



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Tecnólogo en Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

**DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CACAO HACIA EL
MERCADO ESPAÑOL PARA LA HACIENDA “GAMBOA” EN EL PERIODO
2021-2022**

Requisito previo para la obtención del título de Tecnóloga en Comercio Exterior

Autora:

MARIA FERNANDA CORONEL CABRERA

Tutora:

MSc. Celida Gómez Sánchez

Guayaquil - Ecuador

Octubre 2021



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Tecnólogo en Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

**DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CACAO HACIA EL
MERCADO ESPAÑOL PARA LA HACIENDA “GAMBOA” EN EL PERIODO
2021-2022**

Requisito previo para la obtención del título de Tecnóloga en Comercio Exterior

Autora:

MARIA FERNADA CORONEL CABRERA

Tutor:

MSc. Celida Gómez Sánchez

Guayaquil - Ecuador

Octubre 2021

RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD



Yo, MARIA FERNANDA CORONEL, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de Titulación, válido para optar por el título de Tecnóloga en Comercio Exterior, titulado: **DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CACAO HACIA EL MERCADO ESPAÑOL PARA LA HACIENDA "GAMBOA" EN EL PERIODO 2021-2022** en la ciudad de Guayaquil, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad de este trabajo de investigación, al instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.



María Fernanda Coronel Cabrera

C.I...0927778647



Factura: 001-001-000073380



20220901068D00264

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20220901068D00264

Ante mí, NOTARIO(A) JOSE ANDRES MORANTE VALENCIA de la NOTARÍA SEXAGESIMA OCTAVA , comparece(n) MARIA FERNANDA CORONEL CABRERA portador(a) de CÉDULA 0927778647 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD., es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaría, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 14 DE FEBRERO DEL 2022, (13:47).

MARIA FERNANDA CORONEL CABRERA
CÉDULA: 0927778647



NOTARIO(A) JOSE ANDRES MORANTE VALENCIA
NOTARÍA SEXAGESIMA OCTAVA DEL CANTÓN GUAYAQUIL





CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0927778647

Nombres del ciudadano: CORONEL CABRERA MARIA FERNANDA

Condición del cedulao: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/BOLIVAR
(SAGRARIO)

Fecha de nacimiento: 20 DE MARZO DE 1992

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: CORONEL HACING HECTOR FERNANDO

Nacionalidad: ECUATORIANA

Nombres de la madre: CABRERA RUIZ DOLORES MARITA

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 21 DE FEBRERO DE 2020

Condición de donante: SI DONANTE

Información certificada a la fecha: 14 DE FEBRERO DE 2022

Emisor: JOSE ANDRES MORANTE VALENCIA - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 68 - GUAYAS -
GUAYAQUIL



N° de certificado: 223-679-56458



223-679-56458

Ing. Fernando Alvear C.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación
Documento firmado electrónicamente



CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Msc. Celida Gòmez Sàncnez, en calidad de Tutora del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnóloga en Comercio Exterior, cuyo tema es: **“DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CACAO HACIA EL MERCADO ESPAÑOL PARA LA HACIENDA “GAMBOA” EN EL PERIODO 2021-2022”**. en la ciudad de Guayaquil, fue elaborado por la señorita **María Fernanda Coronel Cabrera**, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregad para que siga los dispuestos por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención del título.

Msc.Celida Gòmez Sàncnez

DEDICATORIA

A Dios con mucho amor y gratitud ,

Mi madre por forjar mi camino y enseñarme a tener paciencia .

Mi hijo Mustafà el motor de mi vida ,que este logro te sirva de ejemplo que siempre podemos siempre ¡Se Puede! .

Mi pareja, mi amigo llegastes a mi vida en el ultimo semestre de la carrera , tu apoyo incondicional has estado conmigo incluso en los momentos más turbulentos .Este proyecto no fue fácil pero estuviste motivándome y ayudándome hasta donde tus alcances te lo permitían .

Familiares ,amigos y personas especiales en mi vida ,todo en un solo conjunto agradezco la confianza y apoyo .Este logro lo he logrado con éxitos ,aunque al principio parecía interminable .

A ustedes con mucha gratitud estas palabras .

AGRADECIMIENTO

Gracias infinitas a Dios .

A los profesores y en especial a mi tutora MSc. Celida Gómez ,por verme ayudado y verme dado conocimientos y guiarme en este proceso.

“ Todo tiene su tiempo, y todo lo que se quiere debajo del cielo tiene su hora .”

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. Introducción.....	1
2. Capítulo I: Fundamentación	6
2.1. Marco Histórico.....	6
2.1.1. Breve Historia del cacao	6
2.1.2 Historia del plan de exportación.	10
2.2. Marco Teórico	11
2.2.1. Definición de plan de exportación.....	11
2.2.1.1. Utilidad del plan de exportación	14
2.2.1.2. Objetivo de un plan de exportación	14
2.2.1.3. Estructura básica de un plan de exportación	14
2.2.2 Cacao	17
2.2.2.1. Cacao de exportación	18
2.2.3. Las exportaciones ecuatorianas a España.....	19
2.2.3.1. Exportadores de cacao en Ecuador	20
2.2.3.2. Empresas españolas que importan cacao	23
2.3. Marco Conceptual.....	24
2.4. Marco Jurídico	27
3. Capítulo II: Metodología	36
3.1. Enfoque de la investigación	36
3.2. Tipos de investigación	37
3.3. Métodos de investigación	37
3.3.1. Método Teórico.....	37
3.3.2. Método Empírico.....	38
3.4 Universo	42
3.5. Diseño, análisis e interpretación de los resultados de la encuesta.....	43
3.6. Instrumentos para justificar la propuesta	53
3.6.1. Análisis FODA	53
3.6.2. CAPA.....	55
3.6.3. PEST	55
4. Capítulo III Desarrollo de la Propuesta	57
4.1 Título de la Propuesta	57
4.2. Objetivo de la Propuesta.....	57
4.3 Descripción de la Propuesta	57

4.4. Factibilidad de Aplicación	57
4.5. Propuesta	58
4.5.1. Desarrollo de la propuesta.....	58
4.5.1.1.Introducción.....	58
4.5.1.2. Análisis de la Empresa.....	59
4.5.1.3. Análisis del producto a exportar.....	60
4.5.1.4. Selección del mercado meta.....	63
4.5.1.5. Logística.....	71
4.5.1.6. Estrategias.....	82
4.6 Resultados Esperados en la Aplicación de la Propuesta.....	84
Conclusiones	94
Recomendaciones	94
Referencias bibliográficas.....	93
Anexo	99
Anexo.....	¡Error! Marcador no definido.

Índice de Tabla

Tabla 1 Producción nacional de cacao en Tm	8
Tabla 2 Empresas españolas que importan cacao.....	23
Tabla 3 Poblacion.....	42
Tabla 4 sexo de los encuestados	42
Tabla 5 Edad de los encuestados	42
Tabla 6 Pregunta 1	43
Tabla 7 Pregunta 2.....	44
Tabla 8 Pregunta3.....	45
Tabla 9 Pregunta 4	46
Tabla 10 Pregunta 5.....	47
Tabla 11 Pregunta 6.....	48
Tabla 12 Pregunta 7.....	49
Tabla 13 Pregunta 8.....	50
Tabla 14 Pregunta 9.....	51
Tabla 15 Pregunta 10.....	52
Tabla 16 Cacao y sus preparaciones.....	60
Tabla 17 Información nutricional del cacao	61
Tabla 18 Competencia	62

Índice de gráfico

Grafico 1 Exportaciones del cacao y sus elaborados. Periodo 2010 – 2019. Miles de USD FOB	9
Grafico 2 Encuesta, Conoce Ud. que es un plan de exportación.....	433
Grafico 3 Encuesta, ¿En la hacienda existe un plan de exportación?.....	44
Grafico 4 ¿Existe apertura para el cacao ecuatoriano en el mercado español?	45
Grafico 5 ¿Conoce Ud. cuáles son los requisitos que el cacao debe cumplir para la exportación?.....	46
Grafico 6 ¿Cree usted que la exportación de cacao permite tener precios justos y aperturar oportunidades en nuevos mercados?	47
Grafico 7 ¿Le gustaría a usted que la producción de cacao Fino de Aroma que produce la hacienda Gamboa se exporte?	48
Grafico 8 ¿Cree usted que la exportación de cacao fino aroma que tendría la hacienda mejorara la rentabilidad de la misma?.....	49
Grafico 9 ¿Usted estaría de acuerdo con la utilización de un plan de exportación de cacao fino de aroma como herramienta para la comercialización internacional del mismo? ..	50
Grafico 10 ¿Piensa usted que con la implementación de un plan de exportación de cacao fino de aroma aportaría para la producción a escala del Cacao en la hacienda?.....	51
Grafico 11 ¿Estaría usted de acuerdo en invertir en términos monetarios para la ejecución del plan de exportación de cacao fino de aroma?	52

Índice de figura

Figura 1 Exportadores ecuatoriano a España	21
Figura 2 Evolucion de las exportaciones de cacao a España.....	22
Figura 3 Canal de distribución directa.....	63
Figura 4. Mapa de Puertos principales de España	65
Figura 5. Índice de Desempeño Logístico	66



CERTIFICACIÓN

En calidad de revisor del trabajo de titulación “**DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CACAO HACIA EL MERCADO ESPAÑOL PARA LA HACIENDA “GAMBOA” EN EL PERIODO 2021-2022**”.

CERTIFICO

Que el trabajo de la estudiante **MARIA FERNANDA CORONEL CABRERA** ha sido analizado por un sistema de reconocimiento de texto automático **URKUND ANALYSIS**.

Los resultados alcanzados evidencian el cumplimiento del nivel de coincidencias permitido hasta el 17%. Por tanto, se autoriza su impresión y presentación al acto de defensa

Dr. C. Rafael Bell Rodríguez

Vicerrector Académico

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo, diseñar un plan de exportación de cacao hacia el mercado español. Hay que destacar, que la producción y exportación de cacao es considerado un parte significativa en la economía del país, esta manera se podrá impulsar a la industria del cacao a nivel nacional mediante Pro Ecuador, Anecacao, Agrocalidad y establecer representaciones del mismo a futuro integrando la cadena de producción, que a su vez sirva de sostén a muchas familias que viven del campo. En este sentido, en el plan de exportación se puntualizan los pasos y las herramienta que se van a utilizar para consolidar su posición y producto en el mercado español, componentes necesarios que se deben de tomar en cuenta para realizar la exportación de cacao, desde esta escenario es importante hacer un análisis de la empresa, del producto a exportar, seleccionar el mercado meta, desarrollar la logística y las estrategias

Palabras clave: Exportaciones; Plan de exportación, producción; sector cacaotero;.

ABSTRACT

The objective of this research is to design a plan for the export of cocoa to the Spanish market. It should be noted that the production and export of cocoa is considered a significant part of the country's economy, in this way it will be possible to promote the cocoa industry at the national level through Pro Ecuador, Anecacao, Agrocalidad and establish representations of the same in the future integrating the production chain, which in turn supports many families living in the countryside. In this sense, the export plan specifies the steps and tools that will be used to consolidate its position and product in the Spanish market, necessary components that must be taken into account to carry out the export of cocoa, from this point of view. scenario it is important to make an analysis of the company, the product to be exported, select the target market, develop logistics and strategies

Keywords: Exports; Export plan, production; cocoa sector.

1. Introducción

Entre los principales productos que representan a nuestro país en la exportación está el cacao. El mismo que genera un importante ingreso y ha marcado incluso una época de bonanza, por lo que se ha ganado la denominación de “Pepa de oro”, así también ha determinado tiempos de crisis cuando su producción ha sido mermada por plagas y enfermedades que disminuyeron considerablemente las exportaciones y por ende los ingresos a nuestro país.

El cacao en Ecuador tiene una alta demanda de producción a nivel nacional e internacional por su calidad, sabor y aroma, sin embargo, se observa la necesidad de incrementar la investigación de esta planta, para conocer sus propiedades, beneficios e inclusive amenazas que influyen directamente en la maximización de la producción.

Entre los diferentes tipos de cacao, se diferencia el cacao CCN-51 por su alta productividad y calidad. Es un clon desarrollado por el científico ecuatoriano Homero Castro Zurita, en los años de 1965 aproximadamente, debido a la crisis que afectaba a esta planta, realizó investigaciones que concluyeron en la creación del mencionado clon, el mismo que presentó resistencia a las plagas y enfermedades como “La escoba de bruja”, “Monilla”, etc. Y también resaltó su alta productividad, sin embargo, su sabor era más amargo de lo normal, por lo que no fue de muy apetecido para la exportación. Luego de varias investigaciones de campo, se determinó que el origen de este amargo sabor era producido por su fermentación por lo que se desarrolla nuevas técnicas que mejoran su calidad y deja de ser el “Patito feo” y se transforma en un muy apetecido producto.

El Ecuador hace varios años viene sufriendo un desnivel en la balanza comercial, por lo tanto, gracias al acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea se puede aspirar a un cambio dentro en las políticas comerciales en beneficio para ambos países. La Unión Europea es uno de los principales consumidores de cacao ecuatoriano, el aumento en la generación de empleo se basará en la maximización de producción para poder abastecer al mercado.

El mercado europeo es considerado uno de los que ofrecen mayores oportunidades para el Ecuador en las relaciones comerciales, debido a que hoy en día no se aprovecha las grandes ventajas que brinda la tecnología y las grandes industrias en estas localidades,

es en este punto débil en donde los productores agrícolas de alimentos cosechados deben aprovechar los recursos que brinda la tierra fértil ecuatoriana.

En el sector “Villa Nueva - Naranjal”, la hacienda Gamboa, perteneciente al señor Gamboa Varas Jefferson está aprovechando al máximo, el cual se dedica al cultivo de cacao, pero por desconocimiento, falta de inversión, etc. y es el motivo principal de esta investigación, debido a que se observa la necesidad de elaborar y difundir un plan de exportación del cacao CCN-51 con lo que se pretende incentivar el interés de las familias agricultoras e incrementar la exportación del cacao, de esta manera se cubre la demanda que existe en la exportación.

Se determina por medio de un diagnóstico que el principal problema que impide el crecimiento de la exportación de cacao sector, el cual se puede deducir los siguientes problemas:

1. Falta de capacitación: No tienen los conocimientos técnicos necesarios para explotar al máximo las tierras que producen.
2. Falta de transporte: debido a que los caminos se encuentran en mal estado, es muy difícil ingresar insumos y materiales a la zona, así como sacar el producto cosechado.
3. Falta de riego: Necesitan implementar sistemas de riego más eficientes, actualmente lo hacen de forma manual.

Por lo antes expuesto, al momento no existe un plan de exportación que sirva como guía para poder exportar cacao hacia el mercado español. Por este motivo el presente proyecto plantea un diseño de plan de exportación

El presente proyecto de investigación consiste en la realización de un diseño de un plan de exportación dirigido al mercado español, en la actualidad no se está fomentando la producción agrícola y menos la explotación de un producto tradicional como lo es Cacao, para desarrollar efectivamente un negocio en particular. Con este plan de exportación se pretende mejorar las finanzas y el posicionamiento de mercado de la empresa en la industria de chocolates finos en el mercado español tomando en cuenta los siguientes determinantes de análisis: Información de la estructura del mercado español, la amenaza de entrada de nuevos competidores, el poder de negociación de los

proveedores, el poder de negociación de los compradores o clientes, y la amenaza de productos sustitutos.

Entonces cabe señalar que las oportunidades de mercado que tiene el cacao producido en Ecuador son numerosas debido a la gran demanda internacional existente por la variedad de cacao nacional o fino de aroma el cual es esencial para la preparación de los más exquisitos chocolates, lo que ha conllevado a que nuestro país se convierta en un gran productor y exportador del mundo de esta variedad y que todo lo que se produce en los campos agrícolas se venda puesto que desde el 2002 hasta la fecha actual la exportación de este producto se ha duplicado considerablemente llegando a sobrepasar las 200.000 toneladas, teniendo como principal destino el mercado Europeo especialmente los países de Alemania y Holanda quienes lo prefieren por su alta calidad.

Por ende la presente investigación tiene como finalidad brindar las herramientas y mecanismos necesarios para que la hacienda Gamboa produzca de cacao fino de aroma pueda exportar de manera eficaz y factible su producción puesto que mediante el diseño del plan de exportación se busca básicamente un mejoramiento continuo en la estructura organizacional y económica de la misma además de la obtención de una alta calidad productiva y sostenible que cumpla con todos los estándares, normas y políticas exigidas en el mercado externo generando de esta forma mayor porcentaje de rentabilidad e ingresos para la hacienda, contribuyendo así al desarrollo nacional de este sector agrícola generador de divisas que conlleva en gran medida a la estabilidad de la economía ecuatoriana.

Este proyecto es muy factible para los habitantes del sector y el resto del Ecuador, impulsando la exportación de Cacao con la utilización de maquinaria que dé como resultado una producción de calidad, favoreciendo a nivel a la balanza comercial.

Actualmente el cacao ecuatoriano es considerado como uno de los principales productos agrícola de exportación debido al mayor interés y espacio que ha obtenido nuevamente en los mercados internacionales conllevando a convertirse nuevamente en generador de fuentes de empleo e ingresos significativos para las asociaciones, gremios o familias dedicadas a esta actividad comercial.

Este plan de exportación de cacao hacia el mercado español es viable debido a la alta demanda para la producción de productos alimenticios dando con esto el desarrollo de provincias que se acogen al planteamiento de la matriz productiva por parte del gobierno.

De acuerdo con lo anterior, se concluye que los beneficios del proyecto investigativo influirán notablemente a la hacienda Gamboa, como a otras empresas, organizaciones y productores de Cacao, que deseen aplicar esta investigación a su realidad. Vale mencionar que esta investigación beneficiará a los propietarios de la empresa, a los empleados los cuales se sentirán valorados, así como también a los clientes ya que este recibirá un mejor servicio al incrementar la productividad en la empresa.

Formulación del Problema

¿En qué medida aportaría a la hacienda “Gamboa diseñar un plan de exportación de cacao hacia el mercado español?

Formulación del objetivo general

Diseñar un plan de exportación de cacao para la Hacienda “Gamboa” ubicada en el sector “Villa Nueva - Naranjal, hacia el mercado español en el periodo 2022- 2023.

Este estudio de investigación se encuentra estructurado como a continuación lo enunciamos:

En el capítulo I, se plasman los fundamentos investigativos como es el marco histórico, hablamos acerca de la evolución que ha tenido el tema a medida que pasa el tiempo, el marco teórico mencionando la importancia y ventajas del tema a tratar, además se detallan los conceptos, explicaciones teóricas en lo que respecta al plan de exportación conceptos y definiciones dadas por algunos autores, las bases legales y finalmente el marco conceptual que van en relación al tema planteado.

En el capítulo II, se detalla la metodología de investigación, donde se menciona métodos, las técnicas a utilizar se determina la población, la muestra y se realiza la encuesta.

Finalmente, en el capítulo III, contiene el desarrollo de la Propuesta que constituye la alternativa o alternativas viables para dar solución al problema investigado, la cual está conformada por la justificación, filosofía, análisis de las estrategias se elaborará como la

alternativa para dar solución al problema planteado, basándose en objetivos, ventajas y un desarrollo secuencial y planificado de la propuesta.

El proyecto investigativo, culminará realizando las conclusiones y recomendaciones, para la mejora de la hacienda. Adicional se incluirá la bibliografía donde contiene las fuentes de información que se manejó para este estudio.

En lo referente a los Anexos, se muestran los instrumentos que fueron producidos para proporcionar la recolección de información.

2. Capítulo I: Fundamentación

En este capítulo se desarrolla el marco histórico, teórico, conceptual y legal, en la cual se expondrá la referencia histórica, las diferentes definiciones bases teóricas y legales que se emplearan en el desarrollo del trabajo, que conducirá hacia el objeto de estudio y del problema que se desea resolver.

2.1. Marco Histórico

2.1.1. Breve Historia del cacao

El cacao es una planta tropical que crece en climas cálidos y húmedos, su nombre científico es *Theobroma cacao* que se deriva del griego “Theo” que significa “Dios” y “Broma” que significa “Alimento”, es decir, “alimento de los dioses”, mientras que cacao se deriva del nahua “cacáhua”.

El cultivo de cacao en el Ecuador empieza desde la época colonial considerándose que gran parte del desarrollo económico, es decir el país se centraba en la producción cacaotera. de ahí que, se considera que en Ecuador la comercialización de cacao se remonta a los siglos XVI y XVII ocurriendo el primer gran auge cacaotero a fines del siglo XVIII. Este último fue un resultado de la política de libre comercio de España en la década de 1770, que permitió el cultivo y exportación del cacao ecuatoriano entre 1780 y 1820. El cacao nacional era cultivado en las zonas de la cuenca alta de los ríos Daule y Babahoyo (Anecacao, 2019).

Durante esa época el cacao se encontraba redistribuida en zonas agroecológicas es aquí donde se encuentra la zona de Naranjal que comprende un pequeño cantón de la provincia del Guayas donde se producía un cacao conocido como calidad bolívar, que tenía sus envíos por medio del Puerto Bolívar. Para estas épocas el negocio del cacao se expandió totalmente a nivel mundial y fue tan rentable, que empresarios ecuatorianos empezaron a cultivar este producto. Existiendo ya en Ecuador

Con estos antecedentes la producción y exportación de cacao ecuatoriano en los años consiguientes va incrementando de una forma lenta pero rentable convirtiéndose el cacao, la elaboración de las nuevas leyes y políticas de la República que permiten entregar lotes de tierras a familias quienes las destinan exclusivamente para el cultivo de cacao en las zonas conocidas o llamadas de arriba en la provincia de los Ríos (Vinces, Babahoyo,

Palenque, Baba, Pueblo Viejo, Catarama y Ventanas), al sur de la provincia del Guayas (Naranjal, Balao, Tenguel) y en el Oro (Machala y Santa Rosa).

