



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

CARRERA: INGENIERIA COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del título de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**PROYECTO PARA LA EXPORTACION DE GRANO DE CACAO
DESDE LA EMPRESA COMERCIAL KLEBER ACOSTA CIA.
LTDA., DEL CANTON LA TRONCAL, PROVINCIA DEL CAÑAR,
HACIA EL MERCADO DE ROTTERDAM-HOLANDA, EN EL
PERIODO 2015-2016.**

AUTOR:

ÁNGEL RAFAEL GUEVARA JAYA

RIOBAMBA –ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo de investigación previo a la obtención de título de Ingeniero en Comercio Exterior, que ha sido desarrollado por el Sr. **ANGEL RAFAEL GUEVARA JAYA**, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

.....
Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes
DIRECTOR.

.....
Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto
MIEMBRO.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

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

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

Riobamba, 07 de junio del 2016

Ángel Rafael Guevara Jaya

171876029-9

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado primeramente a mi Dios por haberme dado la vida y proveerme de bendiciones en cada momento, que ha fortalecido para seguir luchando por mis sueños.

A mi querida esposa María Eliza Castillo, a mi abuelita Regina, a mi madre Esperanza Jaya cual es un ejemplo de lucha para mí, es una fuente de inspiración hacia la superación personal, también a mis hermanos Leonardo, Alejandro, Dayan y Jeray por su cariño, consejos y respaldo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por haberme bendecido al poder culminar mi carrera, por darme la fuerza que necesitaba cada día para seguir adelante y no rendirme, por darme el ánimo necesario para levantarme de los fracasos.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la Facultad de Administración de Empresas a los docentes de la Carrera de Ingeniería Comercio Exterior, por haber sido una fuente del conocimiento que me ha permitido alcanzar mi carrera profesional.

También agradezco a mi maravillosa familia que me ha dado su apoyo y colaboración para la realización de la presente tesis. Mi inmensa gratitud al Ing. Juan Carlos Alarcón y al Ing. Bolívar Alexis Ricaurte por ser mis guías en este trabajo y por tener paciencia para aclarar todas mis dudas y brindarme su conocimiento de forma incondicional.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada	i
Certificación del Tribunal	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenidos.....	vi
Indice de Tablas.....	x
Indice de Graficos	xii
Indice de Anexos	xiii
Resumen Ejecutivo.....	xiv
Summary.....	xv
Introducion	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1 Formulación del Problema	2
1.1.2 Delimitación del Problema.....	3
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	3
1.3 OBJETIVOS.....	4
1.3.1 Objetivo General.....	4

1.3.2	Objetivos Específicos	4
CAPITULO II MARCO TEÓRICO		5
2.1	ANTECEDENTES DE INVESTIGACIONES ANTERIORES	5
2.2	FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA	6
2.2.1	Teoría Clásica de la Administración	6
2.2.2	Teoría de la Ventaja Absoluta	7
2.2.3	Teoría de la Ventaja Comparativa.....	7
2.2.4	Teoría de la Ventaja Competitiva.....	8
2.2.5	Modelo Heckscher – Ohlin	8
2.3	FUNDAMENTACIÓN AXIOLÓGICA	9
2.4	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	11
2.5.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	13
2.5.1	El grano de cacao.....	13
2.5.2.	La actividad agrícola del cacao en el ecuador	14
2.5.3.	Exportación del cacao en grano.....	14
2.5.4.	La empresa	14
2.5.5.	Comercio internacional.....	15
2.5.6.	Estudio del Mercado Internacional	15
2.5.7.	Logística y transporte internacional.....	16
2.5.8.	Estudio técnico.....	16

2.5.9.	Estudio financiero	17
2.5.10.	Evaluación del proyecto	17
2.6.	Marco Conceptual	17
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO		20
3.1.	Modalidad de la investigación	20
3.2.	Tipos de investigación	20
CAPITULO IV: MARCO PRPOSITIVO.....		20
4.1.	IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	25
4.2.	ESTUDIO DE MERCADO	35
4.3.	ESTUDIO TÉCNICO	55
4.4.	ESTUDIO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN	74
4.5.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	103
4.5.1.	Objetivos del estudio económico-financiero	103
4.5.2.	Análisis de costos	103
4.5.3.	Ingresos.....	107
4.5.4.	Egresos.....	107
4.5.5.	Costo del proyecto.....	110
4.5.5.1.	Inversión fija intangible.....	110
4.5.5.2.	Inversión fija tangible	110
4.5.5.3.	Inversión total del proyecto.....	111

4.5.6.	Estados financieros.....	112
4.5.6.1.	Estado de situación inicial.....	112
4.5.6.2.	Balance general.....	112
4.5.6.3.	Estado de Resultados	114
4.5.7.	Punto de equilibrio	115
4.6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	116
4.6.1.	Flujo de fondos netos	116
4.6.2.	Evaluación financiera.....	117
4.6.2.1.	Valor actual neto (VAN)	117
4.6.2.2.	Tasa interna de retorno (TIR)	119
4.6.2.3.	Relación Beneficio/Costo (RB/C).....	120
4.6.2.4.	Periodo de recuperación del capital	121
	CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	123
	CONCLUSIONES	123
	RECOMENDACIONES	124
	BIBLIOGRAFÍA.....	125
	ANEXOS.....	¡Error! Marcador no definido.

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de las Variables -----	23
Tabla 2: Oferta del grano de cacao seco en el 2015 -----	32
Tabla 3: Oferta del Cacao en baba en el 2015 -----	33
Tabla 4: Capacidad final de grano de cacao en el 2015 -----	34
Tabla 5: Partida arancelaria -----	36
Tabla 6: Nomenclatura arancelaria -----	37
Tabla 7: Empresas holandesas que compran grano de cacao -----	40
Tabla 8: Productos sustitutos y complementarios -----	41
Tabla 9: Principales países donde exporta más el Ecuador el grano de cacao -----	43
Tabla 10: Principales productos no petroleros exportados por Ecuador a países bajos -----	44
Tabla 11: Productos potenciales ecuatorianos para países bajos -----	45
Tabla 12: Preferencias arancelarias de los productos ecuatorianos -----	45
Tabla 13: Proyección de la demanda -----	47
Tabla 14: Proyección de la oferta -----	48
Tabla 15: Proyección de la demanda insatisfecha -----	48
Tabla 16: Flujo de la producción. -----	62
Tabla 17: Desarrollo de flujo grama -----	64
Tabla 18: Insumos -----	66
Tabla 19: Herramientas -----	66

Tabla 20: Muebles y Enseres -----	67
Tabla 21: Suministros y Útiles de oficina-----	67
Tabla 22: Equipos de oficina -----	68
Tabla 23: Equipo computación -----	68
Tabla 24: Maquinaria -----	69
Tabla 25: Vehículo-----	69
Tabla 26: Talento Humano que opera en la Empresa -----	70
Tabla 27: Precio FOB. -----	70
Tabla 28: Tipos de Tachos -----	73
Tabla 29: Entidades Autorizadas para emitir certificados de origen -----	93
Tabla 30: Logística y transporte -----	96
Tabla 31: Medio de Pago-----	97
Tabla 32: Costo de exportación -----	98
Tabla 33: Insumos y materiales -----	103
Tabla 34: Maquinarias-----	104
Tabla 35: Muebles y enseres -----	104
Tabla 36: Equipos de oficina-----	104
Tabla 37: Equipos de computación -----	104
Tabla 38: Vehículo-----	105
Tabla 39: Suministros de oficina -----	105

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: Organigrama de la empresa -----	27
Grafico 2: Exportaciones no petroleras de ecuador a Holanda -----	42
Grafico 3: Balanza comercial no Petrolera -----	42
Grafico 4: Principales países donde exporta más el ecuador el grano de cacao -----	43
Grafico 5: Canales de distribución -----	52
Grafico 6: Macro localización -----	57
Grafico 7: Micro localización-----	58
Grafico 8: Vista frontal y posterior de la empresa -----	59
Grafico 9: Vista lateral izquierdo de la empresa -----	59
Grafico 10: Vista lateral derecho de la empresa -----	60
Grafico 11: Plano de la empresa -----	60
Grafico 12: Significado del diagrama de flujo -----	62
Grafico 13: El flujo grama de procesos -----	63
Grafico 14: GLOBAL G.A.P -----	81
Grafico 15: Nota de cotización -----	85
Grafico 16: Incoterm 2010 -----	86

INDICE DE ANEXOS

- ANEXO 1: Declaración de exportación ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 2: Factura comercial----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 3: Lista de empaque ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 4: Certificado de origen para la unión europea;**¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 5: Modelo de la Cotización de la Exportación;**¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 6: Modelo de solicitud para una Carta de Crédito;**¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 7: Documento de Transporte marítimo –Bill of Lading;**¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 8: Documento de transporte terrestre ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 9: Clasificación del grano seco ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 10: Almacenamiento del grano seco de Cacao **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 11: Observación del producto ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 12: Cajas de Fermentación----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 13: Empresa "Comercial Klever Acosta Cía. Ltda.";**¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 14: Tachos de residuos ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 15: Secadora ----- **¡Error! Marcador no definido.**
- ANEXO 16: Pesadora Romana----- **¡Error! Marcador no definido.**

ANEXO 17: Grano en Baba ----- **¡Error! Marcador no definido.**

ANEXO 18: Tarro de 50 libras ----- **¡Error! Marcador no definido.**

ANEXO 19: Permiso Municipal ----- **¡Error! Marcador no definido.**

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación tiene por objetivo Elaborar un proyecto para la exportación de Grano de Cacao desde la Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal provincia del Cañar hacia el mercado de Rotterdam-Holanda en el periodo 2015-2016, para lo cual se realiza un análisis situacional de la organización y su actividad productiva utilizando métodos, técnicas y herramientas de la investigación, en la cual se determinó el precio FOB por quintal de USD 29.94 dólares americanos de margen de ganancia, para la investigación de mercado se ha analizado que el 64% de los holandeses consumo el chocolate de acuerdo al perfil de mercado en Europa y se cubrirá un 14 % de la demanda insatisfecha con 140,32 quintales de 1.202,68 quintales demandados en el año 2016 .El estudio económico y financiero muestra los costos de requerimientos que se realizó en el estudio técnico que permitió establecer la inversión total USD 100.803,00, además muestra el Balance inicial y final en base a la inversión en la adquisición de activos de la empresa, por otro lado refleja el estado de resultados cuya Utilidad del Ejercicio es de USD 44.359,92 en el año 2015. Mientras tanto, la evaluación del proyecto mide su valor económico, financiero a través de indicadores financieros proporcionando resultados del (Valor Actual Neto) VAN 1= 85.069,31, VAN 2= 33.117,21 (Tasa Interna de Retorno) TIR= 32,50%, (Relación Beneficio Costo) RB/C 1= 3,07, RB/C 2= 2,56 y Periodo de recuperación del capital es de 1 años, 7meses y 8 días respectivamente, por lo que el proyecto de exportación de grano de cacao es viable poner en ejecución.

Palabras claves: PROYECTO DE EXPORTACIÓN, VAN, TIR, BENEFICIO COSTO, PUNTO DE EQUILIBRIO.

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

SUMMARY

This search has the purpose to elaborate a Project to export of Cocoa Beans from Klever Acosta Company Ltd.; Which is located in la Troncal Canton of the Province of Cañar to Rotterdam-Netherlands market during the period 2015-2016. A situational analysis of the organization and its productive activity was done using methods, techniques, and research tolos, in which the Price FOB per quintal of \$ USD 29.94 determined as profit margin, for the market research was conducted was analyzed that 64% of Dutch consumed chocolate according profile Europe market and it will cover just the 14% of the demand, with an unsatisfied defendants of 1.202,68 instead of 140,32 quintals for 2016. The Economic Study and Financial Costs requirement showed in the technical study that is required an investment of \$ 100.803,00; also the Initial and Final Balance based on research in the acquisition of assets of the Company was reviewed too, and on the other hand it had reflected the income statement which income for the year is \$44.359,92 in 2015. Meanwhile, the evaluation of the proyect is going to be measure its Economic and Financial value through providing Economic and Financial indicators results VAN 1=85.069,32, VAN 2=33.117,21; IIR=32,50%; Cost Benefit 1=3.07; Cost Benefit 2=2.56 and capital recovery period is 1 year 7 months and 8 days, that is why the to export cocoa beans is feasible to implement.

KEYWORDS: Export Project, NPV, IRR, Cost Benefit, Point of Balance.

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes
DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓ

INTRODUCCION

El Ecuador es un país que cuenta con una riqueza de suelos lo que resulta que se produzcan productos de calidad como es el cacao la cual tiene una fuerte demanda en diferentes países del mundo debido a su excelente calidad y aroma. Donde también el grano de cacao denominado también como la pepa de oro es considerado entre los mejores del mundo debido a su categoría de cacao fino y de aroma, características que diferencian de los demás en el mercado mundial y desde siempre nuestro grano de cacao ha sido reconocido por los más afamados chocolateros internacionales

No obstante, El gobierno ecuatoriano está ayudando a pequeñas y medianas empresas con ministerios como Pro Ecuador, Exporta fácil o Exporta País, la cual facilita que los productos sean conocidos en otros países mediante asesorías o ferias internacionales.

Por ende, La actividad de exportación es una fuente generadora de recursos y trabajo para el país y forma una parte importante en el movimiento financiero interno del Ecuador

Esta investigación se centra en un proyecto de exportación donde La empresa Comercial “Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal, provincia del Cañar que se dedica a la compra y venta de cacao en grano así mismo a la compra del cacao en baba para luego posteriormente procesarlo, secarlo y venderlo. Donde la empresa desea conocer mediante el mismo la capacidad de oferta, la investigación del mercado mencionado, los acuerdos comerciales, beneficios que se otorga a este producto, los pasos correctos y requerimientos necesarios para exportar el producto.

Se ha elegido el mercado de Rotterdam-Holanda ya que actualmente la unión europea tienen un tratado que es SGP plus con el ecuador donde en exporta más del 80% de productos ecuatorianos con cero arancel y la cual este tratado vence o culmina en el año 2016.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador es un país que cuenta con una riqueza de suelos lo que resulta que se produzcan productos de calidad como es el cacao la cual tiene una fuerte demanda en diferentes países del mundo debido a su excelente calidad y aroma.

La empresa comercial Kleber Acosta Cía. Ltda., ubicada en la provincia del cañar Cantón la troncal que se dedica a la compra y venta de cacao en grano así mismo a la compra de cacao en baba para luego procesarlo y venderlo, la misma que labora hace más de siete años, desea saber mediante este proyecto la capacidad de oferta de la empresa, la oferta- demanda del producto y los pasos necesarios de los tramites a realizar para exportar este producto al mercado de Rotterdam-Holanda, ya que en los últimos años sus ventas y procesos del producto han ido evolucionando y beneficiando a la empresa, por lo cual desean ser en un futuro una empresa exportadora de grano de cacao.

También desean un estudio del mercado objetivo como los canales de distribución para el producto, clientes potenciales en el mercado destino, costos a pagar para la exportación y también los requisitos que exige las entidades designadas para la exportación del grano de cacao como también los impedimentos y las facilidades que otorga los acuerdos comerciales para poder entrar al mercado de Rotterdam -Holanda.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Contribuirá con información necesaria el proyecto de exportación de grano de cacao para la empresa comercial” Kleber Acosta Cía. Ltda. “del Cantón la Troncal provincia del Cañar?

1.1.2 Delimitación del Problema

El problema a investigar es del área de exportación, específicamente es un estudio del tema de exportación del grano de cacao desde la empresa comercial” Kleber Acosta Cía. Ltda. “del Cantón la Troncal provincia del Cañar hacia el mercado de Rotterdam-Holanda en el periodo 2015-2016?

1.2 JUSTIFICACIÓN

Actualmente el gobierno ecuatoriano está ayudando a pequeñas y medianas empresas con ministerios como Pro Ecuador, Exporta fácil o Ane cacao, la cual facilita que los productos sean conocidos en otros países.

Se decidió realizar el proyecto de exportación con el objeto de investigar la capacidad de oferta del grano de cacao seco o en baba que compra y procesa la empresa comercial Kleber Acosta Cía. Ltda., como también el estudio del mercado objetivo, la oferta-demanda, los impedimentos de entrada y salida del producto, los acuerdos comerciales que cuenta el Ecuador con la Unión Europea, los pasos necesarios para la exportación desde el Ecuador hacia el mercado de Rotterdam – Holanda y los valores a pagar en el proceso de la exportación del producto.

Este proyecto le permitirá a la Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal provincia del Cañar obtener información importante para efectuar la exportación eficazmente, también alcanzar grandes beneficios económicos y sociales ya que la ejecución futura del mismo le generará nuevas plazas de trabajo y ayudará a bajar las tasas de desempleo existentes en la actualidad. Además la empresa podrá incursionar en nuevos mercados, que le ayudaran a incrementar los niveles de producción y exportación es decir, le permitirá así la reactivación económica, buscando mayor rentabilidad en los mercados internacionales para de esta manera asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Como efectos de lo señalado anteriormente podemos citar los siguientes beneficios que se alcanzarían para la empresa Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”.

Incrementar el ingreso de divisas que permita equilibrar nuestra balanza de pagos y mejorar nuestra economía.

Alcanzar precios competitivos y una actividad exportable que nos permita ingresar a mercados internacionales, sumando nuevos productos a los que tradicionalmente han ocupado sitios preferenciales en el exterior.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Elaborar un proyecto para la exportación de Grano de Cacao desde la Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal provincia del Cañar hacia el mercado de Rotterdam-Holanda en el periodo 2015-2016

1.3.2 Objetivos Específicos

- Análisis bibliográfico con relación al estudio del cacao en el Comercio Internacional.
- Analizar mediante un estudio técnico la oferta y la demanda del mercado de Rotterdam-Holanda en el año 2015-2016.
- Desarrollar el proyecto de exportación de grano de cacao, integralmente en todas sus etapas.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIONES ANTERIORES

Es importante analizar ciertas investigaciones realizadas por otros autores acerca de este producto, proyectos productivos, que permitan encontrar alternativas y ayuden a fomentar de una manera real esta investigación.

Lisbeth Estefanía Moreira Vélez en su investigación denominada “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE CACAO AL MERCADO HOLANDES EN EL PERIODO 2009-2018”

El autor comenta lo siguiente:

Los productos ecuatorianos que tiene potencial de crecimiento en el mercado holandés para fortalecer las exportaciones son: flores y capullos, banano fresco o seco, camarones, cacao en grano, filetes de pescado, extractos de café, aceite de palma, artículos de confitería si cacao, harina de pescado, entre otros.

La producción de cacao aporta al PIB agropecuario en alrededor del 7% y con el 0.40% del PIB total por lo cual incentivar a la exportación de cacao a los productores ecuatorianos es importante pues al eliminar los intermediarios podemos darnos a conocer mejor en el mercado internacional tanto en calidad como en reconocimiento de nuestros productos.

La presente investigación concuerda con mi investigación, que los productos ecuatorianos potenciales para el mercado de Holanda es el grano de cacao.

Para los autores Cristina Mejillones y Vanessa Torres en su investigación “Plan Estratégico de Exportación de Cacao Fino producido en el Cantón Guayaquil para el mercado de Shanghái” señala:

La exportación de cacao constituye para Ecuador una de las mayores fuentes de ingreso de dinero al país ya que con ello se produce más trabajo para las familias humildes que

trabajan para sembrar y cosechar el cacao, elevar sus ingresos y mejorar sus condiciones de vida.

Este producto brinda un aporte a la economía del país, por tratarse de un producto que puede penetrar en los mercados internacionales debido a su alta calidad.

Esta investigación aporta mucho ya que comunica como la exportación del cacao es una fuente económica rentable y una generadora de ingresos al país

2.2 FUNDAMENTACIÓN EPISTEMOLÓGICA

2.2.1 Teoría Clásica de la Administración

Henry Fayol: La teoría clásica de la administración, llamada también corriente Fayolista en honor a su creador Henry Fayol, se distinguió por su enfoque sistémico integral, es decir, sus estudios abarcaron todas las esferas de la empresa, ya que para Fayol era muy importante tanto vender como producir, financiarse como asegurar los bienes de una empresa. La organización y sus componentes se consideraban como un gran sistema interdependiente, como clientes internos. Según Fayol, la función administrativa está estructurada por cinco componentes:

Previsión: define un programa de acción; organización: construye una estructura dual de trabajo; dirección: encauza todos los esfuerzos al objetivo en común; coordinación: armoniza todas las actividades del negocio; control: comprueba los resultados con base en lo planeado. (Fayol, 1971)

Para Fayol, la administración es una actividad común para cualquier tipo de negocio, organizaciones y juega un papel muy importante en la sociedad. Su sistema consistía en tomar en cuenta todos los recursos existentes en una empresa incluyendo al Talento Humano mediante las 5 reglas de la administración que son: planificación, organización, dirección, coordinación y control.

En la actualidad, todas las empresas adaptaron esta teoría para lograr una mayor eficiencia y eficacia en sus procesos, COPROBICH está orientada a las 5 reglas de la administración desde su producción hasta la comercialización de sus productos

2.2.2 Teoría de la Ventaja Absoluta

Adam Smith: En la riqueza de las naciones, publicado en estableció que la verdadera riqueza de los países no radicaba en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, si no en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos. A partir de este supuesto Smith contribuyó a la teoría clásica con dos grandes aportaciones: La ventaja absoluta y la división del trabajo:

Smith observó que algunos países, debido a la habilidad de sus trabajadores o a la calidad de sus recursos, podían producir los mismos productos que otros en menos horas de trabajos, eficiencia a la que denomino ventaja absoluta. □ Teoría de la división internacional del trabajo, la cual consistía en lo siguiente: Los estados debían especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales tuvieran mayor ventaja comparativa, por su alta calidad y bajo precio. (Smith, 1776)

Adam Smith en su investigación sobre Las Riquezas de las Naciones definió las ventajas que tiene un país con respecto a sus recursos y mano de obra; partiendo de esta teoría la presente investigación de exportación de quinua se adapta a esta ventaja puesto que la producción de dicho cereal en el Ecuador es alta debido a nuestros recursos (clima, tierra fértil, regiones), siendo el tercer país exportador de quinua seguido de Bolivia y Perú. Además aportaría al bienestar económico y social de los productores de quinua y del país. En Ecuador la quinua es considerada como un producto primario y sus costos son menores de lo que costaría en Australia.

2.2.3 Teoría de la Ventaja Comparativa

David Ricardo: Aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podía ser relativamente más eficiente que otro en un producto determinado, situación a la que denomino principio de la ventaja comparativa. Debe importar el producto con la mayor desventaja comparativa o en el que tenga la menor ventaja comparativa. La teoría de los costos comparativos incrementará su comercio exterior debía vender en el extranjero mercancías en las cuales tuviese una ventaja de precio. (Ricardo, 1817) David Ricardo en la obra Principios de economía política y tributación señala que un país puede tener ganancias del comercio internacional aun cuando no posea

una ventaja absoluta siempre y cuando los precios de esos productos difieran. Vinculando con la exportación de quinua, los productores de quinua ecuatoriana poseen esta ventaja debido a que el rendimiento es mayor en comparación al de los principales países exportadores de quinua. También Australia se acoge a esta ventaja puesto que se especializan en productos con mayor rendimiento dando oportunidad a países andinos.

2.2.4 Teoría de la Ventaja Competitiva

Michael Porter: Denomina ventaja competitiva al valor que una empresa es capaz de crear para sus clientes, en forma de precios menores que los de los competidores para beneficios equivalentes o por la previsión de productos diferenciados cuyos ingresos superan a los costes. Para Porter, el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que la empresa les proporciona. Una empresa es lucrativa si el valor que obtiene de sus compradores supera al coste necesario para crear el producto. El crear productos para los compradores cuyo valor exceda al coste es la meta de toda estrategia empresarial. (Porter, 1985)

Michael Porter en su obra titulada Ventaja Competitiva señala que una empresa posee una ventaja competitiva enfocada a los precios, es decir, si el precio de un bien o servicio es más bajo que el de su competencia, dicha empresa posee la ventaja; sin embargo en el precio se debe tomar en cuenta 2 factores: el costo de producción y la ganancia que se obtiene.

La quinua ecuatoriana es un producto estrella y demandado por los países internacionales, la cual no solo compite en el precio sino también en la calidad, sabor. Esta demanda ha sido alta por lo que la Corporación COPROBICH tiene la buena predisposición de aperturar su cuota de mercado hacia Sydney – Australia.

