



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS**

**CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCION  
DEL TITULO DE:**

**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**TEMA: “PROYECTO DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN  
DE CHOCOLATE ELABORADO CON “SPLENDA”  
ENDULZANTE SIN CALORÍAS, A TRAVÉS DE LA  
ASOCIACIÓN NACIONAL DE CACAO DEL ECUADOR  
(ANECACAO)”**

**AUTOR: REINA BURBANO, NATALIA JACQUELINE**

**DIRECTORA: ING. VINUEZA, JENNY**

**CODIRECTOR: ECO. CANGUI, PATRICIO**

**SANGOLQUI**

**2016**



DEPARTAMENTO DE: CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE: COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

#### CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, "PROYECTO DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHOCOLATE ELABORADO CON "SPLENDA" ENDULZANTE SIN CALORIAS, A TRAVÉS DE LA ASOCIACION NACIONAL DE CACAO DEL ECUADOR ANECACAO" realizado por la señorita NATALIA JACQUELINE REINA BURBANO, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar a la señorita NATALIA JACQUELINE REINA BURBANO para que lo sustente públicamente

Sangolquí, 03 de marzo de 2016

Atentamente



Msc. Jenny Vinueza

Directora de tesis



DEPARTAMENTO DE: CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE: COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, NATALIA JACQUELINE REINA BURBANO, con cédula de identidad N°1718327859, declaro que este trabajo de titulación, "PROYECTO DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHOCOLATE ELABORADO CON "SPLENDA" ENDULZANTE SIN CALORIAS, A TRAVÉS DE LA ASOCIACION NACIONAL DE CACAO DEL ECUADOR ANECACAO" ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada

Sangolqui, 03 de marzo de 2016

Natalia Jacqueline Reina Burbano

1718327859

---



DEPARTAMENTO DE: CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE: COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, NATALIA JACQUELINE REINA BURBANO, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación "PROYECTO DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CHOCOLATE ELABORADO CON "SPLENDA" ENDULZANTE SIN CALORIAS, A TRAVÉS DE LA ASOCIACION NACIONAL DE CACAO DEL ECUADOR ANECACAO" cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad

Sangolqui, 3 de marzo de 2016

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized initials and a surname, is positioned above the printed name.

Natalia Jacqueline Reina Burbano

1718327859

## DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mi Dios todo poderoso, por ser mi fuente, mi mano derecha, mi sustento, el que me ha dado la capacidad, la valentía y la fortaleza para que este logro se hiciera realidad, sin el nada hubiese podido, mis sueños son tus sueños mi Señor, a mi madre del cielo por ser mi inspiración de mujer, guía constante y protectora.

A mi hija Amy por ser mi vida y motivación constante, a mi esposo por su enorme paciencia, consideración, amor y apoyo.

A mis padres y hermanas por su compañía, comprensión, amor, ayuda en todo momento, quienes con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y cumpla con mis ideales, ustedes me dan mis mejores momentos y los peores momentos se hacen más fáciles de llevar.

## AGRADECIMIENTO

Existen amores que van más allá de nuestro entendimiento, entregas que van más allá de lo que tenemos y sacrificios que sobrepasan barreras, agradezco a mi padre celestial por la vida, a mi hermana Carolina por cuidarme y estar siempre conmigo.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	
CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD .....	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	xviii
ÍNDICE.....	xix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN .....	xiv
ABSTRACTO.....	xv
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	xvi
JUSTIFICACION.....	xviii
IMPORTANCIA.....	xix
OBJETIVOS.....	xx
METODOLOGIA.....	xxi
CAPÍTULO I.....	1
ANÁLISIS DEL SECTOR CACAOTERO, CHOCOLATERO, VALOR AGREGADO Y PRODUCCION NACIONAL .....	1
1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS.....	1
1.2 ANALISIS DE LA MATERIA PRIMA (CACAO) .....	3
1.2.1 Procesos de producción del cacao.- .....	3
1.2.2 Lugares de producción del cacao.- .....	4
1.2.3 Usos.....	7
1.3 ANÁLISIS DEL VALOR AGREGADO, “SPLENDA” ENDULZANTE.....	7
1.3.1 Proceso de producción splenda.-.....	7
1.3.2 Usos y beneficios del endulzante.- .....	8

1.4 ANÁLISIS DEL CHOCOLATE.....	9
1.4.1 Descripción del chocolate: .....	10
1.4.2 Proceso de producción de chocolate .....	10
1.4.3 Propiedades del chocolate.....	12
1.4.4 Variedades del chocolate.....	14
1.5 PRODUCCION NACIONAL .....	15
1.5.1 Asociación Nacional de Exportadores de Cacao y derivados.....	17
1.5.2 Aplicación de la Asociación Nacional de Exportadores .....	18
1.5.3 Ubicación empresa COFINA COCOA.....	19
1.5.4 Cotización COFINA COCOA.....	20
CAPITULO 2.....	21
ESTUDIO DE MERCADO.....	21
2.1 INTRODUCCIÓN .....	21
2.2 TIPOS DE MERCADO .....	21
2.2.1 Mercado Internacional.....	21
2.2.2 Mercado Nacional. ....	21
2.2.3 Mercado Regional.....	22
2.2.4 Mercado Local .....	22
2.2.5 Clasificación arancelaria. ....	22
2.3 ANÁLISIS DE POSIBLES MERCADOS .....	23
2.3.1 Análisis de condiciones de los mercados internacionales .....	25
2.3.2 Conclusiones .....	26
2.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO DE CANADA .....	28
2.5 DEMANDA INTERNACIONAL.....	29
2.5.1 Características del consumidor canadiense.....	30
2.5.2 Mercado del chocolate en Canadá: .....	31
2.6 ANÁLISIS DE CONSUMO DE CHOCOLATE .....	32
2.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	33
2.7.1 Producto.....	35
2.8 DEMANDA POR TONELADAS.....	35
2.9 Total exportaciones periodo 2007-2012.....	36
2.9.1 Pronóstico de demanda para los años 2012-2017.....	36