Esta situación fue aprovechada por los productores ecuatorianos muchos de ellos nuevos en el negocio del cacao conllevando a que por más de dos décadas fueran los principales exportadores mundiales de la Pepa de Oro ayudando a generar el llamado Boom cacaotero dado que entre 1894 a 1930 el consumo global de cacao se duplico y sus precios en el mercado externo

Entonces desde 1910 hasta 1922 las exportaciones de cacao llegaron a representar cerca del 67.7% del total de las exportaciones ecuatorianas convirtiéndose el Ecuador en el mayor exportador mundial de cacao siendo este el periodo del auge cacaotero el precio local del cacao en Ecuador. (Gonzalez, 2007). A partir de 1940 se comienza a renovar y sembrar nuevas huertas utilizando en su mayoría semillas, 1960 un incremento bastante considerable de producción de cacao llegando a obtener un promedio de 33 000 Tm. Para 1980 logra estabilizarse la producción de cacao llegando a tener fluctuaciones alrededor de 80 000 tm por año lo cual se mantuvo hasta el año 2000. Durante esta fase se observa un incremento en los porcentajes de exportación, (Acosta, 2006)

Actualmente en el mundo se producen cerca de tres y medio millones de toneladas métricas de cacao cada año teniendo como valor de mercado la cosecha mundial anual de cacao aproximadamente 5100.00 millones de dólares. El 80% de cacao es consumido por Europa y América del Norte donde el 70% de la producción es exportada por África Occidental seguida del 13% correspondiente a América Latina y el 17% es de Asia. (Fins, 2013)

Los meses de abril mayo y junio son de mayor volumen cosecha entre las principales zonas productoras de cacao fino y de aroma del Ecuador actualmente son: Los Ríos 35%, Guayas 25%, Manabí 14%, Esmeraldas 8%, El Oro 5%, Bolívar y Cotopaxi 3% y Pichincha 4% de la superficie productora.

- Guayas: Milagro, Bucay, Naranjal, Yaguachi, El Empalme, Balao, entre otros.
- Los Ríos: Vinces, Pueblo Viejo, Ventanas y Quevedo.
- Bolívar: Echeandía.

- Manabí: Chone.
- El Oro: Santa Rosa.

Tabla 1 Producción nacional de cacao en Tm

PRODUCCIÓN NACIONAL DE CACAO	
Año	Producción nacional en Tm
2002	90000
2003	95000
2004	100000
2005	110000
2006	115000
2007	110000
2008	113000
2009	110000
2010	115000
2011	120000
2012	184000
2013	205000
2014	235000
2015	260000
2016	250000
2017	301000
2018	315000
2019	330000
2020	345000

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

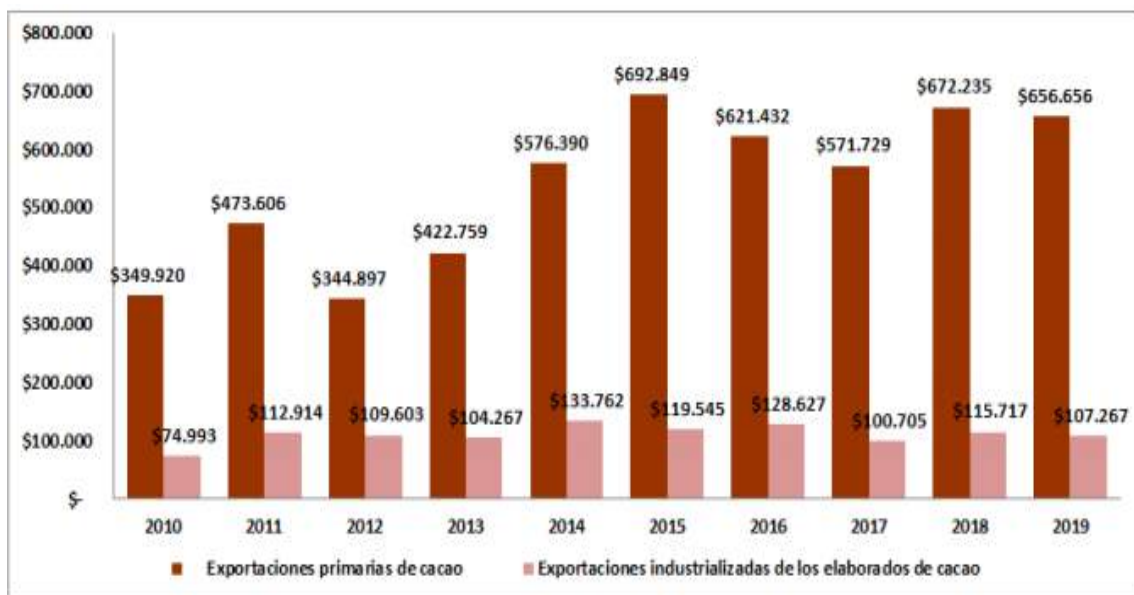
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda.

Su importancia en la economía convierte al cacao en uno de los principales productos generador de ingresos puesto que en el 2012 fue el quinto producto más exportado por el Ecuador, dentro de las exportaciones no petroleras, después del banano, pescados, rosas y demás formas de oro para uso no monetario. Así mismo, En el año 2012 se registró una exportación de cacao y sus elaborados por un total de 496.63 millones de dólares y 182,794 toneladas. Ecuador ocupa el séptimo lugar como país productor mundial de Cacao (PPMC), no obstante, en el mercado mundial de cacao fino y de aroma es el primero con más del 70% de la producción global, seguido de Indonesia con un 10%. (Proecuador, 2019).

Ecuador, por sus condiciones geográficas y su riqueza en recursos biológicos, es el productor por excelencia de Cacao Arriba fino y de aroma (63% de la producción mundial), proveniente de la variedad Nacional, cuyo sabor ha sido reconocido durante siglos en el mercado internacional. Este tipo de grano es utilizado en todos los chocolates refinados. Sin embargo, los que muchos no saben es que el chocolate fino se distingue por su pureza, específicamente, el sabor y fragancia que el cacao tiene. (Anecacao, 2019)

No obstante, con el transcurso de los años, el cacao en grano e industrializado se ha mantenido como una importante fuente de ingresos para el país. Según cifras estadísticas del Banco Central del Ecuador, esta actividad significó un promedio de 2.19% del total de exportaciones durante el periodo 2010-2019.

Grafico 1 Exportaciones del cacao y sus elaborados. Periodo 2010 – 2019. Miles de USD FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador - Sector Externo. Periodo 2010-2019

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Se aprecia mediante Gráfico 1, obtenida de los datos del Banco Central del Ecuador (BCE); como fue el comportamiento de las exportaciones primarias de cacao y las exportaciones industrializadas de los elaborados de cacao desde el año 2010 al 2019. En el gráfico de las exportaciones primarias de cacao, supera los \$ 300.000,00 los últimos cinco años excede los \$600.000,00 esta situación nos puede indicar los mercados hacia donde se puede destinar nuevas exportaciones con valor agregado.

2.1.2 Historia del plan de exportación.

Para el presente propósito se ha tomado en considerado los diferentes repositorios existentes de algunos trabajos académicos de varios centros educativos, de manera que se determinen los estudios en los cuales se basará la investigación presentada elaborados en forma general sobre el análisis del plan de exportación, para lo cual se ha utilizado la investigación bibliográfica, y a continuación se exponen los resultados encontrados.

(Mora, 2014), presento el tema: plan de negocios para el procesamiento y exportación de pasta de cacao de la asociación de productores de cacao “unión de Casacay” ubicada en la parroquia Casacay del cantón pasaje provincia de el Oro hacia el mercado de Alemania, en la Universidad Técnica de Machala.

La investigadora afirma que al realizar una comercialización justa existe la generación de beneficios para la comunidad y los productores de cacao, de manera que se incrementa la competitividad en mercados internacionales. Es necesario manifestar, que, aunque el cacao es grano es apetecido en el mercado internacional los productos semielaborados también han crecido continuamente, por lo que muchos países están optando por la industrialización del cacao y la comercialización del producto final.

(Vera, 2016), Elaboro el proyecto de grado en la Universidad Regional Autónoma de los Andes UNIANDES, con el tema: plan de exportación de cacao fino de aroma para la asociación de productores de la ciudad de Montalvo,

La investigación se centra en una problemática que actualmente tiene la organización, mediante los productores que busca los factores negativos señalados como la inexistencia de productos al mercado interno, al no contar con una herramienta para conocer los procesos de exportación por lo que se hace notable la existencia para poder comercializar. El desarrollo del trabajo investigativo, se basa en generar respuestas para la comercialización, de las estrategias comerciales con la finalidad de llegar a fidelizarse en el mercado exterior.

(Mejillones & Jaime, 2015) Desarrollo un proyecto de tesis para la Universidad Politécnica Salesiana, con el tema: plan estratégico de exportación de cacao fino producido en el cantón Guayaquil para el mercado de Shanghai.

En el documento se expresa que el incremento del cultivo del cacao ha sido notorio en los últimos años, por ende, la demanda y precios también han aumentado, representando una fuente de ingresos para las familias que se dedican a esta actividad (Mejillones & Jaime, 2015). La importancia de la participación de las empresas en ferias y eventos internacionales, permite mejorar los canales de promoción, a través de la utilización de diferentes campañas de publicidad, el uso de recursos tecnológicos, entre otros; mismos que permitirán la posibilidad de incrementar la cartera de clientes. Se sugiere además que las instituciones pertinentes realicen proyectos que impulsen a mejorar la calidad de vida de los pobladores que se dedican a las diferentes actividades agrícolas, buscado incrementar la productividad y competitividad en el mercado nacional e internacional.

De acuerdo con los diferentes autores que han mencionado la creación un plan de exportación para las diferentes empresas, ya que sin un plan de exportación el desempeño de sus actividades no se podrá realizar de forma organizada y no podría funcionar correctamente, con diseño del plan se podrá coordinar y controlar tareas, para el logro de objetivos y alcanzar metas deseadas en corto o largo plazo.

2.2. Marco Teórico

Con la intención de demostrar los principales fundamentos teóricos de este proyecto, que refiere las teorías utilizadas, referencias ideas y criterios de autores, y demás temas relacionados con el trabajo que son consideradas competentes para una correcta orientación de la investigación. A continuación, se presentan las más representativas.

2.2.1. Definición de plan de exportación

El plan de exportación ayuda a las compañías en su planeación comercial, además permite una autoevaluación respecto al mercado y a la competencia. Así mismo, forma mayor conocimiento y compromiso con su ejecución y, al igual que el resto de los planes

que se realizan en la compañía, el cual debe de caracterizarse por ser flexible para adaptarse a las necesidades que vayan presentado. En este sentido se considera al plan de exportación como una herramienta esencial para llevar a efecto una exportación exitosa.

Autores e instituciones de la talla de Lerma, Llamazares, Márquez, Suquilanda, Lazo, Morales, Troncoso, ConnectAmericas, Bancomext, Solistica, entre otros, han realizado aportaciones acerca de plan de exportación en diferentes libros y obras en los últimos años, los mismo que han aportan conceptos y definiciones, las cuales aportan concepciones y soluciones con vista a cumplir con las demandas de la actividades que se realizan en las empresas, por otra parte dejar ver las limitaciones que se dan en el contexto empresarial ecuatoriano, lo que permite dar contestaciones a las problemáticas que se abordan en esta investigación.

(Solistica, 2019)El plan de exportación define “la estrategia de penetración de mercado alineada con los objetivos de la compañía y ayuda a determinar la factibilidad de las operaciones desde puntos de vista administrativos, técnicos, financieros, logísticos y humanos, sin olvidar los aspectos internacionales de operación y producción”. (p.1).

Según, (Americas, 2017), Un plan de exportación “es una herramienta útil que le permite al empresario conocer cómo está parado frente a los mercados externos, sirve como instrumento para analizar de antemano con qué riesgos puede llegar a encontrarse y armar un plan de contingencia a su medida”. (p.2).

El mismo autor plantea que el plan de exportación “le permitirá conocer mejor los mercados de destino, elaborar una estrategia de exportación y ayudará a mejorar la relación tanto con proveedores como con agentes de ventas o entidades financieras”. (p.2).

En este sentido, (Llamazares, 2014), considera que el plan de exportación **es una herramienta de gran importancia para cualquier empresa que quiera iniciar o consolidar su posición en mercados extranjeros. El objetivo de un plan de exportación es dar respuesta a principales cuestiones que se plantean en el momento de la elaboración y puesta en práctica de la estrategia comercial, así como el de seleccionar mercados potenciales para el producto que se desea ofrecer, identificar**

cuáles serían la formas de acceso más adecuadas para el ingreso de la mercancía y llevar acabo sus políticas de marketing (producto, precio, comunicación), para que de tal manera se obtengan los recursos necesarios para cumplir con los objetivos de ventas y de rentabilidad que se establecen. (p.1).

(Proexport, 2012). Considera que el Plan de Exportación, “es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior”. (p.23).

De acuerdo a los autores (Lerma & Marquez, 2010). en su obra “Comercio y Marketing Internacional” plantean que “el plan de exportación es la guía o el documento que muestra al empresario hacia dónde debe dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir en el mercado internacional con el propósito de lograr el éxito”. (p.12).

(Kotler & Armstrong, 2007). definen al plan de exportación. “Es la guía o documento que le muestra al empresario hacia dónde debe dirigir su esfuerzo exportador, y cómo competir con los productos en el mercado internacional a fin de lograr el éxito (exportaciones seguras, en incremento y rentables)”. Así mismo lo considera “Es uno de los documentos más complejos de la planeación estratégica, puesto que la empresa forma parte activa en los factores del entorno internacional, que antes se consideraban lejanos y con reducida relevancia para ella”. (p. 2).

Para (Suquilanda, 2006). “El Plan de Exportación es la herramienta apropiada para equilibrar los requerimientos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales con las características inherentes al producto o servicio que la empresa desea ofrecer”. (p.14).

Estos conceptos de el plan de exportación son esenciales, porque define y nos permite determinar la contingencia de las diversas operaciones desde varios puntos como son: administrativos, técnicos, financieros, logísticos y humanos, además de la hoja de ruta de comercialización que sitúa al exportador de la empresa, indicándole a qué mercados externos ingresar y cómo hacerlo de manera competitiva y finalmente establecer debidamente un método estándar para ejecutar algún trabajo.

La autora del presente trabajo investigativo concuerda con la definición de Suquilanda, que lo considera como la herramienta apropiada para equilibrar los requerimientos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales con las características inherentes al producto o servicio que la empresa desea ofrecer, donde describe las actividades cotidianas y rutinarias que el colaborador debe de realizar para lograr los objetivos de la empresa, finalmente la estrategia de penetración de mercado.

2.2.1.1. Utilidad del plan de exportación

La utilidad de un plan de exportación, debe darse para llevar los productos a todo el mundo, a continuación se describen estas: Establecer las ventajas competitivas de su producto.

- Determinar las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior.
- Identificar y reducir los riesgos inherentes.
- Valorar la factibilidad del negocio
- Tener acceso a financiamientos.

2.2.1.2. Objetivo de un plan de exportación

Luego de haber realizado un estudio diagnóstico a partir de la aplicación de métodos teóricos la autora del presente trabajo investigativo considera que los objetivos del plan de exportación son:

- Elegir mercados potenciales para el producto que se desea ofrecer
- Identificar cuáles serían las formas de acceso más adecuadas para el ingreso de la mercancía y llevar a cabo sus políticas de marketing (producto, precio, comunicación).
- Dar respuesta a importantes asuntos que se esbozan en la elaboración de la estrategia comercial.

2.2.1.3. Estructura básica de un plan de exportación

Aunque un plan de exportación no tiene una estructura predeterminada pues depende de las características de cada empresa, a continuación, se presentan una serie de bosquejo puede servir de base.

- Primera parte: situación actual y antecedentes de la compañía

- Segunda parte: comercialización
- Tercera parte: tareas tácticas
- Cuarta parte: presupuesto
- Quinta parte: calendario

Para, (Troncoso, 2007) la estructura adecuada que deben tener en cuenta al momento de elaborar un plan de exportación es la siguiente:

- Evaluación de las fortalezas y debilidades de la empresa
- El producto
- Mercado Meta
- Estudio de mercado del país meta
- Aspectos Operacionales.
- Sistema legal del comercio exterior y operación aduanera
- Aspectos Financieros.
- Resumen de alto nivel.

La estructura de plan de Exportación elaborada por Bancomex, ofrece información y asesoría acerca de los aspectos fundamentales que requiere un plan de exportación para su éxito en el mercado extranjero y describe los siguientes temas.

- Resumen Ejecutivo
- Análisis de la Empresa
- Análisis del producto/servicio
- Análisis y selección del mercado meta
- Análisis y evaluación financiera

Por otra parte, (Roque & Pierdant, s/f) sugieren la siguiente estructura den plan de exportación:

- Identificar el producto a exportar.
- Identificar los requisitos del mercado meta.
- Identificar los clientes potenciales dentro de dicho mercado.
- Establecer y comparar los precios de exportación.
- Conocer ventajas y requisitos de los tratados o acuerdos.
- Equiparar la capacidad productiva con la demanda.

- Preparar la logística internacional.
- Adaptar la estructura administrativa.
- Identificar la estructura de capital existente o disponible; y
- Analizar la competencia.

Según, (Ponce A. , 2011) existen cinco pasos para desarrollar un plan de exportación y son las siguientes:

- Análisis de la empresa.
- Análisis del producto.
- Selección del Mercado.
- Logística.
- Finanzas

Por último, se puede observar la estructura elaborada por el autor Lerma, donde presentan la adecuada y confiable estructura que debe contener el mismo para así poder llegar de una forma confiable a comercializar en el mercado internacional nuestros productos en cual se detalla a continuación. Elementos para la estructura de un plan de exportación

- Caratula
- Índice
- Introducción
- Resumen Ejecutivo
- Observaciones y recomendaciones
- Objetivos comerciales y financieros
- Análisis de la situación actual
- El mercado meta
- El Entorno
- Estrategias
 - Estrategias respecto al producto
 - Estrategias respecto al Mercado
 - Estrategias respecto al precio
 - Estrategias respecto a la promoción.

Por ende, de acuerdo a los diferentes modelos de planes de exportación, estos ofrecen una visión panorámica de los antecedentes, además incluyen prácticamente los mismos aspectos estructurales para el seguimiento y desarrollo de un plan de exportación, como también del tamaño y tendencia del mercado y por últimos de los rendimientos financieros. Por lo cual el modelo de la estructura de plan de exportación de la presente investigación será un compendio de los principales puntos importantes que según el criterio que expone cada autor generando un nuevo modelo, pero relacionado al diseño de los mismos.

2.2.2 Cacao

El cacao es una planta que se desarrolla bajo sombra. La humedad relativa también es importante ya que puede contribuir a la propagación de algunas enfermedades del fruto. Estas exigencias climáticas han hecho que el cultivo de cacao se concentre en las tierras bajas tropicales. El cacao no soporta temperaturas bajas, siendo su límite medio anual de temperatura los 21 °C ya que es difícil cultivar cacao satisfactoriamente con una temperatura más baja. Las temperaturas extremas muy altas pueden provocar alteraciones fisiológicas en el árbol por lo que es un cultivo que debe estar bajo sombra para que los rayos solares no incidan directamente y se incremente la temperatura.

El cacao es una planta sensible a la escasez de agua, pero también al encharcamiento por lo que se precisarán de suelos provistos de un buen drenaje. Un anegamiento o estancamiento puede provocar la asfixia de las raíces y su muerte en muy poco tiempo. Las necesidades de agua oscilan entre 1500 y 2500 mm en las zonas bajas más cálidas y entre 1200 y 1500 mm en las zonas más frescas o los valles altos. Como un cultivo el árbol de cacao puede durar hasta 70 años, lo que resulta como un activo a largo plazo para los productores. El producto se comercializa en las principales bolsas del mercado mundial El cacao es una de las materias primas agrícolas commodities más importantes del comercio internacional y como tal es una fuente indispensable de divisas para los países productores.

Según la Organización Internacional del Cacao ICCO, la producción de cacao a nivel mundial está concentrada en 71.6% en África, en Asia en 14.8% y en América en 13.6%. en este sentido, la Fundación Mundial del Cacao (WCF) dice que, la demanda mundial de cacao está subiendo un 3,1 por ciento por año a medida que ciudadanos de las

economías emergentes están consumiendo más chocolate. A mismo, nivel mundial son 6 los principales países importadores de cacao: Países Bajos (Holanda) 23%, Malasia 14%, Estados Unidos 12%, Alemania 11%, Bélgica 6% y Francia 5%.

El cacao ecuatoriano obtuvo una revolución en Europa, creando una gran variedad de productos para el consumo y estimulando a la industria chocolatera en los países industrializados fomentando la creación y la expansión de sembríos del cacao.

2.2.2.1. Cacao de exportación

El Ecuador exporta cacao en 3 diferentes formas, que se refieren a etapas distintas de elaboración: Granos de cacao, Semi-elaborados y Producto Terminado.

Granos

Los granos o almendras se encuentran dentro de la mazorca del cacao y constituyen la materia prima para la elaboración de todo tipo de chocolates. En Ecuador existen sobre todo dos variedades de cacao: Sabor Arriba y CCN51.

Sabor Arriba:

También conocido como, fino y de aroma. Es el producto tradicional y emblemático del Ecuador. Por sus fragancias y sabores frutales y florales, se volvió famoso entre los extranjeros y poco a poco lo fueron llamando cacao arriba. En este sentido, por su organolepsia tiene un valor agregado que es reconocido por la industria de la confitería.

CCN – 51:

CCN51: es una variedad (clon) creada en Ecuador que significa “Colección Castro Naranjal” A.S.E.: Arriba Superior Época A.S.S.: Arriba Superior Selecto A.S.S.S: Arriba superior Summer Selecto A.S.S.P.S: Arriba Superior Summer Plantación selecta. Los frutos tienen una coloración rojiza en su estado de desarrollo y en su madurez. Contienen grandes cantidades de grasa, por lo que define sus propios nichos de mercados. Es una variedad que se caracteriza por su capacidad productiva, siendo esta cuatro veces mayor a las clásicas producciones y a su vez por ser resistente a las enfermedades.

Semielaborados

Se refiere al cacao en una etapa de industrialización. Se separan las fases sólidas de las líquidas, obteniendo productos que serán utilizados para la fabricación de chocolates y derivados.

Licor:

Es una pasta fluida que se obtiene del cacao a partir de un proceso de molienda. Se utiliza como materia prima en la producción de chocolates y de algunas bebidas alcohólicas. Al someterse al proceso de prensado, puede convertirse en:

Manteca:

Es la materia grasa del cacao. Se conoce también como aceite de theobroma. Es usada también en la producción de cosméticos y farmacéuticos.

Torta:

Es la fase sólida del licor de cacao. Se utiliza en la elaboración de chocolates.

Polvo:

La torta puede ser pulverizada y convertirse en polvo de cacao, utilizado para la elaboración de bebidas de chocolate.

Elaborados

Es el cacao tras un proceso de industrialización o elaboración artesanal. Por lo general, se refiere al chocolate, que puede ser: barras, tabletas, bombones, coberturas, blanco, en polvo, relleno, baños y un sin fin de manufacturas más, obtenidos a partir de mezclas con otros productos o frutos secos. El consumo de chocolate es asociado con una serie de beneficios para la salud. Estudios demuestran que favorece al sistema circulatorio, y que también tiene otros buenos efectos:

- Anticanceroso.
- Estimulador cerebral.
- Antitusígeno.
- Antidiarreico.
- Efectos afrodisiacos.