2.2.5 Modelo Heckscher – Ohlin

Eli Heckscher – Bertil Ohlin: Trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. El modelo parte de la teoría de David Ricardo que trata sobre la ventaja comparativa, al afirmar que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son

comparativamente más abundantes y que tienden a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos.

En conclusión los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados. Por este motivo los países en desarrollo son más intensivos en el uso del factor (trabajo) y los países desarrollados son más intensivos en el uso del factor (capital). (Eli Heckscher; Bertil Ohlin, 1950 - 1971) El modelo de proporción de factores señala que el comercio se basa en dos factores primordiales como el capital y el trabajo y consiste en el uso intensivo que posea cada país ya sea en mano de obra como en el dinero, dependiendo de las dotaciones del país. Vinculando a la exportación de quinua, los productores de quinua de COPROBICH poseen estos dos factores puesto que la producción de quinua es alta debido a los recursos que posee y trabaja conjuntamente con el gobierno, el cual invirtió \$ 530.000 para la adquisición de maquinaria, tecnología e instalaciones. Teniendo en cuenta que Australia es un país desarrollado que posee el factor capital y el Ecuador posee el factor trabajo.

2.3 FUNDAMENTACIÓN AXIOLÓGICA

2.3.1. Humanización de la empresa

La humanización de la empresa supone considerar a las personas como bastante más que un recurso y más que los resultados tangibles que aportan. La humanización de la empresa alude a aquella forma de gestión que pone la generación de riquezas al servicio de las personas; es una gestión propia de la empresa responsable, ciudadana que se caracteriza por ir más allá de la mera creación de valor para el accionista.

Entendemos por organizaciones “humanizadas” aquellas que en su gestión tratan a las personas como tales, es decir, realizan gestión para las personas y por personas, siempre compatibilizando todas las dimensiones de dichas personas con la faceta empresarial.

En una organización humanizada las decisiones no son sólo fruto de una ecuación fría y matemática: si las personas no son sólo meros recursos, la organización tampoco es una mera máquina de hacer dinero. Para ello, la empresa debe considerar no sólo la dimensión económica, sino también la dimensión humana. (Martínez, 2010)

En el libro denominado Responsabilidad social y ética empresarial señala el considerar al Recurso Humano de las empresas como Talento Humano, capaz de ayudar al empresario en el logro de objetivos y metas propuestas.

Para la Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal uno de los elementos primordiales que posee es el Talento Humano puesto que en uno sus ejes principales ya que sin ellos la empresa no desarrollaría sus objetivos propuestos.

2.3.2 Negocio Social

La empresa debe ser salvaguardia de la justicia social. Para realizar su misión de erradicar la pobreza debe comprometerse a fondo con la búsqueda de la equidad y así terminar con la injusta distribución de la riqueza en el mundo. Las formas de producción y de consumo de una sociedad deben regirse por la justicia. La finalidad de la actividad económica es una mayor producción (crecimiento) con vistas a una mejor distribución (equidad) para satisfacer las necesidades de todos los miembros de la sociedad. La economía debe ser ante todo un servicio prestado a la comunidad; por eso hay que salir de los presupuestos del individualismo, del consumismo. (Gómez, 2011)

El negocio social está orientado a la justicia empresarial, a la lealtad que la empresa tiene hacia sus clientes; supone una sociedad con equidad contribuyendo a la estabilidad económica del país.

Vinculando con la Corporación, ésta posea un compromiso con la sociedad al producir y poner a disposición de sus clientes cereales orgánicos de alta calidad tanto en el mercado nacional e internacional.

2.3.3 Responsabilidad Social Empresarial

El concepto de responsabilidad social, precursor de la ética empresarial, se originó en los años cincuenta, ligado al rápido crecimiento en tamaño y poder de las empresas.

La RS consiste en la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus relaciones con sus interlocutores. Estas preocupaciones sociales y medioambientales van más allá de la ley, pues ser

socialmente responsable no significa solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento invirtiendo más en el capital humano, el entorno y las relaciones con los interlocutores. Se distingue una dimensión interna y una externa de la RS:

2.3.4 Solidaridad y Empresa

La solidaridad y su práctica por la empresa se han denominado filantropía. Por filantropía se entiende la participación de la empresa en actividades de bienestar público. La práctica es una toma de posición ética, donde la acción institucional se ejerce responsablemente para construir una sociedad mejor, caracterizándose como agente de cambio en medio de incertidumbres, con visión prospectiva y capacidad propositiva. (Martínez, 2010)

Su práctica supone un desarrollo participativo de todos sus miembros a fin de mejorar sus niveles de calidad de vida y al desarrollo del país.

Vinculando con la presente investigación, la Corporación se ajusta a esta teoría porque la exportación ayudará en la ampliación de su cuota de mercado, asegurando el bienestar económico de sus socios y de sus empleados. Dicha exportación entra en el perfil de comercialización del Ecuador al enviar productos no tradicionales generando rentabilidad

2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

El respaldo legal que tiene la presente investigación toma en cuenta las siguientes fuentes:

2.4.1 Constitución del Ecuador

En concordancia con el Art. 33, el trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. (Constitucion del ecuador 2008, 2011)

Con el cultivo de cacao en la provincias del ecuador fomenta fuentes de empleo para que los agricultores tengan una mejor calidad de vida; acogiendo con lo dispuesto en este artículo.

El Art. 284 numeral 2 y 3 señala incentivar la producción nacional y asegurar la soberanía alimentaria. (Constitucion del ecuador 2008, 2011)

La apertura de nuevos mercados del grano de cacao para la empresa “Klever Acosta Cía. Ltda.” da la oportunidad de incrementar la exportación del producto.

Por último el Art. 306 indica que el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores. (Constitucion del ecuador 2008, 2011)

La exportación del grano de cacao brindara fuentes de empleo y fomentara el desarrollo del ecuador en las exportaciones no petroleras del Ecuador.

2.4.2 Plan del Buen Vivir

En el objetivo N° 2 del Plan del Buen Vivir señala el garantizar la calidad de vida, la salud, vivienda digna de la población. (Plan del Buen Vivir, 2013-2017)

Mediante la exportación de grano de cacao se obtendrán recursos económicos para los pequeños productores, quienes necesitan satisfacer sus necesidades primordiales tales como: la alimentación, salud, educación, vivienda; así ayudaremos al cumplimiento de este objetivo.

El objetivo 9 plantea el garantizar un trabajo digno para los habitantes. (Plan del Buen Vivir, 2013-2017)

Es necesario fomentar fuentes de empleo mediante la producción y exportación del grano de cacao ya que es apetecido en el exterior por su calidad y aroma, así garantizaremos la estabilidad de trabajo y seguridad social, una remuneración digna para los agricultores y para el talento humano.

2.4.3 Reglamento de la Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria.

El Registro Oficial Suplemento 583 de 05 de mayo de 2009 confiere:

La Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria, promulgada en el Registro Oficial Suplemento 583 de 05 de mayo de 2009, fomenta a la micro, pequeña y mediana producción, para lo cual establece en su artículo 13, literal c) "... El Ministerio del ramo desarrollará programas de capacitación organizacional, técnica y de comercialización, entre otros, para fortalecer a estas organizaciones y propender a su sostenibilidad"

Con el apoyo de las entidades gubernamentales de fomentar la producción de las pequeñas y medianas empresas, desarrolla programas como exporta país que buscar incentivar a las empresas a exportar e incrementar sus ingresos con el objetivo de fortalecer su empresa y a la economía del país.

2.5. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Para esta investigación la fundamentación teórica se construye en función a la variable Proyecto de Exportación.

2.5.1 El grano de cacao

Los granos de cacao denominado también como la pepa de oro son considerados entre los mejores del mundo debido a su categoría de cacao fino y de aroma, características que diferencian notablemente al cacao arriba de los demás en el mercado mundial y desde siempre nuestro grano de cacao ha sido reconocido por los más afamados chocolateros internacionales. (GUERRERO, LIDERES, 2011)

Los granos de cacao también contienen muchas vitaminas y minerales, así como una saludable dosis de potasio y cobre, que apoyan la salud cardiovascular, y el hierro, que transporta el oxígeno a través del cuerpo. El calcio y el magnesio también se encuentran en los granos de cacao, que son necesarios para que todos los órganos funcionen correctamente. (HERBWISDOM.COM, 2015)

2.5.2. La actividad agrícola del cacao en el Ecuador

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

Cacao CCN-51, conocido también como Colección Castro Naranjal cuyo color característico es el rojo. Además es reconocido por sus características de alto rendimiento para la extracción de semielaborados, ingredientes esenciales para la producción a escala de chocolates y otros. (GUERRERO, LIDERES, 2011)

2.5.3. Exportación del cacao en grano

La actividad de exportación ha constituido una fuente generadora de recursos y trabajo para el país. Según datos del Banco Central del Ecuador por concepto de exportación forma una parte importante en el movimiento financiero interno del Ecuador

(EL CACAO EN LA ECONOMIA DEL ECUADOR, 2013) Según el boletín anuario del Banco Central del Ecuador del 2012, durante el período 2002-2011, el cacao es el cuarto producto de origen agrícola exportable con \$ 2.700 millones, de los cuales, el 79% corresponde a grano seco y fermentado; y el 21% restante, forma parte de los semielaborados (licor, manteca, polvo, chocolate, etc.)

Los precios del cacao están sujetos a constantes fluctuaciones, las cuales responden a factores de oferta y demanda, el precio se determina de acuerdo con los precios establecidos en la Bolsa de Londres y de la Bolsa de Nueva York. Usualmente, el cacao se negocia a través de contratos por medio de los cuales se acuerdan los precios, cantidades y calidades del grano que deben ser entregados en el momento de expirar el contrato.

2.5.4. La empresa

La empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal provincia del Cañar que se dedica a la compra y venta de cacao en grano así mismo a la compra del cacao en baba para luego posteriormente procesarlo al secado.

Es una empresa pequeña acopiado que compra el grano directamente del agricultor visitando las fincas individuales donde luego posteriormente venden a una empresa de exportación ubicada en el Cantón duran de la provincia del Guayas donde exportan el producto al mercado extranjero.

2.5.5. Comercio internacional

En lo que se refiere al comercio internacional de la llamada 'pepa de oro', como se conoce también al cacao ecuatoriano, existen dos entidades de apoyo a los exportadores, una de iniciativa estatal (Pro Ecuador, Exporta país) y una de gestión privada (Anecacao).

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

Exporta país trabaja dentro de pro ecuador que ayudan a pequeñas y a medianas empresas a ofertar su producto al mercado extranjero.

Anecacao, en cambio, es la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao del Ecuador. Se trata de un ente con personería jurídica que abarca a todos los exportadores de cacao en grano y derivados que hayan manifestado interés en ser parte de esa organización de apoyo y representación internacional. Según sus estadísticas el 60% de la producción nacional es adquirida en los mercados de Estados Unidos de América, México y Holanda. Ambos organismos dotan de herramientas muy útiles al productor, industrial o exportador al momento de realizar negocios internacionales con esta fruta y sus productos procesados. (GUERRERO, LIDERES, 2011)

2.5.6. Estudio del Mercado Internacional

La investigación de mercado consiste en averiguar acerca de las cosas que usted necesita saber, como los derechos de importación, las regulaciones, los canales de distribución, el tamaño del mercado y el crecimiento, la competencia, la demografía y la producción local

para que pueda evaluar las oportunidades de mercado y los costos de la captura de ellos. (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2015)

2.5.7. Logística y transporte internacional.

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

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

2.5.8. Estudio técnico

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados. (PORTALES, 2011)

En pocas palabras, el estudio técnico consiste simplemente en hacer un análisis del proceso de producción de un producto o servicio para la realización de un proyecto de inversión.

2.5.9. Estudio financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc.

. En los períodos iniciales de un emprendimiento, la empresa debe incurrir en costos que otorgan beneficios en el futuro, como la publicidad, costos de organización, compra de stock de materiales, etc. Pero debe haber una expectativa de obtener beneficios en el futuro. En este caso, el estudio financiero deberá establecer si la empresa será capaz de sortear los períodos de rentabilidad negativa sin incurrir en cesación de pagos, y estimar en qué momento la rentabilidad será positiva y la relación entre la rentabilidad y el capital invertido o los activos. (ANZIL, FEDERICO , 2012)

2.5.10. Evaluación del proyecto

La evaluación de un proyecto es una herramienta, la cual al comparar flujos de beneficios y Costos, permite determinar si conviene realizar un proyecto o no; es decir, si es o no es rentable (ECO-FINANZAS, 2015)

Al evaluar, entre otras cosas, se debe decidir cuál es el tamaño más adecuado del proyecto.

2.6. Marco Conceptual

Proyecto.- Un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes, para la obtención de

resultados esperados. Es de gran importancia porque permite organizar el entorno de trabajo (THOMPSON, 2006)

Acuerdos Comerciales: Es un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de las naciones y/o de las partes contratantes para aumentar los intercambios comerciales. (GESTIOPOLIS.COM, 2002)

Oferta: Para la economía, la oferta está constituida por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio concreto.

Realizando una simplificación, puede decirse que la oferta es la cantidad de productos y servicios que se encuentran disponibles para ser consumidos. (BLACK, 1997)

Para Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado."

Demanda: Para la economía, la demanda es la suma de las compras de bienes y servicios que realiza un cierto grupo social en un momento determinado. Puede hablarse de demanda individual (cuando involucra a un consumidor) o demanda total (con la participación de todos los consumidores de un mercado). (BLACK, 1997)

Según Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado"

Estudio técnico: Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

Para poder realizar un proyecto de inversión, se tiene que seguir una serie de pasos y un protocolo. Principalmente se tienen que hacer estudios de variables que inciden en la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

Para que el proyecto sea un éxito, tiene que implementarse el estudio técnico. (ESTUDIO TECNICO, 2014)

Grano de cacao es la semilla fermentada y secada del Teobroma cacao, del cual los sólidos de cacao y la manteca de cacao se extraen. Los granos son la base del chocolate, como también diversas comidas Mesoamericanas como la salsa de mole y el téjate. (EL CACAO ECUATORIANO, 2015)

Mercado: Lugar en donde habitualmente se reúnen los compradores y vendedores para efectuar sus operaciones comerciales. La idea de mercado ha ido unida siempre a la de un lugar geográfico. Como consecuencia del progreso de las comunicaciones el mercado se ha desprendido de su carácter localista, y hoy día se entiende por mercado el conjunto de actos de compra y venta referidos a un producto determinado en un momento del tiempo, sin ninguna referencia espacial concreta. (ECONOMIA WS, 2016)

Logística.- La logística es "el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo" (LAMB, 2012)

Transporte.- El término transporte se utiliza para designar al movimiento que una persona, objeto, animal o fenómeno natural puede hacer desde un lugar a otro. El transporte puede realizarse de muy diversas maneras, aunque normalmente la idea de transporte se relaciona con la de medios de transporte, es decir, aquellos vehículos que sirven para transportar o trasladar personas u objetos. (ABC, Definición de transporte , 2015)

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Modalidad de la investigación

En el presente proyecto de investigación se utilizara las siguientes modalidades de investigación:

❖ **Investigación Aplicada**

Otra de las investigaciones a aplicarse es la investigación aplicada ya que dicha investigación nos permite utilizar conocimientos obtenidos en las investigaciones en la práctica, y tiene como objetivo resolver un determinado problema o planteamiento específico.

❖ **Investigación bibliográfica**

La aplicación del método de investigativo es totalmente necesaria para la elaboración de este proyecto ya que vamos a poder contar con libros, tesis, proyectos, páginas web, etc.; donde nos permite comprobar la validez de algunos conceptos que se encuentran en el proyecto.

3.2. Tipos de investigación

Los tipos de investigación considerados para este proyecto son: bibliográfica-documental y descriptiva.

❖ **Bibliográfica-documental.**- Porque permitirá recabar toda la información en libros, trabajos de investigación realizados respecto al proyecto y otros documentos con respecto a la exportación de grano de cacao.

❖ **Descriptiva.**- Se empleara este tipo ya que luego de haber explorado se describirá situaciones, realizar análisis y presentar la interpretación correspondiente.

3.3. Métodos, técnicas e instrumentos

3.3.1. Métodos

Los principales métodos a emplear en esta investigación son:

a) Método inductivo

Para desarrollar la investigación del presente proyecto se observaran los hechos particulares que se obtiene en proposiciones generales, y se analizaran solo casos particulares, cuyos resultados son tomados para extraer conclusiones de carácter general el cual nos permitirá analizar el presente y proyectarnos al futuro para llevar a cabo el proyecto.

b) Método deductivo:

El método deductivo dentro de la investigación nos permite poner el énfasis en la teoría, modelos teóricos, la explicación y abstracción, antes de recoger datos empíricos, hacer observaciones o emplear experimentos y así nos permite observar de lo general a lo particular, logrando así conocer las necesidades colectivas de que el consumidor dese.

c) Método dialectico:

3.3.2. Técnicas

Para la realización de este trabajo se utilizarán las siguientes técnicas:

a) Revisión de archivos

Este método permitirá conseguir información acerca del cacao en el ecuador, también su oferta exportable desde el Cantón la troncal y más información que pueda ayudar en el proyecto.

b) Revisión de bibliografía

Esta técnica permitirá recolectar información segura y confiable por medio de libros, proyectos de investigación, folletos, módulos, sobre el grano de cacao y la exportación del mismo.

c) Investigación Linkografica (internet)

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

3.3.3. Instrumentos de la investigación

Los instrumentos a utilizar en la investigación se considera relevantes los siguientes:

1. Libros
2. Internet
3. Computadoras
4. Revistas
5. Registros
6. Artículos y publicaciones científicas
7. Tesis referentes a la actividad piscícola y exportaciones

3.4. Idea a defender

“El proyecto de exportación de Grano de Cacao desde la Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” del Cantón la Troncal provincia del Cañar hacia el mercado de Rotterdam-Holanda en el periodo 2015-2016.

3.4.1. Variable

Proyecto de exportación de Grano de Cacao.

3.4.2. Operacionalización de las variables

Tabla 1: Operacionalización de las Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
PROYECTO DE EXPORTACIÓN	Es un documento escrito mediante el cual está plasmado toda la información referente a la organización, producto o servicio, mercado internacional, logísticas, estudio administrativo, técnico y financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo • Personas • Espacio • Indicadores estadísticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Bibliografía • Link-gráficas 	<ul style="list-style-type: none"> • Registros • Fotografías • Videos • Apuntes • Computadora
ANÁLISIS BIBLIOGRAFICO	Revisión y recopilación de información documentada de un tópico para ser analizado durante el estudio.	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo • Costos • Personas • Rendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Revisión de archivos • Observación 	<ul style="list-style-type: none"> • Registros • Fotografías • Apuntes • Internet
DIAGNOSTICO SITUACIONAL	Proceso mediante el cual el analista recopila datos e información de la situación actual de un sistema, con el propósito de identificar problemas y oportunidades de mejora	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores estadísticos • Espacio • Costos • Personas • Procesos • Políticas 	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Bibliografía • Link-gráficas • Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> • Registros • Apuntes • Fichas
DESARROLLO DEL PROYECTO	Desarrollo de todas las etapas del proyecto en forma cronológica de acuerdo a los requerimientos actuales de la organización o beneficiario del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo • Rendimiento • Costo • Indicadores estadísticos y financieros. • Espacio 	<ul style="list-style-type: none"> • Observación • Bibliográficas • Link-gráficas 	<ul style="list-style-type: none"> • Registros • Videos • Internet • Boletines informativos • Páginas electrónicas • Computadora • Otras investigaciones

3.4.3. Población y muestra

El presente trabajo es la realización de un proyecto de exportación de grano de cacao al mercado de Rotterdam-Holanda por tanto se tomara datos históricos y proyectados que se llevara a cabo en la investigación de mercado, el nicho de mercado para esta investigación es la ciudad de Rotterdam-Holanda con una población aproximada del 623.652 (seiscientos veinte tres mil seiscientos cincuenta y dos) habitantes con la se va a trabajar en el proyecto , de acuerdo a las estadísticas del año 2015 generadas por la INE (Instituto Nacional de Estadística) en Holanda .

No se ha tomado en cuenta la técnica de encuesta por lo que el mercado es internacional; sin embargo se recabará mediante revisión bibliográfica y Web-gráfica para encontrar el Consumo Nacional Aparente que permite establecer la oferta y la demanda, por estos aspectos no amerita considerar el cálculo de la muestra para esta investigación

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1. Generalidades de la empresa

La empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” cuyo propietario y fundador es el Sr. Kleber Acosta, es una empresa nacional, familiar, ubicada en el Cantón la Troncal, Provincia del cañar. Esta compañía se dedica a la comercialización de productos agrícolas como son: cacao y maíz a nivel nacional y al procesamiento del cacao en grano en baba para su venta a nivel nacional.

4.1.2. Reseña histórica

Tuvo sus inicios en el mes de junio del 2009 cuando su propietario tenía 29 años de edad y ha tenido una trayectoria ascendente incrementando cada año el nivel de sus ventas, hasta contar ahora con un número de compradores fijos a nivel nacional y la imagen de seriedad y credibilidad frente a todos sus clientes cumpliendo a cabalidad con todos los contratos fijados.

La iniciativa principal con la que conto el Sr. Kleber Acosta fue la necesidad de ser comerciante intermediario, ganando solo honorarios por llevar el producto al Cantón Duran a la fábrica OLANN para que lo mismos exporten al mercado de la india.

Hoy en día mantiene abierta sus puertas solamente para las actividades agrícolas internas de compra y venta de cacao y el procesamiento del mismo. Tan sólida es esta empresa que ahora los hijos y la esposa del Sr Klever Acosta ayudan a manejar dicha compañía en pos de llevar adelante el negocio mantenido hasta ahora por su padre, teniendo mucha aceptación nacionalmente gracias a las buenas relaciones comerciales que ha sabido mantener su padre y la fidelización de sus clientes por muchos años.

Esta compañía preocupada y enfocada principalmente en el crecimiento conjunto de la Organización, el agricultor el país y sus clientes busca mejorar en un futuro su

Competitividad frente a los mercados internacionales desarrollando nuevos proyectos y planes de trabajo que logren alcanzar esta meta.

4.1.3. Logotipo de la empresa



4.1.4. Base legal

Es una institución que funciona con sujeción al certificado de registro N° 0011 y los reglamentos reformados aprobados según Acuerdo Ministerial N° 492 del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (Agencia Ecuatoriana para el aseguramiento de la Calidad del Agro -Agro calidad)

EL Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” Se encuentra regulado por:

1. Constitución de La República del Ecuador.
2. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca Agencia Ecuatoriana para el aseguramiento de la calidad del agro (AGROCALIDAD)
3. Gobierno Municipal Autónomo del Cantón la Troncal.
4. Servicio de Rentas Internas.
5. Reglamento Interno de la Empresa.

4.1.5. Ubicación geográfica

La empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” está ubicada del Cantón la Troncal, Provincia del cañar, como persona Jurídica de derecho privado, con fines de lucro, patrimonio propio.