2.9.2 Proyección de la demanda en cantidad (toneladas) .....	39
2.10 BALANZA COMERCIAL ECUADOR - CANADÁ .....	40
2.10.1 Evolución de la balanza comercial Ecuador - Canadá .....	41
CAPITULO 3.....	42
NEGOCIACION INTERNACIONAL .....	42
3.1 INCOTERMS 2010 .....	42
3.2 DESCRIPCION DE LOS INCOTERMS.....	43
3.2.1 Objetivo de los Incoterms.....	44
3.2.2 Incoterm de negociación .....	45
3.3 CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL .....	46
3.4 OPERADORES DE LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL.....	46
3.4.1 Operadores Directos .....	47
3.4.2 Operadores indirectos.....	47
3.5 MODELO DE CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL.....	47
3.6 CONDICIONES DE PAGO .....	52
3.6.1 Carta de crédito o crédito documentario .....	53
3.7 CONDICIONES PARA LA SALIDA DEL PRODUCTO .....	53
3.8 CONDICIONES PARA EL INGRESO DEL PRODUCTO A CANADÁ ...	54
3.8.1 ETIQUETADO DEL PRODUCTO .....	55
3.8.2 Normas Internacionales de presentación.....	56
3.8.3 Requerimiento de idioma .....	57
3.9 REQUISITOS QUE EL EXPORTADOR DEBE CUMPLIR .....	57
3.10 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR- CANADA.....	58
CAPITULO 4.....	60
PROCESOS OPERATIVO DE COMERCIO EXTERIOR.....	60
4.1 EXPORTACION A CONSUMO .....	60
4.2 REQUISITOS PREVIOS DEL EXPORTADOR .....	60
4.2.1 RUC .....	60
4.2.2 PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCIÓN Y REGISTRO DE LA FIRMA DIGITAL (TOKEN O PEN DRIVE) .....	61
4.2.3 Instalación del dispositivo y registro en Ecuapass .....	62
4.2.4 REGISTRO COMO EXPORTADOR EN EL SENA.....	63

4.3 TRAMITES PREVIOS PARA EXPORTAR.....	64
4.3.1 CERTIFICADO DE ORIGEN.....	64
4.3.2 CERTIFICADO FITOSANITARIO .....	65
4.4 PROCESO DE EXPORTACION EN EL SISTEMA ECUAPASS.....	66
4.5 TRAMITE ANTE LA ADUNA DEL ECUADOR .....	67
CAPITULO 5.....	70
LOGISTICA Y TRANSPORTE .....	70
5.1 LOGISTICA Y TRANSPORTE .....	70
5.2 SISTEMA LOGISTICO.....	70
5.2.1 Cálculo de necesidades .....	71
5.2.2 Compra del chocolate endulzado con splenda .....	71
5.2.3 Cotización de Choco Export.....	72
5.2.4 Orden de compra .....	74
5.3 FORMA DE PAGO.....	74
5.4 PREPARACIÓN DEL PEDIDO .....	74
5.5 CALIDAD DE EMBALAJE.....	75
5.5.1 Contenido y peso .....	78
5.6 UNITARIZACION .....	78
5.6.1 Cálculo de cantidad de cajas .....	79
5.6.2 Cálculo de pesos y cajas a ubicar en los pallets.....	80
5.6.3 Cálculo del volumen de la carga .....	81
5.7 ALMACENAMIENTO APROPIADO PARA BARRAS DE CHOCOLATE.....	82
5.8 MEDIDAS CONTENEDOR ESTANDAR 20 PIES.....	82
5.9 ACTIVIDADES LOGISTICAS.....	83
CAPITULO 6.....	84
ESTUDIO FINANCIERO .....	84
6.1 ANÁLISIS FINANCIERO.....	84
6.1.2 Estado de situación financiera inicial .....	85
6.1.8 Activos fijos .....	90
6.8 Tasa Interna de Retorno Y Valor Actual Neto .....	92
CAPITULO 7 .....	93
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	93

7.1 CONCLUSIONES .....	93
7.2 RECOMENDACIONES .....	94
BIBLIOGRAFÍA .....	95
ANEXOS .....	96

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Información Nutricional .....	13
Tabla 2. Principales países importadores chocolate 2014 .....	23
Tabla 3. Clima de inversión y Negocios Internacionales Año 2014 .....	24
Tabla 4. Principales países exportadores de Cacao y sus derivados .....	27
Tabla 5. Exportaciones de chocolate .....	36
Tabla 6. Método de Mínimos Cuadrados .....	37
Tabla 7. Proyección 2012 – 2017 valor FOB .....	39
Tabla 8. Proyección de la demanda en cantidad (tonelada) .....	39
Tabla 9. Balanza comercial Ecuador Canadá .....	40
Tabla 10. Instituciones y responsabilidades con la importación de productos hacia Canadá .....	58
Tabla 11. Detalle de compra Cofina Cocoa .....	72
Tabla 12. Precio de exportación FOB .....	72
Tabla 13. Peso físico de una caja cuaternaria .....	77
Tabla 14. Propiedades del chocolate .....	78
Tabla 15. Cálculo de cantidad de cajas .....	79
Tabla 16. Cálculo de pesos y cajas a ubicar en los pallets .....	80
Tabla 17. Cálculo del volumen de la carga .....	81
Tabla 18. Matriz tiempos y costos actividades pre embarque .....	83
Tabla 19. Costos pre operativos .....	84
Tabla 20. Estado de situación inicial .....	85
Tabla 21. Costos fijos y costos variables .....	86
Tabla 22. Gastos administrativos y gastos de venta .....	87
Tabla 23. Costos de Venta .....	88
Tabla 24. Flujo de caja .....	88
Tabla 25. Gastos exportación .....	89
Tabla 26. Estado de resultados .....	89
Tabla 27. Activos fijos .....	91
Tabla 28. TIR y VAN .....	92