2.2.3. Las exportaciones ecuatorianas a España

Según, Estacom-ICEX, en el 2019, las exportaciones ecuatorianas a España fueron de 619,8M€, (96,6% productos agroalimentarios, marisco y pescado principalmente). España fue en 2019 el primer exportador de la Union Europea por delante de Alemania y el segundo importador tras Países Bajos. En cuanto al número de empresas españolas exportadoras, en 2019, fueron 24.942.

En ese mismo sentido, plantea que en el año 2020, las exportaciones españolas a Ecuador alcanzaron los 374,9 M€ y las importaciones de Ecuador 520,8 M€, un saldo negativo para España de 145,9 M€. Como consecuencia de la crisis del coronavirus, el comercio bilateral respecto al año anterior cayó en las dos direcciones (la exportación española cayó un 39,49% y la exportación ecuatoriana disminuyó un-16,04%). en 2020, el número de empresas españolas exportadoras fue de 19.547, hasta junio de 2021, se registraron 13.828 exportadores.

Finalmente, considera que, la Balanza Comercial en 2020 fue favorable para Ecuador en 145,9 M€. La tasa de cobertura presentó un indicador de 71,98%. En 2020, Ecuador supuso para España el 63° destino de las exportaciones, y los principales destinos de exportación para Ecuador en 2020 fueron EEUU, China y Panamá y Ecuador fue su 58° suministrador. España fue el cuarto proveedor y quinto cliente del mundo de Ecuador en 2020 según el FMI.

2.2.3.1. Exportadores de cacao en Ecuador

Francisco Miranda, presidente de Anecacao, dijo que Ecuador demostró tener una buena tecnología de genética de siembra y manejo del cultivo. “Esto hizo que el cacao pase de ser un producto con ganancias marginales, a significativas, que lo volvió atractivo para muchos agricultores”. En este sentido, Miranda agregó que la producción promedio del país está en media tonelada por hectárea, es decir, 11 quintales. Sin embargo, hay haciendas con mejores condiciones que registran hasta 3 t/ha. Por el lado de la parroquia Taura (Naranjal), el precio del grano también oscila por los \$ 100, pero dependiendo del tipo de cacao. El cacao CCN 51 está por los \$ 85 y el nacional orgánico por \$ 110.

EXPORTADORES ECUATORIANOS (ESPAÑA) En 2016 a Abr 2021

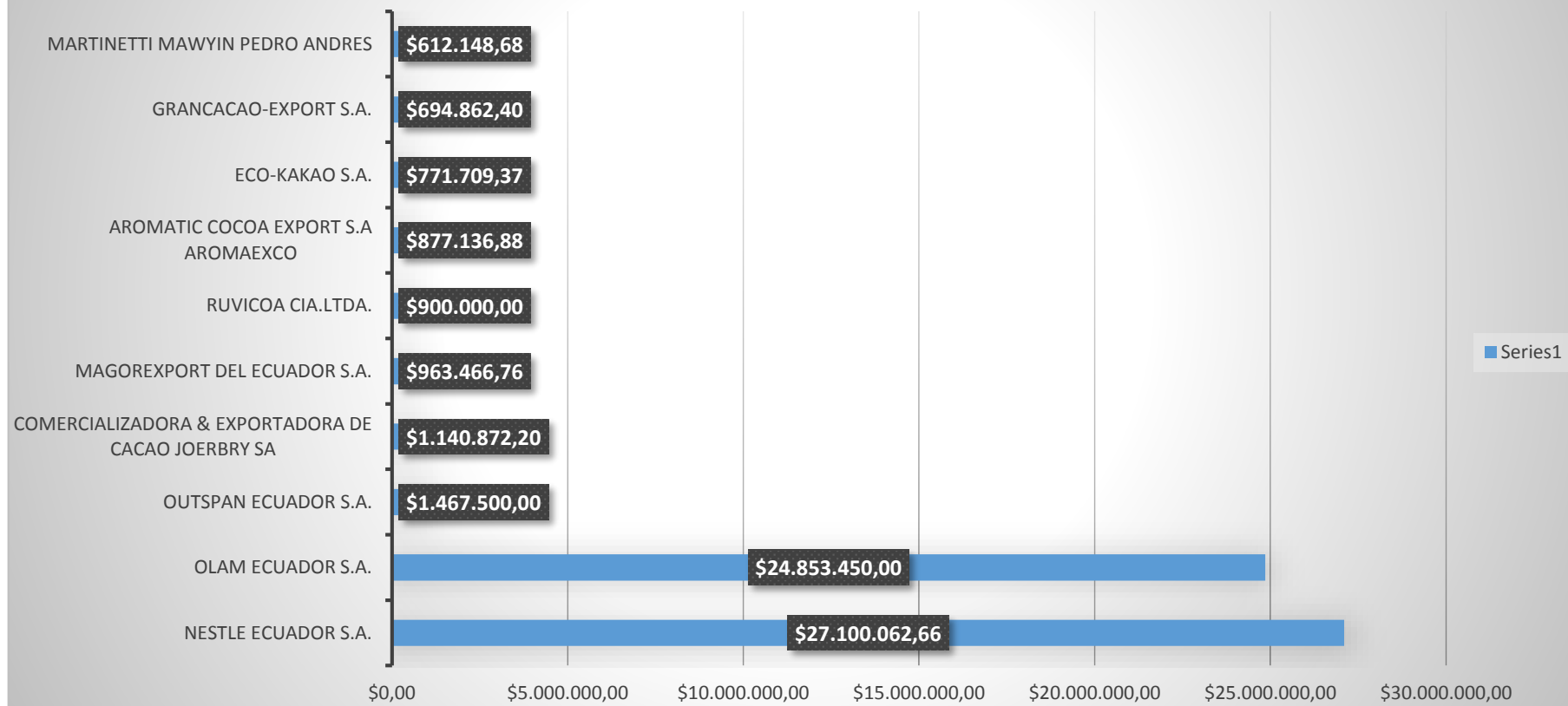
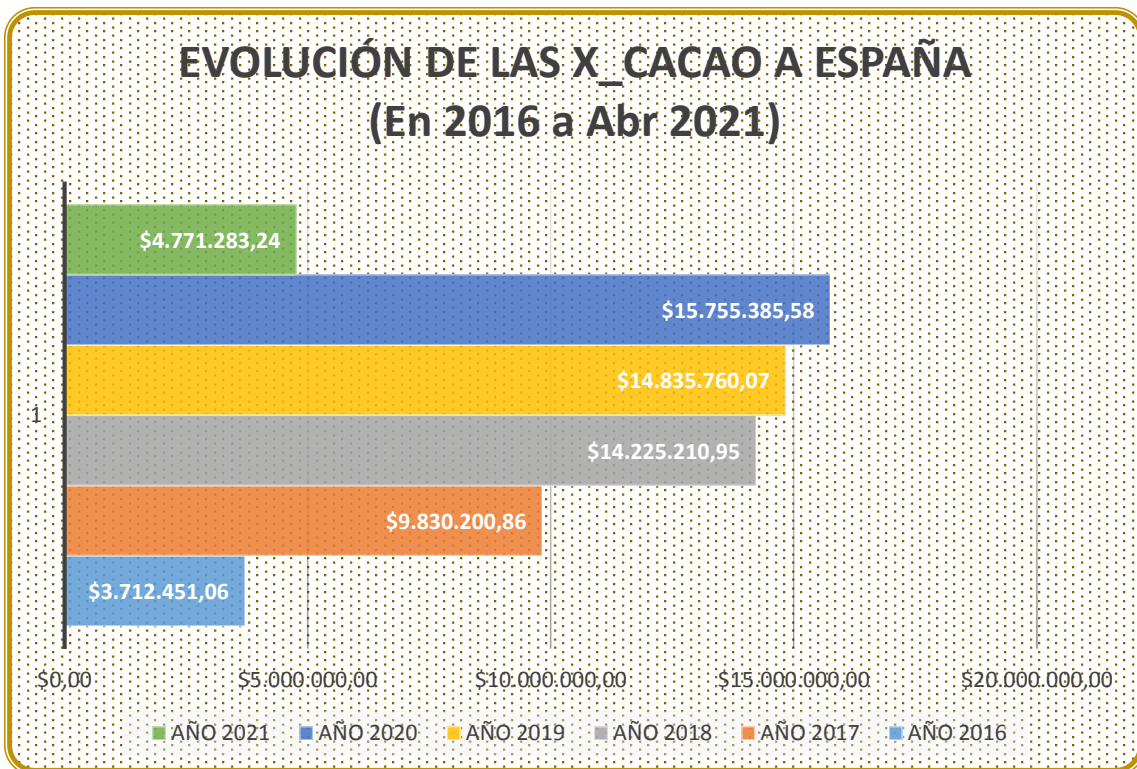


Figura 1 Exportadores ecuatoriano a España 2. Información adaptada de la investigación de campo. Elaborado por la autora.

En lo referente a los exportadores ecuatorianos de cacao las diez empresas que más exportan a España durante los años 2016 al 2021 son: Martinitti Mawyin Pedro, GranCacao Export S.A., Eco-Kakao S.A., Aromatic Cocoa Expot S.A., Ruvicoa Cia Ltda., Magorexport del Ecuador S.A., Comercializadora Exportadora de Cacao Joerbry S.A., . Siendo Nestle Ecuador S.A. y Olam Ecuador S.A. los mayores exportadores de casos de productos procesados y semi-procesados. (ver figura 1).

Acontinuacion se muestran los datos de los últimos seis años acerca de la evolución de las exportaciones de cacao a España, donde se revela que a paser de la pandemia del año 2020, la industria cacaotera que se dedican a la exportación ha crecido en el país, el año 2020 se dio un crecimiento del 6% en relación al 2019, mientras que en el año 2017 el incremento fue del 77%, reflejando las estadísticas nuevamente un alza favorable en los últimos años.

Figura 2 Evolucion de las exportaciones de cacao a España



Información adaptada de la investigación de campo.
Elaborado por la autora.

2.2.3.2. Empresas españolas que importan cacao

Tabla 2 Empresas españolas que importan cacao.

Empresa	Ciudad	UBICACIÓN	Web
Extractos Natra	(Valencia)	Calle Torrent S/N Salida 344	www.natra.com
Molenbergnatie España S L	Barcelona	Pol. Ind. Zona Franca, Carrer F Zona Franca, 40, 08040	www.molenbergnatie.com/es/espana/
Moner Cocoa	(Barcelona)	Carrer del Noi del Sucre, 45, 08840 Viladecans,	www.monercocoa.com/
Natracacao	(Valencia)	Camí Torrent, S/N, 46930 Quart de Poblet,	https://natra.com/es/empresa/cacao/
Natra Cacao S.L.	(Valencia)	Calle Torrent S/N Salida 343	www.natra.com
Nederland S.A.	(Barcelona)	Carretera de la Vila, 48, 08840 Viladecans	www.chocoweb.com/
Okaof Food	Valencia,	Carrer Baix Vinalopó, 16, 46920 Mislata,	www.okaof.com/

Información adaptada de la investigación de campo.

Elaborado por la autora.

Acuerdos preferenciales entre Ecuador y España

El 29 de febrero de 2016, se firmó el convenio de colaboración institucional entre ICEX y PROECUADOR (el Instituto Ecuatoriano de promoción de Exportación e Inversiones), que fue renovado el 23 noviembre de 2020. En este sentido, desde España se trabaja tanto a nivel europeo como bilateral. A nivel europeo, tanto en el Comité de Política Comercial como en el regional (COLAC), se ha defendido la profundización de las relaciones económicas y comerciales con Ecuador.

Subpartida arancelaria (Arancel Nacional)

La subpartida arancelaria de nuestro producto es 1801.00.10.90 que es una subpartida residual.

Imagen 1

Subpartida arancelaria Producto

Código	Designacion de Mercancia	Uf	Tarifa Arancelaria	Observacion
18.01	Cacao en grano ,entero o partido ,crudo o tostado			
	Crudo			
1801.00.11.00	...Para siembra	Kg	10	
1801.00.19	...Los demás			
1801.00.19.10	...Organico Certificado	kg	20	
1801.00.19.90	Los demás	kg	20	
1801.00.20.00	Tostado	Kg		

Fuente y elaboración: Resolución 020-2017 COMEX Acuerdo Comercial con la Unión Europea

Ecuador mantiene desde el año 2017 vigente un acuerdo comercial con los países de la Unión Europea, entre ellos España, en donde se conceden mutuamente preferencias arancelarias, nuestro producto goza de exención, por tanto, ingresaremos con precios competitivos.

2.3. Marco Conceptual

AGROCALIDAD Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro

ANECACAO: Asociación Nacional de Exportadores de Cacao

APROCAFA Asociación de Productores de Cacao Fino y de Aroma”

Área de libre comercio: convenio entre un grupo de países que acuerdan retirar las barreras al comercio entre sí, en tanto que cada una de ellos conserva su programa de aranceles para terceros países.

ASOCACAO Asociación Nacional de Cacaoteros

Cacao: se entenderá el cacao en grano y los productos de cacao.

Calidad. - Se ajusta a las necesidades de los clientes

CCN-51 Colección Castro Naranjal

Comercialización. consiste en un conjunto de acciones encaminadas a comercializar, productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades se ven encaminadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales; se da en dos aspectos micro y macro donde efecto de vender un producto en condiciones óptimas (La tecnología del Campo y sus Aplicaciones, 2015)

COMEX: Comité de Comercio Exterior e Inversiones

CONCACAO. Corporación de Organizaciones Productoras de Cacao Nacional Fino de Aroma del Ecuador

CORPCACAO Corporación de Agroindustriales de Cacao del Ecuador

CORPEI Corporación de Promoción de Exportaciones de Inversiones

Empresa. - Organización que interviene los factores de producción; tierra, capital y trabajo.

Exportación. se define a exportación como el envío de productos o servicios a un país extranjero, desde el punto de vista comercial se entiende por la salida de la mercancía de

un territorio aduanero, ya sea de forma temporal o definitiva, regulados por disposiciones legales y controles de las relaciones comerciales entre países.

Exportador: Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente.

FEDECADE Federación de Cacaoteros del Ecuador

ICCO Organización Internacional del Cacao

IEPI: Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

INIAP: Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias

Licencia de exportación: autorización oficial que concede permiso para exportar mercancías especificadas, dentro de un plazo concreto.

Logística: es el proceso que implica el movimiento de las mercancías desde su origen hasta el país de destino a exportar.

LORCPM Ley Orgánica de Regulación del Control del Poder de Mercado

MAGAP: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, y Pesca.

Mercado. - Lugar donde se realizan las transacciones de compra y venta de bienes y servicios.

MIPYMES. - Micro, pequeñas y medianas empresas.

OMC: Organismo Mundial del Cacao.

ICCO Organización Internacional del Cacao

Plan de exportación: Herramienta imprescindible para cualquier empresa que quiera iniciar o consolidar su posición en mercados exteriores

Productor. - Persona que interviene en el proceso de elaboración.

Productos exportados: Son las mercancías que el exportador envía al exterior definitivamente y que declara en la Declaración Aduanera Simplificada de Devolución Condicionada (DAS-DC) para solicitar devolución de tributos sean usados y consumidos en el extranjero.

PYME: Pequeña y Mediana Empresa.

QQ/HA/AÑO: quintales, Ha hectáreas.

SENAE Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Tm: Toneladas métricas

Tratados de Libre Comercio (TLC): es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

UNOCACE Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador

2.4. Marco Jurídico

La presente investigación ha tomado como referencia y sustento las bases legales, que proporcionaran las normas que aplican para el diseño de un plan de exportación de cacao hacia el mercado español, sobre las cuales las actividades a realizarse se construyen y determinan el alcancé y naturaleza de la participación política a fin de cumplir con la normativa local, guardando concordancia con la actividad económica del país, se detalla a continuación: Constitución de la República del Ecuador, Plan Nacional Toda Una Vida 2017-2021, Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), Acuerdo Ministerial No. 180, El Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. Registro Oficial No. 199 de 25 de mayo de 2010.

De acuerdo a (MINISTERIO DE DEFENSA, 2008):

Constitución de la República de Ecuador (2008)

TITULO VI Regimen de desarrollo

Capítulo primero Principios generales

Art. 275.- El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del *sumak kawsay*.

El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente. (pág. 134)

Sección séptima Política comercial

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
 2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
 5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
- establece los objetivos de la política comercial, entre los que se incluye desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del

objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo; (págs. 142-143)

Art. 306.- 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 y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Los artículos descritos anteriormente contribuyen con el régimen de desarrollo (económicos, políticos, socio-culturales y ambientales) garantizan el desarrollo del buen vivir a la política comercial de los exportadores, donde se promueve 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 y del sector artesanal.

De acuerdo a (SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN))

PLAN DE CREACIÓN DE OPORTUNIDADES 2021-2025

Objetivo 3: Fomentar la productividad y competitividad en los sectores agrícola, industrial, acuícola y pesquero, bajo el enfoque de la economía circular

La dinámica productiva que incluye actividades económicas a nivel agrícola, acuícola, pesquero y de infraestructura, requiere impulsar un esquema que brinde igualdad de oportunidades para todos, en concordancia con el artículo 276 de la CRE.

Sin embargo, la falta de conciencia ambiental por parte de actores productivos generó que las actividades agrarias se realicen sin sostenibilidad. Por otra parte, será fundamental realizar esfuerzos para fortalecer y generar la infraestructura necesaria para el normal desenvolvimiento de las actividades productivas a partir de costos competitivos. De esta manera, es indispensable crear incentivos para el acceso a infraestructura, riego, capacitación, financiamiento en la producción agrícola, acuícola y pesquera.

Por ello, se impulsarán modelos de asociatividad productiva y comercial para mejorar las ganancias de los productores, incrementar la tecnificación, crear oportunidades y promover el progreso económico de estos sectores.

Políticas

3.1 Mejorar la competitividad y productividad agrícola, acuícola, pesquera e industrial, incentivando el acceso a infraestructura adecuada, insumos y uso de tecnologías modernas y limpias.

3.2 Impulsar la soberanía y seguridad alimentaria para satisfacer la demanda nacional.

3.3 Fomentar la asociatividad productiva que estimule la participación de los ciudadanos en los espacios de producción y comercialización.

Lineamientos Territoriales

Pol. 3.1.

E11. Desarrollar programas enfocados en incrementar la productividad agropecuaria, con un enfoque de conservación y mantenimiento de la fertilidad de los suelos.

Pol. 3.2.

E9. Potenciar los encadenamientos productivos entre el área urbana y rural, facilitando la creación de productos asociados a la biodiversidad, priorizando a los micro y pequeños productores. E19. Potenciar las capacidades endógenas de los pequeños productores por medio de acceso a créditos, asistencia técnica permanente, tomando en cuenta las particularidades locales.

E20. Promover y fortalecer redes productivas relacionadas con agroindustria y la economía popular y solidaria.

Pol. 3.3.

G9. Promover la investigación científica y la transferencia de conocimiento que permitan la generación de oportunidades de empleo en función del potencial del territorio. Metas al 2025

3.1.1. Incrementar el Valor Agregado Bruto (VAB) manufacturero sobre VAB primario de 1,13 al 1,24.

3.1.2. Aumentar el rendimiento de la productividad agrícola nacional de 117,78 a 136,85 tonelada/Hectárea (t/Ha).

3.1.3. Incrementar las exportaciones agropecuarias y agroindustriales del 13,35% al 17,07%.

3.1.4. Aumentar la tasa de cobertura con riego tecnificado parcelario para pequeños y medianos productores del 15,86% al 38,88%.

3.1.5. Incrementar el Valor Agregado Bruto (VAB) acuícola y pesquero de camarón sobre VAB primario del 11,97% al 13,28%.

3.1.6. Reducir el Valor Agregado Bruto (VAB) Pesca (excepto de camarón) sobre VAB primario de 7,00% al 6,73%.

3.1.7. Incrementar el valor agregado por manufactura per cápita de 879 a 1.065.

3.2.1. Incrementar de 85,97% al 86,85% la participación de los alimentos producidos en el país en el consumo de los hogares ecuatorianos.

3.3.1. Incrementar del 4% al 25% el porcentaje de productores asociados, registrados como Agricultura Familiar Campesina que se vinculan a sistemas de comercialización. 3.3.2. Incrementar en 2.750 mujeres rurales que se desempeñan como promotoras de sistemas de producción sostenibles. (págs. 54-56)

El Plan de Creación de Oportunidad del Gobierno del Sr. Guillermo Lasso a nuestro sector agrícola, acuícola, pesquero y de infraestructura es una esperanza de crecimiento lo cual se fomentará en esta área la sostenibilidad, En respecto a la agricultura se refiere el creador de esta tesis se podría definir AGRICULTURA SOSTENIBLE la buena práctica agrícola, con innovaciones con prácticas de buen uso del suelo y cuidado del entorno. Para lograr esto se debería por empezar ha educar a nuestros campesinos a la preservación de recursos naturales

(CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, 29-12-2010)

TITULO II Del Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria

Art. 22.- Medidas específicas.- El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como

de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a lo que regule la Ley de esta materia.

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

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

c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;

Art. 88.- Defensa comercial. - El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas para:

d. Restringir las importaciones o exportaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores nacionales (págs. 13-14)s;

TITULO IV Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno

e. Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,

f. Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes. (pág. 40)

De acuerdo a la Ley Orgánica del Código de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), nuestra economía por medio del gobierno debe regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del buen vivir. Se desea impulsar la producción de mayor valor agregado en los productos para incrementar la productividad y competitividad sistémica generando empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

(MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA)

Acuerdo Ministerial No. 180, El Ministro de Agricultura, Ganadería,

Art. 1.- Delegar al Director Ejecutivo de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro - AGROCALIDAD, la creación de un subproceso de control de calidad del cacao, dentro del Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos, encargada en lo principal de las siguientes actividades:

- a) Implementar un sistema de calidad y control de mezclas para el Cacao Nacional Fino de Aroma sabor "Arriba"; a través de una unidad central;
- b) Establecer el Registro Nacional de Viveros de Cacao;
- c) Autorizar el funcionamiento de productores calificados de material de propagación de Cacao Nacional Fino de Aroma, con el apoyo del INIAP en la calificación y certificación de tales viveros;
- d) Expedir certificados de calidad para la exportación del producto, en coordinación técnica con la Subsecretaría de Fomento Agrícola del Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca; y,
- e) Las demás actividades y tareas técnicas administrativo financieras y jurídicas necesarias para el cumplimiento de las políticas, programas y proyectos previstos en el Plan Nacional de Desarrollo en el ámbito de competencia de este Ministerio.

Este acuerdo tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Acuerdo de la union europea

Ecuador y la Unión Europea (EU). firma del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM), se dio en Bruselas (Bélgica) ante los representantes de Colombia y Perú, el 1 de enero de 2017, vigente un acuerdo comercial con los países de la Unión Europea, entre ellos España, en donde se conceden mutuamente preferencias arancelarias, nuestro producto goza de exención, por tanto, ingresaremos con precios competitivos.