4.1.6. Misión

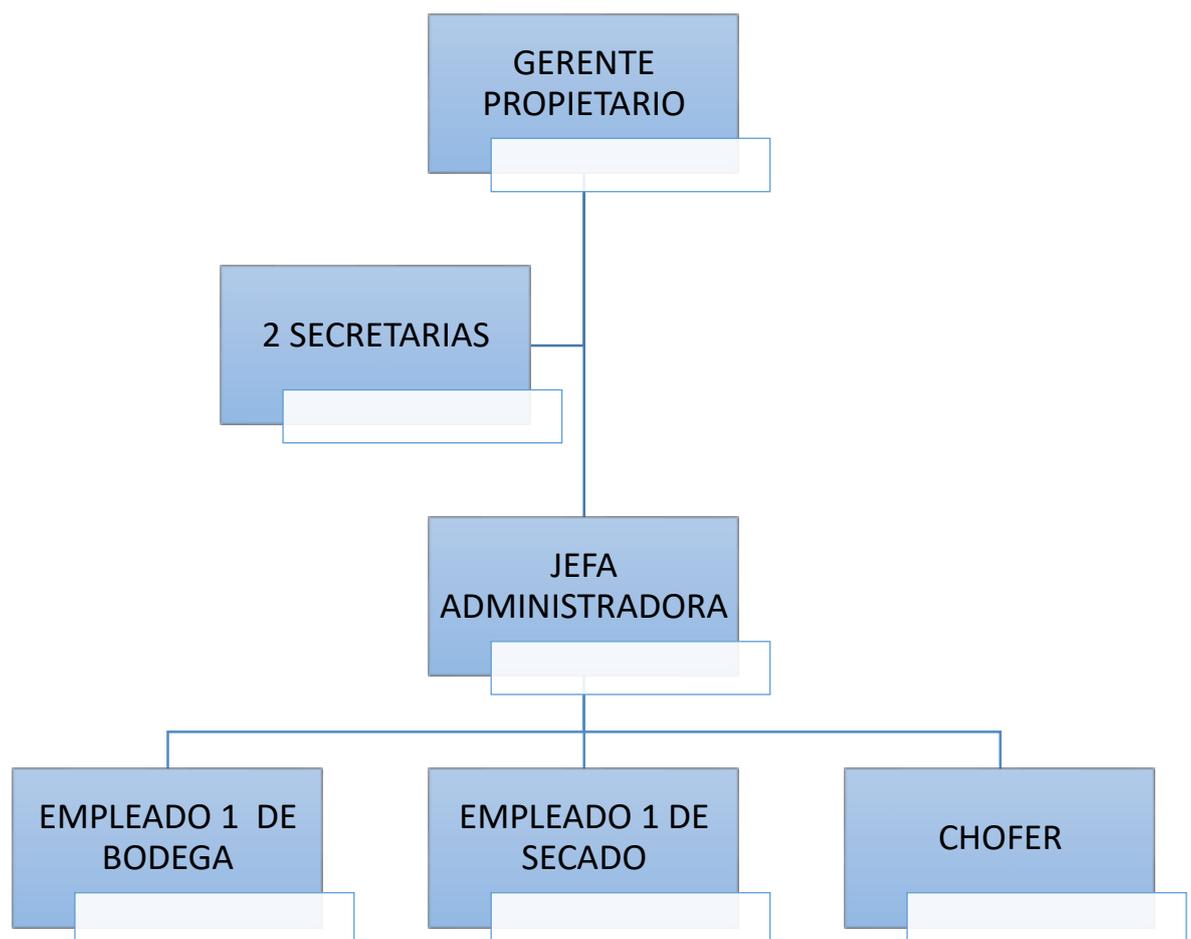
Tiene como misión ser una empresa generadora de beneficios, llegar a ser una importante empresa exportadora de grano de Cacao del país, generando beneficios sociales y económicos para los productores, sus familias y la empresa.

4.1.7. Visión

Ser una empresa exportadora fortaleciendo el sector cacaotero de la zona siendo competitivo para todo el mundo.

4.1.8. Organigrama de la empresa

Gráfico 1: Organigrama de la empresa



4.1.9. Funciones y responsabilidades del personal de la empresa

Gerente.- Es el Sr Klever Acosta la que se encarga de realizar las negociaciones con proveedores o productores del cacao y con clientes. También asegura el buen trato que se le dé al producto como el correcto Almacenamiento y secado.

Contadora, secretaria.- En la actualidad son dos las personas encargadas de esta función donde se encargan de llevar los temas administrativos de la empresa, también realizar los cálculos para pagar a los productores de la zona, recibir y contar el producto que se adquiere.

Jefe administradora.-la persona encargada de esta función es la señora esposa del gerente, la señora...la que se encarga de la supervisión y la compra del cacao para posteriormente procesarlo o almacenarlo directamente.

Chofer.- Es la persona encargada de manejar el vehículo para la recolección del material adquirido en las diferentes haciendas, también colabora con el estibaje.

Empleado de bodega.- Encargado de estibar y acomodar el producto en la bodega tenderlo para el correcto secado y almacenarlo cabe mencionar que este mismo se encarga de ayudar al empleado de bodega.

Empleado de secado.-Encargado de secar el producto y guárdalo para su venta.

4.1.10. Comercialización Del Producto

Los intermediarios tienen un contacto directo con el agricultor, unos se ubican en las poblaciones de las zonas de producción en las principales provincias; mientras otros recorren adquiriendo el grano; y, en muchas ocasiones, comercializan el cacao para otros intermediarios y comisionistas.

La empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” es un centro de acopio donde compran grano de cacao seco o en baba para luego procesarlo y venderlo.

Los agricultores o campesinos llegan a ofertar el producto al local a cambio de dólares o adicionalmente el chofer con el dueño hacen un trabajo aparte la cual es recorrer fincas aledañas para comprar el producto directamente al agricultor.

En una etapa posterior hacen el proceso de fermentación si es el caso donde la compra haya sido de grano de cacao en baba. Donde luego de esa etapa entra a una etapa de secado para luego finalmente almacenar el grano en sacos de yute donde cada saco contiene 150 libras de grano seco, luego de dos días hábiles venden lo adquirido mediante un contrato establecido por el comercial y el comprador a una empresa o centro de acopio mayorista como es la empresa exportadora OLANN ubicada en el Cantón Duran la cual exporta directamente el producto a mercados internacionales como en este caso es al mercado de la india.

No obstante cabe mencionar que el precio del cacao trabaja acuerdo a la bolsa de valores de New York y de Londres donde tiene variaciones de precio de acuerdo al mismo.

4.1.11. Análisis situacional

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

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

4.1.11.1. Análisis macro entorno

En el Cantón la troncal, provincia del Cañar la evolución en el área cacaotera ha sido favorable, ya que la mayoría de la gente vive y labora en esta área, por lo cual la municipalidad del Cantón la troncal y el Gobierno Provincial (Asociación Shucay) se ha preocupado de eso y ayuda al campesino ya sea en charlas o capacitaciones acerca del cacao.

4.1.11.2. Análisis micro entorno

La troncal se ha caracterizado por ser una zona eminentemente agropecuaria donde los habitantes de esta Cantón se dedican a actividades como ganadería, agricultura etc.

En la agricultura ya sea en el área cacaotera, bananera y otras más, esto es debido a su clima húmedo y tropical donde oscila de acuerdo a la estación desde 20 a 26 grados centígrados , también este Cantón posee lugares favorables y turísticos donde gente de diferentes lugares del Ecuador vienen a visitarlo.

No existen intermediarios para la venta de la almendra ya que los agricultores o finqueros venden directamente el producto a la empresa. Estos agricultores se encuentran alrededor del Cantón pero apartados del mismo.

El cultivo del cacao es una forma principal de ingresos para las familias ya que la mayoría de ellos se dedican al cultivo del mismo.

Actividades que realiza la Empresa "Klever Acosta"

1. Compra del grano seco o en baba
2. Fermentación y secado del grano en baba
3. Comercialización del grano a empresas acopiadoras más grandes

4.1.12. Análisis FODA de la Empresa "Klever Acosta"

4.1.12.1. Análisis interno

a) Fortalezas

- ❖ Favorable condiciones climáticas en la comunidad para el cultivo del cacao.
- ❖ Disponibilidad suficiente de recursos hídricos.
- ❖ Adecuada infraestructura vial para la comercialización.

b) Debilidades

- ❖ Desconocimiento y falta de alianzas estratégicas con entidades estatales que impulsan la comercialización de productos no tradicionales con valor agregado en mercado nacional e internacional.
- ❖ Temporada de invierno la cual perjudica la producción y cosecha del cacao.
- ❖ Talento humano no experimentado para el procesamiento y la comercialización.

4.1.12.2. Factores externos

c) Oportunidades

- ❖ Incremento de la demanda nacional e internacional del grano de cacao.
- ❖ Apoyo financiero y técnico por parte del Municipio del Cantón la troncal.
- ❖ Para el ingreso del mercado Europeo aprovechar los acuerdos comerciales y preferencias arancelarias.
- ❖ Entidades de apoyo como pro ecuador o exporta país para exportar el producto al mercado europeo.

d) Amenazas

- ❖ Desconocimiento en plagas y amenazas para el cacao
- ❖ Incremento de la competencia a nivel nacional e internacional.
- ❖ Estándares de calidad rígidos para ingresar al mercado internacional.

4.1.13. Capacidad de adquisición y oferta del producto

La empresa comercial acosta compra el grano de cacao en baba o seco ya sea en su local donde llegan directamente a venderlo o lo compran directamente al agricultor.

Debido a las variaciones de precio por la bolsa de valores de new york y Londres se estableció un rango de precio y de adquisición del producto.

El Gerente Klever Acosta nos estableció un rango de 350 a 390 quintales que compraron diariamente en el año 2015, pero se toma en cuenta la estacionalidad del año.

Tabla 2: Oferta del grano de cacao seco en el 2015

MESES	PRECIO DEL GRANO SECO (QUINTAL)	DIARIO (QUINTAL)	MENSUAL (QUINTAL)	MENSUAL DEL GRANO EN TONELADAS METRICAS
ENERO	\$ 117	350	10.500	477
FEBRERO	\$ 124	375	11.250	511
MARZO	\$ 124	387	11.610	528
ABRIL	\$ 117	384	11.520	524
MAYO	\$ 130	365	10.950	498
JUNIO	\$ 125	381	11.430	520
JULIO	\$ 123	370	11.100	505
AGOSTO	\$ 117	382	11.460	521
SEPTIEMBRE	\$ 117	381	11.430	520
OCTUBRE	\$ 125	389	11.670	530
NOVIEMBRE	\$ 125	374	11.220	510
DICIEMBRE	\$ 125	375	11.250	511
TOTAL			135.390,0	6.155,00

Elaboración: Rafael Guevara Jaya

NOTA: Se estableció un rango de compra diario de grano de cacao seco de 350 a 390 quintales gracias a la información del gerente.

Cacao en baba:

Este producto se lo compra por libras donde cada tarro que compran contiene 50 libras de grano en baba, No obstante este producto no varía mucho de precio ya que ingresa escasamente al comercial lo que resulta que los dueños no fluctúen el precio y establezcan un precio fijo para todo el año en el producto .

Se lo compra de acuerdo a su clase o a sus días de fermentación.

Se lo divide en tres clases:

- ❖ **Primera clase:** -Es cuando las almendras tienen un día salido de su cascara y se demora más tiempo en secarse.
- ❖ **Segunda clase.**-Es cuando las almendras tienen de dos a tres días salido de su cascara y se demora menos tiempo en secarse
- ❖ **Tercera clase.**- Es cuando las almendras tienen más de cuatro días salido de su cascara y se demora en muy poco tiempo en secarse.

Tabla 3: Oferta del Cacao en baba en el 2015

PRIMERA CLASE					
Precio (50 libras)	Libras diario	Quintal diario	Quintal mensual	Quintal Anual	Tonelada anual
\$ 20	1000	10	300	3600	16
SEGUNDA CLASE					
Precio (50 libras)	Libras diario	Quintal diario	Quintal mensual	Quintal anual	Tonelada anual
\$ 21	300	3	90	1080	5
TERCERA CLASE					
Precio (50 libras)	Libras diario	Quintal diario	Quintal mensual	Quintal anual	Tonelada anual
\$ 22	100	1	30	360	1,6
TOTAL	1400	14	420	5040	22,6

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

NOTA: Se ha estimado una reducción de 2 quintales diario, debido al proceso de fermentación y secado lo cual resulta que se reduzca el peso cuando el cacao en su etapa final ya este seco para almacenarlo

Tabla 4: Capacidad final de grano de cacao en el 2015

OFERTA FINAL	QUINTAL DIARIO	QUINTAL MENSUAL	QUINTAL ANUAL	TONELADA MENSUAL	TONELADA ANUAL
GRANO SECO	376	11.282,50	135.390,00	513	6.155,00
GRANO EN BABA (PROCESADO)	12	360	4.320,00	16	196
TOTAL	388	11.642,50	139.710,00	529,00	6.351,00

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

NOTA: Mediante este cuadro podemos apreciar que la oferta final del grano de cacao anual es **139.710,00 qq** y en en toneladas **6.351,00Tm**

4.2. ESTUDIO DE MERCADO

4.2.1. Objetivos del estudio de mercado

1. Establecer las características del grano de cacao y determinar la producción en el Ecuador.
2. Determinar el consumo de grano de cacao en Rotterdam-Holanda.
3. Determinar los medios que se emplean para la exportación de grano de cacao al mercado de Rotterdam-Holanda mediante el análisis de la demanda y la oferta.

4.2.2. Identificación del producto

- ❖ Reino: Vegetal
- ❖ Producto: Cacao en grano.
- ❖ Denominación: Pepa de oro
- ❖ Origen: Ecuador.
- ❖ Variedad: Criollo /CCN51

4.2.2.1.Generalidades

La producción de cacao se realiza principalmente en la costa y amazonia del Ecuador. Las provincias de mayor producción son Los Ríos, Guayas, Manabí y Sucumbíos.

En el Ecuador se desarrollan 2 tipos de cacao:

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

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

Otro dato muy importante es que en el 2011, Ecuador recibió el premio como "mejor cacao por su calidad oral" y "mejor grano de cacao por región geográfica" en el Salón du Chocolate en París, Francia. (EL CACAO ECUATORIANO, 2015)

4.2.2.2. Partida arancelaria

Tabla 5: Partida arancelaria

Sección IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 18	Cacao y sus preparaciones
Partida sistema armonizado	18001
Subpartida del sistema armonizado 1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.
Sub Partida Nandina 1801.00.19	Los demás
Sub Partida Nacional 1801.00.19.00	Grano de cacao
Advalorem	20%

Fuente: Aduanas del Ecuador. Comex, Sistema Armonizado de Arancel

Elaborado por: Rafael Guevara

4.2.2.3. Partida arancelaria sugerida

El ingreso del producto al mercado de Holanda tiene un arancel del 0,00% debido al acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea, GSP que se renovó hasta el 2016 hasta que entre en vigencia de nuevo.

Tabla 6: Nomenclatura arancelaria

Código del Producto	Descripción del Producto	Descripción del Régimen	Tarifa Aplicada	Tarifa = total Ad valorem
1801.00.19.00	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	GSP(Acuerdo comercial de Ecuador – UE)	0,00%	0,00%

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.2.4. Actividad económica

Róterdam ha sido siempre uno de los principales centros de la industria del transporte marítimo en los Países Bajos. Desde la Cámara de Róterdam VOC, donde tuvieron lugar sus primeras multinacionales (establecidas en 1602). (HOLANDA LATINA , 2015)

4.2.2.5. Análisis de actividad agrícola en la ciudad de Rotterdam.

Las transiciones desde la urbe hacia el medio rural circundante se realizarán de manera progresiva mediante transiciones agrícolas combinadas con medios de producción como son los medios frutales. La mayoría de los procesos agrícolas se lo hacen con la ayuda de invernaderos.

4.2.2.6. Formas de consumo

Holanda como principal importador de cacao, demanda este producto en diferentes preparaciones, sin embargo su mayor demanda está concentrada en cacao en grano (64%), Chocolates (13%), manteca de cacao (10%), pasta de cacao (9%) y cacao en polvo (5%). (Perfil de mercado de cacao en Europa , 2014)

4.2.2.7. Perfil del consumidor

La población holandesa consume chocolate ya sea para desayunos, bebidas, chucherías o comidas gourmet. El consumidor del producto son hombres y mujeres de a partir de

los años hasta los 60 años de edad y la mayoría de los ciudades de Holanda consume el producto.

El consumo del chocolate y sus derivados, proviene de hogares con presencia de hijos de 5 a 15 años, hogares numerosas más de 4 personas y cuyo responsable de compra tiene una edad de entre 30 hasta los 60 años

4.2.2.8.Comportamiento del consumidor

Los consumidores holandeses suelen valorar la calidad en gran medida, y están dispuestos a comprar algo cuando consideran que el precio está acorde con la calidad. Por lo general, no suelen preferir los productos holandeses por encima de sus equivalentes extranjeros. Son sensibles a la publicidad y una buena campaña publicitaria favorecerá sin duda el aumento de las ventas.

4.2.2.9.Poder adquisitivo del consumidor

El consumidor holandés dispone de mucho dinero para gastar aunque no lo gasta fácilmente. Por naturaleza, tienden a resistirse a los cambios, lo que significa que prefieren los productos conocidos a los nuevos. El reciente aumento de las campañas de medioambiente ha hecho que los consumidores holandeses prefieran los productos respetuosos con el medio ambiente. (Perfil de mercado de cacao en europa , 2014)

4.2.3. Acceso al Puerto de Rotterdam.

Una de las principales ventajas del puerto de Rotterdam es su ubicación en el estuario de los ríos Rin y Mosa. Desde este puerto es posible internarse en el corazón de Europa de manera eficiente y económica.

Debido a su céntrica ubicación y excelentes conexiones intermodales, Rotterdam es uno de los puertos de transbordo de carga más importante del mundo. Cada año, unos 400 millones de toneladas de carga se manejan y arriban aproximadamente unos 35.000 buques vía marítima y unas 110.000 embarcaciones del corazón de Europa a través de la vía fluvial.

La “cadena de suministro” es una secuencia de actividades necesarias para obtener productos desde la fábrica hasta el consumidor. El puerto de Rotterdam es uno de los eslabones de esta cadena. . En el puerto de Rotterdam, todos los tipos imaginables de mercancías son cargadas, descargadas y distribuidas a través de los diferentes modos de transporte. Es un extenso complejo industrial de 10.000 hectáreas a lo largo de los 57 Kms. del canal de navegación.

Estos diferentes flujos de carga son manejados por compañías especializadas. El puerto está equipado para manejar los productos químicos, minerales, gráneles, líquido, carga seca a granel, vehículos, carga general y carga refrigerada. (Mar y Gerencia, 2015)

4.2.4. Segmentos de mercado

Los compradores de las semillas de cacao en Holanda son las procesadoras, los fabricantes de chocolate con gran capacidad de producción y algunas industrias alimenticias.

Un pequeño número de multinacionales tiene la posición dominante en los procesos de transformación de la semilla y la pasta de cacao; estas multinacionales operan básicamente en Holanda y Alemania.

La Unión Europea, como bloque económico, procesa el 30% del cacao del mundo. Para el mercado del chocolate, que utiliza el 70% del cacao en granos se lo procesa para Europa. Como primer objetivo es satisfacer las necesidades del el consumidor final (ProEcuador, 2015)

4.2.4.1. Criterios de segmentación del mercado

El proyecto destina como segmentación por nivel económico medio alto de mercado destinando a los principales empresas de importación, transformación y distribución de chocolates y sus elaborados , quiénes son las encargadas de distribuir y vender a las personas de clase media, media alta y alta que gusten consumir el chocolates y sus elaborados. Estás empresas operan en el país de Holanda como: Theobroma NV, Daarnhouwer & Co.BV, Barry Callebaut Nederland BV, Nedcoffe BV, Ishida Europe BV etc

Tabla 7: Empresas holandesas que compran grano de cacao

Theobroma NV De entre 252 1101 EE Ámsterdam Z.O Ámsterdam Tel: +31205675911 Fax:+31206911594	Daarnhouwer & Co. BV Korte Hogendijk 18 1506 MA Zaandam Rotterdam Tel: +31756126383 Tel: +31756318532
Barry Callebaut Nederland BV Herenstraat 51 1406 PA Bussum Rotterdam Tel: +31356974763 Tel: +31356974760	Nedcoffe BV Herengracht 214 1016 BS Amsterdam Limburgo Tel: +31205240254 Tel: +31205240566
Robert Bosch packaging technology BV Industriekade 43 6001 SE Weert Ámsterdam Tel: +31495574000 Fax: +31495574090	Ishida Europe BV De Dieze 5 5684 PR best Ámsterdam Tel: +31499393675 Fax: + 31499391887

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.5. Presentación del producto para el mercado

El producto se enviara en sacos de yute de quintal y medio, donde el saco de yute contendrá todos los requisitos y especificaciones que exige la unión europea como:

- ❖ Nombre del producto y tipo.
- ❖ Identificación del lote.
- ❖ Razón social de la empresa y logotipo.
- ❖ Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional de Unidades (SI).
- ❖ País de origen.
- ❖ Puerto de destino

4.2.6. Hábitos de consumo del chocolate

De acuerdo al perfil de mercado en Europa, el 64% de los holandeses consume el chocolate, el momento preferido para el consumo de chocolate es a media tarde 17%; para el 45% la noche; el 35% prefiere las mañanas y un 3% declara consumirlo en las madrugadas. (Perfil de mercado de cacao en europa , 2014)

4.2.7. Productos sustitutos y complementarios

Entre los productos sustitutos y los complementarios se encuentran los subproductos del grano de cacao como:

Tabla 8: Productos sustitutos y complementarios

PRODUCTOS SUSTITUTOS	%
Licor de cacao	20%
Manteca de cacao	23%
Cacao en polvo	18%
Otros Derivados del cacao	39%

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

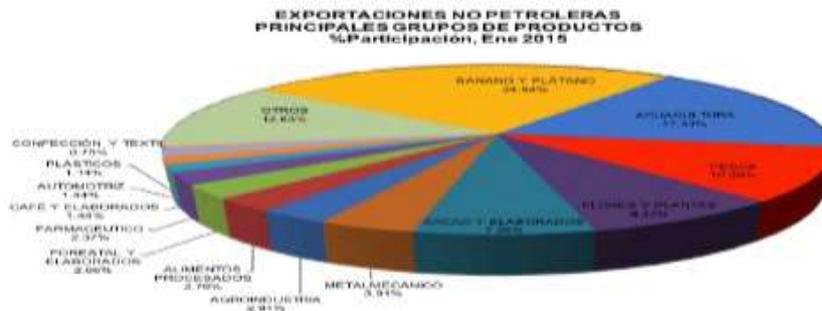
Elaboración: Rafael Guevara Jaya

4.2.8. Análisis de la Balanza Comercial en Ecuador

4.2.8.1. Exportaciones ecuatorianas a Holanda

En enero de 2015, el sector banano y plátano se constituyó como el principal sector de exportación con un 24.84% de participación del total no petrolero, le sigue acuicultura con una participación del 17.33%, y en tercer y cuarto lugar se ubican pesca y flores con el 10.29% y 8.34%, y en cuarto lugar con el cacao y sus elaborados, respectivamente del total no petrolero. Sumando estos 4 grupos de productos se tiene el 60.79% de las exportaciones no petroleras. (ProEcuador, 2015)

Grafico 2: Exportaciones no petroleras de Ecuador a Holanda



Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.8.2. Importaciones ecuatorianas desde Holanda

Dentro las importaciones Ecuatorianas desde Holanda se pueden mencionar: los medicamentos para uso humano, aparatos de radionavegación, abonos minerales o químicos, accesorios para envases, fórmulas lácteas para niños, aparatos para radar, placas y baldosas de cerámica. (ProEcuador, 2015)

4.2.8.3. Balanza Comercial de Ecuador

Al realizar el análisis en la balanza comercial petrolera y no petrolera, podemos notar que la primera es superavitaria en USD 208 millones en el mes de enero de 2014, mientras que la no petrolera es deficitaria en USD 400 millones para el mismo periodo de análisis. (ProEcuador, 2015)

Grafico 3: Balanza comercial no Petrolera



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.9. Principales países donde exporta más el Ecuador el grano de cacao

Entre los principales países de la unión europea donde exporta más el Ecuador el grano de cacao y sus derivados es al mercado holandés. (PROECUADOR, Ficha comercial de Ecuador 2015, 2015)

Tabla 9: Principales países donde exporta más el Ecuador el grano de cacao

N	PRINCIPALES PAISES DESTINO 2015	%
1	EE.UU	44618
2	Holanda	8410
3	México	7375
4	Malasia	4401
5	Alemania	3936
6	Bélgica	3758
7	China	2401
8	Canadá	2161
9	Colombia	1701
11	España	1577
12	Italia	1527
13	India	1401

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Grafico 4: Principales países donde exporta más el Ecuador el grano de cacao



Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.10. Principales productos no petroleros Exportados por Ecuador a Países Bajos

Durante el 2015 las Importaciones desde Ecuador hacia Países Bajos alcanzaron USD 364,545 miles en valor FOB, según lo indicado en la tabla.