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Exportaciones de cacao.....	xvi
Figura 2. Pepa de cacao .....	2
Figura 3. Cosecha Cacao .....	7
Figura 4. Elaboración Chocolate.....	12
Figura 5. Nombre de empresa proveedora de chocolate.....	19
Figura 6. Ubicación geográfica Quevedo.....	19
Figura 7. Clasificación arancelaria.....	22
Figura 8. Importaciones Canadienses del cacao y sus preparaciones .....	32
Figura 9. Ventas confitería .....	33
Figura 10. Actividad Económica del chocolate .....	35
Figura 11. Balanza Comercial Ecuador Canadá.....	40
Figura 12. Incoterms 2010 .....	43
Figura 13. Incoterms 2010 .....	45
Figura 14. Procedimiento de exportación .....	60
Figura 15. Cambio Pin usuario.....	62
Figura 16. Cambio Pin usuario.....	63
Figura 17. Sistema logístico.....	70
Figura 18. Envase primario de la barra de chocolate.....	75
Figura 19. Envase secundario de la barra de chocolate .....	76
Figura 20. Embalaje terciario .....	76
Figura 21. Embalaje cuaternario.....	77
Figura 22. Etiquetas.....	77
Figura 23. Contenedor estandar 20 pies.....	83

## RESUMEN

La exportación de chocolate es una idea que ayudará a alcanzar este objetivo, el uso de una tecnología adecuada, mano de obra calificada, cuidado del medio ambiente y la utilización apropiada de los recursos naturales, obteniendo un producto final de buena calidad para exportar y comercializar en los diferentes países con buenas referencias, se buscará nuevas alternativas para promocionar el producto ecuatoriano es un aspecto importante que se debe tomar en cuenta para el desarrollo de la presente investigación, es así que se puede mencionar la participación en ferias mundiales acerca del tema y el desarrollo de conferencias y congresos. Al elaborar cualquier producto con azúcar sabemos que las calorías en el cuerpo aumentan de manera significativa y por ende las personas suben de peso sin importar ni edad ni género, por este motivo el chocolate se elabora en el momento de endulzar con el edulcorante sin calorías “splenda” y además de reducir las calorías, personas con enfermedades de obesidad y diabetes pueden consumir sin problemas. Se utilizará los servicios de la empresa Cofina Cocoa para la elaboración de tabletas de chocolate, La productora Cofina Cocoa se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil en el sector de la Cdla. Urdenor Parque empresarial Colón y en Quevedo km 14 Vía a Duran- Tambo (300 m. pasando el peaje).

### **PALABRA CLAVE**

- **PRODUCTO**
- **CHOCOLATE**
- **EXPORTACION**
- **CALIDAD**
- **COFINA COCOA**

## ABSTRACT

The export of chocolate is an idea that will help achieve this objective, the use of appropriate technology, skilled labor, environmental protection and proper use of natural resources, obtaining a final product of good quality for export and market in different countries with good references, new alternatives will seek to promote the Ecuadorian product is an important aspect to be taken into account in the development of this research, so that we can mention participation in world fairs on the subject and the development of conferences and congresses. In developing any product with sugar we know that the calories in the body increase significantly and therefore the people gain weight regardless of age or gender and for this reason chocolate is made at the time of sweetened with no-calorie sweetener " Splenda "and in addition to cutting calories, people with diseases of obesity and diabetes can consume without problems. Services company Cofina Cocoa for making chocolate bars are used, the production Cofina Cocoa is located in the city of Guayaquil in the field of Cdla. Urdenor Columbus Business Park and 14 km Vía Quevedo during Tambo (300 m. Past the toll).

## KEY WORDS

- **PRODUCT**
- **CHOCOLATE**
- **EXPORT**
- **QUALITY**
- **COFINA COCOA**

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema general en este proyecto se reconoce en la poca demanda internacional con respecto a los derivados del cacao especialmente de chocolates, al observar en las estadísticas un porcentaje de exportaciones de apenas el 22% en el 2013 publicadas en el sitio web de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO), perdiendo así muchas oportunidades de ventas.

Según la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO), la tendencia para el Ecuador es incrementar sus volúmenes de exportación y producción de cacao con el transcurso de los años, pero ¿Que sucede con los productos semielaborados?

Como podemos observar en el siguiente cuadro estadístico el bajo índice de exportaciones en productos semielaborados es muy notable a diferencia de las exportaciones de cacao en grano:



**Figura 1. Exportaciones de cacao**

Fuente: Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD)

Tan solo en junio y julio del 2013 se exporto el 22% en productos semielaborados mientras que en los otros meses hubo menor demanda, se puede observar la gran diferencia en el caso de las exportaciones del cacao

en grano teniendo su mayor índice de exportaciones en noviembre del 2013 con el 90%.

Se asume la difícil pero gratificante tarea de trabajar realizando el mejor chocolate ecuatoriano para que dichas estadísticas sean superiores y el Ecuador no solo sea reconocido como un país con el mejor cacao sino también con un excelente chocolate, mejorando la calidad de vida de los ecuatorianos ya que se necesitará e implementará mano de obra teniendo en cuenta la equidad social sin discriminación de raza, religión, género o etnias, utilizando nuestro talento y calidad de productos ecuatorianos.

Siempre se ha dicho, y es una creencia muy extendida, que el chocolate engorda. Es cierto que, al tener niveles de azúcar bastante elevados, es uno de los alimentos con más calorías, y esto produce, si lo ingerimos de forma inapropiada, un aumento de peso.

Al tener como alternativa el uso de "Splenda" endulzante sin calorías, además de aportar beneficios saludables a nuestro cuerpo se evitará subir de peso y podrá ser consumida por personas con enfermedades como diabetes u obesidad al igual que niños, jóvenes o adultos.

Al enfocarse en la producción de chocolate el mayor problema para su exportación es la falta de capacitación, desconocimiento de procesos de comercio exterior y la carencia de mejores herramientas de trabajo como tecnología industrial para este tipo de procesos, para lo cual la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO) beneficia a los exportadores de cacao en grano y sus derivados en el Ecuador, brindando asistencias técnicas, transferencia de tecnología, capacitaciones entre otros.

Al lograr plantear una propuesta que permita incrementar la producción y exportación de chocolates elaborados en base de cacao ecuatoriano, el país recibiría más divisas, la balanza comercial se inclinaría a favor del país y se tendrá mayor reconocimiento en el país de destino.

## JUSTIFICACION

Este proyecto busca fomentar las exportaciones de productos elaborados tomando en cuenta que el estado actualmente pretende impulsar el mejoramiento e innovación para el crecimiento de las exportaciones según la legislación del Ecuador artículo 319 en donde aseguran el buen vivir de la población.