Imagen 2

Subpartida arancelaria Producto

NC 2007	Descripción	Tasa base	Categoría
1801 00 00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	Exento de arancel	0

Fuente y elaboración: Resolución 020-2017 COMEX

Medidas No Arancelarias

Las medidas no arancelarias (regulaciones y procedimientos que limitan los intercambios) son pocos visibles, complicadas y sensibles, debido a que afectan claramente a las normativas internas.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

El artículo 20 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) permite a los gobiernos adoptar medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Hay además dos acuerdos específicos de la OMC que tratan de la inocuidad de los alimentos, la sanidad de los animales y la preservación de los vegetales, y de las normas sobre los productos en general. Ambos intentan determinar los medios de

satisfacer la necesidad de aplicar normas y, al mismo tiempo, evitar el proteccionismo encubierto.

(NORMAS INEN 176)

DEFINICIONES

Para los efectos de esta norma, se adoptan las siguientes definiciones:

1. **Cacao en grano.** Es la semilla proveniente del fruto del árbol *Theobroma cacao* Linnaeus.

NOTA 1. Comercialmente, y para propósitos de esta norma nacional, éste término se refiere a la semilla entera que ha sido fermentada y secada.

NOTA 2. El grano de cacao fermentado y seco también es conocido con el nombre de “cacao beneficiado”.

2. **Grano dañado por insectos.** Grano que ha sufrido deterioro en su estructura (perforaciones) debido a la acción de insectos o ácaros en cualquier estado de desarrollo.
3. **Grano germinado.** Grano que ha sufrido deterioro evidente en su estructura por el proceso de germinación

CLASIFICACIÓN

El cacao en grano del Ecuador por la calidad se clasifican, de acuerdo a lo establecido en la tabla 1, en ARRIBA y ECUADOR.

REQUISITOS

Requisitos específicos.

1. El cacao en grano debe cumplir con los requisitos que a continuación se describen y los que se establecen en la tabla 1.
2. Los requisitos indicados en la Tabla 1 (exceptuando la masa) se determinarán de acuerdo a lo establecido en la NTE INEN-ISO 1114.
3. El porcentaje máximo de humedad del cacao en grano será de 7,0 % de fracción másica (cero relativo), determinado de acuerdo a lo establecido en la NTE INEN-ISO 2291.
4. El cacao en grano debe estar libre de infestación
5. El cacao en grano debe estar libre de olores a moho, humo, a podrido,

agroquímicos, o cualquier otro que pueda considerarse objetable.

6. El cacao en grano estará exento de sustancias procedentes de contaminantes y toxinas, en cantidades que puedan constituir un peligro para la salud humana. El cacao en grano debe ajustarse a los niveles máximos determinados por la CPE INEN CODEX 193, *Norma general para los contaminantes y las toxinas* presentes en los alimentos y piensos.
7. El nivel de plaguicidas no debe exceder los límites máximos, establecidos en la NTE INEN CODEX CAC/MRL 1, *Lista de límites máximos para residuos de plaguicidas*.

REQUISITOS DE CALIDAD DEL CACAO EN GRANO

REQUISITOS	ARRIBA		ECUADOR	
	1	2	1	2
Masa, en g/100 granos, mín.	> 120	≥ 105	>125	≥110
Masa, en g/100 granos, máx.	≤135	≤120	≤140	≤125
Buena fermentación, mín. % de fracción másica	65	69	70	52
Ligera fermentación, mín. % de fracción másica	17	15	12	8
TOTAL, FERMENTADO, mín. % de fracción másica	82	75	82	60
Violeta, máx. % de fracción másica	12	13	12	23
Pizarra (pastoso), mín. % de fracción másica	5	8	5	15
Moho, máx. % de fracción másica	1	4	1	2
Germinado, múltiple, partido, negro, máx. % de fracción másica*	0	1	1	1
* Dentro de este requisito, la cantidad de granos partidos no debe exceder el 1% de fracción másica.				

MUESTREO

Muestreo. El muestreo se efectuará de acuerdo a lo establecido en la NTE INEN-ISO 2292.

ENVASADO

El cacao en grano debe comercializarse en envases que aseguren la protección del producto contra la acción de agentes externos que puedan alterar sus características químicas o físicas y resistir las condiciones de manejo, transporte y

almacenamiento.

ROTULADO

1. El rotulado de los envases para el cacao en grano, debe contener al menos la siguiente información:
2. Nombre del producto y tipo.
3. Identificación del lote.
4. Razón social de la empresa y logotipo.
5. Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional de Unidades, SI.
6. País de origen.
7. Puerto de destino (Si aplica).

ALMACENAMIENTO

1. El cacao en grano envasado debe almacenarse sobre paletas (estibas) a una altura por encima del suelo de al menos 7 cm para permitir la circulación del aire.
2. Durante el almacenamiento:
 - Deben tomarse medidas para prevenir la infestación por insectos, roedores y otras plagas.
 - Debe evitarse la contaminación del cacao en grano por olores o sabores o por polvo proveniente de otros alimentos o de otros productos tales como aceites, cemento, brea, etc.
 - Se recomienda revisar periódicamente el contenido de humedad de cada lote.

3. Capítulo II: Metodología

El presente capítulo se refiere a la metodología que se utilizó para la indagación de información, la selección de los datos, que permitieron dar respuesta y solución al problema manifestado.

3.1. Enfoque de la investigación

La presente investigación es mediante el enfoque cuantitativo, y cualitativo.

El enfoque cuantitativo se realizará en la toma de datos a través de las encuestas, desde donde se podrá determinar la importancia del plan de exportación para la hacienda Gamboa.

El enfoque cualitativo, se determinan las diversas cualidades positivas y negativas, internas y externas sobre fenómenos o narraciones en las que se desarrollan las actividades diarias de todos quienes conforman la hacienda Gamboa.

3.2. Tipos de investigación

En la presente investigación se procura conocer el escenario actual de la hacienda Gamboa y las posibles alternativas que permitan mejorar la productividad, el tipo de investigación realizado para el desarrollo de este proyecto es descriptivo y explicativa

Descriptiva: Se empleo para buscar y especificar las propiedades, las características del plan de exportación, detallar los aspectos y tareas más relevantes, para así establecer los procesos en los que se está fallando y a partir de este trabajar en las falencias que tiene la hacienda al no contar con un plan exportación

Explicativa: Este tipo de investigación permitió identificar el problema investigativo, las causas, y además los datos e información que permiten una visión más clara y precisa.

3.3. Métodos de investigación

3.3.1. Método Teórico

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación dentro de los métodos de investigación teóricos se emplearon el análisis y síntesis, el método histórico lógico y el inductivo- deductivo, partiendo de la búsqueda de información y la observación de la problemática en la hacienda Gamboa.

Analítico- Sintético: Mediante este método se estudiará cada una de la estructura del plan de exportación, el cual ayudará a establecer las causas y efectos existentes, determinar las conclusiones oportunas y finalmente las diversas alternativas de solución.

Histórico lógico: Se aprovechó este método para saber el origen del problema, analizando los antecedentes de la hacienda Gamboa. Así mismo se consultó varias a fuentes de información para conocer él acerca del plan de exportación.

Inductivo- Deductivo: Se utilizó esta técnica que, basándose en los resultados de los encuestados en el proceso de la investigación, los mismos que permitieron establecer las conclusiones generales aspectos de la misma.

3.3.2. Método Empírico

Se utilizó el método de encuesta y observación que permitió conocer la hacienda Gamboa.

Observación: La observación se ejecutará en hacienda, la misma que es de forma asistemática, es decir al "ojímetro, que consiste en comprobación directa y sin ninguna planificación previa, sirve para obtener información sobre una actuación determinada, las observaciones realizadas esto aportara a identificar las actividades y las carencias que se presentan en la hacienda.

NOMBRE	MARIA FERNANDA CORONEL CABRERA
TEMA DE INVESTIGACION	ELABORACION DE UN PLAN DE EXPORTACION DE CACAO A ESPAÑA
TEMA DE LA BITACORA	OBSERVACION DEL DIA A DIA E
FECHA	<p align="center">DESCRIPCION DE LA OBSERVACION DATOS RECABADOS OBSERVACIONES CONCLUSION</p>
19/11/2021	<p>Llegamos a la hacienda .Saludamos al personal el jefe de bodega nos presento y enseguida me dieron un par de botas de hule las cuales se usan para cuidarnos de las serpientes que se pueden encontrar.Por eso dice que se tiene que limpiar el área de trabajo de las hojas que caen de los arboles ,pues las acumulación de estas son albergues de serpiente.</p> <p>Dio una breve explicación del cacao nos enseña,que es una planta de cacao de la variedad ccn51, y hasta 60 qq por hectáreas y es resistentes a diferentes plagas y enfermedades tales como, la escoba nos explica que su nombre científico es theobroma cacao, y sus variedades que son qué son el forastero , el tributario y de allí se han sacado otras variedades colones y se han huido mejorando poco a poco las producciones de cacao, llegando al clon de alto rendimiento productivo y muy resistentes a diferentes plagas y</p>

	<p>enfermedades que atacan al cacao, principalmente al Nacional fin de aroma este es muy susceptible a plagas y enfermedades y su producción es sumamente baja pues el produce de 5 a 10 aquí x has , al año, mientras que el clon ccn51 produce a los cuatro años de 40 bruja , la Montilla o moniliasis que daña a la mazorca , y por ende es perdida por daños a la producción</p>
20/11/2021	<p>En éste día nos enseñaron que el clon de alto rendimiento productivo es un injerto , su patrón puede ser de la variedad nacional pero su injerto de la variedad ccn51 , luego de injertar pasa al vivero hasta que el injerto éste totalmente cicatrizado el corte , de allí se pone en fundas para que tenga más raíces y su tallo más grueso , a los 60 días se transplanta definitivamente en el sitio destinado para su próspera producción .</p> <p>Su suelo pude se Franco arcilloso, Franco limoso o humíferos con buena materia orgánica.</p> <p>El riego se puede hacer 2 a 3 riegos por semana y sólo humedecer el suelo, no encharcar, porque la planta morira y sé pudrira.</p>
21/11/2021	<p>El último paso a realizarse es la cosecha , se lo realiza cuándo la mazorca está madura está madura cuándo la mazorca se pone de color amarillento y se la corta, de allí se la disculpa o sea sacamos las peñas de cacao ,para luego pasar a la fermentacion que consiste en poner el cacao en baba en cubos de Robles , para su correcta fermentación.</p> <p>De allí pasamos al secado sea éste natural o sea con el sol en un piso de concreto o cemento y la otra es con una secadora de quemador de gas y una turbina con Candela.</p> <p>De allí se lo saca a su comercialización.</p> <p>En la plantacion de cacao también se realizan labores culturales que son deshieras , drenajes , limpieza de canales y guardarrallas, mantenimiento del funicular o cable vía .</p>

ENTREVISTA:

Efectuamos 2 entrevistas con la finalidad de recopilar información general para identificar las actividades que desarrollan los involucrados en la exportación de cacao, con el fin de conocer dicho proceso y de esta manera diseñar un plan de exportación. Se

aplicó un cuestionario con preguntas abiertas, la entrevista fue estructurada ya que previamente se le proporcionó a los entrevistados las preguntas.

Entrevista # 1

NOMBRE	Gamboa Varas Jeferson
Fecha	9 de octubre 2021
Cargo	Dueño de la hacienda
Lugar	Naranjal
Tiempo:	5 minutos

Entrevista 1: Efectuada al dueño de la hacienda el Señor Gamboa Varas Jefferson quien nos manifestó su interés en iniciar una actividad exportadora a España ya que el vende el cacao a intermediarios que venden en es país de destino, la falta de conocimiento de los requisitos de ingreso al mercado espalo así como de la logística de exportación han sido las principales limitaciones que han impedido que inicie la venta al exterior de su producto, es por ello, que de contar con la asesoría respectiva esta dispuesto a iniciar su actividad exportapora ya que según ha indagado con otros productores-exportadores los requisitos no son difíciles de cumplir. Nos manifestó que ha logrado el contacto con la empresa española..... Con la que están avanzando en las negociaciones a través de un exportador amigo que le hizo el contacto por lo que tentativamente le comprarían un contenedor de 40’.

Entrevista # 2

NOMBRE	Juan Alava
Fecha	9 de octubre 2021
Cargo	Jefe de Bodega
Lugar	Naranjal
Tiempo:	8 minutos

Entrevista 2:

El Sr. Juan Alava trabaja como Jefe de Bodega en la hacienda, en el desarrollo de la entrevista el nos manifestó que la hacienda Gamboa si se encuentra en capacidad de efectuar exportaciones ya que cuenta con 25 Hectáreas de las cuales 13 Hectareas es decir el 50% las utiliza para la obtención de cacao y el % restante en plantaciones de banano y otros cultivos para abastecimiento interno. Comentó además conocer la norma INEN 176 ya que es la que cumplen para poder entregar al comercializador el producto listo para la venta. Adicionalmente nos indicó que la hacienda actualmente está en mejorando los procesos con miras a poder ampliar sus actividades al exterior y dejar de vender a los intermediarios por ello están poniendo especial énfasis en la optimización de costos y recursos en la producción del cacao y como siguiente paso, adquirir conocimientos en temas de logística para exportación y de esta manera con el personal que tienen estarían en capacidad de atender la demanda externa.

Conclusión de la entrevista: De las entrevistas efectuadas podemos concluir que existe el interés por parte de los dueños de la hacienda “Gamboa” de iniciar exportaciones para poder mejorar sus ingresos y dejar de vender a los intermediarios, mostrando especial interés en el mercado español por la facilidad del idioma para las comunicaciones y por las referencias que han recibido de terceros de los requisitos de ingreso a ese mercado. Cuentan con el conocimiento, la infraestructura, el recurso humano y la calidad requerida ya que cumplen con la norma técnica INEN 176. Están dispuestos a buscar asesoría en la parte de la logística de comercio exterior y ya no seguir retrasando la actividad exportadora en vista de que ya hay un interés de una empresa española para comprar un contenedor de cacao.

Encuesta: Esta técnica radica en recopilar información directa de las personas que colaboran en la hacienda Gamboa cuyo propósito es determinar las limitaciones que presentan y obtener resultados precisos, mediante una serie de preguntas las misma que están estructurada como cerrada o de respuesta múltiple (ver anexo 1), que se llevarán a cabo de forma directas y simultáneas a las diferentes partes involucradas, en la que van a medir los diversos indicadores que permitan determinar el problema.

3.3.3. Método Estadístico

Para este trabajo investigativo se empleará la Estadística descriptiva, el cual nos permite plasmar el resultado de las encuestas mediante gráficos por medio de la tabulación realizadas al objeto de investigación. El método no probabilístico se utilizo en la selección de individuos, la cual facilito una rápida investigación, para obtener la opinión sobre tendencias, resultados y para descubrir en los datos obtenidos los diferentes sucesos y comportamientos de los sujetos de estudio.

3.4 Universo

Para la presente investigación se va a utilizar todos los integrantes de la hacienda

Tabla 3 Poblacion.

Población	
Descrpicion	Cantidad
Jefe de Bodega	1
Asistente de bodega	1
Agricultores	5
Despachadores	2
Mensajeros	1
Total	10

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda.

Sexo de los encuestados

Tabla 4 sexo de los encuestados

Descrpicion	Cantidad
Masculino	8
Femenino	2
	10

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda.

Edad de los encuestados

Tabla 5 Edad de los encuestados

Descrpicion	Cantidad
--------------------	-----------------

18 a 25 años	1
26 a 35 años	3
36 a 50 años	4
51 a 60 años	2
Total	10

Fuente: Hacienda Gamboa
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda.

Muestra: Dado que el tamaño de la población es menos de 100, no fue necesario definir muestra de estudio, se va a considerar toda esta población para la muestra, por lo tanto, no requiere de fórmula para establecer la muestra.

3.5. Diseño, análisis e interpretación de los resultados de la encuesta.

Preguntas:

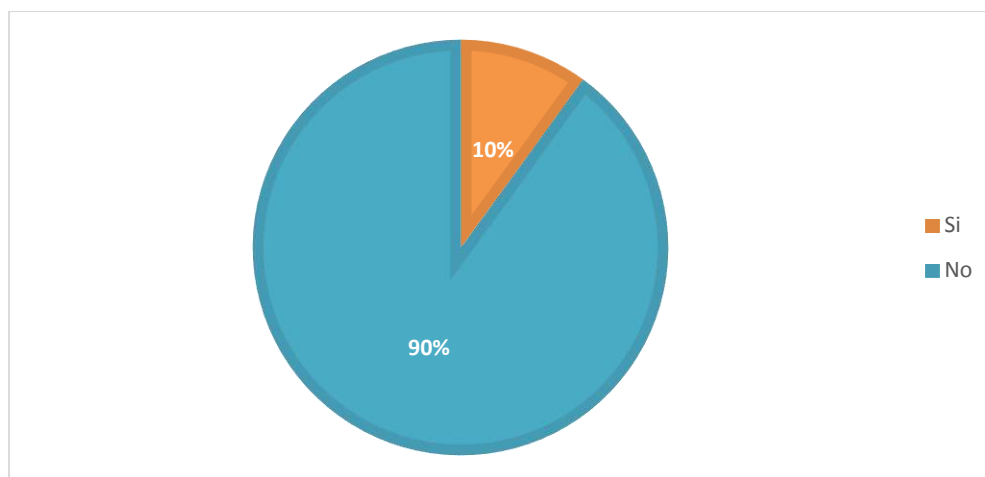
1.- Conoce Ud. que es un plan de exportación

Tabla 6 Pregunta 1

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	10
No	9	90
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 2 Encuesta, Conoce Ud. que es un plan de exportación



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

En relación con las respuestas obtenidas en la pregunta anterior se puede analizar que el 90% de ellos desconocen que es un plan de exportación en contrario al 10% que respondió que si conoce.

2.- ¿En la hacienda existe un plan de exportación?

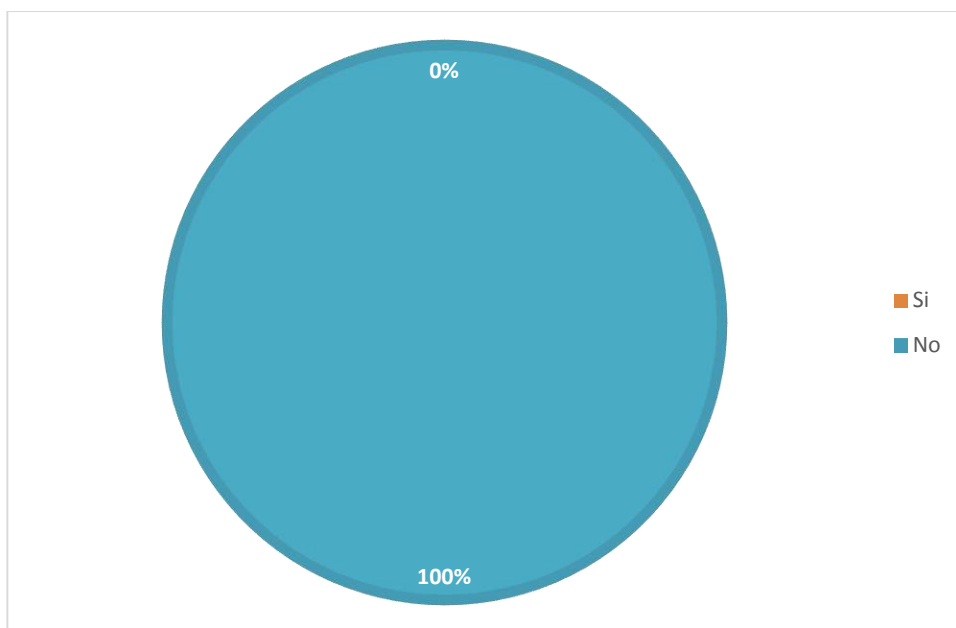
Tabla 7 Pregunta 2

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	10	100
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 3 Encuesta, ¿En la hacienda existe un plan de exportación?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

Como resultado de la segunda pregunta el 100%, nos menciona que en la hacienda Gamboa no existe un plan de exportación

3.- ¿Existe apertura para el cacao ecuatoriano en el mercado español?

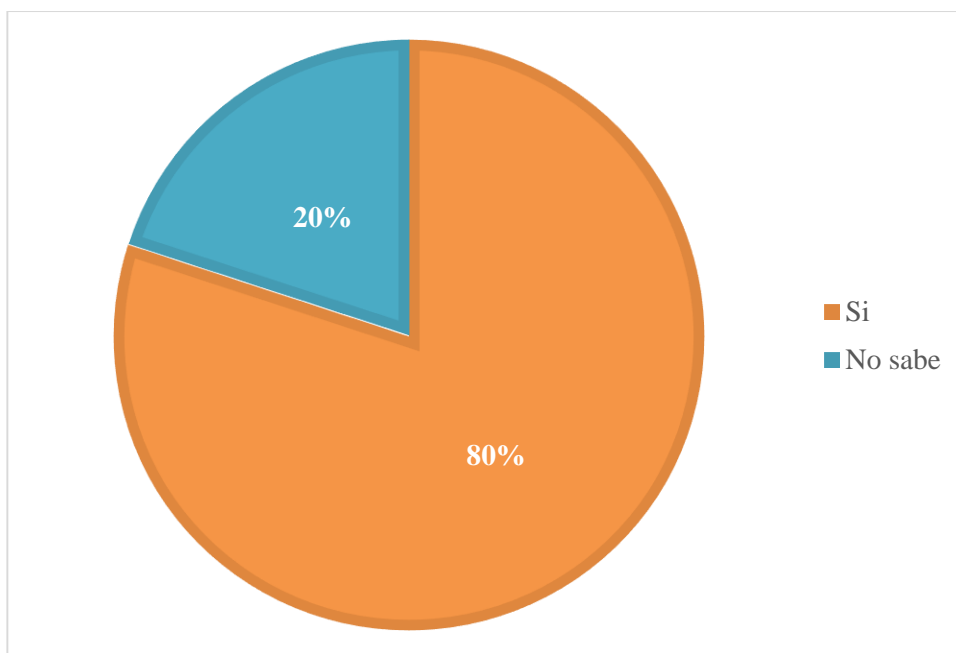
Tabla 8 Pregunta3

	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si		8	80
No sabe		2	20
Total		10	100

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 4 ¿Existe apertura para el cacao ecuatoriano en el mercado español?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

Como resultado de la tercera pregunta nos hace mención que el 80% de los encuestados consideran que existe apertura para el cacao ecuatoriano en el mercado español, y el 20% asegura que no.

4.- ¿Conoce Ud. cuáles son los requisitos que el cacao debe cumplir para la exportación?