Entre los principales productos exportados por Ecuador a Países Bajos se encontraron los siguientes: Atunes en conserva (22.12%), Cacao en grano crudo (15.15%), bananas frescas (11.48%), Jugo/pulpa de maracuyá (11.40%), rosas frescas (8.49%), aceite de palma en bruto (4.77%), entre otros. (PROECUADOR, Ficha comercial de Ecuador 2015, 2015)

Tabla 10: Principales productos no petroleros exportados por Ecuador a países bajos

MILES USD FOB		
PRODUCTOS	2014	2015
Atunes en conserva	114,059 %	62,213%
Cacao en grano, los demás excepto parta siembra	78,102 %	65,826%
Bananas frescas tipo “Cavendish Valery”	59,184%	47,196%
Jugo /pulpa de maracuyá	58,799%	39,400%
Rosas frescas cortadas	43,767%	40,448%

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.11. Productos potenciales ecuatorianos para países bajos

Países Bajos cuenta con una importante participación en las exportaciones ecuatorianas no petroleras, donde ingresan productos parte de la oferta exportable de alta calidad con que cuenta el Ecuador. En el siguiente cuadro se detallan algunos de los productos con mayor potencial en este mercado:

Tabla 11: Productos potenciales ecuatorianos para países bajos

DESCRIPCION	ARANCEL (PROMEDIO ADVALOREM ESTIMADO)
Filetes frescos y refrigerados	0%
Camarones, langostinos, quisquillas	0%
Flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados	0%
Otras legumbres desvainadas , cocidas , congeladas	0%
Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	0%
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	0%

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

4.2.12. Preferencias arancelarias

Los aranceles que representa en el cuadro corresponden a los promedios ad valorem que Holanda o la unión europea acordó con productos de la oferta exportable ecuatoriana.

Tabla 12: Preferencias arancelarias de los productos ecuatorianos

ARANCEL COBRADO POR HOLANDA A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR		
Subpartida	Descripción	Arancel
0306.17.00.00	Camaron y langostinos congelados	3.60%
0603.11.00.00	Rosas Frescas cortadas	0.00%
0306.17.99.00	Camarones, langostinos demás decápodos de agua fría congelado.	0.00%
0803.90.11.03	Banano fresco	17.73%
1604.14.10.00	Atunes en conserva	0.00%
1801.00.19.00	Cacao en grano	0.00%

Fuente: Ficha Comercial de Países Bajos, PRO ECUADOR

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

NOTA: A partir de esta información se estima que el grano de cacao siendo parte de los productos acordados con la Unión Europea entraría al mercado holandés con un arancel de 0,00% lo que significaría optimizar los costos para el importador.

4.2.13. Análisis y proyección de la demanda

La Unión Europea es, con diferencia, el mayor importador mundial de grano de cacao y chocolates, productos donde la Comisión Europea es la que regula con normas idénticas para los países miembros.

(Países Bajos, 2014) A partir de esta investigación se calcularon las proyecciones con la cifra de grano de cacao, aplicando la fórmula con la tasa de crecimiento poblacional que es el 0,44% de Holanda como país de destino para el producto.

Población de la ciudad de Rotterdam- Holanda es 623.652

Para calcular tomamos en cuenta el 64% de la población de Rotterdam quienes corresponden a la demanda de grano de cacao según el Informe de perfil de mercado de cacao en Europa, obteniendo un resultado de 399.137,28 habitantes que para la demanda del primer año, mientras que estableciendo la proyección con tasa de crecimiento poblacional de Rotterdam 0,44% nos da un resultado de 400.893,47 consumidores que corresponde a la demanda de grano de cacao para el 2016 a la que el proyecto pretende llegar, en la siguiente tabla refleja los cálculos:

$$P_n = P_o(1 + i)^n$$

Dónde:

P_n= Población en el año n

P_o= Población en el año inicial

1= Constante

i= Tasa de crecimiento poblacional (0,44%)

n= Número de años

Cálculos

$$Pn = 623.652 (1 + 0,0044)^1$$

$$Pn = 623.652 (1,0044)^1$$

$$Pn = 626\ 396,06 * 64\%$$

$$Pn = 400.893,48$$

Tabla 13: Proyección de la demanda

AÑOS	DEMANDA CLIENTES (COSUMIDORES)	CONSUMO/qq	CONSUMO/TM
2015	399.137,28	4.789.647,36	4.789.647,36
2016	400.893,48	4.810.721,76	4.810.721,76
2017	402.657,42	4.831.889,04	4.831.889,04
2018	404.429,10	4.853.149,20	4.853.149,20
2019	406.208,59	4.874.503,08	4.874.503,08
2020	407.995,91	4.895.950,92	4.895.950,92

Fuente: Observación, Tabla 17

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

4.2.14. Análisis y proyección de la oferta

Para realizar la oferta se ha tomado en cuenta los valores de la proyección de la demanda tomado en cuenta que el 25% corresponderá a la demanda insatisfecha para el proyecto, la diferencia del 75% es la oferta, es decir, a los consumidores a las cuales la competencia está cubriendo en la actualidad.

Para los cálculos de las proyecciones se aplica la misma fórmula de la demanda.

Tabla 14: Proyección de la oferta

AÑO	OFERTA (COMPETENCIAS)	OFERTA /qq	OFERTA/TM
2015	299.352.96	3.592.235,52	3.592.235,52
2016	300.670.10	3.608.041,20	3.608.041,20
2017	301.993.06	3.623.916,72	3.623.916,72
2018	303.321.82	3.639.861,84	3.639.861,84
2019	304.656.44	3.655.877,28	3.655.877,28
2020	305.996,93	3.671.963,16	3.671.963,16

Fuente: Observación, Tabla 18

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

4.2.15. Análisis comparativo oferta-demanda

La diferencia de la oferta y la demanda obtenemos la demanda insatisfecha, considerado para el proyecto el 25% y la diferencia corresponderá a la oferta existente.

Tabla 15: Proyección de la demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA GRANO DE CACAO/qq	DEMANDA INSATISFECHA CONSUMO GRANO DE CACAO/TM
2015	399.137,28	299.352.96	99.784,32	1.197.411,84	1.197.411,84
2016	400.893,47	300.670.10	100.223,36	1.202.680,32	1.202.680,32
2017	402.657,42	301.993.06	100.664,35	1.207.972,20	1.207.972,20
2018	404.429,10	303.321.82	101.107,27	1.213.287,24	1.213.287,24
2019	406.208,59	304.656.44	101.552,14	1.218.625,68	1.218.625,68
2020	407.995,91	305.996,93	101.998,97	1.223.987,64	1.223.987,64

Fuente: Observación, Tabla 18 y 19

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

4.2.16. Demanda a cubrir

AÑOS	2016	2017	2018	2019	2020
OFERTA	140.324,72	140.942,15	141.562,29	142.185,17	142.810,79
DEMANDA INSASTISFECHA	1.202.680,32	1.207.972,20	1.213.287,24	1.218.625,68	1.223.987,64
% A CUBRIR	14%	14%	14%	15%	15%

NOTA: Mediante estos cuadros podemos apreciar que la demanda insatisfecha que posee el mercado de Rotterdam Holanda es amplia con 1.202.680,32 quintales de grano de cacao en el año 2016, por lo que la Empresa Comercial Klever Acosta Cía. Ltda. Está en capacidad de cubrir un porcentaje aproximado de 14 % que corresponde a 140.324,72 quintales en el año 2016.No obstante los otros países que cubrirán el porcentaje restante de este mercado serán Costa de marfil, Ghana, Camerún y Brasil. (ProEcuador, 2015)

4.2.17. Factores del precio

1.-Factores que elevan el precio:

- ❖ Gran déficit (mayor demanda que oferta)
- ❖ necesidad de materia prima

2.-Factores que bajan los precios:

- ❖ Recesión global
- ❖ Disminución de la demanda de chocolate

4.2.18. Análisis de la comercialización

Una vez que el grano de cacao sea comprado y pase las etapas de proceso y de calidad, entra al nivel final que es el almacenamiento del mismo.

Una vez que el producto este almacenado en la bodega se procede a enviar mediante vía terrestre al puerto Simón Bolívar de Guayaquil.

El producto se enviara en sacos de yute de quintal y medio donde cada estará el estampado con los requerimientos que exige la unión europea.

4.2.19. Aspectos importantes que se deben considerar

4.2.19.1. Embalaje

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

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

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

4.2.19.2. Etiquetado

Los envases destinados a contener cacao beneficiado, serán etiquetados de acuerdo a las indicaciones de la unión europea, sin embargo para el Mercado específico de Rotterdam -Holanda se utilizaran las normas de etiquetado establecidas por la UE.

- ❖ Nombre del producto y tipo.
- ❖ Identificación del lote.
- ❖ Razón social de la empresa y logotipo.
- ❖ Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional de Unidades (SI).
- ❖ País de origen.
- ❖ Puerto de destino.

4.2.19.3. Almacenamiento

Es el depósito o bodega para el almacenamiento del cacao que debe tener una serie de características tales como: piso de cemento, las puertas y ventanas deben proveer de suficiente ventilación y la pintura interna del galpón debe ser blanca o clara. Los sacos de cacao, se deben arrumar sobre estibas de 5 - 10 centímetros de alto, se deben dejar pasillos amplios entre las arrumas y las paredes para facilitar la inspección de los sacos.

El cacao almacenado esta propenso a ser atacado por hongos e insectos si no se toman precauciones a tiempo, que puedan causar el deterioro de la calidad.

4.2.19.4. Pale tizado

En nuestro caso se envían los quintales como carga suelta por lo que no será necesario pale tizar la carga. Esto al momento de carga en el transporte para el envío del producto al puerto de Guayaquil.

4.2.19.5. Contenedorizacion

El transporte se lo hará por vía marítima desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Rotterdam

Para el cacao se ha escogido un contenedor ventilado de 40 pies, 40' × 8' × 8'6" pues la carga que requiere ventilación pues en el transporte marítimo existe riesgo de humedad por la condensación. Su carga máxima de 42,5 t

Esto quiere decir que el producto se enviara en un contenedor de 40 pies donde se enviaran una carga de 42 t en un contenedor ventilado

4.2.20. Estrategias de MIX- MARKETING

Las estrategias de marketing para la exportación del grano de cacao será dirigido al mercado objetivo con especificaciones del producto como la cantidad o peso, mostrando los beneficios del cacao, la calidad y las preparaciones que se puede hacer de la misma.

4.2.21. Presentación de producto

Las estrategias de producto que se considera en el proyecto son:

- En cuanto a la presentación del producto será mediante la selección y control de calidad que cumpla con los normas de calidad mediante la obtención de certificados de calidad que genere satisfacción al cliente
- Incrementar paulatinamente el nivel de producción para complementar la demanda insatisfecha.
- Los sacos de yute constara el estampado con los requerimientos de etiquetado que exige la unión europea para su exportación

4.2.22. Precio de producto

El precio del grano de cacao para el presente proyecto se toma en consideración de acuerdo a estudio de costos desde la compra hasta el envío del mismo, como también se toma en cuentas el precio de los productos de la competencia sin sobrepasarla.

4.2.23. Estrategias de Plaza. Canales de distribución

El canal de distribución considerado para el proyecto es de acuerdo al perfil PRO ECUADOR diseñado para mercados internacionales, realizado con el fin de que el producto llegue con mayor facilidad hacia los consumidores y así poder satisfacer al cliente, por consiguiente se sugiere el siguiente canal de distribución:

Grafico 5: Canales de distribución



Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: Rafael Guevara jaya

NOTA: Como podemos apreciar en el gráfico, la cadena de distribución es largo por ser un mercado internacional, inicia con la salida del producto del país desde la Empresa Comercial “Klever Acosta ” el producto es recibido por la empresa importadora en Rotterdam- Holanda y posteriormente se encarga de realizar el proceso de transformación del grano de cacao para luego convertirlos en el producto final , luego se encarga de distribuir a toda Europa como a diferentes puntos de venta como principales supermercados, a tiendas minoristas y donde finalmente llega al consumidor final, se ha considerado este canal porque generalmente en una exportación para cualquier parte del mundo interviene un importador que se encarga de distribuir dentro del país del destino.

4.2.24. Canales de distribución destino recomendado

En Europa el cacao y sus derivados se cotizan y se comercializa a través de los Países Bajos (Holanda), Bélgica y Alemania, actuando como primeros en distribuidor y proveedor del cacao (grano, pasta, manteca y polvo) en la región de Europa Central. (Holanda Latina)

En Europa el cacao procedente de los países africanos se destina a la producción de manteca y polvo, mientras que el procedente de los países productores sudamericanos y centroamericanos se destinan a la producción de cobertura para la fabricación de chocolate.

En la actualidad el mercado del cacao está centrado en empresas multinacionales con sedes en Holanda, como Theobroma NV, Daarnhouwer & Co.BV, Barry Callebaut Nederland BV, Nedcoffe BV.

Con la finalidad de evitar la intermediación de las grandes compañías transcontinentales, actualmente están emergiendo empresas transformadoras y asociaciones de estas que inician gestiones de compra con productores en origen. No obstante, la actual estructura comercial prácticamente obliga a estas compañías a gestionar las compras a través de las grandes operadoras evitando así la rotura de stocks y asegurando un mayor control de la calidad.

4.2.25. Estrategias de promoción

Para ésta estrategia el proyecto considera medios de promoción y publicidad, estas promociones serán mediante sitios web, internet o redes sociales donde se detallara el producto, sus beneficios y el precio.

No obstante también se lo hará mediante ayudas como Pro Ecuador que es promocionar el producto mediante ferias nacionales e internacionales.

4.2.26. Estrategias de comercialización

En cuanto a las estrategias de la comercialización para el proyecto de exportación del grano de cacao se ha tomado en cuenta las siguientes.

1. Ferias nacionales e internacionales
2. Aprovechar los tratados comerciales que tenga el país con Unión Europea
3. Dar mayor valor agregado al producto como es una mejor calidad de la almendra.
4. Cumplir con las normas y estándares de calidad
5. Estableces alianzas estratégico deferentes entidades para dar a conocer el producto.
6. Mantener en constante plan de mejora y actualización de información del mercado objetivo
7. Considera el uso de las tecnologías de información y comunicación

4.3. ESTUDIO TÉCNICO

4.3.1. Objetivo del estudio técnico

Identificar y analizar los equipos necesarios que tiene la empresa para el proyecto, los procesos de transformación, las diferentes opciones tecnológicas que se requieren para el proceso de transformación y compra de grano de cacao.

4.3.2. Determinación del tamaño del proyecto

La empresa se constituye como una empresa creado con el fin de comercializar el grano de cacao con la capacidad de producción de acuerdo a la demanda insatisfecha realizada en el estudio de mercado; para realizar el proyecto se considera la inversión que se hizo en la adquisición de maquinarias y equipos que se necesita para el proceso de secado, proceso de compra del grano de cacao y equipos para la empresa.

4.3.3. Factores de viabilidad

Se determina la viabilidad para el proyecto de acuerdo a la demanda insatisfecha 99.784,32 consumidores potenciales de Rotterdam-Holanda , donde se requiere de 399,13 toneladas de Grano de cacao, por lo tanto la empresa se orientara para cubrir este requerimiento con la exportación del producto donde ofertara 139,7 quintales, para cubrir esta demanda insatisfecha

4.3.4. Factores de optimización

Este proyecto se enfoca a la exportación de grano de cacao para cubrir cantidad de la demanda insatisfecha establecida en el estudio de mercado haciendo que la producción sea equilibrada.

4.3.5. Determinación del tamaño óptimo

Esta empresa cuenta con los espacios adecuados con las áreas necesarias que se ha considerado para la compra y la comercialización del producto. Las áreas que se detalla están instaladas en los espacios de la empresa de este proyecto:

Departamento de comercialización

- Área de compra y venta del producto
- Área de inspección y recibo del producto.
- Área de almacenamiento del grano de cacao
- Área de empaclado y sellado del producto.

Departamento administrativo

- Área de gerencia
- Área de finanzas
- Área de contabilidad

4.3.6. Localización del proyecto

El proyecto está dirigido para la Empresa “Klever Acosta” con enfoque al mercado de la Rotterdam- Holanda que para la constitución se ha visto necesario analizar ciertos factores que permiten tener la certeza de continuar en la ejecución.

Se ha analizado los siguientes factores con respecto al lugar de ejecución del proyecto:

- El mercado de Rotterdam-Holanda como mercado meta en base al estudio de mercado realizado.
- Para la logística y transporte se hace necesario un camión con contenedor ventilado y para el transporte internacional se usara el transporte marítimo.
- La capacidad de energía eléctrica para la instalación se ha tomado en cuenta de 110 y 220 voltios.
- El clima de la zona es húmeda y tropical oscilan entre los 20° a 28°
- La mano de obra será calificada.
- En cuanto a las leyes y normativas se regirá de acuerdo los vigentes de la jurisdicción correspondiente, de los ministerios competentes y también se regirá a los reglamentos internos creados por la empresa.

4.3.7. Macro localización

La empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”, empresa exportadora de grano de cacao al mercado internacional está ubicada del Cantón la Troncal en la Provincia del cañar.

Grafico 6: Macro localización



FUENTE: Google Earth

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

4.3.8. Micro localización

La Troncal es una ciudad de Ecuador poblada con 60.000 habitantes, su localización se encuentra en la región 6 centro-sur del país y pertenece a la provincia de Cañar, está ubicada en la zona vial que va hacia Guayaquil, Cuenca y Machala.

Lugar: País: Ecuador - Provincia: Cañar - Cantón: La Troncal / Postal: EC030450

División P.A.: Parroquia La Troncal - Parroquia Manuel de J Calle - Parroquia Pancho Negro

Población Total: (60.000 habitantes)

Clima: Tropical con Temperatura: (mínima: 20,9 °C) y (máxima: 28,2 °C)

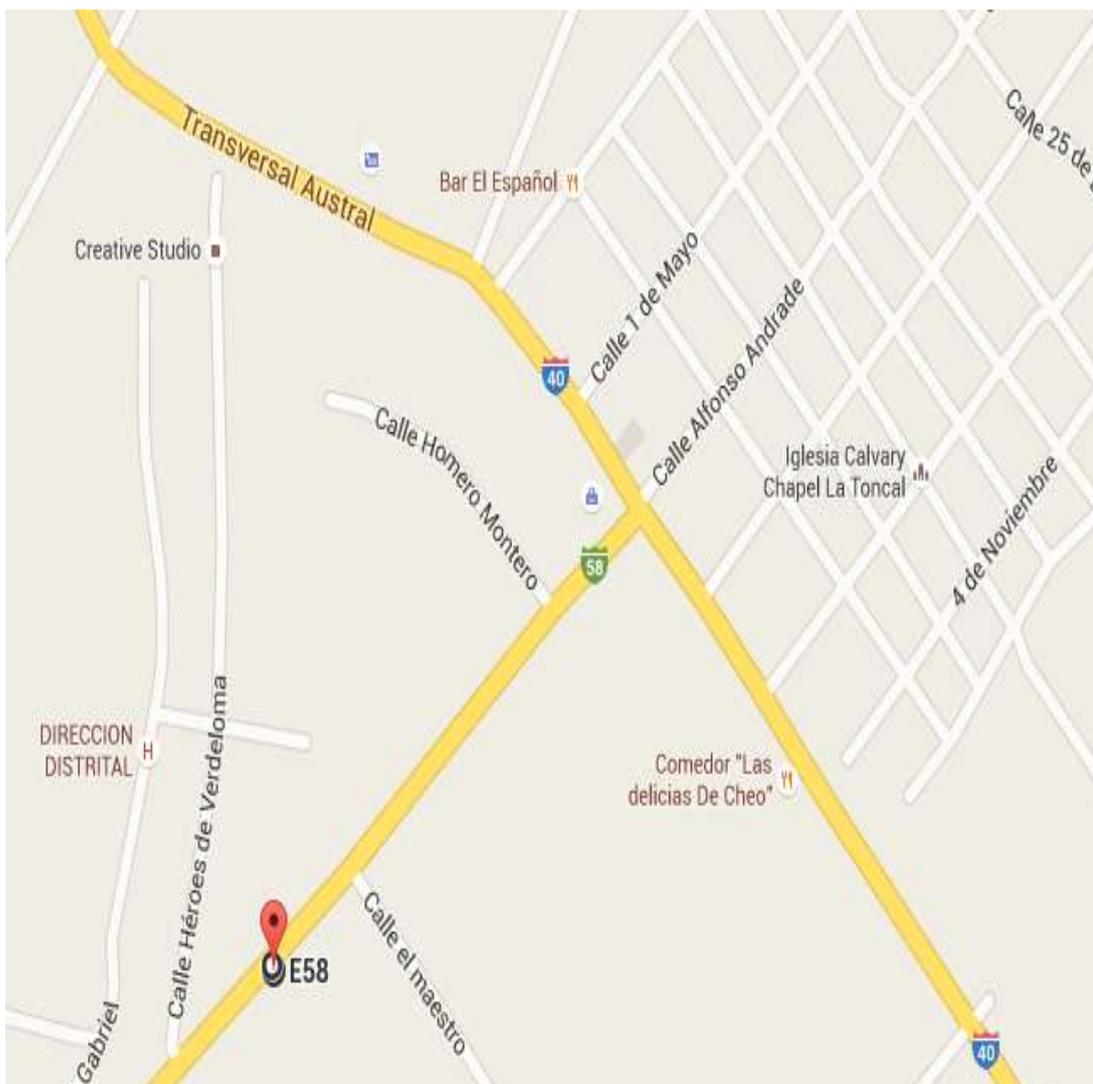
Altitud: Entre 24 - 200 metros sobre el nivel del Mar

Festividades: Fiestas conmemorativas de cantonización - 25 de agosto

Dirección: Transversal austral y 229 Luis cordero

Teléfono: 0999341423

Grafico 7: Micro localización



FUENTE: Google LA TRONCAL

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

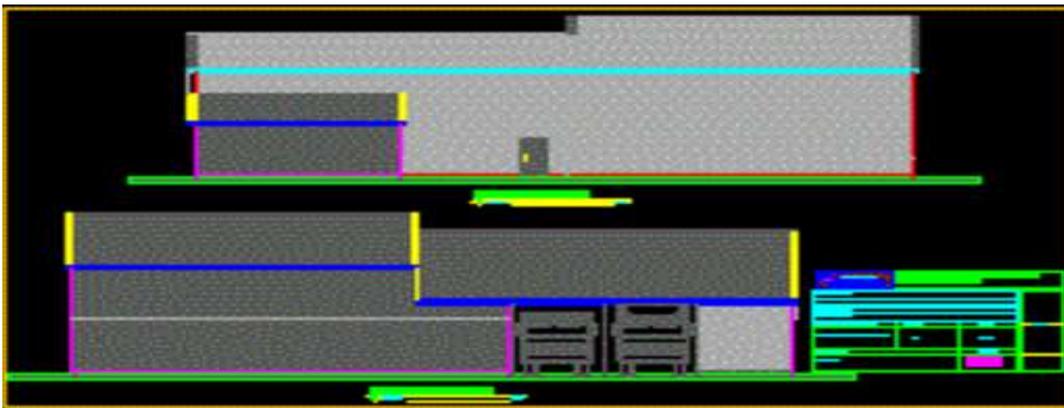
4.3.9. Ingeniería del proyecto

4.3.9.1. Infraestructura física de la empresa

La empresa cuenta con un Terreno 450 m² y dispone de la siguiente infraestructura:

- Departamento comercialización: Área de inspección y recibo de materia prima, Área de almacenamiento, área de compra y venta. Todo esto cuenta con 225 m²
- Departamento administrativo: Gerencia, Finanzas y Contabilidad 100 m²
- Estacionamiento de vehículos o patio grande 75 m².
- Baños 50 m².

