

## **RESUMEN**

La presente investigación se centra en la estructuración de un modelo asociativo que fomente el desarrollo sostenido de la comunidad de la parroquia Nanegal a través de la producción de café tostado y molido y su comercialización en China mediante la intervención de la oficina comercial de Ecuador en Beijing, a lo largo del estudio se definen parámetros teóricos y prácticos que conforman los lineamientos organizativos y comerciales de la empresa asociativa. En primera instancia se analiza las estadísticas de comercio exterior de China en relación a la importación de café tostado y molido, con el fin de encontrar evidencia de consumo válida para definir el mercado objetivo para el café tostado y molido. Adicionalmente se determina la capacidad máxima de producción de acuerdo a las condiciones de cultivo de los agricultores de la parroquia Nanegal, conforme a la cuota de cosecha se establece el lugar idóneo dentro de la zona para receptor el café y añadirle valor a través del empaque y etiquetado. Como parte complementaria se puntualiza el plan de marketing, el mismo que con estrategias y tácticas facilitara la comercialización del café tostado y molido en China. Además se analiza el proceso de exportación, los requerimientos, documentación y certificaciones necesarias para que un producto perecible como el café pueda ingresar al mercado chino. Finalmente se determinó la factibilidad del proyecto mediante la realización del estudio financiero el mismo que con indicadores rentabilidad demostró la viabilidad en el mediano plazo del proyecto.

### **PALABRAS CLAVES:**

- **MODELO ASOCIATIVO**
- **OFICINA COMERCIAL**
- **COMERCIO EXTERIOR**
- **PLAN DE MARKETING**
- **ESTUDIO FINANCIERO**

## **ABSTRACT**

This research focuses on the structuring of a partnership model that fosters sustainable development Nanegal parish community through the production of roasted and ground coffee and its marketing in China through the intervention of Ecuador's commercial office in Beijing along theoretical and practical study parameters within the organizational and commercial lines of business association are defined. In the first instance the statistics of China's foreign trade is analyzed in relation to the import of roasted and ground coffee in order to find evidence of valid use to define the target market for roasted and ground coffee. Additionally, the maximum production capacity according to growing conditions of farmers in the parish Nanegal is determined according to the harvest quota is set right place within the area to both receive the coffee and add value through packaging and labeled. As a complement to the marketing plan points out, the same strategies and tactics to facilitate the marketing of roasted and ground coffee in China. Besides the export process, requirements, documentation and certifications necessary for a perishable product such as coffee can enter the Chinese market is analyzed. Finally the feasibility of the project was determined by conducting the same financial study that showed the profitability indicators in the medium-term viability of the project.

### **KEYWORDS:**

- **PARTNERSHIP MODEL**
- **COMMERCIAL OFFICE**
- **FOREIGN TRADE**
- **MARKETING PLAN**
- **FINANCIAL REVIEW**