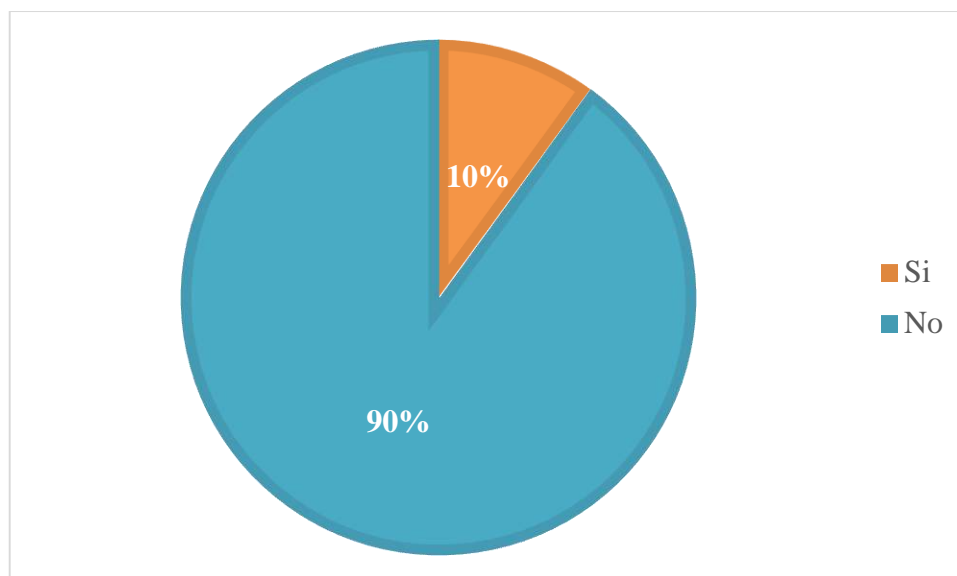
Tabla 9 Pregunta 4 .

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	10
No	9	90
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 5 ¿Conoce Ud. cuáles son los requisitos que el cacao debe cumplir para la exportación?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

En relación con las respuestas obtenidas en la pregunta anterior se puede analizar que el 90% de los encuestados no conoce cuáles son los requisitos que el cacao debe cumplir para la exportación, y el 10% si tienen el conocimiento.

5.- ¿Cree usted que la exportación de cacao permite tener precios justos y aperturar oportunidades en nuevos mercados?

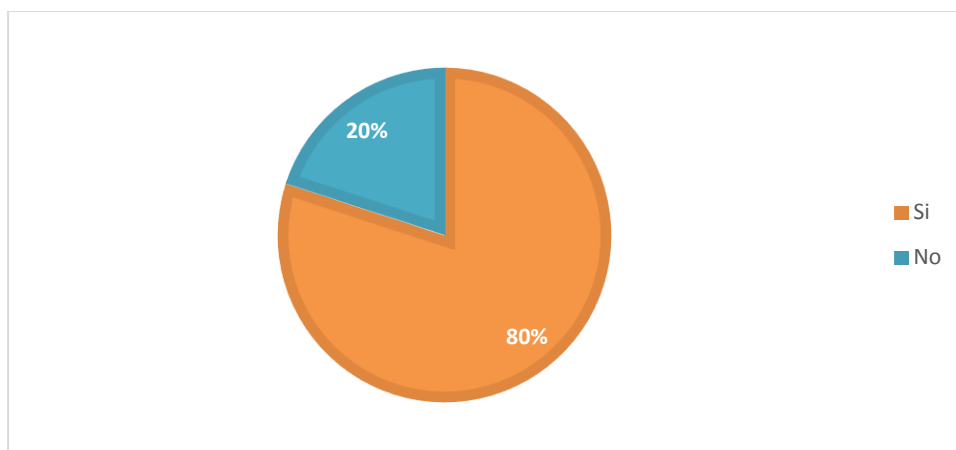
Tabla 10 Pregunta 5

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80
No	2	20
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 6 ¿Cree usted que la exportación de cacao permite tener precios justos y aperturar oportunidades en nuevos mercados?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

El 80% de los encuestados está de acuerdo en que la exportación del producto permite tener precios fijos y justos además de que le brinda al producto nacional la oportunidad de abrirse paso en el mercado externo para demostrar su alta calidad mientras que el 20% de ellos no se encuentra muy conforme o no conocen detalladamente los beneficios de la exportación.

6.- ¿Le gustaría a usted que la producción de cacao Fino de Aroma que produce la hacienda Gamboa se exporte?

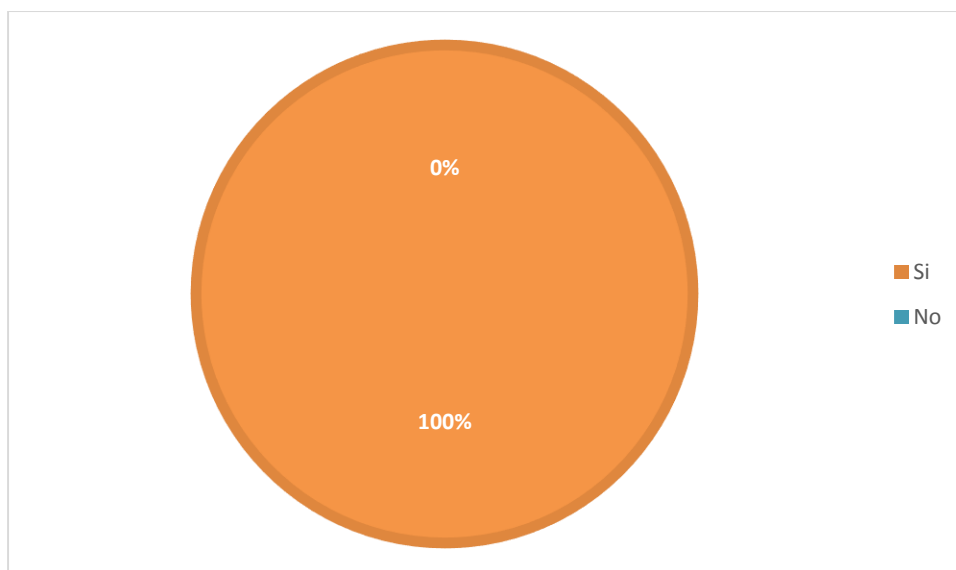
Tabla 11 Pregunta 6

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100
No	0	0
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 7 ¿Le gustaría a usted que la producción de cacao Fino de Aroma que produce la hacienda Gamboa se exporte?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

En relación con las respuestas obtenidas en la pregunta anterior se puede analizar que el 100% de los encuestados estan de acuerdo que la producción de cacao fino de aroma de la hacienda Gamboa se exporte.

7.- ¿Cree usted que la exportación de cacao fino aroma que tendría la hacienda mejorara la rentabilidad de la misma?

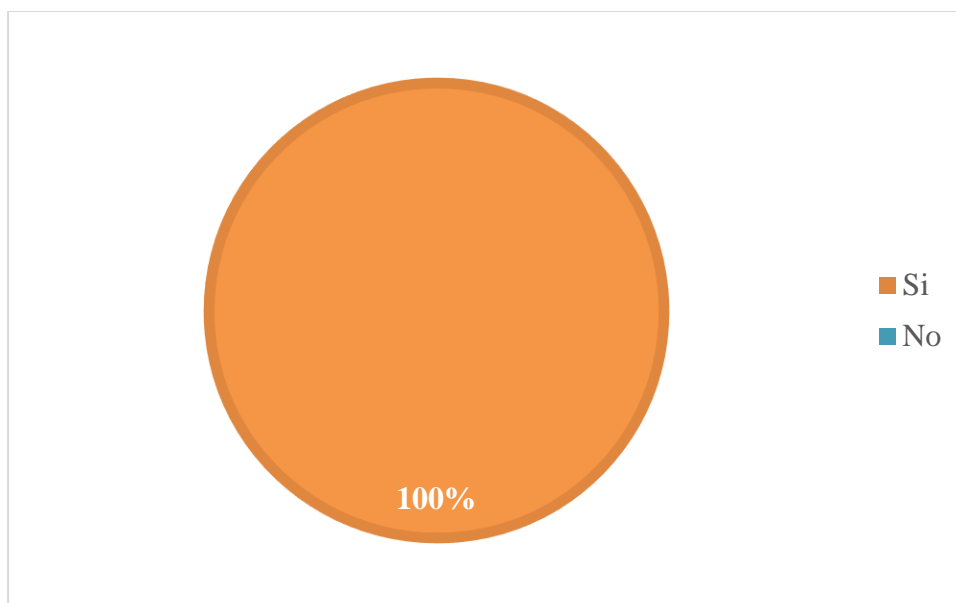
Tabla 12 Pregunta 7

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100
No	0	0
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 8 ¿Cree usted que la exportación de cacao fino aroma que tendría la hacienda mejorara la rentabilidad de la misma?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

El 100% de los encuestados están convencidos que la exportación de la producción de cacao ayudaría de forma satisfactoria a mejorar la rentabilidad de la hacienda Gamboa

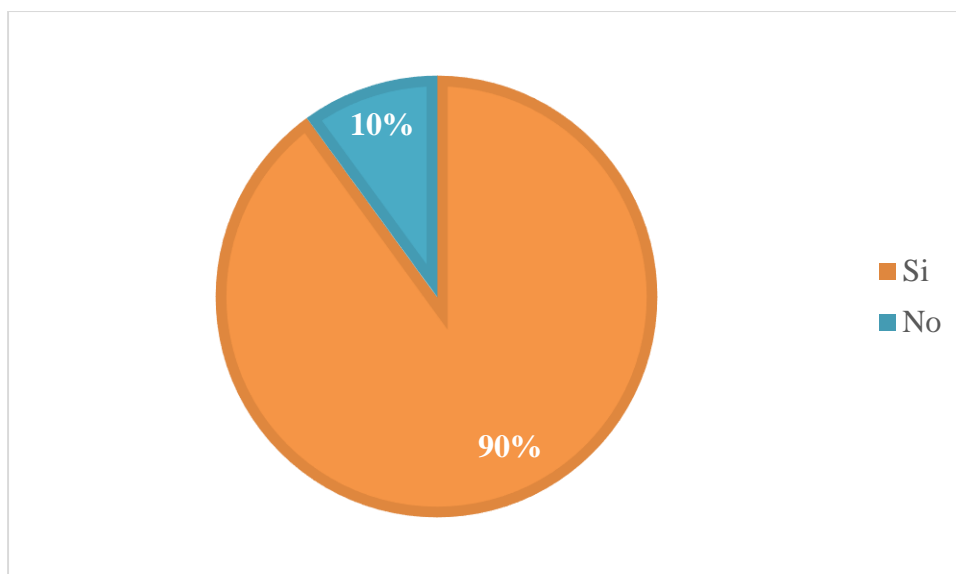
8.- ¿Usted estaría de acuerdo con la utilización de un plan de exportación de cacao fino de aroma como herramienta para la comercialización internacional del mismo?

Tabla 13 Pregunta 8

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90
No	1	10
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 9 ¿Usted estaría de acuerdo con la utilización de un plan de exportación de cacao fino de aroma como herramienta para la comercialización internacional del mismo?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

Como resultado de la encuesta de la octava pregunta nos menciona que el 90% de los encuestados que la utilización de un plan de exportación de cacao fino de aroma sirve como herramienta para la comercialización internacional del mismo y el 10% considera que no.

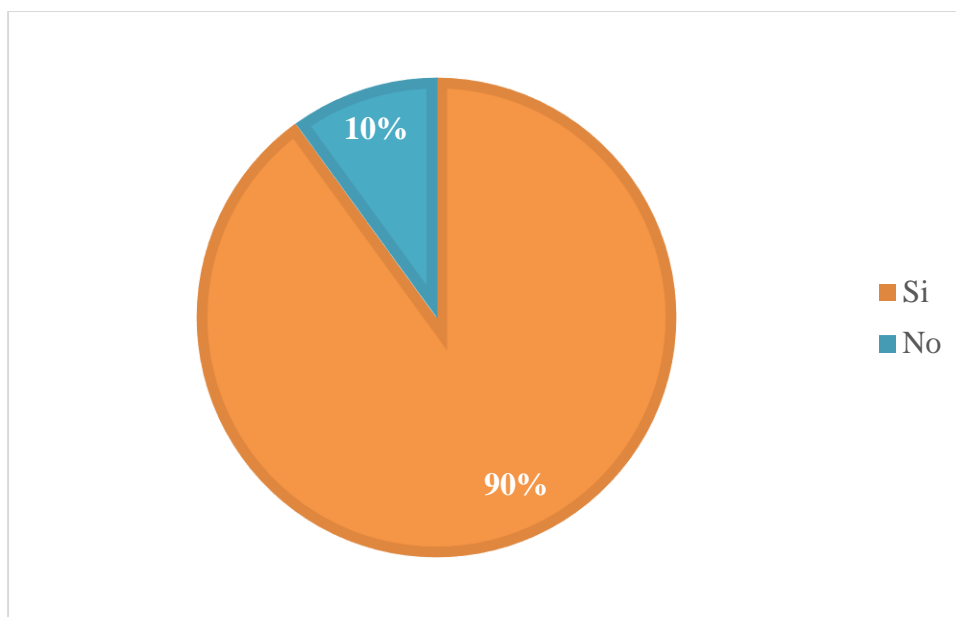
9.- ¿Piensa usted que con la implementación de un plan de exportación de cacao fino de aroma aportaría para la producción a escala del Cacao en la hacienda?

Tabla 14 Pregunta 9

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	90
No	1	10
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 10 ¿Piensa usted que con la implementación de un plan de exportación de cacao fino de aroma aportaría para la producción a escala del Cacao en la hacienda?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

El 80% de los encuestados está de acuerdo que con la implementación de un plan de exportación de cacao fino de aroma aportaría para la producción a escala del Cacao en la hacienda, mientras que el 20% de ellos asegura que no.

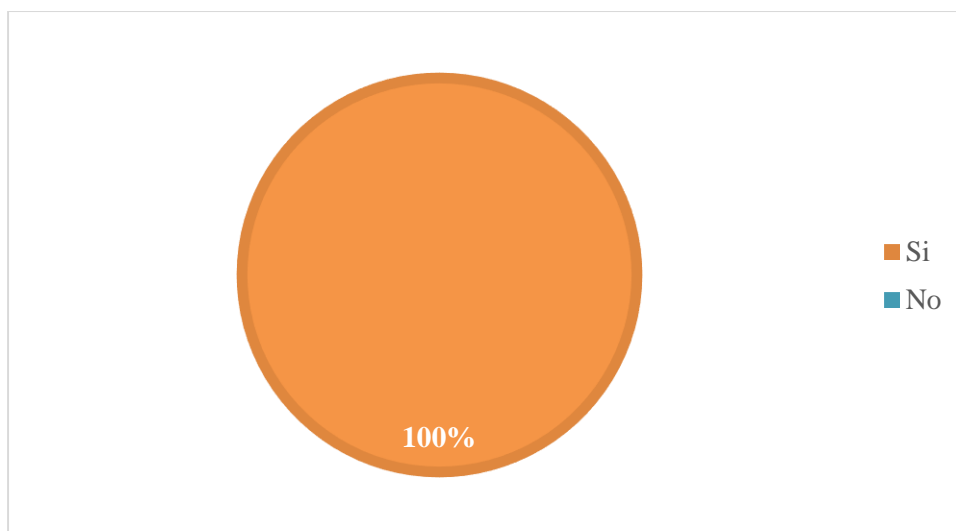
10.- ¿Estaría usted de acuerdo en invertir en términos monetarios para la ejecución del plan de exportación de cacao fino de aroma?

Tabla 15 Pregunta 10

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100
No	0	0
Total	10	100

Fuente: Hacienda Gamboa
Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Grafico 11 ¿Estaría usted de acuerdo en invertir en términos monetarios para la ejecución del plan de exportación de cacao fino de aroma?



Fuente Encuesta aplicada personal de la hacienda

Elaborado por: Coronel Cabrera Maria Fernanda

Interpretación:

Con respecto a la pregunta ¿Estaría usted de acuerdo en invertir en términos monetarios para la ejecución del plan de exportación de cacao fino de aroma? , el 100% de los encuestados consideraron que prefieren invertir en el desarrollo del plan de exportación.

3.6. Instrumentos para justificar la propuesta

3.6.1. Análisis FODA

Fortalezas.

- Condiciones Agroecológicas aptas para la producción del cultivo de cacao.
- Apoyo por parte del Estado a través de programas para incrementar la matriz productiva.
- Nuestro país posee acuerdos comerciales
- Agricultores con experiencia
- Capital e infraestructura.
- Organizaciones de comercio justo para los productores de cacao en la zona de estudio.
- Cumplimiento de la norma INEN 176.

Debilidades.

- Falta de constante capacitación sobre técnicas actuales para seguir mejorando la calidad del cacao.
- Productores desconocen información del mercado y requerimientos de exportación.
- Falta de equipo y maquinaria especializada para la transformación de la materia prima.
- Desconocimiento en la logística internacional y en los costos de transporte.

Oportunidades.

- Tendencia de España a comprar directamente en países productores a través del comercio justo u otras certificaciones.
- Incremento de demanda del cacao en España.
- Pactos comerciales para la distribución y comercialización de nuestro producto.
- Posición en el mercados español, a través de la calidad y las ventajas que genera el producto
- Mayor aceptación del producto en el exterior por la calidad que posee el cacao fino de aroma
- Reconocimiento a nivel internacional del Cacao Fino de Aroma del Ecuador como el mejor del mundo.
- Preferencias arancelarias para el mercado español.

Amenazas.

- Posicionamiento de la competencia
- Competidores con altos grados de producción.
- Altas tasas de delincuencia.
- Interés con la competencia del producto
- Mercado exigente con respecto a los estándares de calidad.
- Bajo conocimiento del país a nivel internacional, principalmente Europa.
- Exigentes estándares de calidad.

El análisis FODA revela las ventajas y desventajas que las condiciones únicas y especiales de la hacienda Gamboa, en la cuales se debe trabajar de forma meticulosa, para minimizar los riesgos que estas pueden representar para el proceso de producción de cacao en la hacienda Gamboa y la comercialización del mismo a nivel internacional.

3.6.2. CAPA

Corregir las debilidades

- Tener acceso información del mercado y requerimientos de exportación.
- Incorporar equipo y maquinaria especializada para la transformación de la materia prima.
- Capacitación de sus trabajadores sobre la logística internacional, los costos de transporte y técnicas actuales para seguir mejorando la calidad del cacao.

Afrontar las amenazas

- Desarrollar ventaja competitiva del producto.
- Conocer y adaptarse a los cambios que se presente en el mercado español.
- Cumplir con los estándares de calidad del mercado de destino.

Potenciar las fortalezas

- Revisar periódicamente las Condiciones Agroecológicas
- Aprovechar el apoyo por parte del Estado a través de programas para incrementar la matriz productiva.
- Explotar los acuerdos comerciales que tiene el país con el gobierno español
- Estimular a los agricultores por medio de capacitación constante

Aprovechar todas aquellas oportunidades

- Aprovechar las preferencias arancelarias para el mercado español.
- Apalancamiento de negociación comerciales para la distribución y comercialización de nuestro producto
- Mercado del cacao a España en crecimiento.

3.6.3. PESTEL

Para analizar el entorno general se consideró en verificar los factores políticos, económicos y socioculturales, con la cual se desarrolló la investigación sobre el cultivo de cacao, estuvo enfocada para lograr que se adapten a los agricultores los que serán

considerados para la identificación del mercado y de la situación actual del entorno de la empresa en el mercado donde incursionará.

Factores políticos

- Leyes.
- Impuestos.
- Inestabilidad gubernamental

Factores económicos

- Tipo de interés.
- Índice de desempleo.
- Riesgo país.
- Tasa de inflación.

Factores socioculturales

- Estilo de vida.
- Hábito de consumo.
- Crecimiento demográfico
- Incremento de consumo.
- Reactivación de agrícola

Factores tecnológicos

- El comercio está enfocado al uso tecnológico
- Uso de las innovaciones tecnológicas

Factores ambiental

- Licencia ambiental.
- Todo el proceso se lo efectúa en condiciones de higiene y salubridad.

Factores legal

- Normativa ecuatoriana INEN 176
- Certificado Fitosanitario de exportación

4. Capítulo III Desarrollo de la Propuesta

4.1 Título de la Propuesta

Diseño de un plan de exportación de cacao hacia el mercado español para la hacienda “Gamboa” en el periodo 2021-2022

4.2. Objetivo de la Propuesta

Diseñar un plan de exportación de cacao hacia el mercado español haciendo uso de acuerdos comerciales existentes entre el gobierno español (Unión Europea) y el ecuatoriano.

4.3 Descripción de la Propuesta

La propuesta de diseñar un plan de exportación de cacao hacia el mercado español para la hacienda “Gamboa”, el mismo que describe los pasos y las herramienta que se van a utilizar para consolidar su posición y producto en el mercado español.

4.4. Factibilidad de Aplicación

Factibilidad Social.

En el contexto social, en este sentido, es factible debido a que se va a exportar cacao ecuatoriano y por ende esto conlleva a reactivar la producción, lo cual permitirán crear fuente de trabajo.

Factibilidad Económico

El plan de exportación de cacao hacia el mercado español para la hacienda “Gamboa”, es factible económicamente, lo que la inversión está justificada por la ganancia que generará y el compromiso de los dueños de efectuar las inversiones necesiras para cumplir con las exigencias de ingreso al mercado español.

Factibilidad Técnica

Es factible tecnológicamente en vista que la empresa cuenta con: computadoras, internet, teléfonos, vehículo, máquinas, equipos y materiales tecnológicos para la

ejecución de la propuesta, unida a la experiencia en la obtención del producto es posible poder ejecutar el mismo.

Factibilidad Legal

Desde el punto de vista legal el proyecto es respaldado por: Constitución de la República del Ecuador Plan de Creación de Oportunidades, Código Orgánico De la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), entre otras, además la hacienda cumple con todos los reglamentos como: RUC, permisos de funcionamiento, entre otros.

4.5. Propuesta

El plan de exportación contiene los elementos, pautas y componentes necesarios y contribuye a posicionar y consolidar a la hacienda “Gamboa”, a comercializar su producto no solo dentro del Ecuador sino también en el exterior además de promover la productividad, rentabilidad, investigación, mejoramiento de la calidad productiva.