Grafico 8: Vista frontal y posterior de la empresa



FUENTE: Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

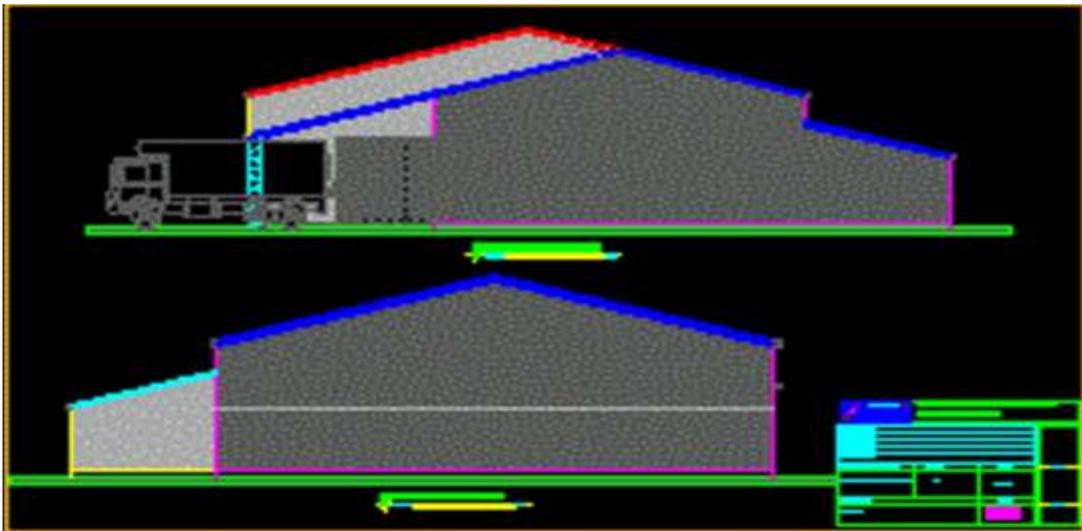
Grafico 9: Vista lateral izquierdo de la empresa



FUENTE: Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”

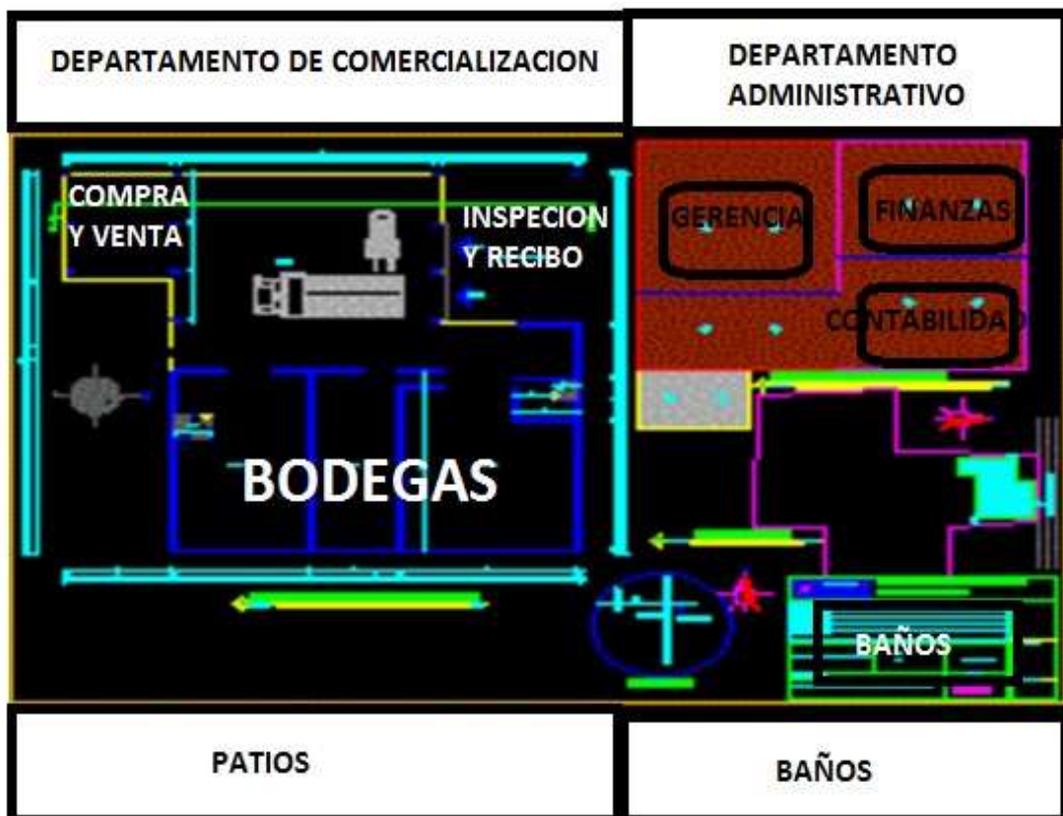
ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Grafico 10: Vista lateral derecho de la empresa



FUENTE: Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”
ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Grafico 11: Plano de la empresa



FUENTE: Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”
ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

4.3.10. Flujo de producción

Para proyectar la oferta de los próximos años se ha tomado en cuenta el 0,44% de incremento poblacional de nuestro mercado objetivo que es Rotterdam-Holanda, de acuerdo a los datos generados por el perfil de mercado de Europa, se ha realizado con estos datos porque a partir de ésta información permitirá producir de acuerdo al crecimiento poblacional en habitantes de nuestro mercado, para la cual se ha aplicado la siguiente fórmula:

$$Cn = Co(1 + i)^n$$

Dónde:

Cn= Producción en el año n

Co= Producción en el año inicial

1= Constante

i= Tasa de crecimiento poblacional mercado objetivo (0.44%)

n= Número de años

Cálculos

$$Cn = 139710 (1 + 0.0044)^1$$

$$Cn = 139710 (1.0044)^1$$

$$Cn = 140.324,72$$

En el año 2016 la empresa “Klever Acosta Cía. Ltda.” ofertara 140.324,72 Quintales de grano de cacao.

Tabla 16: Flujo de la producción.

Años	Diario / qq	Semanal /qq	Mensual /qq	Semestral /qq	Anual / qq
2015	388,08	2.910,63	11.642,50	69.855,00	139.710,00
2016	389,79	2.923,43	11.693,72	70.162,36	140.324,72
2017	391,50	2.936,29	11.745,18	70.471,08	140.942,15
2018	393,48	2.951,08	11.804,35	70.826,14	141.562,29
2019	394,96	2.962,19	11.848,76	71.092,59	142.185,17
2020	396,70	2.975,22	11.900,89	71.405,40	142.810,79

FUENTE: Tabla N° 4. Observación directa Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

4.3.11. Flujo grama del proceso desde la compra

Grafico 12: Significado del diagrama de flujo

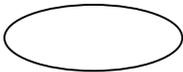
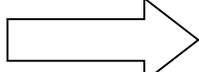
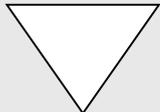
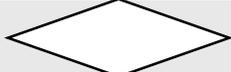
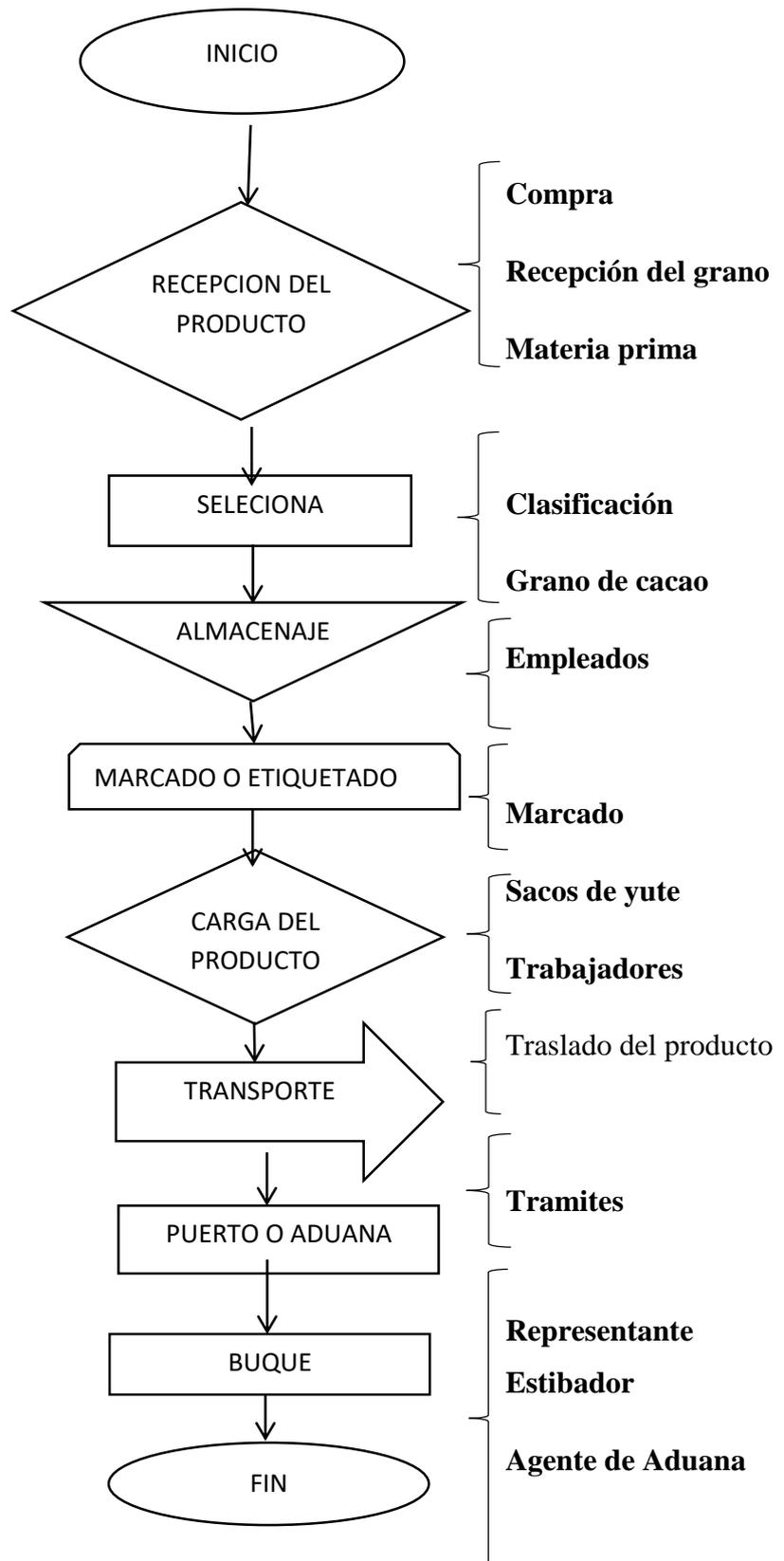
Inicio		
Actividad combinada		
Transporte		
Almacenamiento		
Fin		
Recepción		

Grafico 13: El flujo grama de procesos que se realizarán desde la compra hasta el envío:



ELABORADO POR: **Rafael Guevara Jaya**

Tabla 17: Desarrollo de flujo grama

FASES	ACTIVIDAD
RECEPCION DEL PRODUCTO	La empresa compra el grano seco o en baba para después procesarlo, este producto se le compra al finquero o vendedor a cambio de dinero. Donde se le paga de acuerdo al peso y como este el precio del grano de cacao ya que el mismo trabaja con la bolsa de valores de new york.
SELECCION O INSPECCION	Se hace la inspección o selección de la almendra, donde se observa el grano que cubra las condiciones para exportar al mercado seleccionado como el secado y el color de la almendra.
ALMACENAJE	Se lo almacena el producto en sacos de yute, donde cada saco contiene un quintal y medio la cual abastece el saco de yute, se lo almacena en la bodega o depósito, donde el almacenamiento del cacao debe tener una serie de características tales como: piso de cemento, las puertas y ventanas deben proveer de suficiente ventilación y la pintura interna debe ser blanca o clara.
MARCADO O ETIQUETADO	Se guarda la almendra en sacos de yute donde cada saco contendrá el peso de un quintal y medio, así mismo el saco de yute estará estampado todas las especificaciones que exige la unión europea como: Nombre del producto y tipo. Identificación del lote, Razón social de la empresa y logotipo, Contenido neto y contenido bruto en unidades (SI).-Peso y Volumen País de origen y Puerto de destino.

CARGA DEL PRODUCTO	Los empleados cargan el producto al transporte de carga o camión en sacos de yute de 1,5 qq, donde después se envía el producto al puerto Simón Bolívar de Guayaquil-Ecuador.
TRANSPORTE	El transporte es un camión propio que posee la empresa, es un HINNO FM1JRUA de carga que cubre un peso máximo de 18 toneladas la empresa donde tiene una capacidad de cubrir hasta 250 sacos de 1,5 de grano seco de cacao.
PUERTO O ADUANA	Es donde se harán se presentaran los trámites necesarios para el envío del producto al mercado de Rotterdam-Holanda
BUQUE	El transporte será un buque de carga donde se enviara en un contenedor ventilado de 40 pies, 40' x 8' x 8'6" donde el soporte máximo de la carga es de 42,5 toneladas donde cubrirá 617 sacos de 1,5 qq donde dará como resultado 41,5 toneladas, No obstante la carga requiere ventilación pues en el transporte marítimo existe riesgo de humedad por la condensación.

ELABORADO POR: Rafael Guevara jaya

4.3.12. Materiales y Equipos que posee la Empresa "Klever Acosta Cía. Ltda."

Tabla 18: Insumos

CANTIDAD	RUBRO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
5000	Sacos de yute	0,32	1600,00
25	Pallets	4,25	106,25
5	Cajas de madera	25,00	125,00
3	Paletas de tabla	6,50	19,50
5	Botas de caucho pares	12,00	60,00
5	Mandiles	4,00	20,00
24	kit de mascarillas y guantes	10,00	240,00
5	Cinta de Embalajes (rollos)	2,50	12,50
2	Escobas	4,00	8,00
2	Recogedoras de basura	2,50	5,00
TOTAL			2.196,25

FUENTE: Empresa "Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda."

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Tabla 19: Herramientas

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
5	Set de Tijeras	Set de tijeras de acero inoxidable de diferentes tamaños
10	Recipientes	Recipientes para el reciclado de desechos

FUENTE: Empresa "Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda."

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Tabla 20: Muebles y Enseres

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
2	Archivadores	Archivadores metálicos de tres gavetas con capacidad de 2 filas de carpetas A4 o carta americana de frente
4	Sillas Basicas giratorias	Sistema basculante con bloqueo y regulador de presión, Silla regulable en altura, Diferentes colores y Tejido transpirable
6	Sillas de espera	Sillas de espera apilables para Clientes y productores
3	Escritorio Magistral	Realizado y acabado en MDF de 25mm de espesor. Sistema de agarre por exofix de fácil armado y desarme. Contiene: Cajonera rodante, biblioteca baja, archivo, carpetero, mesa de PC.

FUENTE: Empresa "Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda."

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Tabla 21: Suministros y Útiles de oficina

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
12	bolígrafos	bolígrafos azul y negros
2	Factureros	Factureros
6	Carpetas	Carpeta de cartón diferente colores.
2	Folder	Folder marca Acrimet, plástica de anillos.
2	Grapadoras	Grapadora grande, metálica.
2	clips cajas	Caja de 100 unidades
3	Cintas Masking	Plástico de 100 metros
2	Cuadernos Universitarios	Espiral de 100 hojas a cuadros, marca, norma
2	Estilete	Grande de metal
2	Resma de Papel	Papel bon, blanco de 500 unidades, formato A4

Tabla 22: Equipos de oficina

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
1	Teléfono	Teléfono KX-TGC222, PANASONIC, con dos auriculares, sistema de contestador inalámbrico digital.
1	Equipo de sonido	Equipos de sonido Marca Panasonic, mediano, Reproduce: CD, CD-R/RW y MP3.14/12/2015, Puerto USB Frontal. 30 Frecuencias FM / 15 Frecuencias AM.
2	Aire acondicionado	Kit para renovación de aire -opcional- Conexión centralizada 33MC -opcional- Recubrimiento de serpentina Gold Cover. Split tipo consola para piso o techo. Diseño moderno que se adapta a todos los ambientes. Compresor scroll de alta eficiencia en condensadoras de 3 a 6 tr. Control remoto multifunción con display LCD

FUENTE: Empresa "Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda."

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Tabla 23: Equipo computación

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
3	Calculadoras/sumadoras	Calculadora Electrónica grande incluido para impresión de sumas
3	Computadoras	Computadoras de Escritorio de alta velocidad marca Samsung 3.9 ghz Quad Core, 8GB 1600 MHZ, 1TB HDD,AMD Readon R7 249, 2GB gráficos, Conexión WIFI
2	Impresora multifuncional	Impresoras Láser multifunción por HP

FUENTE: Empresa "Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda."

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

Tabla 24: Maquinaria

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
2	Pesadoras romanas	Pesadora romana que sirve para pesar los quintales de grano seco de cacao o en baba, la cual también es fundamental al momento de la compra del producto.
2	Cocedoras industriales	Maquina cocedora de los sacos de yute para que el producto se encuentre estable en su lugar.
1	Secadora industrial	Secadora industrial para el cacao en baba para así convertirlo en grano seco.
1	Extractor de olores	Extractor de olores de acero inoxidable Mabe, Cuenta con sistema de extracción con turbina y filtro grasa y carbón. Su caja de extracción es sellada, cuenta con purificador, luz, control deslizable y su ventilador tiene 3 velocidades.

Fuete: Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

Tabla 25: Vehículo

CANT	RUBRO	CARACTERÍSTICAS
1	Camión Grande marca Hino 2014 FM1JRUA	Vehículo con cajón de madera que tiene una capacidad hasta de 18 toneladas, y donde cubre hasta 250 sacos de yute de quintal y medio.

Fuete: Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.”

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

4.3.13. Equipo de Talento Humano

Tabla 26: Talento Humano que opera en la Empresa

CANT	Rubro	SUELDO MENSUAL /U
	Administrativo	
1	Gerente	1.500,00
2	Secretarías	366,00
	Bodega	
1	Jefa administradora de la bodega	550,00
1	Bodegueros	366,00
1	Secador	366,00
1	Transportista	500,00

FUENTE: Observación Directa y Sueldo básico Ministerio de Relaciones Laborales 2016

ELABORADO POR: Rafael Guevara Jaya

4.3.14. Precio del producto nacional

El precio del grano de cacao se lo establece de acuerdo a la bolsa de valores de New York.

4.3.15. Precio en el mercado internacional

En precio que se estima para nuestro mercado objetivo, el mismo va de acuerdo a las estimaciones de ciertos rubros necesarios del costo de exportación en el país de origen.

Se ha determinado el precio del quintal y medio que contiene cada saco de yute con su respectivo etiquetado, donde se enviara en contenedores ventilados de 40 pies.

El costo FOB se puede apreciar en la siguiente tabla, cuyo precio es considerado hasta el puerto de embarque del Ecuador de acuerdo al Incoterm FOB.

Tabla 27: Precio FOB.

DESCRIPCIÓN	QUINTAL	COSTO TOTAL
(+)Grano de cacao	120	83.826,00
(+)Gastos indirectos	2,12	776,00
(+)Insumos y materiales	0,19	71,07
(+)Mano de obra	2,00	732,00
(=)COSTO TOTAL	124,31	1.779,07
(+)Utilidad de \$ 3,25	3,25	1.186,25
(=) EXW	127,56	88.370,39
(+) transporte interno la Troncal – Guayaquil	0,73	270,00
(+) Seguro interno a – Guayaquil (1%)	0,82	300,40
(+) Trámite de aduana DAE	0,21	80,00
(+) Inspección y manipulación estiba y desestiba	0,27	100,00
(+) Trámite certificado de origen	0,08	30,00
(+) Agente Aduanero	0,27	100,00
(=) FOB	129,94	89.250,79

Fuente: Tabla 35

Elaborado por: Rafael Guevara jaya

4.3.16. Estudio del impacto social y ambiental

4.3.16.1 Evaluación del proyecto en el área social

El presente proyecto tiene como objetivo generar una rentabilidad económica para los ejecutantes, brindar la oportunidad de que varias familias se beneficien de manera directa o indirecta al exportar el producto al mercado de Holanda, así mismo recibir la capacitación adecuada acorde a los niveles de preparación con la finalidad de cumplir con los objetivos propuestos.

El impacto social aplicara un modelo de responsabilidad social en tres ejes fundamentales:

a) Responsabilidad económica

- Incrementar la productividad y aumentar la calidad del producto
- Aplicar principios de transparencia, honestidad y rentabilidad sustentable.

b) Responsabilidad laboral

- Mejorar la eficiencia de trabajo en equipo con todo el personal de la empresa.
- Vincula a la empresa de personal con decisión de trabajar y que sean capacitados
- Cumplir con las remuneraciones establecidas en el contrato
- Mejorar la atención con el vendedor.

c) Responsabilidad legal

- Cumplir con el pago de impuestos de la empresa
- Cumplir con las disposiciones legales de entes vigentes

4.3.16.2. Evaluación ambiental

El análisis del impacto ambiental, dependerá de todos los residuos que produzca la empresa como parte de sus procesos. La política que se aplicará en la compañía será la de reducir el impacto ambiental intentando incluir una gestión amigable con el medio ambiente, reduciendo y controlando los residuos generados.

La presente se hará en base de reducir las emisiones y residuos sólidos que produce la empresa.

Emisiones: Para las emisiones del proceso de secado, se deberá construir una chimenea y se deberá controlar los LMP's con el objetivo de reducir el impacto ambiental de los mismos

Con respecto a la contaminación acústica, se incluirán mejoras en las máquinas para reducir el ruido que produzcan, asimismo se les proveerá a los trabajadores de orejeras para el ruido.

Residuos sólidos: Se aplicará un sistema de gestión de recursos sólidos para toda la compañía, en la cual se incluirá la segregación por tipo de residuo, la reducción y la reutilización en caso sea posible. En cuanto a la segregación, se contarán con tachos especiales según tipo de residuo, entre ellos los residuos peligrosos y no peligrosos que se generarán en la planta.

Tabla 28: Tipos de Tachos

TIPO DE TACHO	DESCRIPCION
Tacho Azul	Residuos de Plástico
Tacho Verde	Residuos orgánicos, envolturas, entre otros.
Tacho Gris	Papeles o cartones
Tacho Negro	Cartuchos de tinta, baterías, etc.

Fuente: Ministerio de Salud Pública-Somos Ecuador

Elaborado por: Rafael Guevara Jaya

Se han identificado los siguientes residuos sólidos durante el proceso productivo que se va a realizar:

Residuos no peligrosos:

- ❖ Restos de bolsas de Yute
- ❖ Restos de papeles y cartones
- ❖ Restos de los servicios higiénicos
- ❖ Restos de comida

Residuos Peligrosos:

- ❖ Restos de bolsas de polietileno
- ❖ Cartuchos de Tinta

4.4. ESTUDIO LEGAL PARA LA EXPORTACIÓN

4.4.1. Objetivos del estudio administrativo legal

- Determinar los entes reguladores y acuerdos comerciales que tiene el Ecuador con la Unión Europea.
- Determinar el proceso jurídico y logístico necesario para la exportación del grano de cacao al mercado de Rotterdam-Holanda.

4.4.2. Aspecto legal de la empresa

Estudio legal

La empresa “Klever Acosta Cía. Ltda.” está conformada como una empresa de tipo familiar con fines de lucro certificada según el Acuerdo Ministerial N° 492 del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (Agencia Ecuatoriana para el aseguramiento de la Calidad del Agro -Agro calidad)

Domicilio

La empresa está ubicada en el Cantón la troncal, provincia del cañar a salidas del Cantón, Vía a Puerto Inca.

Fin

Esta creada para la compra-venta de grano de cacao y maíz .Además tiene como fin apoyar a los productores comprando el grano de cacao y pagando a un precio justo que ayude a la economía del productor.

Conformación

La empresa opera con la participación de los productores que están cercanas y ubicadas alrededor de la zona de la troncal.

Viabilidad legal

El funcionamiento de la empresa se consideró el RUC, el permiso municipal para su establecimiento y el certificado de registro N° 0011 de los reglamentos reformados aprobados según Acuerdo Ministerial N° 492 del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (Agencia Ecuatoriana para el aseguramiento de la Calidad del Agro -Agro calidad)

Visión propuesta

Ser una empresa líder en el sector de la exportación, fortaleciendo el sector cacaotero de la zona siendo competitivo en el mercado nacional e internacional, mediante el mejoramiento continuo.

4.4.3. Instituciones relacionadas con el comercio internacional

En el país existen una serie de instituciones relacionadas con la exportación y comercialización en el mercado interno y externo del grano de cacao que dan mayor facilidad para el desempeño legal de una empresa exportadora de dicho producto.

A continuación se detallaran:

Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por la Ley. Su finalidad es consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sosteniblemente el cumplimiento voluntario de obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

El SRI cuenta con las siguientes facultades:

1. Determinar, recaudar y controlar los tributos.
2. Difundir y capacitar al contribuyente con respecto de sus obligaciones tributarias
3. Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.
4. Aplicar sanciones

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Que es un organismo técnico y autónomo que se encarga de vigilar controlar la actividad, organización y funcionamiento de la empresa de carácter comunitario bajo la premisa de Economía Popular y Solidaria. Este organismo colabora con el fin de lograr un mejor futuro para las PYMES, Asociaciones, Organizaciones, Cooperativas, entre otros desarrollen el fortalecimiento empresarial de acuerdo a la legislación vigente.

Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

El Ministerio de Industrias y Productividad es la institución pública que apoya en la definición y ejecución de políticas industriales y artesanales para el desarrollo productivo integral, cuya finalidad es impulsar es facilitar la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con valor agregado y de calidad, en armonía con el ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.

Ministerio De Agricultura Y Ganadería Acuicultura Y Pesca (MAGAP)

Es el organismo que administra, controla, desarrolla y difunde la actividad de la acuicultura en todas sus fases a través de la investigación básica y aplicada, innovación tecnológica, formación de talento humano calificado, promoción de productos en el mercado interno y externo, para preservación de recursos acuáticos en todo el territorio Nacional.

