar cuáles serían los productores, se investigará entre los productores de chocolate orgánico que están exportando y se procederá a entrevistarlos. Estas son las preguntas:

1. ¿Le gustaría exportar productos comestibles perecibles a los Estados Unidos?

SI	NO
----	----

2. ¿Ha usted exportado a Estados Unidos?

SI	NO
----	----

3. ¿Cree Ud. que exista apoyo del gobierno para las exportaciones de productos ecuatorianos?

SI	NO
----	----

4. ¿Cree usted que el Ecuador está preparado para poder exportar productos no tradicionales a Estados Unidos?

SI	NO
----	----

5. ¿Cuáles son las principales dificultades al momento de exportar?

- Economía
- Social
- Gubernamental

6. ¿Bajo qué figura jurídica usted desearía exportar a Estados Unidos?

- Persona Natural
- Persona Jurídica

7. ¿Conoce usted cuál es el rol principal de la FDA (Food And Drug Administration, siglas en inglés) en las exportaciones?

SI	NO
----	----

8. ¿En qué lapsos de tiempo usted podría tener listo la producción para un contenedor de 40 pies?

Tabla 19.- Partidas arancelarias del cacao y derivados

PARTIDAS ARANCELARIAS DEL CACAO Y SUS DERIVADOS SEGÚN NOMENCLATURA NANDINA 2012	
Subpartida	Descripción
1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
	Crudo:
1801.00.11.00	Para siembra
1801.00.19.00	Los demás
1801.00.20.00	Tostado
1802.00.00.00	Cáscara, películas y demás residuos de cacao
18.03	Pasta de cacao, incluso desgrasada
1803.10.00.00	Sin desgrasar
1803.20.00.00	Desgrasada total o parcialmente
1804	Manteca, grasa y aceite de cacao
	Manteca de cacao:
1804.00.11.00	Con índice de acidez expresado en ácido oleico o inferior o igual a 1%
1804.00.12.00	Con índice de acidez expresado en ácido oleico o superior a 1% pero inferior o igual a 1.65%
1804.00.13.00	Con índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1.65%
1804.00.20.00	Grasa y aceite de cacao
1805.00.00.00	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante
18.06	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
1806.10.00.00	Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante
1806.20	Las demás preparaciones, en bloques tabletas o barras con peso 2 Kg. En forma líquida, pastosa o en polvo, gránulos o formas similares, en recipientes o envases inmediatos con un contenido superior a 2 Kg.
1806.20.10.00	Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.20.90.00	Los demás
	Los demás, en bloques, tabletas o barras:
1806.31	Rellenos
1806.31.10.00	Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.31.90.00	Los demás
1806.32.00.00	Sin rellenar
1806.90.00.00	Los demás

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador, 28 de diciembre del 2012
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Fuente (PROECUADOR, PRO ECUADOR)

Ilustración 9.- Presupuesto de exportación de un contenedor hacia Houston

Chocolate

40'RF \$ 3980 ALL IN + EXPORT DECL. \$45/BL

Validez: 15-nov-16

+ COSTOS LOCALES DE EXPORTACION:

NAME OF CHARGE	TYPE	AMOUNT
Export documentation fee	Por BL	\$ 150,00 + iva
Container management fee	Por Cntr	\$ 150,00 + iva
Adminsitration fee	Por Cntr	\$ 85,00 + iva

Manejo 5% costos de flete y export declaration.

-Por emisión en destino de bl originales, se facturarán localmente usd 50 + iva

-Por Seaway Bill Release, se facturarán localmente usd25.- + iva

-Transmision de BL usd 65 + iva

Atentos a sus instrucciones.

Saludos/Best regards,

"Un excelente dia , estamos para servirles"



FERNANDO MANZO

SALES DEPARTMENT

MACER LOGISTICS - NVOCC

Avda. Francisco de Orellana 234

Forwarded message

From: **Brian Nelson**
<ecuadorianexports@gmail.com>
Date: Fri, Nov 4, 2016 at 9:14 AM
Subject: Re: Price List and Questions
To: "Diaz, Christina" <CDiaz@core-mark.com>

Hi Christina,

Great, thanks!

Brian

On Wed, Nov 2, 2016 at 9:59 AM, Diaz,
Christina <CDiaz@core-mark.com> wrote:

Hello Brian,

Received and will forward to my customer.

I will let you know as soon as able.

Thank you,

Christina



Christina Diaz | Territory Manager

Core-Mark International, Inc.
[123 Montano Dr. NW #A | Albuquerque, NM, 87107](https://www.core-mark.com)

Cell: [915.504.4462](tel:915.504.4462)



This message (including any attachments) contains business
proprietary/confidential information intended for a specific

<ecuadorianexports@gmail.com>

Date: Mon, Feb 1, 2016 at 7:56 AM

Subject: Re: Checking in regarding VMC fair

To: Mark Blackford

<mark.blackford@blackfordinc.com>

Hi Mark,

Thank you so much! We look forward to attending the event.

Regards,

Brian

On Wed, Jan 27, 2016 at 4:03 PM, Mark Blackford <mark.blackford@blackfordinc.com> wrote:

Brian,

Good to hear from you.

Yes, the VMC Trade Show is February 10th and 11th. It will be held at the Overland Park Convention Center.

Once you get to the show, just give me a call on my cell phone ([913-669-6500](tel:913-669-6500)) and I would be happy to come get you in.

Best regards,
Mark

Mark Blackford | President

Blackford Brokerage

[P.O. Box 7629 | Shawnee Mission, KS 66207](mailto:mark.blackford@blackfordinc.com)

Office: [913.685.1400](tel:913.685.1400) | Fax: [913.685.1476](tel:913.685.1476) | Mobile: [913.669.6500](tel:913.669.6500)

Para: isaias costavalo (ysaias_santand..)

 | Evernote

----- Forwarded message -----

From: Mark Blackford

<mark.blackford@blackfordinc.com>

Date: Mon, Dec 28, 2015 at 5:30 PM

Subject: RE: Contact Info

To: Brian Nelson

<ecuadorianexports@gmail.com>

Brian,

On the product presentation, no need to do a full product presentation. Pictures will be just fine.

See you next week.

Thanks,

Mark

Mark Blackford | President

Blackford Brokerage

[P.O. Box 7629 | Shawnee Mission, KS 66207](#)

Office: [913.685.1400](tel:913.685.1400) | Fax: [913.685.1476](tel:913.685.1476) | Mobile: [913.669.6500](tel:913.669.6500)

www.blackfordinc.com

*Blackford Brokerage is a proud member of **BEACONUNITED™***

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece exclusivamente al autor.

.....

FIRMA