Con esta premisa aprobada, la autora va a considerar la siguiente estructura:

- Introducción
- Análisis de la Empresa
- Análisis del producto a exportar.
- Selección del mercado meta
- Logística.
- Estrategias

4.5.1. Desarrollo de la propuesta

4.5.1.1. Introducción

La presente tesis tiene como objetivo principal el desarrollo de un plan de exportación de cacao hacia el mercado español, este producto tiene origen en las selvas tropicales en las cuencas del Amazonas y del Orinoco, simbolizaba para los Mayas vigor físico y longevidad, lo usaban como medicina siendo recetado por sus médicos como relajante, como estimulante y como reconstituyente, en Ecuador está destinada a la

producción y comercialización del mismo. El Plan de Exportación se basa en la realización de los análisis: análisis de la empresa, análisis del producto a exportar, selección del mercado meta, logística y la estrategias La elección del producto se basa principalmente en las plantaciones tropicales con su mayor aceptación a nivel internacional, este producto presenta ciertas ventajas entre las que encontramos: Su composición, calidad, exclusividad y diversidad de usos.

4.5.1.2. Análisis de la Empresa

La hacienda “Gamboa” perteneciente al señor Ricardo Gamboa esta ubicada en la provincia del Guayas, Cantón Naranjal, sector “Villa”, es una empresa que se dedica al cultivo de cacao específicamente a la producción y comercialización de la variedad de cacao CCN-51, está aprovechando al máximo sus tierras, para aprovechar sus cualidades de aroma y sabor, además de cumplir con los estándares de calidad e higiene, para de esta manera poder obtener como resultado unos deliciosos cacao.

La hacienda posee 25 hectáreas de terreno, de las cuales 12 están destinadas al cultivo de cacao CCN-51 que es una variedad que muestra alta resistencia o tolerancia a enfermedades y tiene un alto rendimiento de 2,600kg (50 a 60 quintales) por hectárea, (de 2.5 a 2.8 ton/ha), dependiendo de la fertilidad de la tierra y del clima, a más de una marcada precocidad en la producción. Por esta razón es considerada producto mediano por poseer fincas entre 11 y 50 hectáreas. En cuanto a la cosecha se sigue un preciso protocolo para su protección y el proceso de producción del cacao se destacan: las recolecciones de la semilla, mantenimiento de la cosecha, recolección del fruto, almacenaje y comercialización. En este sentido la comercialización del producto se le vende a los exportadores compran el cacao casi seco, El grano se vende al por mayor en sacos de 45kg con humedad del 5%.

Para dedicar a la exportación de cacao a España se esta asesorando con “La Agencia Ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del agro”, AGROCALIDAD con asistencia del estado busca conocer las políticas, normas, leyes del mercado español, que buscan relaciones comerciales directas. La hacienda Gamboa, para realizar la exportación de cacao a España tiene que tener la documentación siguiente:

- Obtención Certificado de Firma Electrónica o Token
- Registro de Marcas para Exportación
- Registro como exportador en ECUAPASS
- Factura Comercial de Exportación

4.5.1.3. Análisis del producto a exportar.

Producto

La variedad de cacao CCN-51 requiere de un proceso post-cosecha especial para aprovechar al máximo sus cualidades de aroma y sabor. Con un buen proceso de fermentado esta variedad puede llegar a tener sabores y aromas de calidad.

El Código numérico de la NANDINA (Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina).

Tabla 16 Cacao y sus preparaciones

Código	Designación de la Mercancía
	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.
18.01	Crudo
1801.00.11.00	Para siembra
1801.00.19	Los demás
1801.00.19.10	Orgánico Certificado
1801.00.19.90	Los demás
1801.00.20.00	Tostado

Fuente: Comité de Comercio Exterior (2017). Elaborado: Comité de Comercio Exterior (2017).

En la subpartida 1801.00.11, la expresión para siembra comprende solamente los productos considerados como tales por las autoridades competentes de los Ministerios de Agricultura de los Países Miembros.

Características del producto

De acuerdo a la norma INEN 176. Las características de este producto son las siguientes

El cacao tiene color tamaño y formas variables.

Generalmente tiene forma de baya, de 30cm de largo, y 10cm de diámetro.

Pueden ser lisos o acostillados de forma elíptica y de color rojo, amarillo, morado o café.

Los frutos interiormente en 5 celdas.

La pulpa es blanca, rosada o café; es de sabor ácido, dulce y aromático.

El número de semillas por baya oscila entre los 20 y 40 y pueden ser planas o redondeadas.

Alta productividad (2 – 2,5 Ton/Ha).

Tolerante a la “Escoba de Bruja”.

Semillas Grandes (1.4 – 1.5 gr).

Árbol pequeño, fácil manejo.

Mazorca grande (8 mazorcas = 1lb de Cacao Seco).

Árbol Precoz, Inicia producción a los 2 años.

Alto contenido de manteca (54%) lo que da mayor rendimiento en fabrica y lo que lo hace muy cotizado por las industrias.

Con la nueva fermentación tiene excelente sabor y aroma.

Adaptabilidad: Se adapta a casi todas las zonas tropicales hasta los 1.000 sobre el nivel del mar.

Calidad del cacao: Con buen manejo post cosecha el CCN-51 es de primera calidad para exportación.

A continuación de detalla los nutrientes con los que cuenta este fruto:

Tabla 17 Información nutricional del cacao

Información Nutricional	
Proteínas	5,3 g
Grasa	30 g
Colesterol	9 mg
Fibra	15 g
Calcio	63 mg
Magnesio	100 mg
Potasio	397mg
Ácido Fólico	10 mg
Fósforo	287 mg
Vitamina A	6,67

Fuente: (Dietas.net, 2016).

Imagen 3. Producción de cacao



Fuente: <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacaoccn51.html>

Principales competidores.

Desde el punto de vista de la estructura empresarial, el sector está identificado predominantemente por empresas integradas verticalmente, las cuales están activas en los segmentos de la cadena de valor. El sector de los cacaoteros consigue establecer los ámbitos de actividad: cultivo al fomentar la producción, desarrollar la capacidad y calidad, manejo poscosecha, transformación, y comercialización.

En la siguiente tabla se presenta los principales ofertantes considerados como competencia directa del cacao CCN-51.

Tabla 18 Competencia

Empresa	Ciudad	UBICACIÓN	Telefono
Transmar Commodity Group	Guayaquil	Daule Km. 14.5	
GoldCocoaExport	Ventanas - Los Ríos	Km. 1 Vía Pueblo viejo cerca de la Y.	05 2971928
Exphimusa - Exportadora Hidrovo Muñoz	Quevedo, Ecuador	Manabí - Pichincha - Manta Km. 135,	593 5 2323097
Casacao	Valencia - Quevedo	Km. 2 1/2 Vía Valencia - Quevedo, Los Ríos	05 278181
Ecuatoriana de Exportación e Importaciones	Santo Domingo de los Tsachilas	Km. 3 1/2 Vía Quevedo	(593) 2 377 51 03 / (593) 2 377 53 36
Manacao S.A.	Babahoyo	San Luis Callejón No. 6 s/n y Babahoyo	997525420
Exportadora e Importadora Comercial Orellana Eximore C. Ltda.	Durán	Km. 5 1/2 Vía Durán - Tambo	04 2801744

Fuente: Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO)

Canal de distribución:

En la cadena de comercialización interna intervienen los productores y los intermediarios. Existen los pequeños y medianos productores. La comercialización del cacao para llegar al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar, para esto es preciso establecer canales de comercialización efectivos y seguros, que permitan llegar el producto los consumidores finales.

Canal directo.

Hacer uso de un canal directo involucra vender el cacao directamente al consumidor final sin hacer uso de intermediarios. En el caso de la hacienda Gamboa ellos venderán el producto a una empresa española quien en eeste caso es el cliente final independientemente que una vez que tenga el producto la empresa española fabrique elaborados de cacao y los comercialice a sus clientes.



Figura 3 Canal de distribución directa. Información adaptada del Banco Central del Ecuador Información. Elaborado por el autor.

4.5.1.4. Selección del mercado meta

Análisis del país destino

España es un país muy abierto al comercio exterior, según el Banco Mundial, (2019), su PIB representa 66,9%, por otra parte, el FMI estima que las exportaciones de

España cayeron con fuerza (25,5%) en 2020, y que las importaciones corrieron la misma suerte (-22,3%). España es miembro de la Unión Europea desde el 1 de enero de 1986, su política exterior se avincola a través de los mecanismos europeos junto a sus socios comunitarios.

Panorama general

Población 48,563,476 habitantes

Superficie 505.983 km²

División administrativa 17 comunidades autónomas, 50 provincias y 2 ciudades autónomas, Ceuta y Melilla.

Religiones Católicos 67,2 %, creyentes de otras confesiones 1,7 %.

Moneda Euro (EUR) 0.9214 por USD 1

Huso horario España tiene 6 horas adelante en relación al huso horario de Ecuador

Idioma Español

Acceso físico desde Ecuador hacia España

Vía Aérea

- Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid -Barajas (MAD)
- Aeropuerto Alicante-Elche (ALC)

Vía Marítima

España cuenta con una infraestructura portuaria de más de 60 puertos, los mismos que se extienden a lo largo de sus costas. España cuenta con los principales puertos que destacan por su progresivo repunte en el mercado marítimo de Europa y también a nivel mundial, consolidándose como un país de referencia en el tránsito marítimo internacional. Los principales puertos son: Estos son el Puerto de Alicante, Bahía de Cádiz, Castellón, Málaga, Sevilla, Barcelona, Las Palmas, Tarragona, Vigo, Valencia, Bilbao Cartagena, Huelva, Gijón, y Santa Cruz de Tenerife. Siendo el Puerto de Vigo, el lugar donde llega la carga ecuatoriana.

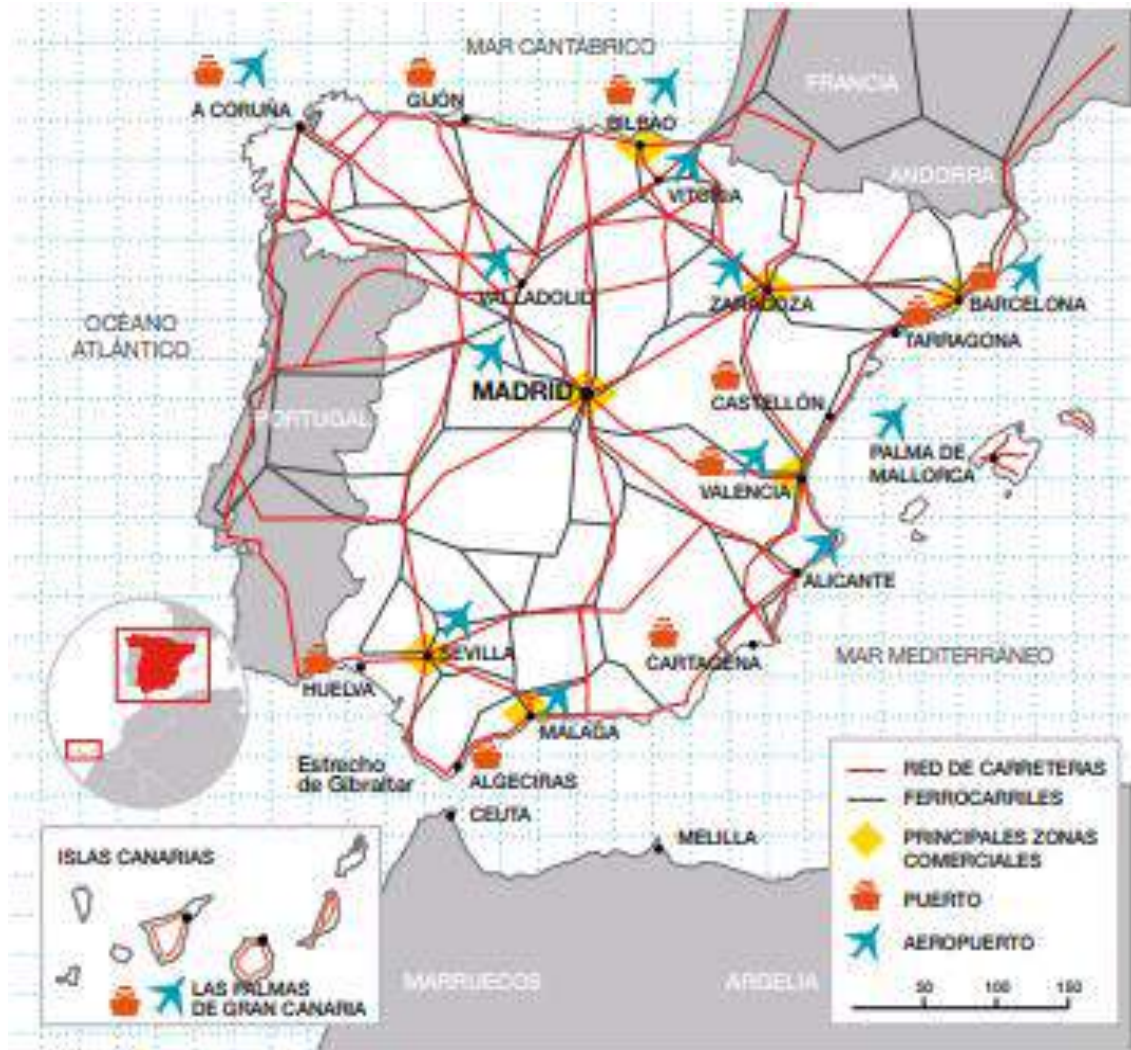
Tabla 19. Transporte vía marítima desde Ecuador hacia España días de tránsito

Agencia naviera/ principales puertos	Vigo	Barcelona	Algeciras	Valencia
MAERSK LINE	–	27	16	20

CMA-CGM	19	20	12	21
MEDITERRANEAN SHIPPING	21	22	20	26
HAMBURG SUD	40	26	28	25
HAPAG LLOYD	40	33	23	22

Fuente: páginas de las agencias navieras

Figura 4. Mapa de Puertos principales de España



https://www.camaraofespanola.org/files/Descargas/Ficha_Pais_Espana_2020

No. de Acuerdos Comerciales Regionales en vigor: 46 (ago 2021).

Acuerdos con Ecuador: SI

Desempeño Logístico de España

Segun el Banco Mundial ha publicado recientemente su último Índice de Desempeño Logístico, (LPI), en el que sitúa a España en el puesto 17 de los 167 países analizados con una puntaje de 3.78 en cuanto a desempeño logístico, mientras que Ecuador ocupa el puesto 70 con un puntaje de 2.82.

Figura 5. Índice de Desempeño Logístico, (LPI)

Aggregate LPI ranking and scores, 2012-18

This year's edition of *Connecting to Compete* features the aggregated 2012-18 results. The methodology is included in appendix 1. The 2018 single-year results can be found in appendix 2.

Economy	Mean rank	Mean LPI score, 2012-18	% of highest performer	Economy	Mean rank	Mean LPI score, 2012-18	% of highest performer	Economy	Mean rank	Mean LPI score, 2012-18	% of highest performer
Germany	1	4.19	100.0	Bulgaria	57	3.00	71.7	Moldova	113	2.52	60.1
Netherlands	2	4.07	97.2	Botswana*	58	2.96	70.7	Comoros	114	2.51	60.1
Sweden	3	4.07	97.2	Kuwait	59	2.96	70.6	Guatemala	115	2.51	59.9
Belgium	4	4.05	96.9	Egypt, Arab Rep.	60	2.95	70.5	Armenia	116	2.51	59.9
Singapore	5	4.05	96.6	Malta	61	2.94	70.3	Uzbekistan	117	2.50	59.7
United Kingdom	6	4.01	95.7	Argentina	62	2.93	70.0	Zambia*	118	2.49	59.4
Japan	7	3.99	95.3	Kenya	63	2.93	69.9	Togo	119	2.48	59.4
Austria	8	3.99	95.2	Philippines	64	2.91	69.6	Lao PDR	120	2.48	59.2
Hong Kong SAR, China	9	3.96	94.6	Rwanda	65	2.90	69.3	Nepal	121	2.45	58.6
United States	10	3.92	93.7	Côte d'Ivoire	66	2.89	69.0	Guyana	122	2.45	58.6
Denmark	11	3.92	93.6	Tanzania*	67	2.88	68.8	Azerbaijan*	123	2.45	58.5
Finland	12	3.92	93.5	Serbia	68	2.83	67.7	Georgia	124	2.45	58.5
Switzerland	13	3.91	93.4	Ukraine	69	2.83	67.5	Cameroon	125	2.43	58.1
United Arab Emirates	14	3.89	92.8	Ecuador	70	2.82	67.4	Djibouti	126	2.43	58.1
France	15	3.86	92.2	Colombia	71	2.81	67.1	Trinidad and Tobago*	127	2.41	57.5
Luxembourg	16	3.84	91.8	Uganda*	72	2.79	66.7	Guinea-Bissau	128	2.40	57.4
Canada	17	3.81	90.9	Brunei Darussalam*	73	2.78	66.5	Mongolia	129	2.40	57.3
Spain	18	3.78	90.3	Peru	74	2.78	66.5	Sudan	130	2.40	57.3
Australia	19	3.77	90.0	Uruguay	75	2.78	66.4	Ethiopia*	131	2.40	57.2
Norway	20	3.74	89.3	Jordan	76	2.78	66.3	Kyrgyz Republic	132	2.38	57.0
Italy	21	3.73	89.2	Kazakhstan	77	2.77	66.2	Congo, Rep.	133	2.38	56.7
New Zealand	22	3.68	88.0	Bosnia and Herzegovina	78	2.76	65.8	Fiji	134	2.37	56.7
Korea, Rep.	23	3.65	87.3	Costa Rica	79	2.74	65.4	Venezuela, RB	135	2.37	56.5
Taiwan, China	24	3.65	87.2	Namibia*	80	2.73	65.1	Bolivia	136	2.36	56.5
Ireland	25	3.63	86.8	Iran, Islamic Rep.*	81	2.71	64.8	Madagascar	137	2.35	56.1
Czech Republic	26	3.62	86.4	Lebanon	82	2.71	64.7	Gambia, The*	138	2.34	56.0
China	27	3.60	86.1	Paraguay	83	2.70	64.6	Myanmar	139	2.34	55.9
Portugal	28	3.56	85.1	Malawi*	84	2.69	64.3	Chad	140	2.34	55.9
South Africa	29	3.51	83.8	Russian Federation	85	2.69	64.2	Senegal	141	2.34	55.8
Qatar	30	3.50	83.7	Dominican Republic	86	2.68	64.1	Turkmenistan*	142	2.34	55.8

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>

(CLIENTES POTENCIALES)



<https://www.ferrero.es/>

(ARVICACAO)



GRANOS DE CACAO



GRANOS DE CACAO



GRANOS DE CACAO

(CACAO VENEZUELA DELTA)



CACAO VENEZUELA DELTA



ESPAÑA - Barcelona

...DELTA nos dedicamos a la comercialización de granos de cacao, productos de chocolate y derivados del cacao de diferentes orígenes (Venezuela, Ecuador, Madagascar, Ghana, entre otros..) Nuestros granos de Cacao, los productos de chocolate y los derivados de cacao que comercializamos están...

Proveedor de: Cacao y chocolate | Cacao y chocolate: máquinas y material | cacao en polvo | habas de cacao | manteca de cacao

CLIENTE EN NEGOCIACION

<https://www.europages.es/AMBA-ZONA-SL/00000005322719-619265001.html?optimize=multiple>

AM-BA ZONA, S.L.



INFORMACIÓN

Somos exportadores de Cacao en grano, de origen Ecuador provincia de Guayas y ciudad de Guayaquil, nuestro cacao es de extrema calidad. De la variedad CCN 51 este tipo de cacao cultivado en Ecuador es una especie creada en su propio territorio, el CCN51, que el Agrónomo Homero Castro obtuvo en 1965 a partir del cruce de otras variedades, según la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao.

Página web

Ponerse en contacto con la empresa

AM-BA ZONA, S.L.
España

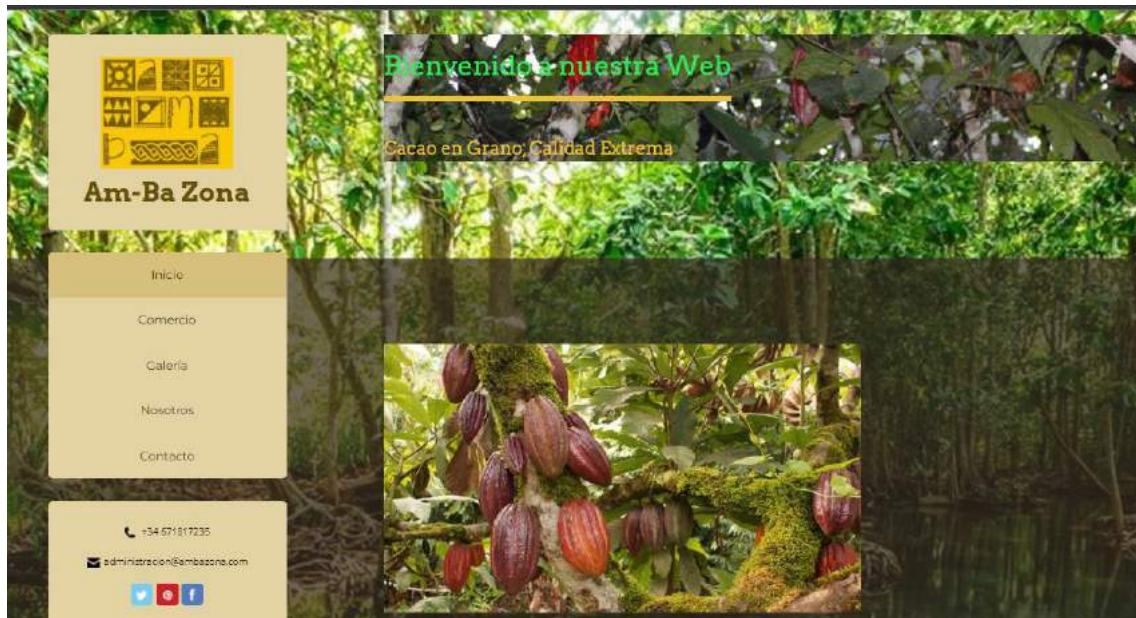
Dirección Río Gello, 1240
19180 El Casar

TELÉFONO

PÁGINA WEB

CONTACTAR

<https://ambazona.com/>



De acuerdo a (AMBAZONA, 2020) en la información a cerca de la empresa dice:

Somos una Empresa de reconocido prestigio en nuestro sector. Ya estamos en Europa. Ofrecemos una amplia gama de de Granos de Cacao unos precios muy competitivos y de la máxima calidad respaldados por un equipo que se caracteriza por su trato cordial y espíritu de servicio. Nos encantará mostrarle todas las posibilidades y opciones a su disposición.

Estamos convencidos de que encontrara lo que estás buscando. La meta principal de nuestra empresa es, sin duda, poder satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes. (pág. 1)

Esta empresa ya está en negociaciones con el dueño de la hacienda “Gamboa” y tentativamente compraran un contenedor de 40’ HC.