Es la entidad de la de Agricultura del país, promueve el desarrollo sustentable y sostenible; contribuyendo el bienestar social, económico y productivo de manera equilibrada-balanceada y justa con el ambiente.

Sus objetivos son:

- Desarrollar infraestructura y legislación favorable mediante la revisión completa de marco legal, institucional, organizativo y tecnológico dentro del cual opera el sector de la agricultura.

- Identificar plenamente a los actores de las cadenas productivas del sector de la agricultura y sus factores productivos.
- Fortalecer los factores de la producción nacional e internacional y promover mecanismos de financiamiento claves para el sector acuícola, facilitando el surgimiento de nuevos esquemas productivos y apoyando el mejoramiento de los ya establecidos.
- Capacitar al sector público y privado en las nuevas tendencias de producción agrícola.
- Fomentar y consensuar la investigación aplicada a la producción acuícola considerando las necesidades sociales, económicas y ambientales del país.
- Promover el consumo de los productos agrícolas en el país.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO-ECUADOR)

Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores de Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el Comercio Internacional.

Cuenta con una amplia red de oficinas:

- 6 oficinas nacionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales.
- 29 oficinas internacionales y 1 agregaduría comercial, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador.

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador es una entidad estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, cuya misión es impulsar el Buen Vivir de la sociedad Ecuatoriana, a través de un control eficiente al Comercio Exterior que promueva una competencia justa en los sectores económicos; teniendo como base un Recurso Humano honesto y productivo, una tecnología adecuada y un enfoque a la mejora permanente de nuestro país.

Ministerio de Comercio Exterior

Es el ente rector de la Política de Comercio Exterior e Inversiones, que propicia, de manera estratégica y soberana la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, que contribuya a la integración Latinoamericana y apoye a cambio de la matriz productiva, mediante la formulación, planificación, dirección gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones. Las negociaciones comerciales bilaterales, la regulación de importaciones y sustitución selectiva y estratégica de importaciones, con el propósito de contribuir el desarrollo económico y social del país.

4.4.4. Aspecto legal para exportación

4.4.4.1. Requisitos generales de acceso al mercado europeo

Países Bajos así como el resto de la Unión Europea, aplica el arancel aduanero común e integrado, la correspondiente nomenclatura (TARIC), y los acuerdos de comercio preferencial.

La aduana de Países bajos también aplica tratos preferenciales a los productos de acuerdo al uso que se les destina, las preferencias se concreta normalmente en la exención del pago de aranceles.

Regímenes aduaneros

- ❖ Depósito aduanero, mercancías que se considera que no han sido importadas mientras permanecen en el depósito.
- ❖ Perfeccionamiento activo; mercancías que son importadas para ser procesadas o modificadas y posteriormente reexportadas.
- ❖ Importación temporal: mercancías, que son importadas por un corto período de tiempo y posteriormente reexportadas.
- ❖ Suspensión arancelaria: medida que permite la exención del pago de aranceles de inputs importados cuando no existe producción comunitaria.
- ❖ Exención arancelaria: aplicable a materiales educativos y científicos o a objetos personales y domésticos relacionados con una mudanza.

Declaración de importación

El documento común para efectuar la declaración de importación en los países miembros de la UE, es el Documento Único Administrativo (DUA), establecido en el Código Aduanero Comunitario.

La declaración debe presentarse en la lengua oficial de Países Bajos o en inglés ante las autoridades aduaneras del Estado. Este documento se lo debe presentar a través de un sistema automático conectado a la aduana o en las oficinas aduaneras designadas.

Los datos que se declaran en el DUA son los siguientes:

- ❖ Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.)
- ❖ Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.)
- ❖ Datos de identificación de las mercancías (código TARIC peso, unidades), localización y embalaje.
- ❖ Datos de los medios de transporte.
- ❖ País de origen y país de exportación.
- ❖ Información comercial y financiera (Incoterms2, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro, etc.)
- ❖ Lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.)
- ❖ Declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.)

Para el trámite de importación se necesitan 3 ejemplares del DUA, uno para el país donde se formalizan los trámites de entrada, el segundo para el país de destino para efectos estadísticos y el tercero se entrega al destinatario con la firma de la autoridad aduanera.

Según el carácter de las mercancías importadas, es necesario presentar junto con el DUA los siguientes documentos:

- ❖ Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias
- ❖ Certificado de la naturaleza específica del producto
- ❖ Factura comercial
- ❖ Declaración del valor en aduana
- ❖ Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria)
- ❖ Documento de vigilancia de la Comunidad Europea
- ❖ Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales.

4.4.4.2. Prohibiciones y restricciones de importación de Holanda.

La importación de determinadas mercancías está prohibida y se requiere una licencia para ello.

Este es el caso de armas y municiones, precursores de drogas, narcóticos y medicinas que no cuenten con licencia otorgada por el gobierno.

Algunas materias primas que pueden estar sujetas a restricciones de importación son: bienes con altos niveles de cadmio, melatonina, leche en polvo, harinas y comida de origen animal, cierto pescado y productos con pescado, pollo, madera, cascos para motocicletas, almidón comestibles, relleno de cojines, juguetes, ropa, muebles y ciertos textiles entre otros.

Un organismo importante para la importación de productos agrícolas es el El Servicio de Protección Vegetal, órgano dependiente del Ministerio de Agricultura que es responsable de las inspecciones fitosanitarias a los productos importados.

4.4.4.3. Barreras comerciales y requerimientos para entrar al mercado de Holanda.

La Unión Europea es uno de los grandes importadores de grano de cacao y de chocolate, la Comisión Europea establece para los países que forman la Unión Europea reglas y normas para los terceros países que deseen exportar productos agrícolas, deben cumplir con los altos estándares de calidad en cuanto a higiene, salud, etc.

Certificaciones

En Holanda, el comprador exige al importador un Certificado de Sanidad Exterior, documento que se solicita para las condiciones sanitarias del producto, este certificado debe ser expedido por el país de origen, en el caso del proyecto el Ecuador, por otro lado también para que el producto tenga mayor ventaja competitiva para los consumidores holandeses es necesario contar con una certificado de carácter internacional.

Los principales estándares ambiental, social, sanitario y fitosanitario para exportar productos agrícolas a los minoristas de los países de la comunidad económica europea es GLOBALGAP. Sin embargo, existen otros estándares de certificaciones que enfatizan en diferentes temas de las buenas prácticas agrícolas, ambientales y sociales. Algunas de gran trayectoria son: GFI, IFOAM, IFS, IPM Europe, ISO 22000, Naturland, SAI, SQF, ISO 14001, ISO 9001, entre otras.

Certificación GLOBAL G.A.P

La Comisión Europea otorga al país exportador un certificado oficial.

Entre los certificados para que un producto pueda entrar a Holanda se encuentra el certificado sanitario, en el caso para la exportación de grano de cacao realiza una inspección de sanidad, para exportar al mercado holandés se necesita también una certificación del producto.

Uno de los certificados internacionales que se considera para el proyecto es la GLOBAL G.A.P

Grafico 14: GLOBAL G.A.P



GLOBAL G.A.P es una organización privada no gubernamental sin fines de lucro que fija normas voluntarias para la producción y procesamiento de productos agrícolas, ganaderos y de la acuicultura. La norma de GLOBAL G.A.P ha sido desarrollada por los principales minorista y cadenas de supermercados en Europa con el fin de establecer normas de buenas prácticas agrícolas con productos seguros y sanos para las empresas de producción y procesamiento de alimentos. (PROEcuador, Guía de Certificaciones, 2014)

Por estas consideraciones es aplicable para nuestro proyecto por ende la empresa para que tenga mayor competitividad en el mercado europeo debe tramitar una certificación internacional.

4.4.5. Relación y acuerdos comerciales entre Ecuador y Holanda

4.4.5.1. Relación entre Ecuador - Holanda

Ecuador y Holanda mantienen un intercambio comercial significativo pese a los efectos de la crisis financiera mundial, el mismo expresó el embajador saliente de este país. (EL mercurio, 2015)

Las relaciones siempre fueron excelentes, había una crisis mundial, pero el comercio entre ambos países sigue siendo bastante fuerte.

(EL mercurio, 2015) El embajador holandés expresó su beneplácito por el nivel que han alcanzado las relaciones bilaterales, con un gran fortalecimiento de las exportaciones y la promoción de industrias ecuatorianas como el turismo, las artesanías, las rosas y productos agrícolas.

Reconoció que las perspectivas del intercambio económico con Holanda son interesantes, con una buena base para estimular las exportaciones y el turismo, así como las inversiones en el Ecuador.

4.4.5.2. Acuerdos comerciales Ecuador y Holanda

La Unión Europea y Ecuador llevaron a cabo el análisis de un Acuerdo Comercial desde el diciembre del 2014 cuya negociación concluyo en junio del 2015, poniendo en consideración que entre en vigor a mediados del 2016 cuándo el Parlamento y el Consejo Administrativo de Europa ratifique el inicio, momento hasta cuando se mantendrán vigente el Sistema General de Preferencias (SGP).

Cuando ponga en vigencia este Acuerdo Comercial Ecuador tendrá mayor preferencia para el acceso a los 28 países de la Unión Europea donde también incluye Holanda.

4.4.5.3. Acuerdos bilaterales

Holanda tiene acuerdos comerciales con varios países alrededor del mundo entre ellos están la Unión Europea que es uno de sus principales acuerdos comerciales, Ecuador se beneficia del Sistema Preferencial Generalizado Plus (SGP +), este es un apoyo a países en desarrollo como Ecuador, en este sistema solo pueden acceder 16 países y estos países integran en el sistema ya que son países considerados vulnerables por la poca diversidad de sus exportaciones.

Los Países Bajos tienen cooperación multilateral en diferentes áreas incluyendo:

- Relaciones políticas y económicas con países de Europa-Unión Europea
- Cooperación con países atlánticos y europeos por paz y seguridad internacional
- Cooperación de desarrollo y economía
- Comercio internacional
- Derechos Humanos
- Temas Ambientales
- Temas de energía
- Prohibición de la posesión y uso de armas químicas

4.4.5.4. Preferencias arancelarias Unión Europea-Ecuador

Holanda es parte de la Unión Europea siendo el principal destino de las exportaciones ecuatorianas en cuanto a los productos no petroleros dando mayor preferencia mediante la adhesión del Ecuador del Acuerdo Comercial Multipartes junto a Perú y Colombia por parte del Parlamento Europeo celebrado el 29 de noviembre del 2015. En este sentido, las condiciones establecidas en dicho mecanismo asegurarán que las exportaciones ecuatorianas puedan mantener su liderazgo y perspectivas de crecimiento en el mercado europeo.

Por otra parte el Ecuador beneficia del Sistema de Preferencias Arancelarias denominado SGP plus (SGP+) que la UE concede de manera unilateral, para el liderazgo de 6.500 productos en los cuales se encuentra el grano de cacao.

También está tratando un Acuerdo comercial a largo plazo entre Ecuador y la Unión Europea que retomara en el año 2016 siendo beneficiado por parte de Ecuador porque es un mercado significativo para pequeñas y medianas empresas exportando alrededor del 30% de sus productos al mercado Europeo.

Las preferencias arancelarias del SGP Plus las otorga la UE para incentivar el desarrollo sostenible, la protección de los derechos humanos, la protección ambiental, la lucha contra las drogas ilícitas y el buen gobierno.

Para ser beneficiario de este mecanismo, el país no debe haber registrado el ingreso per capita clasificado como “ingreso medios altos”, según la clasificación del Banco Mundial, durante tres años consecutivos.

4.4.5.5. Principales productos beneficiados con arancel cero:

- Flores, frutas tropicales, plátano, hortaliza mandarinas, cebollas, coles, coliflores y ensalada de verduras.
- Atún y en general productos de la pesca.
- Extractos de café, café descafeinado, tostado y molido, aceite de palma, aceite, grano de cacao, jugos de frutas.

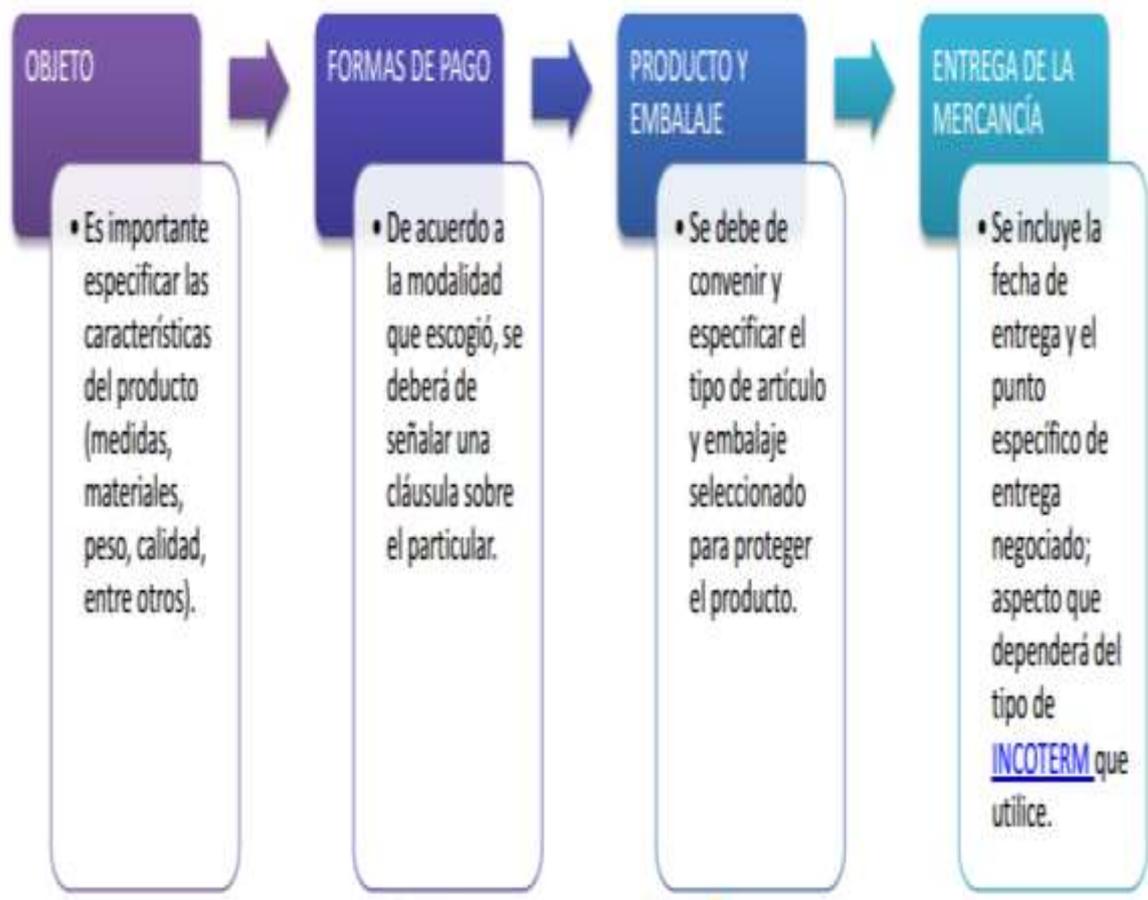
- Cueros y pieles (liberalizados), bolsos de mano, calzado.
- Textiles, confecciones, lencería, ropa interior, terciopelo, medias pantalón.
- Polímeros, polipropileno, vidrio templado, herbicidas, peces ornamentales, alimentos para perros y gatos.

4.4.6. Herramientas de negociación

4.4.6.1. Nota de cotización

La cotización es un documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial. La cotización debe contemplar lo siguiente:

Grafico 15: Nota de cotización



4.4.6.2. Incoterm

Para este proyecto como la mayoría de las exportaciones ecuatorianas hacia España el Incoterm a emplearse es el término FOB, este Incoterm pertenece al grupo F entrega indirecta sin pago del transporte principal.

En sus siglas en ingles Free on Board (franco a bordo) puerto de carga convenido donde la empresa entregará las mercancías sobre el buque apoyando al comprador en contratar el transporte por transitorio por un consignatario, pero el costo de transporte internacional lo asume el importador de Rotterdam-Holanda.

Obligaciones de la empresa

1. Entregar la mercancía al bordo del buque en el puerto de embarque
2. Efectuar el despacho de exportación de la mercancía

Obligaciones del comprador

1. Designar y reservar el buque
2. Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

Grafico 16: Incoterm 2010

Modalidad de Transporte	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DDP
Terminación de la mercancía	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Transporte principal				●	●	●	●	●	●
Seguros				●	●		●		●
Despacho de exportación		●	●	●	●		●	●	●
Despacho de importación								●	●
Transporte transitorio									●
Entrega de la mercancía									●
Terminación de la mercancía									●
Terminación de la mercancía									●

Vendedor
 Comprador
 Vendedor y Comprador

Fuente: PROE-CUADOOR. Incoterms

4.4.7. Aduanas o proceso de exportación

4.4.7.1. Documentos y procesos de exportación

Como documentos básicos necesarios para realizar la exportación a cualquier parte del mundo de acuerdo a la legislación aduanera ecuatoriana son los siguientes.

Documentos para exportación

DOCUMENTOS PARA EXPORTAR
Registrarse como Exportador en las página Web del Servicio Nacional de Adunas del Ecuador
Ruc del exportador
Factura Comercial autorizado por el Servicio de Rentas Internas (SRI)
Certificado de origen
Autorizaciones previas que depende del producto (cuando el caso lo amerita
Listas de empaque (paking lista)
Llenar la declaración aduanera de exportación
Documentos de transporte

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Elaborado por: Rafael Guevara

4.4.7.2. Registro y requisitos para ser exportador

Contar con el registro único contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas. Indicando la actividad económica que va a desarrollar.

1.- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

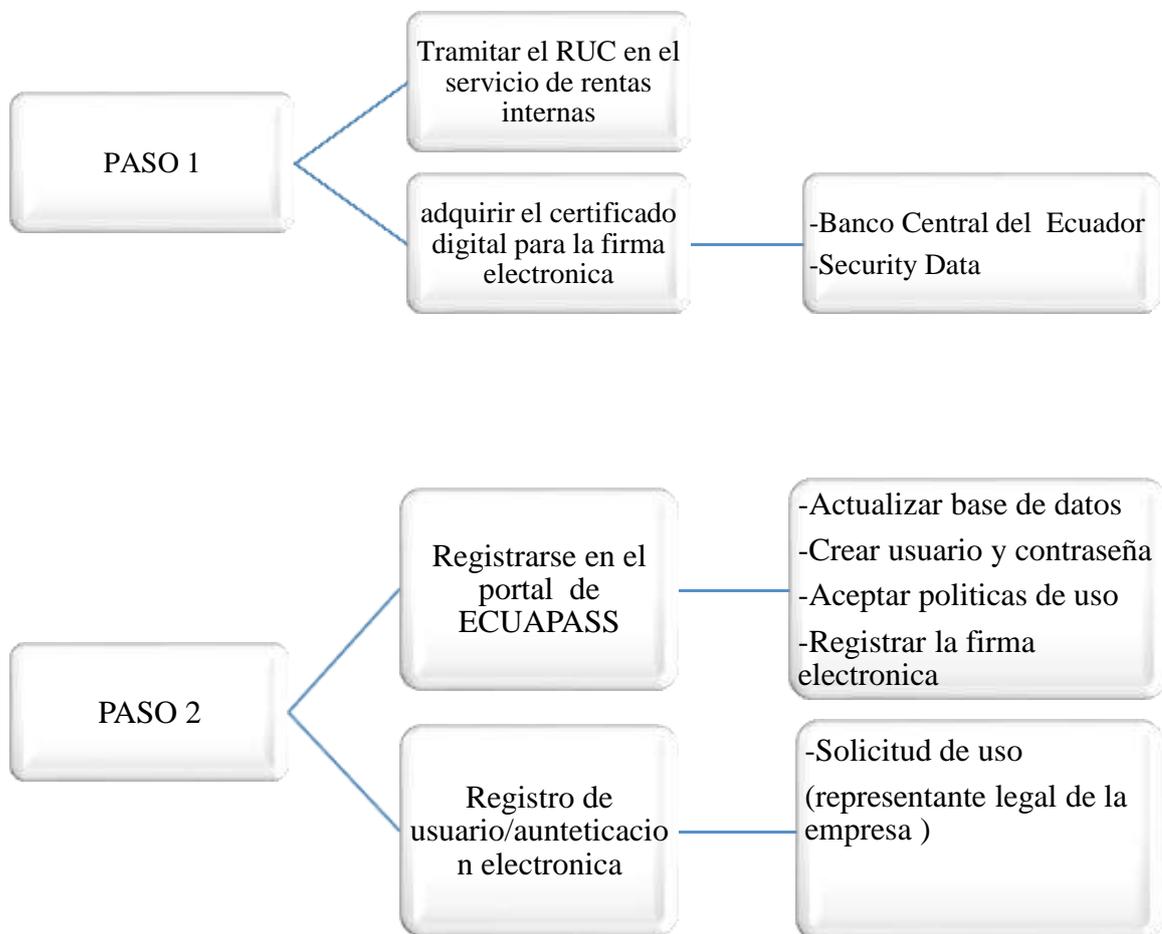
1. Banco Central del Ecuador
2. Security Data

2.-Registrarse en el portal de ECUAPASS

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

4.4.7.3. Proceso para la exportación

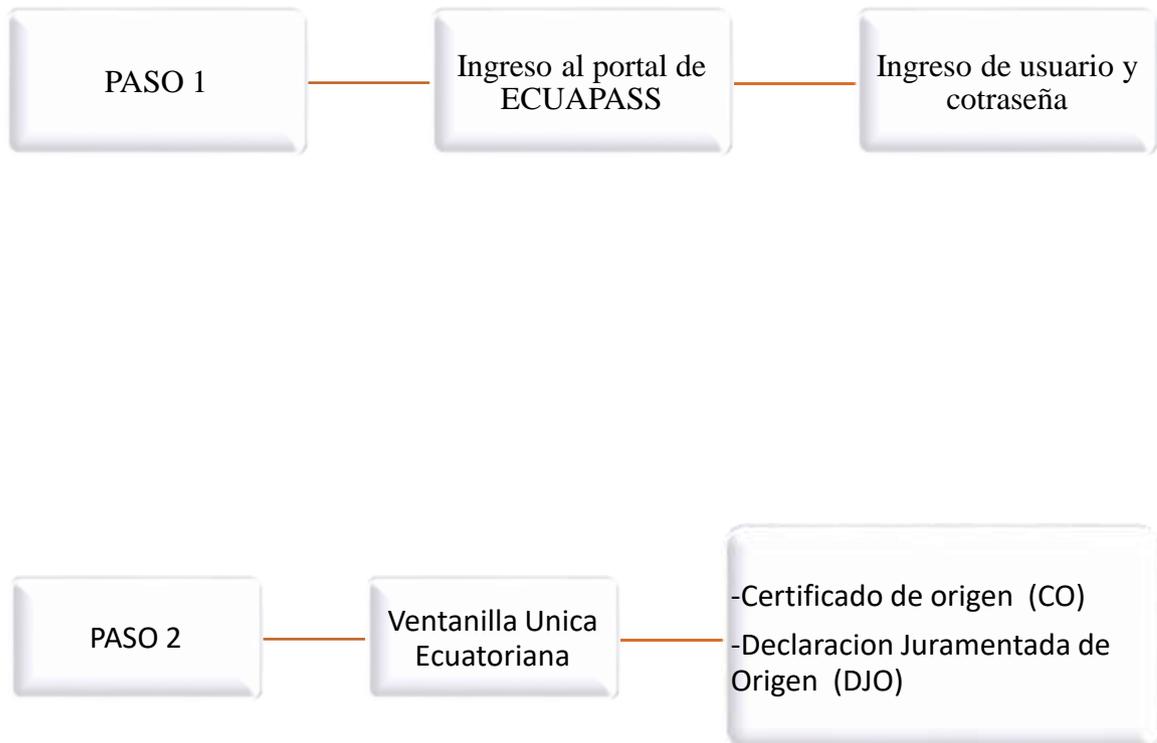
Registro de exportador en el Ecuapass

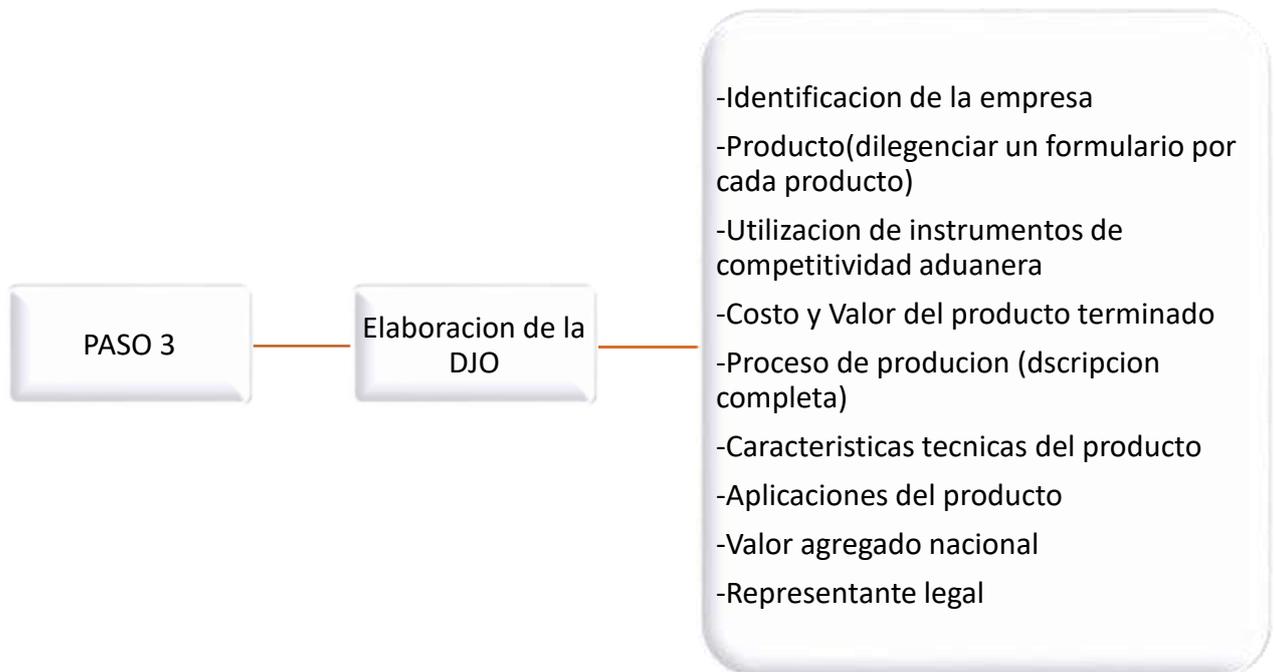


Tramite de Declaración Juramentada de Origen (DJO)

La declaración juramentada de Origen es un documento el mismo que deberá ser presentado por cada subpartida arancelaria y producto; y será requisito previo para emisión de Certificados de Origen, en este documento se especifica que la mercancía a exportarse cumple con la normativa de origen establecida en los Acuerdos Comerciales suscritos por Ecuador.