El chocolate que se pretende exportar, tiene una ventaja competitiva frente a otros países y es que está hecho a base de cacao ecuatoriano, este producto además de ser 100% de calidad y poseer un sabor único, posee un valor agregado, el endulzante sin calorías "Splenda" la cual es apto para toda clase de personas y con mayor razón las q tienen sobrepeso o diabetes.

El chocolate es rico en propiedades antioxidantes, por lo que actúa beneficiosamente en la sensibilidad a la insulina, en la presión sanguínea, y protegiendo al corazón, ayudando a personas a fortalecer su sistema inmunológico y las que tienen problemas o enfermedades cardiovasculares.

La Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO) agrupa, organiza, apoya y representa a los exportadores de cacao y derivados. Procurando que los órganos del Estado, autoridades reconozca a la Asociación Nacional como organismo capacitado, apto en todo estudio, proyecto y resoluciones referentes a la actividad exportadora como productora de cacao.

Por tanto, al tener que regirse por los estándares internacionales y exigir un producto de calidad a buen precio, se posee la ventaja de tener el mejor cacao para elaborar un producto de exportación con un valor agregado beneficioso para personas con enfermedades como: diabetes y sobrepeso... adicionalmente ser una fuente de empleo para habitantes de los sectores rural o urbano, que participen en los procesos de producción, pos cosecha, acopio, industrialización, exportación y servicios en la cadena.

## **IMPORTANCIA**

La producción de cacao en el Ecuador busca fomentar la iniciativa de convertirlo más que en un producto semi-elaborado, en un producto terminado que pueda ser exportado hacia varios países en el mundo.

La exportación de chocolate es una idea que ayudará a cristalizar este objetivo, el uso de una tecnología adecuada, mano de obra calificada, cuidado del medio ambiente y la utilización apropiada de los recursos naturales, obteniendo un producto final de buena calidad para exportar y comercializar en los diferentes países con buenas referencias.

La búsqueda de nuevas alternativas para promocionar el producto ecuatoriano es un aspecto importante que se debe tomar en cuenta para el desarrollo de la presente investigación, es así que se puede mencionar la participación en ferias mundiales acerca del tema y el desarrollo de conferencias y congresos.

Este proyecto apoya el crecimiento y desarrollo de actividades comerciales y busca influir positivamente en el sector cacaotero.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Exportar el chocolate elaborado con "Splenda" Endulzante sin calorías a través de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO)

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Estudiar la producción histórica y actual del chocolate en el Ecuador, dando a conocer sus propiedades, variedades y procesos de elaboración del producto endulzado con "splenda", endulzante sin calorías.
- Investigar, determinar y analizar el mercado meta en el exterior, con el fin de poder establecer estrategias según requerimientos como también estudiar la producción anual nacional para el abastecimiento en el mercado meta.
- Establecer los términos de negociación entre los dos países, así como requisitos arancelarios y documentales para la exportación de chocolate endulzado con "splenda" edulcorante sin calorías
- Determinar el proceso de comercio exterior realizando los pasos necesarios en el sistema ECUAPASS que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador nos brinda.
- Determinar proceso logístico, modalidades de transporte, costos para la exportación de chocolate endulzado con "splenda" edulcorante sin calorías, tomando en cuenta la naturaleza del producto para evitar riesgos en el traslado.
- Realizar el estudio y evaluación financiera que verifique la factibilidad del proyecto, sustentabilidad de pérdidas, ganancias y rentabilidad.

## METODOLOGIA

Se aplicarán los siguientes métodos para el desarrollo de la investigación:

- **Método Sintético**

“El método sintético se obtiene de las investigaciones realizadas de las diferentes etapas del proyecto donde se va extraer las características principales que servirán como componente dentro de la propuesta a presentarse por el investigador.” (Bernal, 2011, p.11)

Se reunirá los diversos elementos analizados en cada capítulo, permitiendo obtener nuevas argumentaciones, recomendaciones y conclusiones para el presente estudio.

- **Método Inductivo – Deductivo**

Este método parte de datos generales aceptados como auténticos y permitidos para llegar a una conclusión de tipo particular.

Partiendo de hechos particulares como son: los procesos y requerimientos de exportación, conocimiento del mercado de destino... se obtendrá conocimientos generales para establecer las políticas o lineamientos para la exportación de chocolate al mercado canadiense.

## TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN DE LOS DATOS REQUERIDOS

### Técnicas de Recolección de Datos

Debido a la naturaleza de la investigación se recurrirá tanto a las fuentes primarias como secundarias.

- **Las fuentes primarias:** constituyen los elementos básicos y de mayor uso en la recolección de la información.

Estas fuentes son los documentos que registran o corroboran el conocimiento inmediato de la investigación incluyen libros, revistas, informes técnicos, tesis.

- **Fuentes secundarias de información:** Incluye las enciclopedias, los anuarios, manuales, las bibliografías y los índices; entre otros, los datos que integran las fuentes secundarias se basan en documentos primarios.

- **Observación Directa:** Esta técnica se la utiliza para recoger información relevante, realizar una investigación profunda en donde el observador enfoca la atención sobre una situación, objeto o fenómeno obteniendo datos de primera mano.

- **Documental:** En el desarrollo del presente trabajo, será primordial la investigación documental, pues uno de los fines es aumentar los conocimientos que permitan determinar la oferta y la demanda. Con el propósito de elegir los instrumentos para la recopilación de información es conveniente referirse a las fuentes de información. Esta técnica permite obtener la mayor cantidad de información para posteriormente analizar y sintetizar.

Estas fuentes servirán como medios para recolectar información sobre la investigación fidedigna en su lugar de sembrado y cosecha misma, las cuales se realizarán en ANECACAO ubicada en la Parroquia San Cristóbal, Km 1 vía a Valencia frente a la exportadora Agromanobanda – Los Ríos, Ecuador.