Las características del producto que se le exportará será:

DESCRIPCIÓN:

- 1. Tipo:** cacao en grano
- 2. Tipo de procesamiento:** secado al sol
- 3. Madurez:** maduro
- 4. Cantidad de grano:** de 91 a 99 granos/ Kg.

Granos de cacao en seco de alta calidad (grano con el sabor más fuerte)

Granos de cacao en polvo sin procesar

- a) Humedad:** 2.5% - 3.2% máximo
- b) Materia extraña:** 0.69% máximo
- c) Cantidad de grano:** de 91 a 99 granos/ Kg.
- d) Grano roto/ defectuoso:** 0,7% - 0,8% máximo

Documentos para la Exportación de Cacao

Los documentos requeridos para la exportación de cacao por primera vez, se detallan a continuación:

- 1.-Declaración Aduanera de Exportación DAE
- 2.-Declaración Jurada de Origen DJO
- 3.-Certificado de Origen
- 4.-Certificado Fitosanitario
- 5.-Factura Comercial
- 6.-Bill of lading
- 7.-Guía de Remisión
- 9.-Lista de Empaque

10.-Certificado de Firma Digital

4.5.1.5. Logística.

La logística tiene como objetivos primordiales lograr la gestión de las operaciones encaminadas a lograr el proceso óptimo de abastecimiento del cacao, para suplir las necesidades propias del producto que se pondrán a disposición de los clientes o consumidores finales. En este sentido esto requiere un manejo de las actividades que alcanza a todos los departamentos involucrados, a fin de lograr la mayor eficiencia de dicha operación.

Para este proyecto se analiza la posibilidad de exportar desde la hacienda Gamboa, ubicada en el sector “Villa Nueva - Naranjal”. El transporte desde Guayaquil - Ecuador hasta la Unión Europea se realiza vía marítima mediante el uso de contenedores. El cacao entra a España por Puerto de Valencia que se encuentra a aproximadamente a 400 km de Marid en donde está ubicada la empresa a la que se va a exportar.

Cadena logística

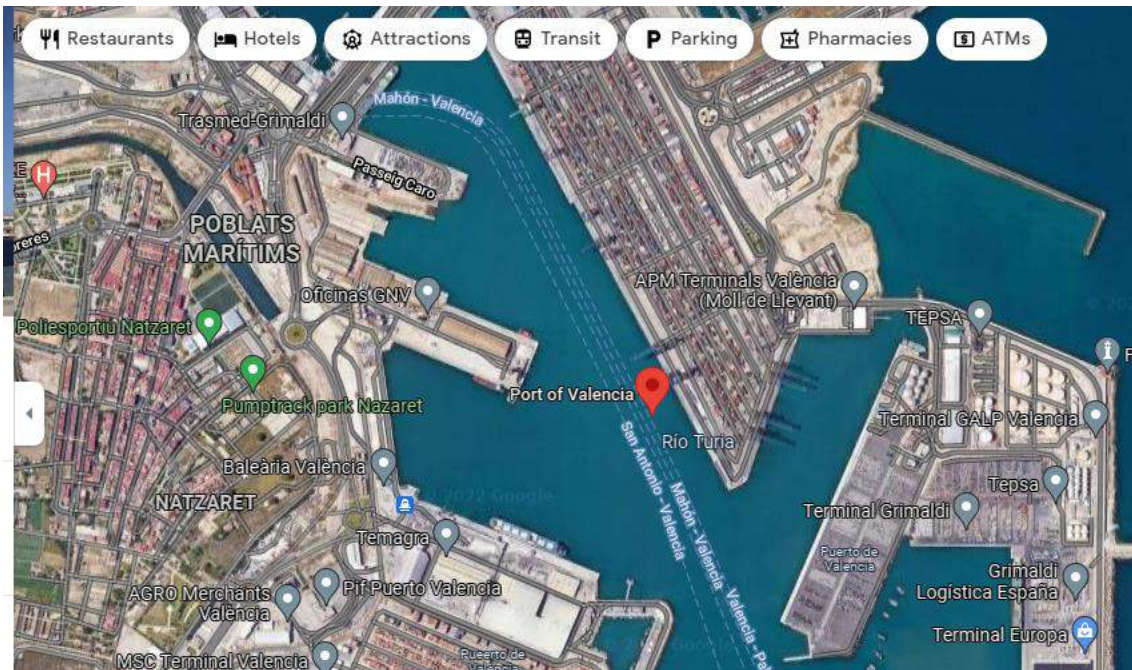
La cadena logística ayudará a cumplir la gestión de la entrega del cacao hasta a su destino final, según lo pactado durante la negociación. La Infraestructura y servicio de transporte dentro de lo que es la actividad se empleará la transferencia de carga, su componente es a puerto, además se utilizará la función del movimiento de carga fuera del territorio nacional (HINTERLAND) y el componente transporte marítimo.

Modos de transporte

Es el sistema a través del cual se va a realizar el traslado del cacao.

- Transporte Marítimo. (La carga llegará al Puerto de Valencia)

Imagen Puerto de Valencia . España



Fuente y elaboración:

<https://www.google.com/maps/place/Port+of+Valencia/@39.4481008,-0.3256815,2303m/data=!3m2!1e3!4b1!4m5!3m4!1s0xd604835bc0b7b1f0x6c5c617f0b38e68c!8m2!3d39.4480851!4d-0.3169267>

Tipos de carga

La carga del cacao, debe estar protegidas por un embalaje apropiado que facilita su movilización. El cacao que se va a exportar a España está considerado como: Carga a Granel y granel sólido.

Marcado y Rotulado:

El marcado o rotulado a identificar los productos facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados.

Cuenta los siguientes aspectos usando como referente la norma ISO 7000:

- Nombre común del producto y variedad
- Tamaño y clasificación del producto.
- Cantidad

- Peso neto
- Cantidad de envases o unidades y peso individual
- Especificaciones de calidad.
- País de origen
- Nombre de la marca con logo
- Nombre y dirección del empacador
- Nombre y dirección del distribuidor
- Pictogramas.
- Identificación de transporte.
- Estándares o Normas Internacionales

Exportación definitiva

Documentos que se requieren para la exportación de cacao por primera vez .

DOCUMENTOS	ENTIDAD	TIEMPO POR TRÁMITE
1.-Declaración Aduanera de Exportación DAE	SENAE	10 MINUTOS
2.-Declaración Jurada de Origen DJO (2 AÑOS)	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS	DE 10 15 MINUTOS
3.-Certificado de Origen	MPCEIP-ENTIDADES AUTORIZADAS	10 MINUTOS
4.-Certificado Fitosanitario	AGENCIA DE REGULACIÓN Y CONTROL FITO Y ZOOSANITARIO	30 MINUTOS
5.-Factura Comercial	EXPORTADOR	S/TRAMITE
6.-Bill of lading	OPERADOR DE TRANSPORTE	S/TRAMITE
7.-Guía de Remisión	EXPORTADOR	S/TRAMITE
9.-Lista de Empaque	EXPORTADOR	S/TRAMITE
10.-Certificado de Firma Digital (UNA SOLA VEZ)	REGISTRO CIVIL	DISCRECIONAL

Registro Único de Contribuyente RUC

Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Es el número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos.

Pasos para obtener la firma electrónica

1. Ingrese la solicitud en **www.eci.bce.ec**.
2. De clic en la pestaña Firma Electrónica.
3. Ingrese a "Solicitud de Certificado". Llene el formulario y adjunte los requisitos solicitados.
4. Aprobada la solicitud realice el pago del certificado en las ventanillas de Registro Civil de la ciudad donde solicitó el servicio.
5. Retire su certificado en la oficina que eligió portando su cédula o pasaporte.

Requisitos para obtener el Certificado de Firma Electrónica

Persona Natural

1. Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
2. Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
3. Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Persona Jurídica

1. Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
2. Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
3. Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.
4. Autorización firmada por el representante legal.

(SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2015)

(INSTALACIÓN DE ECUAPASS)

1. Ingresamos a la página del Ecuapass: <https://ecuapass.aduana.gob.ec> (Producción) o <https://ecuapasstest.aduana.gob.ec> (Pruebas)
2. Damos clic en Ok, la pantalla nos indicara que no tenemos instalado el Java y les dará dos opciones de descargas una para 32 bits y otra para 64 bits.
3. Damos clic en Descarga e Instalar
4. Damos clic Save File.

5. Ahora vamos al botón de listado descarga que se encuentra en la parte superior derecha del Firefox.
6. Damos clic sobre el instalador jre-7u15-windows-i586-iftw.exe y presentara la pantalla de instalación de Java.
7. Damos clic en Instalar . Cuando termine de instalarse el java damos click en cerrar.
8. Después de instalar el java procederemos a refrescar la pantalla del navegador, dando clic en botón en el ícono , o presionando la tecla F5.
9. Refrescar la pantalla: Seleccionamos en la opción que dice “Do not ask again until the next update is available” y damos clic en “Later”.
10. Nuestro sistema es Windows 7 seleccionamos la opción [Descarga W7 o Superior] y damos clic en la misma.
11. Damos clic Save File Ahora vamos al botón de listado descarga que se encuentra en la parte superior derecha del Firefox.
12. Click sobre el instalador SGSecukit-Setup-1.0.3-ecuapass_portal_win7.exe y presentara la pantalla de instalación del programa de Certificado Digital.
13. Click en aceptar y en siguiente ,comenzará el proceso de instalación .
14. Click en finalizar .
- 15.pués de instalar el programa del Certificado Digital procederemos a refrescar la pantalla del navegador, dando clic en botón en el ícono , o presionando la tecla F5, como la vez anterior.
16. Se nos indicará que debemos instalar el Adobe Flash Player Damos clic en Descargar e instalar y nos llevara a la página de Adobe para realizar la instalación.
17. Quitamos el check a las opciones de instalar Sí, instalar la utilidad gratuita McAfee Security Scan Plus para comprobar el estado de seguridad de mi PC. No modificará programas ni opciones de configuración del PC existentes., y damos clic en Instalar ahora.
18. Damos clic en Save file.
19. Vamos al botón de listado descarga que se encuentra en la parte superior derecha del Firefox.
20. clic sobre el instalador flashplayer18_ha_install.exe y presentara la pantalla de instalación del programa de Adobe flash player.

21. Clic en Ejecutar. Después mostrara la pantalla de instalación de Adobe Flash Player y damos clic en next:
22. Clic en Finish para que el Navegador se reinicie.
23. Se reiniciara el navegador y nos mostrar que adobe ya está instalado.
24. Después de instalar Adobe Flash player procederemos a refrescar la pantalla del navegador, dando clic en botón en el ícono , o presionando la tecla F5, como la vez anterior. Ahora ya podemos ingresar al Ecuapass:



REGISTRO DE ECUAPASS

1. Seleccionar la opción “Solicitud de Uso”. Esto lo llevará al menú de registro. Se debe elegir representante.
2. La siguiente pantalla le pide llenar la información de la empresa y seleccionar el botón “Consultar” que tiene una lupa. Esto hará que el sistema consulte su RUC con la base de datos del SRI y actualice la información en los demás campos. El resto del proceso se activará una vez que el RUC ha sido confirmado.
3. Cuando se halla terminado de llenar todo el formulario de información del usuario, deberá seleccionar el botón Registrar, de color azul ubicado en la parte inferior derecha del formulario en ECUAPASS. 24 5.- Se mostrará un mensaje de información con un acuerdo de aceptación el cual deberá ser leído y aceptado mediante un check box, luego de eso iniciará la descarga de un archivo XML

denominado “solicitud_de_uso_representante_legal” el cual deberá guardar en su máquina.

4. Deberá abrir el aplicativo para la firma de e-Doc de Senae previamente instalado, buscar el archivo XML “solicitud_de_uso_representante_legal” almacenado en su equipo.
5. Seleccione la imagen Token de las opciones de certificado, y marque cuál es su dispositivo token instalado, de un clic en confirmar y coloque su contraseña. Terminado el proceso de registro en ECUAPASS, deberá esperar entre 24 y 48 horas para que el sistema lo valide y pueda hacer uso de las opciones. En caso que fuera rechazado por algún problema (generalmente relacionado con los documentos que se adjuntaron a la solicitud), puede ingresar al ECUAPASS y en la parte inferior acceder a “Resultado de solicitud del uso”

Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de la mercadería por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso y demás información relativa al producto.

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

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

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado que puede ser:

- Canal de aforo documental.
- Canal de aforo físico intrusivo.
- Canal de aforo automático.

(Ministerio de Comercio Exterior, 2018)

La Declaración Juramentada de Origen (DJO) deberá estar registrada, vigente y tendrá que llenarse en el formato que consta en el Sistema Informático de la VUE

de conformidad con lo establecido en el Acuerdo Ministerial Nro. 008 suscrito el 3 de marzo de 2016 por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. Los datos consignados en la DJO e ingresados en la VUE deberán llenarse conforme la normativa del acuerdo o esquema vigente y deberán formalizarse con la firma electrónica del exportador o apoderado responsable.

N°	ENTIDAD HABILITADA	TIPO DE CERTIFICADO/ESQUEMA COMERCIAL (PAÍS DE DESTINO)	CIUDAD	TELÉFONO
1	Cámara de Comercio de Guayaquil	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Guayaquil	(04) 2596-100
2	Cámara de Industrias de Guayaquil	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Guayaquil	(04) 3713-390
3	Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02) 2252-426
			Guayaquil	(04) 2687-240
			Cuenca	(07) 2881-363
			Manta	(05) 2679-486
4	Cámara de Industrias de Manta	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Manta	(05) 2621-214
5	Cámara de Industrias y Producción	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02) 2452-500
6	Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha-CAPEPI	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02) 2448-388
7	Cámara de Industrias Producción y Empleo	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Cuenca	(07) 2885-070
8	Cámara de Industrias de Tungurahua	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Ambato	(03) 2418-009
9	Cámara de la Pequeña Industria del Carchi	CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Tulcan	(06) 2980-212
10	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	SGP, EUR 1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02) 3948-760
			Guayaquil	(04) 2591-370
			Cuenca	(07) 4108-068
			Ambato	(03) 2586-552
			Manta	(05) 2620-084
11	Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario	SGP, EUR 1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Tababela-Quito	(02) 3948110
				Ext.1003/1002/1007
12	*Subsecretaría de Acuicultura	SGP, EUR 1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Guayaquil	(04) 2627-930
13	*Subsecretaría de Recursos Pesqueros	SGP, EUR 1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Manta	(05) 2611-410
14	Agencia de Regulación y Control Hidrocarbunífero-ARCH	SGP, EUR 1, GSTP, CAN, ALADI, MERCOSUR, GUATEMALA, NICARAGUA, EL SALVADOR Y TERCEROS PAÍSES	Quito	(02) 3996-500

1. El importador deberá ingresar con su usuario y contraseña al portal del Ecuapass y escoger la opción ventanilla única ecuatoriana (VUE), tomando la opción certificada de origen y DJO.

2. Una vez ingresado al portal seleccionando la opción de certificado de origen y DJO, se procede con la creación de la DJO como requisito indispensable para la

solicitud del certificado de origen.

Proceso para la emisión del certificado de origen

Se debe realizar los siguientes pasos:

1. Obtener la ficha técnica de exportar detallando el porcentaje de los componentes respecto al producto exportado con su respectiva valoración.
2. Obtención del proceso de producción exportado por etapas.
3. Flujograma de las etapas del proceso de producción.
4. Llenado de formulario expedido por la institución que va a realizar la inspección a la empresa importadora (Cámara de Comercio, Ministerio de la Productividad de Comercio Exterior de Inversión y Pesca).
5. Tanto como las fichas técnicas como el flujo de proceso más los formularios deben ser firmados y sellados por el representante legal.
6. Toda esta documentación se envía por archivo digital a la institución respectiva que luego del proceso de análisis de la misma coordinará con los representantes de la empresa la respectiva inspección y visita.
7. En la visita el funcionario constatará el cumplimiento del proceso de producción, y de la infraestructura que la empresa especifica en los formularios respectivos.
8. El funcionario elabora un informe evidenciando la conformidad o la inconformidad de la observación efectuada versus la documentación recibida.
9. Si el informe es positivo se le notifica al exportador para que proceda a su registro a la plataforma digital en donde se le otorgará usuario y contraseña.

Registro de Exportador Agrocalidad:

Dependiendo del tipo de producto se debe obtener el certificado de Agrocalidad para lo cual, se debe:


- 1.- Obtener el registro de Importador en Agrocalidad en la VUE (Ventanilla Única Ecuatoriana).
- 2.- Solicitar la inspección en Planta.
- 3.- Obtener el Informe de la Inspección de Agrocalidad.
- 4.- Solicitar a través de la VUE el Certificado Fitosanitario.

- 5.- Obtener la orden de pago de la tasa del Certificado Fitosanitario.
- 6.-Revisar en la VUE el certificado digital.
- 7.- En caso de requerir el certificado en Físico dirigirse a la oficina de Agrocalidad.

Los requisitos fitosanitarios exigidos por el país para el ingreso de cacao en grano originarias de Ecuador.

DATOS GENERALES	
Tipo	Granos
Subtipo	Grano
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	cacao (<i>Theobroma cacao</i>)
Partida recomendada	1801001990
Unidad de medida según arancel	KG
Código de Agrocalidad	A0001

Fuente Agrocalidad

ESPAÑA	
	Quitar país en la versión impresa
Requisitos para exportación	
R1	Certificado Fitosanitario de Exportación.
R2	Inspección Fitosanitaria en el punto de ingreso
R3	El material va libre de impurezas o material extraño.
R4	El envío se encuentra en envases nuevos y de primer uso.
R5	El envío va libre de plagas y suelo.

Fuente Agrocalidad

(AGROCALIDAD, 2022)

Proceso de certificación fitosanitaria para obtener el Certificado Fitosanitario de Exportación.

1. Registro como operador en el sistema GUIA de AGROCALIDAD y VUE de SENA: Este proceso es en línea, sin ingreso de documentación y sin costo. Le envío los enlaces para que proceda al registro en los sistemas, <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php> y <https://portal.aduana.gob.ec/> de igual forma, adjunto documentos que le servirán de soporte para que cumpla con el registro de manera efectiva.

2. Solicitar la inspección fitosanitaria: Previo a realizar la solicitud de inspección debe asegurarse de que su producto haya cumplido con los procedimientos o tratamientos requeridos por el país importador (fumigación, entre otros).

La inspección fitosanitaria debe realizarse al correo inmediatamente después de realizarse los tratamientos requeridos, y con los certificados entregados por las empresas autorizadas por la Agencia.

La solicitud de inspección fitosanitaria (solicitar formato al correo anterior) llenar y debe enviarse vía correo electrónico, dirigido a certificación.cacaoz5@agrocalidad.gob.ec el producto debe estar listo para exportar (cumplidos todos los requerimientos y tratamientos) y con al menos 48 horas de anticipación y antes de la salida del producto de la empresa, un inspector fitosanitario acudirá al sitio en donde se encuentra el producto y realizará la inspección fitosanitaria. Una vez finalizada la inspección, el inspector le entregará un reporte inspección manual o en caso que lo realice por una aplicación deberá pedir el código y el mismo lo visualizará en su Sistema Guia, este mismo que le servirá para canjearlo por el Certificado Fitosanitario de Exportación.

3. Obtención del Certificado Fitosanitario de Exportación:

Después de la inspección, nuestros técnicos darán un dictamen de la misma, aprobado o desaprobado. Con el reporte de inspección favorable usted debe solicitar para cada envío el Certificado Fitosanitario de Exportación:

Para ciertos países se deberá solicitar a través del portal del Ecuapass (Portal de la aduana), en el que debe escanear ese reporte que le entregará nuestro técnico; luego el sistema le dará un código para que cancele la tasa respectiva por el servicio de Certificación Fitosanitaria.

O también para otros países debe llevar los documentos a la oficina para realizar el certificado en forma manual, para ello debe realizar los pagos en las Agencias del Banco de Guayaquil (Nro. de Cuenta 6243398 y para el pago de la tarifa que corresponda colocan el código la partida arancelaria que consta en el tarifario de AGROCALIDAD) y Pacífico (Nro. de Cuenta 7331077 y para el pago de la tarifa que corresponda colocan el código la partida arancelaria para cacao es el 01.01.003 que consta en el tarifario de AGROCALIDAD).

Con el comprobante del pago deberá acercarse al punto de control para que le entreguen el Certificado Fitosanitario de Exportación que acompañará al producto hasta su ingreso al país importador.

4.5.1.6.Estrategias

La estrategia está diseñada para escoger las principales opciones para obtener los mejores resultados. En este sentido las estrategia mercadológicas darán beneficios a la hacienda Gamboa, logrando el cumplimiento de lo establecido, necesidades, deseos, hacia los consumidores del mercado español.

Estrategias Mercadológicas.

Estrategias de expansión de mercados.

La empresa debe resolver si expande buscando nuevos mercados nacionales o internacionales para segmentos de mercados ya identificados y atendidos. Esas opciones de estrategias de expansión de mercados que son:

a) Concentración en países y diversificación de mercados: una empresa atiende muchos mercados en unos cuantos países, el nivel de las exportaciones, sino también del grado de diversificación de las mismas, o de la base de exportación.

b) Diversificación en países y concentración en mercados: es una estrategia global clásica en la que una empresa busca la entrada en nuevas actividades de mercado-producto al mercado mundial para un producto, que requieren o implican un apreciable incremento, es la forma en cómo se enfrentará el mercado en concreto y la manera de lograr una posición competitiva sustentable dentro de este mercado o sector industrial en particular.

Estrategias según ventaja competitiva de Michael Porter.

La estrategia según ventaja competitiva de Michael Porter, va a permitir a considerar las acciones adecuadas para crear ventaja competitiva del producto frente a las otras fuerzas competitivas.

La hacienda Gamboa opta por dos tipos de estrategia:

a) De diferenciación: la organización está actuando el mercado español se busca reducir costes y la ventaja competitiva que busca es la de diferenciar su producto.

b) De especialización: Se basa en un segmento específico de mercado, para responder a sus necesidades.

4.6 Resultados Esperados en la Aplicación de la Propuesta

El resultado esperado en el diseño del plan de exportación de cacao hacia el mercado español se basa en la comunicación constante entre los propietarios y las instituciones y organismos que favorecerán al desarrollo de tal propuesta.

- Determinar las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior.
- Identificar y reducir los riesgos inherentes.
- Valorar la factibilidad del negocio
- Elegir mercados potenciales para el producto que se desea ofrecer
- Identificación de actividades del proceso de exportación

(PALLETS)

Sea para el almacenamiento o para su transportación, es muy recomendable el uso de pallets.

Estos mantienen los sacos de cacao en grano o las cajas de semielaborados, fuera de contacto con el suelo, evitando su contaminación.