En ECUAPASS, menú "VENTANILLA ÚNICA", opción elaboración de DJO, el exportador debe generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, el requisito mínimo para la obtención de todo certificado de origen.





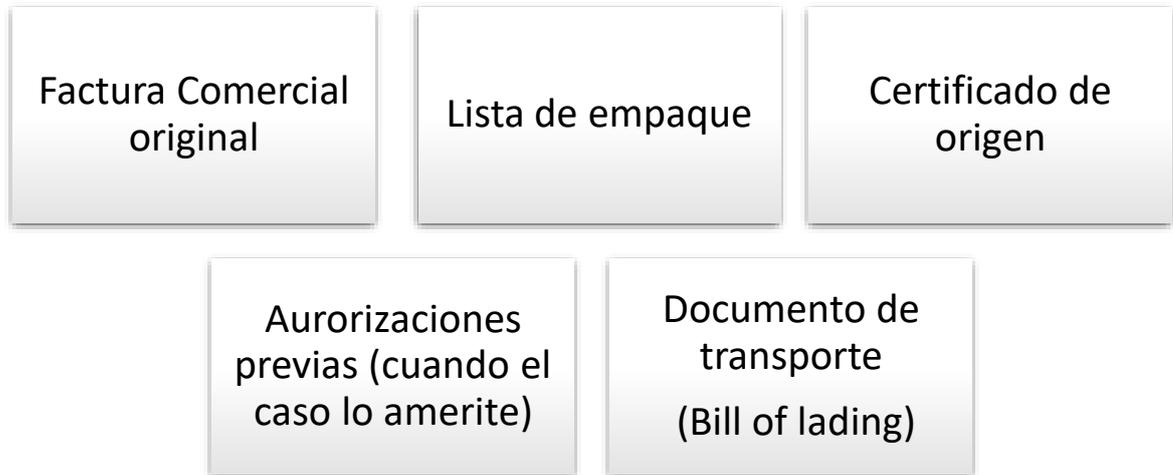
Etapa de PRE-EMBARQUE

El proceso de exportaciones inicia con la trasmisión electrónica de una declaración aduanera de exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuenta previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el servicio nacional de aduana del ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignaran en la DAE son:

- ❖ Del exportador o declarante
- ❖ Descripción de mercadería por ítem o factura
- ❖ Datos del consignatario
- ❖ Destino de la carga
- ❖ Cantidades
- ❖ Peso
- ❖ Demás datos relativos a la mercancía

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



Factura comercial

Es emitida por el exportador, y contiene los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos. En la Factura Comercial figuran los detalles técnicos de la mercadería, fecha y lugar de emisión, la unidad de medida, cantidad de unidades que se están facturando, los precios unitarios y totales de venta, moneda de venta, condición de venta, forma y plazos de pagos, pesos brutos y netos, marcas, número de bultos que contiene la mercadería y medio de transporte y se encuentra firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

Lista de empaque (Packing List)

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada.

Lo emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- ❖ Datos del exportador y importador
- ❖ Marcas y números de los bultos.
- ❖ Lugar y fecha de emisión.
- ❖ Modo de embarque
- ❖ Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- ❖ Total de los pesos brutos y netos.
- ❖ Tipo de embalaje.
- ❖ Firma y sello del exportador.

Certificados de origen

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país.

Cualquier tipo de producto requiere de un Certificado de Origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino.

Vigencia

Los certificados de origen cuentan con una vigencia determinada a partir de la fecha de validación por la Entidad Competente, para hacer efectiva la preferencia arancelaria:

- ❖ COMUNIDAD ANDINA Y ALADI: 180 días
- ❖ S.G.P.: 10 meses
- ❖ TLC G-3: 1 año
- ❖ CAN-MERCOSUR-CARICOM: 180 días

Entidades Autorizadas para emitir certificados de origen

Instituciones que autorizan los certificados de origen mediante la ventanilla única (vue).

Tabla 29: Entidades Autorizadas para emitir certificados de origen

ENTIDADES HABILITADAS PARA EMITIR CERTIFICADOS DE ORIGEN EN EL ECUADOR A TRAVEZ DE LA VENTANILLA UNICA	
NOMBRE DE LA ENTIDAD	TIPO DE CERTIFICADO DE ORIGEN POR ENTIDAD
Cámara de industrias y producción de Quito	TERCEROS PAÍSES, CAN, ALADI, MERCOSUR
Cámara de industrias de Guayaquil	TERCEROS PAÍSES, CAN, ALADI, MERCOSUR
Cámara de comercio de Guayaquil	TERCEROS PAÍSES, CAN, ALADI, MERCOSUR
Cámara de comercio de Machala	TERCEROS PAÍSES, CAN, ALADI, MERCOSUR
Ministerio de Industrias y Productividad	SGP, SGTP, TERCEROS PAÍSES, CAN, ALADI, MERCOSUR
Sub secretaria de Recursos Pesqueros	SGP, SGTP, TERCEROS PAÍSES, CAN, ALADI, MERCOSUR

Conocimiento de embarque. (B/L) Bill of lading

El B/L lo emite la naviera y es utilizado para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

Los datos que contiene son:

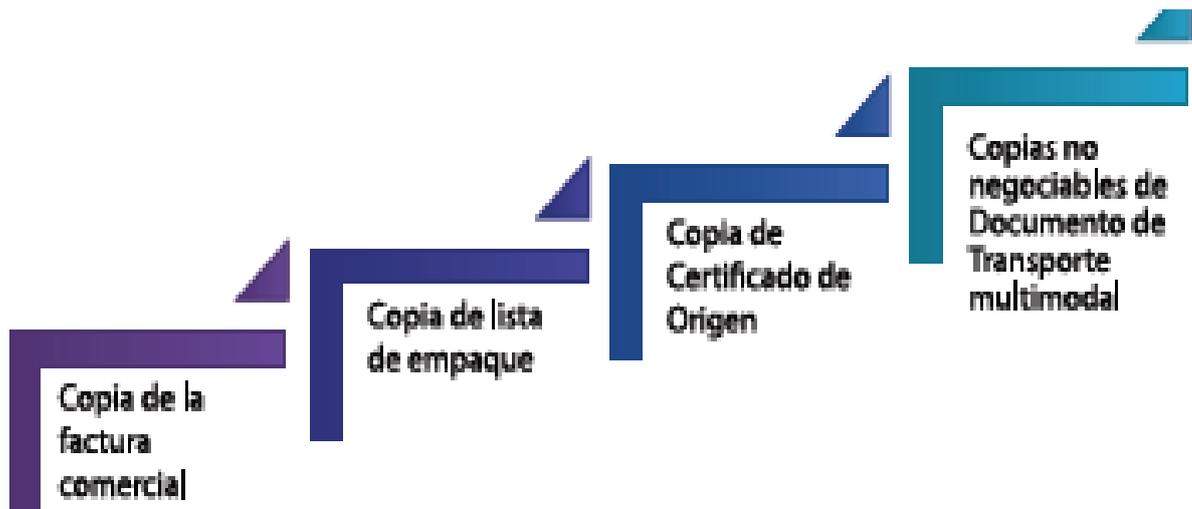
- ❖ Datos del cargador.
- ❖ Datos del exportador.
- ❖ Datos del consignatario.
- ❖ Datos del importador.
- ❖ Nombre del buque.
- ❖ Puerto de carga y de descarga.
- ❖ Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- ❖ Importe del flete.
- ❖ Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- ❖ Número del precinto.
- ❖ Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.
- ❖ Fecha de embarque.

Etapa post-Embarque

Regularizar las declaraciones aduaneras de exportación (RDAE). Finalmente se podrá regularizar las declaraciones aduaneras de exportación ante el SENA y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40)

(PREGUNTAS PROECUADOR 2016) El régimen aduanero por el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Una vez que se realiza este registro de la DAE obtiene la marca regularizada para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos:



4.4.8. Transporte

El transporte generalmente se realiza vía marítima en grandes contenedores. Algunos países productores cargan sus contenedores a granel, maximizando de esta forma el espacio disponible del contenedor pero incrementando los costos de carga y descarga en puertos.

4.4.8.1. Servicios Navieros

Las navieras con destino a países bajos operan con ruta directa cada 2 días desde el puerto de Guayaquil.

Navieras y agencias de carga marítima que cubren la ruta entre Ecuador y países bajos son muchas entre las que se indica: Hamburg sud, CCNI, CSAV, MAERSK, Hapag Lloyd, Ecu line etc.

El tiempo de tránsito es aproximadamente es de 18 días y el costo depende la negociación con la naviera

4.4.8.2. Seguro de la mercancía

Se constituye una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías que son objeto de transporte por cualquier medio. Lo contrata quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

El aseguramiento significa transferir por parte del asegurado, los riesgos a que están expuestos sus bienes y la aceptación por parte de una compañía de seguros, la cual se compromete a pagar, en caso de siniestro, el monto de la pérdida y como contrapartida el asegurado pagará una cantidad de dinero llamada prima.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de la mercancía en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo.

En las pólizas de seguros existen diferentes tipos de coberturas y dependiendo el tipo son los riesgos que se van a amparar así como el tipo de transporte a utilizar.

4.4.8.3. Ruta – origen – destino desde la empresa

La ruta comenzara desde la siguiendo la ruta de origen que es por la vía Duran -Guayaquil donde en un transcurso de 2 horas el camión con la carga llegara al puerto de Guayaquil donde se hará los procesos pertinentes para la exportación de producto.

Tabla 30: Logística y transporte



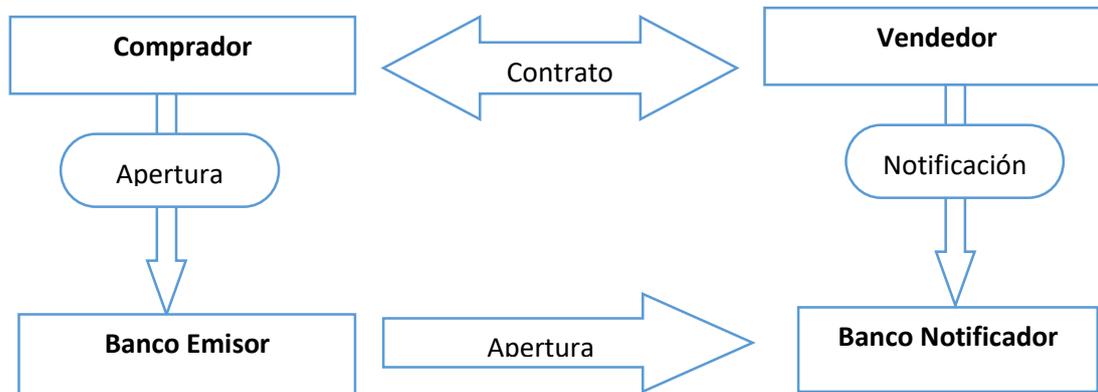
Fuente: PROECUADOR, Perfil logístico

Elaborado por: Rafael Guevara

4.4.9. Medios de pago

Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Tabla 31: Medio de Pago



Fuente: PRO-ECUADOR. Guía del Exportador

Elaborado por: Rafael Guevara

4.4.9.1. Cartas de crédito

Es la promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos.

La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de crédito sean irrevocables o confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los pagos requeridos y todos los términos estipulados en el contrato.

Beneficios

- ❖ Confiere a ambas partes (Importador-Exportador) alto grado de seguridad de que las condiciones previstas sean cumplidas.
- ❖ Facilita el intercambio comercial entre el importador/exportador en aquellos casos de no contar con una historia crediticia en el exterior.
- ❖ Seguridad al comprador, en la revisión de documentos por personal bancario especializado en el área.
- ❖ Asegura el pago, siempre que se cumpla con los términos y condiciones del crédito

4.4.9.2. Costos de exportación

Costos de exportación para un contenedor de 40 pies, 40' × 8' × 8'6" con carga de 925 quintales lo que equivale a 42 toneladas, donde significa que contendrá 617 sacos de quintal y medio de grano de cacao.

Tabla 32: Costo de exportación

DESCRIPCIÓN	QUINTAL	COSTO TOTAL
(+)Grano de cacao	120	83.826,00
(+)Gastos indirectos	2,12	776,00
(+)Insumos y materiales	0,19	71,07
(+)Mano de obra	2,00	732,00
(=)COSTO TOTAL	124,31	1.779,07
(+)Utilidad de \$ 3,25	3,25	1.186,25
(=) EXW	127,56	88.370,39
(+) transporte interno la troncal – Guayaquil	0,73	270,00
(+) Seguro interno a – Guayaquil (1%)	0,82	300,40
(+) Trámite de aduana DAE	0,21	80,00
(+) Inspección y manipulación estiba y desestiba	0,27	100,00
(+) Trámite certificado de origen	0,08	30,00
(+) Agente Aduanero	0,27	100,00
(=) FOB	129,94	89.250,79

Fuente: Tabla precios N°.27 y 42

Elaborado por: Rafael Guevara

4.4.10. Trámites a seguir para obtener Certificados.

4.4.10.1. Certificado de origen

1.-Registro en el ECUAPASS:

El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en ECUAPASS como exportador a través del sitio web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, en la opción “Solicitud de Uso”.(Para registrarse en Ecuapass deberá contar previamente con la firma digital o TOKEN)

2.-Generación de la Declaración Juramentada de Origen DJO:

Dentro de ECUAPASS, debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”. El usuario deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de TODO Certificado de Origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los Acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes. La DJO tiene una duración de 2 años.

3.-Generación del Certificado de Origen:

- Si va a exportar a Estados Unidos de América, Unión Europea, Terceros Países, SGP o SGP+, la única entidad emisora es el MIPRO.

El exportador debe ingresar en ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, completar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

4.4.10.2. Certificado fitosanitario

1.-Verificar estatus fitosanitario: Verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso a los productos de origen vegetal ecuatorianos a través del Estatus Fitosanitario.

¿Qué es un Estatus Fitosanitario? Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del cacao en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, etc.). Ver en sitio web de Agrocalidad si existe el estatus fitosanitario o solicitar:

2.-Registrarse en Agrocalidad: Solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) según si el usuario es Exportador, Productor, Productor - Exportador.

Documentos requeridos: RUC, copia de cédula, constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador - productor)

Factura de pago según la solicitud del registro. El registro tendrá una duración de dos años.

3.-Inspección y Certificado de Calidad: El exportador debe solicitar la inspección del lote o lotes por exportar a AGROCALIDAD, setenta y dos horas previas a la exportación.

Luego, AGROCALIDAD dispone a una verificadora externa a realizar la inspección. La verificadora emite un informe, el cual, es analizado por técnicos de AGROCALIDAD. Si los parámetros están acordes con las normas del tipo de cacao, se emite el Certificado de Calidad previo el pago de 0.25% del valor FOB en las cuentas de AGROCALIDAD en el Banco Nacional de Fomento (BNF), Banco del Pacífico o Banco de Guayaquil.

Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registros los cuales confirman el registro de operador en Agrocalidad (Reconocidos Internacionalmente).

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

Marítimos, Pasos Fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de Agro calidad en el caso de una pre-inspección.

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

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

4.4.10.3. Certificado digital de firma electrónica y Token

Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú “Certificación Electrónica”, opción “Firma Electrónica”, dar clic en “Registro Empresa u Organización”. Completar los campos solicitados y adjuntar los archivos requeridos en formato PDF.

Posteriormente usted recibirá dos correos electrónicos, uno de recepción de registro y otro de aprobación del mismo.

1.-Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú “Certificación

Electrónica”, opción “Firma Electrónica”, y dar clic en la opción “Solicitud de Certificado”.

2.-Verificar el listado de los documentos en formato PDF que se deberán adjuntar posteriormente. Escoger la opción “Ingresar la Solicitud”, completar los datos, enviar la Solicitud de Certificado e imprimirla.

PERSONA JURÍDICA:

- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de cédula o pasaporte a color.
- Copia de papeleta de votación actualizada.
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal.
- Autorización firmada por el Representante Legal. (Descargar y completar modelo de oficio).

3.-Posteriormente usted recibirá un correo electrónico de aprobación de la Solicitud de Certificado, deberá acercarse a las oficinas del Banco Central de Ecuador (Quito, Guayaquil, Cuenca), para efectuar el pago de \$65 + IVA (\$30 Emisión del Certificado + \$35 Dispositivo portable o Token).

4.-Presentar la Solicitud de Certificado, el comprobante de pago y el oficio de autorización del Representante Legal (solo para personas jurídicas), para que el asesor del Banco Central proceda a la entrega del Token y la clave al solicitante.

4.5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio del proyecto refleja el financiamiento de todo lo que se determinó en el estudio técnico, para determinar los costos de cada requerimiento y cuantificar lo que posee actualmente la empresa.

4.5.1. Objetivos del estudio económico-financiero

1. Establecer la cantidad o valor necesario de los activos que posee la empresa para el cumplimiento de las actividades de la misma
2. Determinar la forma de financiamiento más conveniente para la empresa ya sea por medio de fuentes internas o externas.

4.5.2. Análisis de costos

Para el proyecto es considerado aquellos recursos que posee la empresa en distintas áreas, es decir realizar un presupuesto de las adquisiciones de activos fijos tangibles, activos fijos intangible y capital de trabajo que se necesita en la ejecución del proyecto.

4.5.2.1. Análisis de los costos unitarios

Tabla 33: Insumos y materiales

CANT	Rubro	Valor Mensual	Valor Anual
5000	Sacos de yute	0,32	1600,00
25	Pallets	4,25	106,25
5	Cajas de madera	25,00	125,00
3	Paletas de tabla	6,50	19,50
5	Botas de caucho pares	12,00	60,00
5	Mandiles	4,00	20,00
24	kit de mascarillas y guantes	10,00	240,00
5	Cinta de Embalajes (rollos)	2,50	12,50
2	Escobas	4,00	8,00
2	Recogedoras de basura	2,50	5,00
TOTAL		71.07	2.196,25

Fuente: Tabla N°.18

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 34: Maquinarias

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Total
2	Pesadoras romanas	800,00	1.600,00
1	Secadora industrial	2.800,00	2.800,00
1	Extractor de olor	1.250,00	1.250,00
2	Cosedoras industriales	1.500,00	3.000,00
TOTAL			8.650,00

Fuente: Tabla N° 24

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 35: Muebles y enseres

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Total
2	Archivadores	213,00	426,00
4	Sillas giratorias	128,00	512,00
6	Sillas de Espera	50,00	900,00
3	Escritorios	450,00	1.350,00
TOTAL			3.188,00

Fuente: Tabla N° 20

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 36: Equipos de oficina

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Total
1	Teléfono	60,00	60,00
1	Equipos de Sonido	350,00	350,00
2	Aires acondicionados	120,00	240,00
TOTAL			650,00

Fuente: Tabla N° 22

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 37: Equipos de computación

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Total
3	Calculadoras/ Sumadoras	80,00	240,00
3	Computadoras	750,00	2.250,00
2	Impresora multifuncional básica	550,00	1.100,00
TOTAL			3.590,00

Fuente: Tabla N° 23

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 38: Vehículo

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Total
1	Camión Grande marca Hino 2014 FM1JRUA	48.000,00	48.000,00
TOTAL			48.000,00

Fuente: Tabla N°. 25

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 39: Suministros de oficina

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Anual
12	Bolígrafos	0,40	57,60
2	Factureros	10,00	240,00
6	Carpetas	0,30	21,60
2	Folder	2,50	60,00
2	Grapadoras	2,00	48,00
2	clips cajas	0,50	12,00
3	Cintas Masking	1,00	36,00
2	Cuadernos Universitarios	1,25	30,00
2	Estilete	1,50	36,00
2	Resma de Papel	4,00	96,00
TOTAL		23,45	637,20

Fuente: Tabla N°. 21

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 40: Herramientas

Cantidad	Rubro	Valor Unitario	Valor Total
5	Set de Tijeras	35,00	175,00
10	Recipientes para desechos sólidos	5,00	50,00
TOTAL			225,00

Fuente: Tabla N°. 19

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 41: Gatos indirectos

Rubro	Valor Mensual	Valor Total
Luz	36,00	432,00
Mantenimiento de infraestructura	100,00	1.200,00
Mantenimiento de equipos y maquinaria	150,00	1.800,00
Servicios telefónicos e internet	32,00	384,00
Agua	8,00	96,00
Arriendo local	450,00	7.800,00
TOTAL	776,00	11.712,00

Fuente: Planillas CENTROSUR, CNT

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 42: Gastos de exportación

Rubro	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Transporte interno	150,00	1.800,00
Seguro de Transporte interno 1%	300,40	3.604,80
Documentos de exportación	80,00	960,00
Agente Afianzado	100,00	1.200,00
Inspección y manipulación estiba, desestiba y almacenaje	100,00	1.200,00
Gastos de Promoción y publicidad	75,00	900,00
Gastos de viáticos	50,00	600,00
TOTAL	855,40	9.064,78

Fuente: Tabla N°. 27

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 43: Gastos sueldos

Cantidad	Rubro	Valor Unitario mensual	Valor Total Anual
	Administrativo		26.984,00
1	Gerente	1.500,00	18.200,00
2	Secretaría	366,00	8.784,00
	Bodega		22.464,00
1	Jefa administradora de la bodega	550,00	6.600,00
1	Bodegueros	366,00	4.392,00
1	Secador	366,00	4.392,00
1	Transportista	500,00	6.000,00
	TOTAL	3.648,00	49.448,00

Fuente: Tabla N°. 26

4.5.3. Ingresos

La tasa de crecimiento poblacional de Holanda en el año 2015 es de 0.44% que se toma como referencia para el cálculo de las proyecciones en ventas, se toma este dato el mercado objetivo proyecto es Rotterdam-Holanda y los ingresos por ventas depende de este mercado, por lo tanto influye en la recuperación de los costos del proyecto.