## **CAPÍTULO I**

### **ANÁLISIS DEL SECTOR CACAOTERO, CHOCOLATERO, VALOR AGREGADO Y PRODUCCION NACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS**

Sobre la historia del chocolate Unuki, Iren A. (2015) señala que “El desarrollo económico del Ecuador durante casi un siglo se ha basado en la producción de cacao ya que este producto es reconocido a nivel mundial por la calidad y exquisito sabor que se obtiene al utilizarlo en productos derivados del mismo.

El cacao proviene de la planta homónima conocida más explícitamente como *Theobroma cacao*, la cual crecía de forma natural en selvas tropicales del Amazonas y Orinoco, con su posterior extensión a su cultivo en Centroamérica.

En tiempos remotos, durante la época maya, este preciado grano era moneda de cambio hasta que un día, de manera fortuita, una persona trituró el fruto mezclándolo con agua y descubrió sus propiedades alimenticias además de su intenso sabor.

En Europa no fue hasta en tiempos de Hernán Cortés cuando empezó a darse a conocer, pese a su reticencia inicial, los mayas lo elaboraban a base de granos de cacao, especias y pimienta, pues consideraban esta mezcla muy amarga y fuerte.”



**Figura 2. Pepa de cacao**

Fuente: ( camaraen.org, 2014)

“La primera barra de chocolate con leche apareció en 1879 con la mezcla de los inventos de dos suizos: Henri Nestlé y Daniel Peter. En 1867 Nestlé halló la forma de convertir la leche en polvo mediante evaporación. Peter utilizó la leche en polvo de Nestlé y la combino con chocolate, así se crearon las tan populares tabletas de chocolate con leche que conocemos hoy en día” (Doutre, 2005, p.14-16).

“Poco después, la tecnología avanzó en los Estados Unidos, y con eso se inicia su producción masiva. Las principales compañías que manejan este mercado estadounidense son Hershey y M&M Mars Company” (Coe & Coe, 1999, p.37)

Los adelantos técnicos en Ecuador han permitido que incremente la producción de chocolate y las exportaciones, Santiago Peralta (2012) fundador de Pacari señala que “la marca ha recibido 79 reconocimientos desde el año 2012, en distintos certámenes entre ellos el evento más importante de Gastronomía mundial, International Chocolate Awards”

Ecuador es considerado el mejor productor de cacao caracterizado por su aroma fino único en el mundo, proporcionándole de esta manera una imagen de exclusividad para exportación del mismo.

## 1.2 ANALISIS DE LA MATERIA PRIMA (CACAO)

El Instituto de promoción de exportaciones e inversiones Pro Ecuador, regiones chocolate (2014) en su estudio de producción del cacao señala que “De la flor del árbol forastero se obtiene el cacao a un ritmo de dos a tres veces al año. Cada vaina (en algunos casos se denominan mazorcas) de cacao tarda en madurar unos cinco a seis meses. Suelen poseer una longitud entre los cien y trescientos milímetros, desarrollando un peso que oscila entre los doscientos gramos y un kilo.

Las vainas cambian de color a lo largo del proceso de maduración, yendo desde el verde (inmaduro), amarillo (casi maduro) y amarillo con manchas rojas (maduro). Las vainas contienen en su interior una pulpa de color blanco que posee un sabor ligeramente dulce y unas 30 a 40 almendras cuyo cotiledón se encuentra encerrado por una cáscara. El sabor de estos granos es amargo con toques astringentes. Cada almendra de cacao está formada de un 50% de su peso en manteca de cacao.”

**1.2.1 Procesos de producción del cacao.-** Se debe tomar en cuenta que para un producto de calidad se necesita excelente materia prima, por esta razón el proceso de la elaboración del chocolate contiene varias etapas que comienzan con la plantación de la semilla llamada Theobroma.

**Siembra.-** Como se explica en la p. 29 Cap. 1 Cofina Cocoa proveerá el producto para la comercialización, la empresa tiene sus plantaciones ubicadas en el km14 vía Duran, la siembra de la semilla es en un suelo rico y bien drenado, además los árboles están protegidos del viento y la luz solar directa, por lo que antes de cultivarlo se plantan otros árboles altos para que su follaje produzca la sombra necesaria para que la planta de cacao crezca. Para esta función se utiliza plantas de plátano y banana.

Según Cofina Cocoa (2010) para la cosecha del fruto “El árbol debe llegar a medir entre los siete y quince metros de altura, aunque lo normal es que no sobrepase los ocho. Del tronco salen cinco ramas principales, de las que brotan otras en abanico. Las hojas son alargadas, frágiles, brillantes y de color verde oscuro, de casi treinta centímetros de longitud. El árbol no empieza a florecer hasta pasados cinco o seis años de su plantación y es plenamente productivo a partir del décimo. Por lo general da dos cosechas al año, de calidad desigual, y cada cosecha puede dar ocho kilos de cacao”

**Siembra Permanente:** Junto con la sombra temporal se siembra también la permanente. Esta se compone de árboles lo suficientemente altos como para que su follaje produzca la sombra necesaria para que la planta de cacao crezca. Estos árboles también ayudan a regular la temperatura del sembradío, al crear un techo vegetal con su follaje, controla la humedad, evitando que el suelo sufra evaporación, protege las plantas de los vientos fuertes. Los árboles más utilizados, debido a su rápida expansión y crecimiento son los Bucares (*Eritryna*), los Cedros (*Pseudo Samanea guachapele*) y el Samán (*Samanea Saman*).” (Aguirre, 2014)

**Tipo de planta.-** Existen diversas variedades de la planta de cacao (*teobroma cacao*), cada una de las cuales ofrece en la elaboración del chocolate distintas calidades y sabores.

El árbol que utiliza Cofina Cocoa para obtener el producto se denomina Nacional la cual es la variedad más común, pero también la más robusta, se obtiene más cantidad de frutos y produce el grano de mejor olor y sabor, el chocolate que se obtiene es suave y de buen sabor.

**1.2.2 Lugares de producción del cacao.-** Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, encuesta de superficie y producción Agropecuaria continua ESPAC (2009) “la región que concentra la mayor superficie cosechada de cacao es la región Costa, que en el 2009 registro el 80% de la

superficie total a nivel nacional. Las provincias que cuentan con una mayor superficie cosechada de cacao son Manabí, Los Ríos y Guayas, también tiene una participación Esmeraldas, el Nororiente, El Oro. Las principales provincias de la región Sierra que cultivan cacao son Cotopaxi, Bolívar, Cañar, pero en menor participación.