Todos los pallets de madera que se utilicen deben estar limpios, sin hongos, libres de insectos, larvas, telas de araña, tierra, estiércol o cualquier otro material que lo contamine. Es importante asegurarse de que los pallets hayan sido armados o fabricados en un local que cuente con los permisos de Agrocalidad y con procesos térmicos avalados. Debe solicitar al proveedor de pallets una copia del permiso entregado por la autoridad competente. Esto servirá como sustento en el caso de que se presentara algún reclamo relacionado a la presencia de insectos o larvas.

Además el usuario deberá preservar el estado del pallet, no dejándolo a la intemperie.
(pág. 87)








<http://www.reysahawal.com/pallets.html>

(MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2018)

La exportación de cacao en sus distintas formas, es principalmente por vía marítima y requiere de contenedores que facilitan su unitarización y transportación, aunque existe también la posibilidad de exportaciones en buques graneleros con carga completa de cacao a granel o en sacos sueltos.

Para nuestro interés en este protocolo, vamos a considerar las 3 clases principales de contenedores y sus características, como se desprende del siguiente cuadro:

Tipo de Contenedor		Medidas Internas (m)			Carga Máxima (en kilos)
		Largo	Ancho	Altura	
	20DV 20'	5.89	2.34	2.38	21,727
	40HC 40'	12.00	2.34	2.69	26,512
	40HR 40'	11.48	2.26	2.18	25,526

Los valores son aproximados y sujetos a variaciones según el fabricante

Un producto cuya relación peso/volumen ($1 \text{ tm} = 1 \text{ m}^3$) es mayor a 1, lo que quiere decir que un metro cúbico de cacao pesa más de una tonelada. Es por esto que no podemos llenar los contenedores a su máxima capacidad de volumen, sin exceder su capacidad de carga máxima.

Por estas condiciones, y considerando el costo de flete en cada uno de los equipos mencionados, es más conveniente utilizar contenedores de 20'. Para el caso de Chocolates o productos semielaborados como manteca de cacao, que pudieran sufrir problemas de temperatura, pues no hay otra opción que utilizar contenedores Refrigerados de 40'. Si bien los hay de 20', en nuestro medio no son fáciles de conseguir. (pág. 88)

DRY CONTAINER:

Peso máximo de carga 20 a 22 tons
Capacidad de carga en vol. 33 M3
Sacos de fibra natural de 40 x 25 pulgadas (101.6 * 63.5)
Peso bruto de cada saco: 50 kg
Número de paletas:11 (no se puede apilar una paleta sobre otra) DOBLE ENTRADA
Tamaño de paletas:1200 mm x 800 mm
El apilado de las paletas no debe superar los 2 metros de alto.
Peso Bruto de cada paleta:25 kg
Peso de total de paletas por contenedor: 275 kg
Número de contenedores: 5
Tipo de contenedor: Dry Container
Tamaño del contenedor: 20 Pies
Número máximo de sacos por contenedor según volumen: 55 por paleta = 605 sacos
Volumen total: 31.7M3
Número máximo de sacos según peso: 434 (considerando ya los 275kg que pesan los 11 palets)
Peso bruto total: 21.9 toneladas
Número máximo de carga de cada palet: 1350kg
Número de sacos a exportar por contenedor: 297
Peso bruto total: 297*50+275= 15.13 toneladas

(MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2018)

CARGA Y ESTIBA

Cargar y estibar bien un contenedor es una tarea muy importante con un producto como el cacao y debe extremarse en cuidados, para que el producto llegue en buenas Condiciones a su destino final.

La mayoría del cacao en grano que se exporta desde Ecuador, conlleva un proceso de consolidación en puerto, es decir que los sacos son transportados desde la planta al puerto en camiones convencionales, luego almacenados temporalmente en bodegas del puerto mientras se preparan los contenedores para su llenado y estiba.

Es preciso pues tomar las siguientes precauciones:

a) Asegurarse que el camión que llevará los sacos de cacao al puerto este limpio por completo y que el cajón de madera o plataforma no tenga separaciones o hendiduras que puedan esconder plagas que luego pasan a los sacos. Revisar las emisiones de monóxido de carbono por el escape del automotor, viendo que el flujo salga alejado de la carga y

que no la contamine durante el viaje.

b) Si bien representa algo de costo extra, se sugiere que el furgón del camión o plataforma, sea cubierto de papel o plástico tanto en piso como en paredes, para evitar el contacto directo de los sacos con estas superficies y la contaminación. El uso de pallets también es muy recomendable, no solo por la misma razón, sino por la facilidad de carga y descarga.

c) El personal de estiba debe tener la ropa apropiada para su labor, y hacerlo con todas las precauciones necesarias para evitar accidentes de trabajo, al estar manipulando sacos pesados. Es importante el uso de casco, zapatos apropiados antideslizantes y faja de soporte lumbar.

d) Para evitar las consecuencias de la fatiga en los estibadores y mantener los sacos libres de contaminación adicional por sudor o eventuales caídas al suelo durante la operación de estiba del camión, es recomendable el uso de bandas transportadoras, por todas las ventajas que representa:

- Operación de carga más rápida,
- Reducción en contratación de personal de estiba,
- Personal de estiba se cansa menos y es más eficiente,
- Disminución de los costos,
- Menor manipuleo de los sacos,
- Menor posibilidad de accidentes,
- Menor contaminación,



Consortio Camaren

e) Una vez terminada la estiba dentro del camión, se deben cerrar bien las puertas y poner un sello provisional de plástico, de los que se usan en contenedores. Esto para evitar que en el camino abran las puertas y puedan sustraerse sacos de cacao o que el transportista aproveche cualquier espacio libre para transportar otra carga que pueda contaminar el producto. Si el transporte de los sacos es en un camión plataforma, se debe cubrir todo el lote de sacos con una cubierta de plástico, que es más higiénica que la lona que suelen llevar los transportistas. Estas son por lo general sucias y pueden contaminar la carga. La cubierta debe estar asegurada a la plataforma. (pág. 92)



Corpei

(MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2018)

CONTENEDORES

La preparación de un contenedor para la exportación de cacao implica un procedimiento que debe ser llevado a cabo con precisión y sin omitir detalles, pues la carga está en riesgo. Es preciso entonces tomar las siguientes consideraciones previo y durante la estiba del contenedor:

1. Vamos a asumir que el contenedor fue aceptado por el exportador, siguiendo las recomendaciones indicadas anteriormente en relación a los contenedores.
2. Si los sacos fueron paletizados en la planta, un montacargas ayudará a agilizar la descarga del camión.



Consortio Camaren

3. Para la exportación de cacao en grano, se requiere recubrir el contenedor, tanto en piso como en paredes, con papel absorbente (kraft). Esto tiene como objeto el absorber cualquier humedad que tengan los sacos y los mantiene secos durante la travesía hasta su destino final.



Si se va a estibar los sacos sobre pallets, no es necesario aplicar el papel en el piso del contenedor, pero es recomendable ponerlo sobre el pallet, antes de apilar los sacos sobre él.

4. Adicionalmente y para garantizar la ausencia de humedad, es muy importante colocar dentro del contenedor algunas bolsas con cristales de sílice, que es un material altamente absorbente, que atrapa las moléculas de humedad o agua que estuvieren en suspensión en el aire dentro del contenedor. Esto puede encontrarse sin problema en el mercado.

Las empresas que se dedican a la estiba de contenedores también pueden proveerlos como parte de sus servicios.



5. El llenado de los contenedores debe hacerse desde el fondo del contenedor hasta la puerta, pero siempre se debe terminar una primera sección de dos o tres filas de sacos hasta la altura máxima, antes de avanzar con más sacos. Esto permite hacer un llenado integral con espacio para transitar, y evitar así que los estibadores pisen sobre otros sacos para estibar las filas superiores.

6. No se debe llenar el contenedor hasta el techo. Es preciso dejar un espacio de al menos 30 cm para que los sacos no estén en contacto con el techo. Este puede calentarse por encima de los 50°C y dañar el producto.



CORPEI

7. Es muy probable que de acuerdo a los perfiles de riesgo que pueda tener la Policía Nacional Antinarcoáticos y/o SENA, decidan hacer una inspección de la carga. Esto es inevitable y está fuera de control del exportador. Sin embargo, se sugiere adelantarse a los eventuales hechos, solicitando la inspección o aforo aun cuando no se haya recibido la notificación. Con esto, se pretende solicitar que la inspección se la realice al momento de la estiba del contenedor o antes de ingresar la carga, más no cuando el contenedor haya sido llenado y cerrado; evitando que la policía o aduana vuelva a abrirlo nuevamente con el consecuente daño a los sacos por el manipuleo.



CORPEI

El procedimiento completo se lo verá en este protocolo, en el capítulo correspondiente al SENA (Aduana) y la Policía Nacional Antinarcoáticos.

8. Una vez terminada la operación de estiba y la inspección antinarcoáticos y/o aforo de aduana, se procede a colocar unas últimas capas de papel absorbente sobre los sacos que dan a la puerta. De esta manera, se aísla la carga de la parte posterior del contenedor.



9. Si el producto no ha sido fumigado durante el almacenaje en planta, es recomendable realizar una aplicación de fosfina o fosforo de aluminio (photoxin), que es un potente plaguicida que en contacto con la humedad del aire produce un gas tóxico que mata toda clase de insectos o roedores. Se debe tener cuidado en la aplicación de este producto y utilizar máscara integral de gases, guantes y ropa adecuada. Luego de su aplicación se debe lavar bien las manos. (pág. 95)



(MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, 2018)

PROCESO DE CIERRE Y SELLADO DE CONTENEDOR O CAMIÓN

Terminada la carga del contenedor, primero se cierra la puerta izquierda y luego la puerta derecha. Se debe verificar que las puertas queden bien cerradas, no solo en la parte frontal, sino también en los filos superiores. Para este proceso, siempre debe haber una persona responsable del correcto cierre del contenedor y colocación de los sellos.



(CORPEI)

El tipo de sello más común es el tipo botella, el mismo que consta de dos partes, una donde se inserta dentro de la otra y si está bien cerrado, no es posible su apertura, salvo cortándolo con una cizalla. Para el caso de contenedores o camiones de acopio o consolidación en puerto, se utilizan generalmente sellos plásticos. (pág. 96)

COSTOS DE EXPORTACIÓN

Los principales costos que se darán en la exportación son:

Costo del saco en hacienda “Gamboa”

1 SACO (50 KILOS)	
1 saco de 50 kg (Costo)	\$50.00
Costo por Kilo	\$1.00

Costos Logísticos d Exportación:

A continuación, los principales costos logísticos que se dan en la exportación de un contenedor de 20’ de cacao CCN51

HACIENDA GAMBOA			
COSTOS APROXIMADOS DE EXPORTACIÓN			
FECHA: Enero 2022			
RUBROS DE EXPORTACIÓN	Nombre		Saldo
NAVIERA	Costos de naviera	U\$S	1,890.00
THC / BL		U\$S	150.00
SELLOS POR INSPECCION NAVIERA	Sellos por inspección naviera	U\$S	15.00
PUERTO	Costos de puerto	U\$S	595.20
INSPECCION CONTENEDOR PRE EMBARQUE	Inspección contenedor pre-emb	U\$S	87.82
AGROCALIDAD	Inspección fitosanitaria Agro	U\$S	1,185.59
FUMIGACION	Fumigación	U\$S	277.50
CERTIFICADO DE ORIGEN	Certificados de Origen	U\$S	10.00
CANDADOS ELECTRONICOS	Candados electrónicos	U\$S	230.00
TRANSPORTE AL PUERTO	Transporte	U\$S	400.00
TURNOS	Turnos	U\$S	180.00
COURRIER	Courrier	U\$S	13.46
DESPACHO DE ADUANA	Agente de Aduana	U\$S	250.00
INSPECCION DE CONDICION	Inspección de condición	U\$S	269.00
ETIQUETAS	Sacos plasticos	U\$S	195.75
TOTAL COSTO LOGISTICO		U\$S	5,749.32

Una vez obtenidos los costos de la operación de exportación vamos a calcular la rentabilidad que tendrían por contenedor exportado:

SACOS	605
1/50KG	50
TOTAL KILOS EXPORTADOS	30250
COSTO X KILO \$ 1	\$30,250.00
PVP \$1.70	\$51,425.00
COSTOS LOGISTICO DE EXPORTACIÓN	\$5,749.32
UTILIDAD NETA	\$15,425.68

De acuerdo a este cálculo es rentable dedicarse a exportador el grano de cacao CCN51 y no seguir vendiendo a intermediarios que es la decisión que la Hacienda Gamboa ha tomado.

Conclusiones

Culminada el presente trabajo de investigación en la hacienda Gamboa. se llegó a las siguientes conclusiones:

La investigación, dentro de las evidencias, revela que la hacienda Gamboa no cuenta ni aplica un plan de exportación, que es un material que contiene los pasos, las herramientas e información científica para consolidar su posición y producto en el mercado español y alcanzar resultados esperados.

Las encuestas reflejan que por falta de conocimiento no realizan exportaciones directamente, sino que utilizan intermediario.

Aun en la actualidad existe el apoyo de las instituciones y organismos pertinentes involucrados en velar porque las empresas que se dedican a la producción de cacao, puedan exportar sus productos a la Union Europea, lo que expresa que los productores y asociaciones que cuenta con el respaldo para llevar a cabo sus actividades productivas y comerciales.

El proceso del plan de exportación es fundamental para el crecimiento empresarial y económico de la hacienda, al ser aplicado de modo sistemática y eficaz, estableciendo, proporcionando y captando valor mediante la gestión articulada de cada uno de los bloques con los que se visualiza el negocio.

Mediante el desarrollo del trabajo investigativo se concluye que el objetivo del plan de exportación de cacao, es dar respuestas a los diversos argumentos que se plantean en la elaboración y puesta en práctica de las exportaciones que se pretende para llegar a fidelizarse en el mercado español

Recomendaciones

Se presentan las recomendaciones para el buen funcionamiento, aquellas que agregan valor a la empresa y al cacao.

Diseñar un plan de exportación de cacao hacia el mercado español haciendo uso de acuerdos comerciales existentes entre el gobierno español y el ecuatoriano, que le permita consolidar su posición en este mercado.

Establecer alianzas estratégicas con instituciones y organismos que se dedican a la producción de cacao, puedan exportar sus productos a la Union Europea y tengan la oportunidad de explotar al máximo este producto y actualizarse la exportación de cacao a mercado español.

Realizar estudio de mercado constante donde se revele las necesidades, gustos, preferencias y las características socioculturales del mercado español ya que esto determina las estrategias adecuadas para desarrollar la comercialización del producto.

Conocer el respaldo de CORPEI, Pro Ecuador, Agrocalidad, Anecacao, para ofrecer productos de calidad y competitividad a nivel internacional y posteriormente llegar a concretar el primer paso a la exportación con el fin de posicionar el nombre cacao fino de aroma en el mercado mundial.

Referencias bibliográficas

- Acosta, Alberto. 2006. Breve historia económica del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Alvarado, M., Ullauri, N., & Benítez, F. (2019). Vista de Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000-2017.
- Anecacao. (2019). Estadísticas Actuales: Anecacao Ecuador. <http://www.anecacao.com/es/estadisticas/estadisticas-actuales.html> 4.
- Banco Central del Ecuador. (2019). La economía ecuatoriana creció 4,5% en el tercer trimestre, en exportaciones.
- ConnectAmericas (2017). Existen numerosas razones por las cuales una empresa decide insertar sus productos en el mercado internacional.
- Contreras, C. (1990). El sector Exportador de una Economía Colonial: La costa del Ecuador 1760-1830. Quito, Ecuador.

- Crespo, E., & Crespo, F. (1997). Cultivo y beneficio del cacao CCN-51 (1. ed ed.). Quito: El Conejo.
- Fins, L. (2013). La historia del cacao y del chocolate (Primera Edición ed.). Turrialba, Costa Rica.
- Gonzalez, F. (2007). La proteccion juridica para el cacao fino y de aroma del Ecuador (Primera Edición ed.). Quito, Ecuador: Corporación Editorial Nacional Ediciones Abya Yala.
- Kirchner, A. L. (2004). Comercio y Mercadotecnia Empresarial: metodologia para la formulación de estudios de competitividad empresarial (Tercera edición ed.). Mexico: Cenage Learning Editores S.A.
- Kotler, P y Armstrong, G. (2007). Marketing Versión para Latinoamérica, decimoprimer edición, editorial Pearson, pág. 605.
- Lazo Quiñonez, José Gustavo. Diseño de un plan de exportación de productos no tradicionales a Europa vía aérea, caso específico plantas ornamentales follajes. Universidad Rafael Landibar. Tesis. 2002.
- Lerma, A. (2003). Comercio y Mercadotecnia Internacional tercera edición, México, pág. 95
- Lerma, A. (2010). Desarrollo de nuevos productos: una visión integral. Cengage Learning Editores.
- Lerma, A. y Márquez, E (2010). “Comercio y Marketing Internacional”
- Llamazares, O (2014). globalnegotiator.com/files/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf
- Mejillones, C y Jaime, V. (2015). Plan estratégico de exportación de cacao de aroma fino producido en el cantón Guayaquil para el mercado de Shangái.
- Mercado, S (2000). Comercio Internacional I. Editorial Limusa.
- Mora, M. (2014). Plan de negocios para el procesamiento y exportación de pasta de cacao de la Asociación de Productores de Cacao Unión de Casacay ubicada en la parroquia Casacay del cantón Pasaje provincia de El Oro hacia el mercado de Alemania.
- Ochoa, Paloma. Las PyMEs y el Comercio Exterior: ¿Por qué es necesario un plan de exportación? CEDEX, Universidad de Palermo.
- Organización Internacional del Cacao ICCO
- Pavón, A y Pierdant, P (1996). Prácticamente. Cómo exportar. Plaza y Valdés, 1996.
- Proecuador. (2013). Obtenido de www.proecuador.gob.ec

- República del Ecuador. Acuerdo Ministerial No. 180, Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.
- República del Ecuador. Anecacao. (2018). Sector exportador de cacao.
- República del Ecuador. Asociación Nacional de exportadores de Cacao en el Ecuador [ANECACAO],
- República del Ecuador. Asociación Nacional de Exportadores de Cacao en el Ecuador [ANECACAO]. (2015).
- República del Ecuador. Asociación Nacional de Exportadores de Cacao. (2015). Sabor Arriba. Guayaquil: Vive Editores.
- República del Ecuador. Asociación Nacional de Exportadores de Cacao. (2017). sitio oficial.
- República del Ecuador. Asociación Nacional de Exportadores del Cacao [ANECACAO]. (2014). Actualidad y Perspectivas del sector cacaotero en el Ecuador. Cumbre Mundial del Cacao.
- República del Ecuador. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- República del Ecuador. Constitución de la República del Ecuador. (2008).
- Revista de La Universidad Internacional Del Ecuador, 4, 206–217.
<https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1140/1668> 2.
- Solística. (2019). El plan de exportación y su importancia para la logística.
- Suquilanda, C (2015). Plan de exportación de aceite rojo de palma africana al mercado venezolano, para extractoras de aceite del Ecuador, en el período 2006-2015. Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Troncoso, C. (2007). Manual practico para la elaboracion de un plan de exportación. Mexico.
- Vera, M. (2016). Plan de exportación de cacao fino de aroma para la asociación de productores de la ciudad de Montalvo.
www.anecacao.com.
www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/exportaciones-cacao-ecuador

Anexo

Anexo1 Guía de encuesta para los colaboradores de la hacienda “Gamboa”

INSTRUMENTOS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN

Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial

Carrera: Tecnología en Comercio Exterior

Objetivo: Obtener información acerca de la elaboración de un diseño de un plan de exportación de cacao hacia el mercado español para la hacienda “Gamboa” con el propósito de ayudar al área administrativa que cumpla con los estándares, normas y políticas exigidas en el mercado externo

Preguntas:

1.- Conoce Ud. que es un plan de exportación

No

2.- ¿En la hacienda existe un plan de exportación?

Si No

3.- ¿Existe apertura para el cacao ecuatoriano en el mercado español?

Si No

4.- ¿Conoce Ud. cuáles son los requisitos que el cacao debe cumplir para la exportación?

Si No

5.- ¿Cree usted que la exportación de cacao permite tener precios justos y aperturar oportunidades en nuevos mercados?

Si No

6.- ¿Le gustaría a usted que la producción de cacao Fino de Aroma que produce la hacienda Gamboa se exporte?

Si No

7.- ¿Cree usted que la exportación de cacao fino aroma que tendría la hacienda mejorara la rentabilidad de la misma?

Si No

8.- ¿Usted estaría de acuerdo con la utilización de un plan de exportación de cacao fino de aroma como herramienta para la comercialización internacional del mismo?

Si No

9.- ¿Piensa usted que con la implementación de un plan de exportación de cacao fino de aroma aportaría para la producción a escala del Cacao en la hacienda?

Si No

10.- ¿Estaría usted de acuerdo en invertir en términos monetarios para la ejecución del plan de exportación de cacao fino de aroma?

Si No

Anexo 2

Guía de entrevista dirigida al dueño de la hacienda Gamboa

Objetivo:

Recopilar información general para identificar las actividades que desarrollan los involucrados en la exportación de cacao, con el fin de conocer dicho proceso y de esta manera diseñar un plan de exportación.

Preguntas generales.

1. ¿Ha exportado cacao a España?
2. Tiene algún conocimiento del proceso de exportaciones?

3. Le gustaría vender su producto a España?
4. ¿Cree usted que si cuenta con la asesoría respectiva para exportar, podría iniciar el proceso de internacionalización de su producto?
5. ¿Le gustaría dejar atrás la intermediación y exportar directamente si tuviera un mayor conocimiento del mercado?
6. ¿Conoce usted cuáles son los requisitos que el cacao debe cumplir para la exportación?
7. ¿Sabe usted cuáles son las instituciones que brindan apoyo para realizar la exportación de cacao?
8. ¿Cree usted que existe apertura para el cacao ecuatoriano en el mercado español?
9. Considera que es necesario diseñar un plan de exportación para incursionar en el mercado español

Anexo 3

Guía de entrevista dirigida al Al jefe de bodega

Objetivo:

Recopilar información general para identificar las actividades que desarrollan los involucrados en la exportación de cacao, con el fin de conocer dicho proceso y de esta manera diseñar un plan de exportación.

Preguntas generales.

- 1.- ¿Cree usted que la hacienda Gamboa, estaría en capacidad de cubrir exportaciones?

- 2.- El producto que se obtiene en la hacienda, cree usted que estaría cubriendo los estadares de calidad requeridos para la venta al exterior.

- 3.- La hacienda cuenta con procesos en cada fase que permitan una optimización de recursos?

- 4.- El proceso logístico que manejan es el adecuado, o usted podría sugerir alguna mejora?

- 5.- Cuenta con el recurso humano necesario para que en caso de que se exporte y haya que duplicar la producción se puedan cumplir con los pedidos en el mercado exterior?