Flujo de ventas anual

Tabla 44: Flujo de ventas

AÑO	COSTO UNITARIO	OFERTA ANUAL /TM	VALOR TOTAL
2015	9,94	139.710,00	\$ 1 338. 717,40
2016	9,98	140.324,72	\$ 1 400. 440,70
2017	10,02	140.942,15	\$ 1 412. 240,34
2018	10,07	141.562,29	\$ 1 425. 532,26
2019	10,12	142.185,17	\$ 1 438. 913,92
2020	10,16	142.810,79	\$ 1 450. 957,62

Fuente: Tabla N° 16, 27

Elaborado por: Rafael Guevara

4.5.4. Egresos

Costos unitarios proyectados con la inflación de 3.4%

Costos unitarios proyectados con la tasa de inflación de Ecuador que es 3.40% en el año 2015 y para el 2016 va a ser similar porque con este porcentaje se fijó el salario básico para este año según los datos del banco central del Ecuador, se toma este porcentaje porque todos los costos por adquisiciones o compras para el proyecto se va llevar a cabo en el Ecuador.

Tabla 45: Proyección Insumos y materiales

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL /QQ	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
2015	139.710,00	1,50	209,565,00
2016	140.324,72	1,51	211.809,32
2017	140.942,15	1,53	215.641,48
2018	141.562,29	1,54	218.144,52
2019	142.185,17	1,55	220.387,01
2020	142.810,79	1,56	222,784,32

Fuente: Tabla N° 16 y 32, inflación según BCE

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 46: Proyección Mano de obra

AÑO	COSTO MENSUAL	VALOR TOTAL
2015	732	8.784,00
2016	756,89	9.082,66
2017	782,62	9.391,47
2018	809,23	9.710,78
2019	836,75	10.040,94
2020	865,19	10.382,33

Fuente: Tabla N° 43, inflación según BCE

Elaborado por: Rafael Guevara

Se estima los salarios que se pagarán a los operarios quienes son los que van a estar directamente vinculados con el proceso del grano de cacao.

Tabla 47: Proyección Gastos de exportación

AÑO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
2015	855,40	9.064,78
2016	858,30	9.095,60
2017	861,22	9.126,52
2018	864,15	9.157,55
2019	867,09	9.188,69
2020	870,04	9.219,93

Fuente: Tabla N° 42, inflación según BCE

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 48: Proyección Gastos indirectos

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL /KG	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
2015	139.710,00	0,08	11.712,00
2016	140.324,72	0,08	11.751,82
2017	140.942,15	0,08	11.791,77
2018	141.562,29	0,09	11.831,86
2019	142.185,17	0,09	11.872,09
2020	142.810,79	0,09	11.912,46

Fuente: Tabla N° 41, inflación según BCE

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 49: Proyección Suministros de oficina

AÑO	VALOR TOTAL
2015	637,20
2016	639,36
2017	641,54
2018	643,72
2019	645,91
2020	648,10

Fuente: Tabla N° 39, inflación según BCE

Elaborado por: Rafael Guevara

Tabla 50: Calculo de depreciaciones

DETALLE	VALOR DEL BIEN	AÑOS	%	DEPRECIACIÓN ANUAL
Maquinaria	8.650,00	10,00	10,00	865,00
Vehículo	48.000,00	5,00	20,00	9.600,00
Muebles y Enseres	3.188,00	10,00	10,00	318,80
Equipo de cómputo	3.590,00	3,00	33,33	1.196,55
Herramientas	225,00	10,00	10,00	22,50
Equipos de oficina	650,00	10,00	10,00	65,00
TOTAL				12.067,85

Fuente: Tablas N° 34, 38, 35, 37, 40, 36, e inflación según BCE

Elaborado por: Rafael Guevara

4.5.5. Costo del proyecto

4.5.5.1. Inversión fija intangible

Para el proyecto se ha considerado los rubros que no tienen existencia física, es decir, todos los gastos que se realizaron en la fase pre operativo del proyecto.

Tabla 51: Inversión fija intangible

RUBRO	VALOR
Estudios y proyectos de ingeniería	5.000,00
Gastos de Puesta en Marcha del Proyecto	2.000,00
Software	4.500,00
TOTAL	11.500,00

Fuente: Observación Directa

Elaborado por: Rafael Guevara

4.5.5.2. Inversión fija tangible

La inversión fija tangible se ha considerado los bienes que tienen larga duración fueron adquiridos como propiedad de la empresa para realizar sus actividades económicas.

Tabla 52: Inversión fija tangible

RUBRO	VALOR
Maquinaria	8.650,00
Vehículo	48.000,00
Muebles y Enseres	3.188,00
Equipo de cómputo	3.590,00
Equipos de oficina	225,00
Herramientas	650,00
TOTAL	64.303,00

Fuente: Tabla N° 34, 38, 35, 37, 40, 36.

Elaborado por: Rafael Guevara

4.5.5.3. Inversión total del proyecto

Tabla 53: Inversión total del proyecto

RUBRO	VALOR
INVERSION FIJA TANGIBLE	64.303,00
INVERSION FIJA INTANGIBLE	11.500,00
CAPITAL DE TRABAJO	25.000,00
TOTAL INVERSION	100.803,00

Fuente: Tablas N° 52, 51. Gerente Klever Acosta

Elaborado por: Rafael Guevara

4.5.6. Estados financieros

4.5.6.1. Estado de situación inicial

El estado de situación inicial se lo realiza al inicio del periodo contable donde se detalla las cantidades que se invirtió al inicio de la actividad económica.

**EMPRESA COMERCIAL KLEVER ACOSTA CIA. LTDA.
BALANCE INICIAL
ENERO DEL 2015**

ACTIVO		PASIVO	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
CAJA	25.000,00	PROVEEDORES	0,00
Inventario inicial de insumos y materiales	2.196,25	OTROS PASIVOS	0,00
Suministros de oficina	23,,45		
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		TOTAL PASIVO	0,00
Maquinaria	8.650,00		
Vehículo	48.000,00	PATRIMONIO	
Muebles de Oficina	3.188,00	CAPITAL SOCIAL	100.803,00
Equipo de cómputo	3.590,00		
		TOTAL	
Equipos de oficina	225,00	PATRIMONIO	100.803,00
Herramientas	650,00		
<u>ACTIVOS INTANGIBLE</u>			
Activos Fijos Intangible	11.500,00		
		TOTAL PASIVO +	
TOTAL ACTIVO	100.803,00	PATRIMONIO	100.803,00

GERENTE

CONTADOR

4.5.6.2. Balance general

Presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y el financiamiento, el Balance General muestra el monto del activo, pasivo y capital contable en una fecha específica, es decir, se presenta los recursos con que cuenta la empresa, lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los dueños. (CUAJARDO, 2008)

EMPRESA COMERCIAL KLEVER ACOSTA CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL
AÑO 2015

ACTIVO		PASIVO	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
CAJA	25.000,00	PROVEEDORES	369.678,18
Inventario inicial	388.432,00	<u>OTROS PASIVOS</u>	
Suministros de oficina	637,20	Impuesto a la Renta	10.318,60
		Participación a los trabajadores	8.683,37
<u>NO CORRIENTE</u>			
Maquinaria	8.650,00	TOTAL PASIVO	398.680,15
(-) Depreciación Acumulada Maquinaria	865,00		
Vehículo	48.000,00	<u>PATRIMONIO</u>	
(-) Depreciación Acumulada Vehículo	9.600,00	CAPITAL	55.581,03
Muebles y enseres	3.188,00	Reservas	17.393,97
(-) Depreciación Acumulada Muebles de Oficina	318,80	TOTAL PATRIMONIO	77.975,00
Equipo de cómputo	3.590,00		
(-) Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	1.196,55		
Equipos de oficina	650,00		
(-) Depreciación Acumulada Equipos de Oficina	65,00		
Herramientas	225,00		
(-) Depreciación Acumulada Herramientas	22,50		
<u>ACTIVOS INTANGIBLE</u>			
Activos Fijos Intangible	11.500,00		
(-) Amortización Acumulada	1.150,00		
TOTAL ACTIVO	476.655,15	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	476.655,15

GERENTE

CONTADOR

4.5.6.3. Estado de Resultados

Informe contable básico que presenta de manera clasificada y ordenada las cuentas de rentas y gastos, con el propósito de medir los resultados económicos, es decir, utilidad o pérdida de una empresa durante un periodo determinado que es el producto de la gestión acertada o desacertada de la Dirección, o sea de manejo adecuado o no de los recurso por parte de la gerencia. (ZAPATA, 2011)

ESTADO DE RESULTADOS					
EMPRESA COMERCIAL "KLEVER ACOSTA CIA LTDA."					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015					
INGRESOS OPERACIONALES					785.876,00
VENTAS LOCALES				225.279,00	
VENTAS 12%				58.366,00	
OTROS				402.231,00	
EXPORTACION DEL GRANO DE CACAO				402.231,00	
INGRESOS NO OPERACIONALES					220.036,00
TOTAL INGRESOS					\$ 1 005. 912,00
COSTOS					792.262,78
MATERIA PRIMA				751.262,78	
INVENTARIO INICIAL				388.432,00	
COMPRAS NETAS				891.765,65	
(-) INVENTARIO FINAL				-487.934,87	
GASTOS					169.289,30
SUELDOS SALARIOS				49.448,00	
GASTOS DE EXPORTACION				9.064,78	
GASTOS INDIRECTOS				11.712,00	
MANTENIMIENTO Y REPARACION				16.734,00	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES				34.337,82	
SUMINISTROS Y MATERIALES (ASEO DE OFICINA)				637,20	
TRANSPORTE Y MOVILIZACION				3.645,00	
CARGA DEL IVA COSTO O GASTO				18.765,99	
VARIOS SERVICES (ECOMIENDAS, MANTENIMIENTO, REPARACIONES)				1.354,78	
MATERIALES Y REPUESTOS				6.764,89	
GASTOS IMPREVISTOS				4.756,99	
DEPRECIACION DE ACTIVOS				12.067,85	
TOTAL COSTOS Y GASTOS					44.359,92
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO					

FUENTE: Departamento Contable de la Empresa Comercial “Klever Acosta Cia Ltda”

4.5.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio muestra una situación en la que empresa ni gana ni pierde, y se realiza para determinar los niveles más bajos de la producción o ventas a los cuales puede funcionar un proyecto sin poner en peligro la viabilidad financiera.

Si el punto de equilibrio refleja el nivel más bajo, son mayores las probabilidades de que en el proyecto se pueda tener utilidades con menor riesgo de quien obtenga perdidas

Para su cálculo tomamos en cuenta los costos fijos y variables

Tabla 54: Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	TOTAL	COSTOS DE VENTA UNITARIO	TOTAL
Maquinaria	8.650,00	Total costos de Producción	4,31	Gastos Indirectos de Fabricación	2,12
Vehículo	48.000,00			Insumos y Materiales	0,19
Muebles y enseres	3.188,00			Mano de Obra	2,00
Equipo de cómputo	3.590,00				
Equipos de oficina	225,00				
Herramientas	650,00	Utilidad 3,25	3,25		
TOTAL	64.303,00		7,56		4,31

Fuente: Tablas N° 52, 50, 32, 27

Elaborado por: Rafael Guevara

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$PE = \frac{64.303,00}{7,56 - 4,31}$$

$$PE = \frac{64.303,00}{3,25}$$

$$PE = 19.785,54$$

4.6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

4.6.1. Flujo de fondos netos

El Flujo de Fondos Netos es el monto de dinero que queda disponible para la empresa después de haber cumplido con todo sus obligaciones operativas y de financiación

Para el presente proyecto se ha estimado al estado de resultados para el flujo de fondos netos proyectando para 5 años en base a los ingresos y costos proyectados.

Tabla 55: Flujo de fondos netos

RUBROS	AÑOS				
	2015	2016	2017	2018	2019
TOTAL INGRESOS	1 005. 912,00	1 014. 547,72	1 023. 240,00	1 031. 989,09	1 040. 795,44
COSTOS	792.262,78	795.748,73	799.250,03	802.766,73	806.298,90
GASTOS	169.289,30	170.034,17	170.782,32	171.533,76	172.288,51
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	44.359,92	44.555,10	44.751,14	44.948,05	45.145,82

Fuente: Estado de resultados

Elaborado por: Rafael Guevara

4.6.2. Evaluación financiera

La evaluación financiera permite medir en un proyecto

Es el proceso mediante el cual una vez obtenida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto dando a conocer la conveniencia o no al inversor.

Para lo cual para el proyecto se ha considerado los siguientes indicadores:

Valor Actual Neto (VAN)

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Relación Beneficio/Costo (B / C)

4.6.2.1. Valor actual neto (VAN)

El Valor Actual neto también conocido como el Valor Presente Neto es aquella que indica la viabilidad del proyecto basándose en las estimaciones de flujos de caja que prevé tener restando la inversión inicial.

Para el cálculo de este indicador de evaluación se considera una tasa de interés que debe ser fijado que son fijados por la persona que evalúa el proyecto de inversión conjuntamente con los inversores o dueño de la empresa.

Para evaluar este proyecto para el Valor Actual Neto se ha considerado las tasas de interés Pasiva de los Bancos y tasa activa de Cooperativas de Ahorros y Créditos que por lo general en las comunidades del sector rural acude para adquirir sus obligaciones financieras.

Tasa de interés Pasiva del Banco Nacional de Fomento es 6.50%.

Tasa de interés Activa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario es de 19.90% para Microempresas, que considerado como pago por préstamos.

$$VAN1 = \sum \left[\frac{FN}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

Dónde:

I₀: Inversión inicial

1: Constante

I: Tasa de Retorno

n: Número de Años

FN: Fondos Netos

Cálculo del Valor Actual Neto

$$VAN1 = \left[\frac{44.359,92}{(1,0650)^1} + \frac{44.555,10}{(1,0650)^2} + \frac{44.751,14}{(1,0650)^3} + \frac{44.948,05}{(1,0650)^4} + \frac{45.145,82}{(1,0650)^5} \right] - 100.803,00$$

$$VAN1 = [41.652,50 + 39.282,41 + 37.047,19 + 34.939,15 + 32.951,06] - 100.803,00$$

$$VAN1 = [185.872,31] - 100.803,00$$

$$VAN1 = \mathbf{85.069,31}$$

VAN 2

$$VAN2 = \left[\frac{44.359,92}{(1,1990)^1} + \frac{44.555,10}{(1,1990)^2} + \frac{44.751,14}{(1,1990)^3} + \frac{44.948,05}{(1,1990)^4} + \frac{45.145,82}{(1,1990)^5} \right] - 100.803,00$$

$$VAN2 = [36.997,43 + 30.992,67 + 25.962,50 + 21.748,74 + 18.218,87] - 100.803,00$$

$$VAN2 = [133.920,21] - 100.803,00$$

$$VAN2 = \mathbf{33.117,21}$$

El Valor Actual Neto de proyecto se dio como resultado de la suma de flujo de fondos netos convertidos en valor presente meno la inversión inicial del proyecto. Ya que el valor del VAN 1 y VAN 2 es positivo por lo tanto el proyecto es rentable

4.6.2.2. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de Retorno o de rentabilidad TIR, es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos de porcentajes. (ITURRIOZ, 2015)

Muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que debe contraer obligaciones financieras, evitando no poseer problemas financieros para el futuro en el proyecto.

Para el cálculo del TIR se considera la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{\text{VAN}_1}{\text{VAN}_1 - \text{VAN}_2} \right]$$

Dónde:

i1: tasa de interés mínima la que me ofrece el Banco (6.50%) tasa pasiva

i2: Tasa de interés máxima (19.90%) tasa activa pago por préstamos y obligaciones financieras adquiridas.

VAN 1: Valor Actual Neto obtenido con i1.

VAN 2: Valor Actual Neto obtenido con i2.

Calculo de la Tasa Interna De Retorno

$$\text{TIR} = 0,0650 + (0,1990 - 0,0650) \left[\frac{85.069,31}{85.069,31 - 33.117,21} \right]$$

$$\text{TIR} = 0,0650 + (0,13) \left[\frac{85.069,31}{51.952,10} \right]$$

$$\text{TIR} = 0,115 + (0,13)[1,63]$$

$$\text{TIR} = 0,115 + 0,21$$

$$\text{TIR} = 0,325$$

$$\text{TIR} = 0,325 * 100$$

$$\text{TIR} = 32,5\%$$

La Tasa Interna de Retorno del Proyecto a la que el inversionista debe analizar y determinar si va a invertir en el proyecto. El valor de la (TIR) del proyecto se dio como resultado 32,5% un valor mayor a cero y mayor a la tasa que ofertan las entidades financieras del país, lo que se puede decir que el proyecto es rentable.

4.6.2.3. Relación Beneficio/Costo (RB/C)

La Relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable. (PEREZ, 2013)

En las relación Beneficio/ Costo se puede determinar en términos cuantitativos el beneficio por cada dólar que se sacrifica en el proyecto, si la relación es mayor o igual a cero el proyecto será aceptable caso contrario será el proyecto tiende a rechazarse.

La fórmula para el cálculo del RB/C es la siguiente:

$$\text{RB/C} = \left[\frac{\text{VN} + \text{VAN1}}{\text{C}} \right]$$

Dónde:

VN: Ventas Netas

VAN 1: Valor Actual Neto

C: Inversión

Calculo de la Relación Beneficio Costo

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{225.279,00 + 85.069,31}{100.803,00} \right]$$

$$RB/C = \left[\frac{310.348,31}{100.803,00} \right]$$

$$\frac{RB}{C} = 3,07$$

$$\frac{RB}{C} = \left[\frac{225.279,00 + 33.117,21}{100.803,00} \right]$$

$$RB/C = \left[\frac{258.396,21}{100.803,00} \right]$$

$$\frac{RB}{C} = 2,56$$

Como se puede apreciar en el cálculo el Beneficio Costo es de 3,07 y 2.56 respectivamente dependiendo del Valor Actual Neto. Como resultados obtenidos es recomendable llevara a cabo el proyecto, dado que por cada dólar invertido se puede recuperar 2.07 centavos de dólar con el VAN 1 y 1.56 centavos de dólar con el VAN 2.

4.6.2.4. Periodo de recuperación del capital

Es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto, considerado como uno de los métodos más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto.

Si un proyecto es rentable y su periodo de recuperación es hasta un año es de gran liquidez, hasta 3 años de liquidez media y hasta 6 años o más es de pequeña liquidez

Para la obtención del periodo de recuperación de capital se sigue los siguientes pasos:

Se suma las utilidades del flujo de efectivo de dos años.

$$(44.359,92) + (44.555,10) = \mathbf{88.915,02}$$

Inversión - total de flujo de fondos

$$100.803,00 - 88.915,02 = 11.887,98$$

Se toma el valor del tercer año del Flujo de Fondos Netos (**44.751,14**) y se aplica una regla de tres para saber en qué tiempo recupero toda la inversión:

$$44.751,14 \qquad \qquad \qquad 12$$

$$11.887,98 \qquad \qquad \qquad \mathbf{x}$$

$$X = \left[\frac{11.887,98 * 12}{44.751,14} \right] = \left[\frac{142.655,76}{44.751,14} \right]$$

$$\mathbf{X = 3.18}$$

La Empresa comercial “Klever Acosta Cía. Ltda.” Recuperará su inversión en un tiempo de 1 año con 7 meses y ocho días, es decir se recuperará a mediano plazo.

Tabla 56: Evaluación del proyecto

VAN 1	85.069,31
VAN 2	33.117,21
TIR	32,5
RB/C1	3,07
RB/C2	2,56
PRC	1 año con 7 meses 8 días

CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Este producto ecuatoriano es demandado por muchos países como es el país de Holanda donde el producto entraría con un arancel del 0% debido a las preferencias arancelarias y acuerdos comerciales que tiene el Ecuador con la unión europea la cual garantiza una ventaja competitiva además de otros países que pagarían aranceles para el envío del producto.
- Rotterdam –Holanda es un mercado potencial de grano de cacao por los hábitos de compra y consumo del chocolate. No obstante se cubrirá un 14% de la demanda insatisfecha lo que corresponde a 140,32 quintales del producto en el año 2016, lo que genera beneficios económicos a la empresa y beneficia a la Balanza Comercial.
- Desde el punto de vista económico financiero a partir de los costos que han reflejado en el proyecto, mediante la evaluación técnica del mismo se estima que el proyecto generara una gran rentabilidad para la empresa, así mismo se demuestra que el proyecto es rentable proporcionando resultados del (Valor Actual Neto) VAN 1= 85.069,31, VAN 2= 33.117,21 (Tasa Interna de Retorno) TIR= 32,50%, (Relación Beneficio Costo) RB/C 1= 3,07, RB/C 2= 2,56 y Periodo de recuperación del capital es de 1 años, 7 meses y 8 días respectivamente.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” realice alianzas estratégicas con diferentes entidades públicas y privadas del sector cacaotero para impulsar la exportación del grano de cacao al mercado internacional, de la misma manera aprovechar de las preferencias arancelarias y tratados comerciales que tiene el Ecuador con la Unión Europea.
- Es de gran importancia encontrar nuevos mercados especialmente en el continente asiático ya que existe una gran demanda del chocolate debido al sabor y aroma que tiene el cacao ecuatoriano.
- Se recomienda que la Empresa “Comercial Kleber Acosta Cía. Ltda.” tome en consideración el presente proyecto de exportación y pongan en ejecución, puesto que técnicamente es factible generando rentabilidad y una recuperación de inversión aceptable.

BIBLIOGRAFÍA

- El Cacao en la Economía del Ecuador. (2013). *Revista EL AGRO*, 12.
- Deficit en Balanza no petroleras*. (18 de 06 de 2014). Obtenido de <http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=6445647&idcat=19308&tipo=2>
- El Cacao Ecuatoriano. (2015). *Lideres*, pág. 26.
- EL mercurio*. Obtenido de <http://www.elmercurio.com.ec/242452-intercambio-comercial-entre-ecuador-y-holanda-se-mantiene-en-400-millones-de-dolares-pese-a-la-crisis-mundial/#.Vry5JfnhCaE>
- Economía* (2016). Obtenido de <http://www.economia.ws/mercado.php>
- Indexmundi*. (2016). Obtenido de <http://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=granos-de-cacao&mercancia=granos-de-cacao>
- ABC, (2007) *exportaciones* . Recuperado de <http://www.definicionabc.com/medio-ambiente/piscicultura.php>
- Anzil, Federico . (2012). Recuperado de <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Black, J. (. (1997). *La oferta y la demnada* . Recuperado el 26 de 10 de 2015, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-oferta-y-la-demanda>
- Cuajardo, C. G. (2008). *Contabilidad Financiera* . Mexico : MC Graw Hill.
- Eco-Finanzas. (2015). *Evaluación de Proyectos* . Recuperado el 25 de 01 de 2016, de www.eco-finanzas.com/economia/evaluacion_de_proyectos.htm
- Guerrero, G. (2011). *LIDERES*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/cacao-ecuatoriano-historia-empezo-siglo.html>
- Guerrero, G. (05 de 07 de 2011). *Lideres. El Cacao Ecuatoriano su Historia Empezo antes del Siglo XV*, pág. 12.
- Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas. (2015). *Guía para Exportar*. Recuperado de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>
- Instituto Nacional de Comercio Exterior y Adunas . (2015). *La Forma Mas Fácil De Importar y Exportar*. Recuperado de *Guía para Exportar, Estudio de mercado internacional*: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/158-estudio-de-mercado-internacional>

- Iturrioz, d. A. (2015). *EXPANSIÓN*. Recuperado de Tasa Interna de Retorno O Rentabilidad (Tir) : <http://www.expansion.com/diccionario-economico/tasa-interna-de-retorno-o-rentabilidad-tir.html>
- Lamb, H. y. (2012). *Promo Negocios* . Recuperado el 26 de 10 de 2015, de Definición de Logística : <http://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-logistica.html>
- Proecuador. (2014). *Guía de Certificaciones*. 11.
- Proecuador. (2015). *Ficha comercial de Ecuador 2015*. Obtenido de Ficha comercial de Ecuador 2015: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2015/>
- ProEcuador. (23 de 07 de 2015). *Guia comercial Paises bajos*. Obtenido de Guia comercial Paises bajos: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-paises-bajos-2015/>
- Pro-ecuador, d. d. (2015). *Boletín Mensula de Comercio Exterior*. Guayaquil .
- Thompson, B. J. (2006). *Promo negocios* . Recuperado de Concepto de proyecto : <http://www.promonegocios.net/proyecto/concepto-proyecto.html>
- Zapata, S. P. (2011). Estado de resultados. En *Contabilidad General*. (pág. 284). Colombia: Mc Graw Hill.