El producto que se realizará para el presente proyecto como se indica en la p. 29 Cap. 1 es producido por la empresa COFINA COCOA, la cual tiene sus instalaciones y terrenos en Km 11 vía Durán-Tambo (300m pasando peaje).

**Temperatura para el cultivo de cacao.-** En cuanto a la temperatura, la ideal para su desarrollo es la comprendida entre los 30-32° C grados de media máxima y los 18-21° C de mínima.” (www.valor.es, 2013)

**Cuidados en el cultivo del cacao.-** En las plantaciones de Cofina Cocoa el cultivo del árbol del cacao tiene sus procedimientos los cuales requieren unos cuidados específicos para que este pueda llegar a dar sus frutos.

Según Cofina Cocoa (2010) “Los primeros seis meses de vida la planta debe permanecer en un vivero donde recibe los cuidados necesarios, después de este tiempo es trasplantado al campo y deben estar debajo de árboles más grandes que le cubran del sol y del viento, lo cual favorecerá a su crecimiento. La siembra debe realizarse al principio de la temporada de lluvias, los arboles florecen dos veces al año, la primera floración es entre los meses de junio y julio se puede decir que es la mejor, la segunda tiene lugar en los meses de septiembre a octubre aunque esta es mucho menor que la primera”

**Cosecha.-** El proceso de cosecha consta de distintos procedimientos que se detalla a continuación:

**Cosecha.-** El proceso de cosecha consta de distintos procedimientos que se detalla a continuación:

- **Maduración de los frutos:** El fruto en Cofina Cocoa es cosechado completamente maduro, esto ocurre entre los 160 y 185 días de haber ocurrido la fecundación de la flor.

- **Recolección de los frutos:** En el momento de realizar la recolección se reconocen las mazorcas maduras y se identifica por los cambios de la coloración externa, esta varía dependiendo de la variedad del árbol.

Alejandro Suarez técnico cacaotero de Cofina Cocoa (2014) sostiene que “El principal problema que se encuentran los recolectores es saber cuándo un fruto está listo para su recolección ya que hay pocas señales que indican que el fruto está maduro”.

Los signos más significativos para verificar si el fruto está maduro es el color de las mazorcas, pero la variación del color es muy ligera lo que puede llegar a provocar confusión y correr el riesgo de que no se lleguen a cosechar a tiempo, la recogida de los frutos es manual y se realiza con un cuchillo curvado unido a un palo que permite alcanzar los frutos más altos.



**Figura 3. Cosecha Cacao**

Fuente: Pro Ecuador

**1.2.3 Usos:** El grano del cacao, más conocido como “pepa de oro”, es procesado para obtener semi elaborados con sabores finos, delicados y exquisitos en los que resalta sus tonalidades de aroma, entre las variedades que nos ofrece el cacao tenemos: Polvo, manteca, licor y torta, con los que se logra un producto final, la chocolatería, bebidas frías y calientes, hasta productos de belleza que son de gran beneficio para la salud.

### **1.3 ANÁLISIS DEL VALOR AGREGADO, “SPLENDA” ENDULZANTE SIN CALORIAS**

“El endulzante de marca SPLENDA, también se lo conoce como sucralosa, ya que es un endulzante sin calorías que puede usarse como parte de una dieta saludable para reducir las calorías y los carbohidratos del azúcar que se consume, todos los días sin ningún problema.” (www.splenda.com, 2015)

Como efecto es un endulzante muy estable que sabe a azúcar, pero sin sus calorías.

**1.3.1 Proceso de producción splenda.-** En el artículo de McNeil Nutrition (2015) argumenta que “Este producto se elabora a partir de un proceso patentado de múltiples etapas que comienza con azúcar y da como

resultado un endulzante sin carbohidratos ni calorías. El proceso sustituye de manera selectiva tres grupos de hidrógeno-oxígeno de la molécula del azúcar por tres átomos de cloro”

Se puede definir que según Lenntech (2009) “el cloro es un elemento químico y componente natural de la sal, que está presente en muchos alimentos tales como la lechuga, los tomates, los champiñones, los melones y la mantequilla; además, se incorpora a la mayoría de las fuentes de suministro público del agua. Este agregado convierte la sacarosa en sucralosa, que es esencialmente inerte.”

El resultado que se obtiene es un endulzante excepcionalmente estable que sabe a azúcar, pero sin las calorías del azúcar. La sucralosa no se transforma en energía y el cuerpo no la reconoce como un carbohidrato.

### **1.3.2 Usos y beneficios del endulzante.-**

Splenda es un producto con sabor a azúcar, sin dejar ningún sabor a amargo como otros endulzantes sin calorías, es resistente al calor y puede usarse para cocinar u hornear, existe una extensa variedad de comidas y bebidas saludables en las que se puede utilizar splenda, es recomendable para reducir el consumo diario de calorías y carbohidratos del azúcar sin preocupación de la posibilidad de exceder un nivel de consumo seguro.

#### **Consumo de splenda por los niños y personas de la tercera edad:**

El endulzante puede ser usado por cualquier persona, este producto es una forma excelente de reducir la cantidad del azúcar agregado que una persona consume diariamente y hasta podría ayudar a que se alimente de manera más saludable.

Según la revista oficial de la Academia Estadounidense de Pediatría, American Academy of Pediatrics (2007) se realizaron varios tipos de estudios los cuales muestran que “los endulzantes tiene un potencial considerablemente menor de provocar caries que el azúcar, a pesar de

contener una pequeña cantidad de carbohidratos para proporcionar textura y volumen a los alimentos pero con solo un cambio sencillo: aumentar el nivel de actividad física, las familias pueden ayudar a que los niños con sobrepeso disminuyan la velocidad de aumento de peso.”

### **¿Porque las personas con diabetes pueden utilizar splenda?**

Según la Asociación estadounidense de dietética American Dietetic Association (2007) asegura que “varios estudios clínicos han demostrado que el endulzante, no afectan los niveles de glucosa en la sangre, la insulina ni la hemoglobina. En un plan de alimentación para personas con diabetes, el consumo máximo de 4 sobres de splenda se considera alimento libre”.

### **1.4 ANÁLISIS DEL CHOCOLATE**

Según el artículo en Onzas de Salud (2005) asegura que “El chocolate no favorece el exceso de peso si se toma de forma moderada, en el marco de una dieta que equilibre la energía ingerida y el gasto energético del organismo, una gran proporción de la grasa de la manteca de cacao es ácido esteárico, un ácido graso saturado que, a diferencia de otros ácidos grasos, no aumenta el nivel de colesterol en la sangre, la presencia de cafeína en el chocolate es insignificante”. (p.14)

“La necesidad de comer chocolate que sienten algunas mujeres en el periodo premenstrual se debe a que este alimento es también rico en magnesio. Durante esos días este mineral y la serotonina están en niveles más bajos, y aparecen síntomas como: tristeza, fatiga, nerviosismo, ansiedad... de ahí que esa necesidad de chocolate, sea completamente lógica y demuestre una vez más como es nuestro cuerpo de sabio.” (Nestle, 2014)

### **1.4.1 Descripción del chocolate:**

La palabra chocolate está definida por los diccionarios como: "una pasta hecha de cacao molido con azúcar, generalmente perfumada con canela o vainilla". Esta definición, es técnicamente cierta, debido a la infinita variedad de productos que conocemos bajo ese nombre.

Este es un producto que se lo conoce por su poder sobre los estados anímicos depresivos y también como un potente estimulante del sistema nervioso central.

La alta concentración de azúcar en el chocolate así como su alto contenido graso son los elementos principales que ayudan en la transformación del chocolate a la hora de trabajar con él, en la cocina. Al aplicar calor, el chocolate se derrite y los azúcares se caramelizan, dando a este producto una textura ideal.

Los productos derivados del chocolate son muy diversos, entre estos tenemos; el chocolate negro puro, el extrafino, el chocolate blanco o con leche, chocolate para untar, bombones y los rellenos, trufa, praliné, café, licor, etc.

Al elaborar cualquier producto con azúcar sabemos que las calorías en el cuerpo aumentan de manera significativa y por ende las personas suben de peso sin importar ni edad ni género, por este motivo el chocolate se elabora en el momento de endulzar con el edulcorante sin calorías "splenda" y además de reducir las calorías, personas con enfermedades de obesidad y diabetes pueden consumir sin problemas.

### **1.4.2 Proceso de producción de chocolate**

En base a la visita realizada a la empresa productora de chocolate Cofina Cocoa, se explica el proceso de producción del chocolate:

Una vez que llegan los camiones con los sacos de cacao seleccionado empieza el proceso:

- **Limpieza:** Se empieza colocando el cacao en una maquina limpiadora, la cual se encarga de separar materia prima de piedras, ramas...
- **Tostado:** Este proceso se lo realiza colocando el cacao en grandes tostadoras, es importante que la temperatura y tiempo que se tuestan sea estrictamente controlada ya que de ellos depende que el chocolate tenga un mejor aroma y sabor.
- **Molido:** Luego de que el producto este perfectamente tostado, pasa al molino en donde al estar con una textura de pasta espesa esta lista para pasar al siguiente proceso.
- **Refinado:** El objetivo de pasar la pasta por el refinador es obtener una pasta sumamente delgada, de forma que al probarla no se sienta ninguna rasposidad y esta perfecta para el temperado
- **Temperado:** En el temperador el chocolate es enfriado paulatinamente a una temperatura de 45 grados, de modo que obtenga un brillo y se despegue del molde perfectamente.
- **Moldeado:** Se coloca el chocolate en los moldes y este toma la forma del molde en el cual es depositado.
- **Tren de moldeado de chocolate:** El chocolate va pasando en fila por la maquina la cual es encargada de introducir el endulzante, quitar el exceso de chocolate y transportarla a la cámara de frio



**Figura 4. Elaboración Chocolate**

Fuente: (Cofina Cocoa, 2010)

### 1.4.3 Propiedades del chocolate

Estudios del Hospital Universitario de Zúrich (2010) han revelado que “comer algunas onzas de chocolate negro cada día mejora la circulación arterial y reduce, el riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares graves, de acuerdo a los estudios realizados el chocolate tiene propiedades antioxidantes que pueden neutralizar la acción de los radicales libres, que son moléculas inestables y altamente reactivas que dañan los tejidos por oxidación. Lo que quiere decir que ayuda a reducir la acción del envejecimiento.

El siguiente gráfico detalla el contenido de 100 gr. en los chocolates que se producirán;

**Tabla 1.**  
**Información Nutricional**

INFORMACION NUTRICIONAL	
PORCION	100g/ 1 tableta
Valor energético	197Kcal/824 Kj
Carbohidratos	46,7 g
Proteínas	16,86 g
Grasas totales	6,94 g
Grasas polisaturadas	0,378 g
Grasas trans	3,93 g
Fibra alimentaria	28,6 g
Sodio	18 mg
Potasio	1311 mg
Colesterol	0 mg
% valores diarios con base a una dieta de 2000 kcal u 8400 kj.	

Según Juan Rivera (2008) quien publicó el artículo “Chocolate para el corazón” señala que los distintos componentes del chocolate se conforman de la siguiente manera:

- Los hidratos de carbono: los proporcionan sobre todo los azúcares, que aportan casi la mitad de la energía total. El cacao como materia prima contiene además almidón y fibra, pero estos componentes quedan luego más diluidos en los productos finales de chocolate.
- Las grasas: proporcionan la otra mitad de la energía del chocolate elaborado. La excepción es el cacao en polvo, que tiene muy poco contenido graso.
- La fibra: se encuentra en cantidades apreciables tanto en el cacao en polvo como en el insoluble; sin embargo, los productos acabados de chocolate contienen cantidades poco significativas.
- Los minerales: en los chocolates negros y en el cacao en polvo el aporte de minerales se ve reducido por su dilución con otros ingredientes; en

cambio, el chocolate con leche y el chocolate blanco se ven enriquecidos sobre todo con el aporte de calcio.

#### **1.4.4 Variedades del chocolate**

A continuación se describe las características de algunas de las variedades de chocolates, a las cuales se podrá remplazar azúcar por Splenda Endulzante sin calorías.

**Chocolate negro:** Es la clase de chocolate más pura que se puede encontrar debido a que contiene aproximadamente un 50% de cacao, este porcentaje varía de acuerdo con el fabricante, existen en el mercado tabletas de chocolate negro con distintas proporciones de cacao, llegando incluso hasta el 99%.

**Chocolate de cobertura:** Se lo puede encontrar en las pastelerías o los chocolateros especializados por ser la materia prima para sus productos, puede ser negro o con leche, pero su característica principal es que contiene alrededor del 30% de manteca de cacao. Esto es debido a que este tipo de chocolate se lo usa para conseguir un alto brillo al templar el chocolate y porque se funde fácilmente y es muy moldeable.

**Chocolate blanco:** Este chocolate en su composición carece de la pasta de cacao, que es la que aporta las propiedades del cacao. Se elabora con manteca de cacao, leche en polvo o condensada y azúcar. Este es un producto extremadamente energético y dulce. Es un elemento decorativo muy usado en la repostería.

**Chocolate relleno:** Es una cubierta de chocolate en cualquiera de sus variantes y con un peso superior al 25% del total que recubre frutos secos, avellanas, almendras, licores, frutas, etc.

**Los bombones:** son porciones pequeñas de una mezcla sólida de chocolate rellena de distintos elementos estos pueden ser semilíquidos o semisólidos, esta presentación es apropiadas para ser ingeridas en un solo bocado.

El chocolate se producirá con una mezcla de pasta de cacao, splenda y vainilla. Para que esta pasta esté bien lisa y sin gránulos perceptibles al paladar, se procede a su laminación en una moledora con cilindros. Obteniendo así el chocolate negro en barra con bajas calorías.

## 1.5 PRODUCCION NACIONAL

Según la revista Lideres en el artículo, Espinosa (2014) argumenta que “La empresa privada y el gobierno han trabajado por mejorar el cultivo, producción e industrialización de cacao fino de aroma, que se utiliza principalmente en la fabricación de chocolates. Aunque también existen otras variedades, como la CCN51, cuyo mercado se enfoca en la elaboración de pasta y manteca de cacao”.

Un análisis del Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2014) muestra que “las exportaciones de cacao y sus derivados fueron por USD 423 millones en el 2010. Para el año 2011 la cifra subió hasta USD 582 millones, la importancia económica de este producto se mide por el grueso de las exportaciones del país que pasaron los USD 582 millones en el 2011”

Pero el gusto por el consumo de chocolate no se evidencia en país. Según Jean-Christophe Lievain, director de la Cámara Franco-Ecuatoriana el consumo per cápita oscila entre los 300 y 800 gramos al año.

Sobre el futuro del chocolate nacional, la calidad será la única forma de competir en los mercados extranjeros comenta Jean-Christophe Lievain, director de la Cámara Franco-Ecuatoriana. “En los supermercados de

Francia, por ejemplo, hay pasillos enteros de chocolate y para entrar se necesita calidad”. Cyril Prud’homme, de Cyril-Boutique, agrega otro detalle: “el chocolate ecuatoriano está evolucionando, pero se puede mejorar aún más”.

La producción de chocolate en el país está en una etapa en la que se aplican nuevas recetas. Esa innovación viene con la elaboración de tabletas que mezclan cada vez más cantidad de cacao fino de aroma con frutos y especias, como maracuyá, naranja, ají, mortiño, jengibre.

Una de las marcas que participa en esta evolución es Pacari. Santiago Peralta, su representante, explica que en el país el chocolate más popular aún es el de leche, tal como ocurre en todo el continente. Sin embargo, advierte que en los últimos cuatro años se han desarrollado marcas de chocolate negro que han ampliado la oferta en el mercado local.

Como ejemplo, Peralta menciona que Pacari ha desarrollado tabletas de chocolate con uvilla o mortiño. “Hemos innovado en nuevos procesos y ahora contamos con reconocimiento y certificaciones internacionales”, dice el representante de la marca que envía cerca del 40% de sus exportaciones a Europa.

### **1.5.1 Asociación Nacional de Exportadores de Cacao y derivados del Ecuador (ANECACAO)**

“Es una asociación sin fines de lucro con personería jurídica la cual vela por el bienestar y el desarrollo del sector productor y exportador de Cacao y sus elaborados del país.

La Asociación se debe a los exportadores, no obstante es importante resaltar la obra permanente desempeñada con el sector productor, el actor fundamental de la cadena de suministros.

Asistencias técnicas, transferencia de tecnología, jardines clonales para el abastecimiento de material vegetativo garantizado, talleres regionales, proyectos de podas, pronóstico de cosecha de cacao, información al momento de los mercados de bolsa de New York y Londres, estadísticas de exportación, capacitaciones a capacitadores, escuelas de campo, manejo post-cosecha, restauración de huertas, acciones que benefician e incentivan al productor ecuatoriano

La comercialización de cacao desarrollada en el país en un 96% está manejada por la cadena de intermediación desde los recintos de las diferentes zonas cacaoteras hasta llegar a manos de los exportadores en Guayaquil (ANECACAO); el tipo de cacao que se maneja es el denominado cacao corriente o categoría ASE; este cacao es comercializado en un 94% para la exportación hacia la industria de chocolates y semi-elaborados, mientras que solo el 6% es procesado dentro del país.

El Departamento de Servicios al Socio brinda un soporte permanente al asociado, realizando y coordinando todo tipo de gestiones en beneficio del socio y de la Institución.

- Alianzas institucionales- Descuentos Exclusivos para SOCIOS ANECACAO.
- Inteligencia de Mercados, Intercambio de información comercial de alto valor para el Socio Anecacao con principales asociaciones cacaoteras a nivel mundial.
- Identificación y generación de oportunidades comerciales, mediante articulación pública-privada.
- Boletines estadísticos mensuales con las exportaciones ecuatorianas de cacao en grano y semielaborados.
- Estadísticas de precios locales para la exportación de cacao en grano y semielaborados.
- Presencia Activa en las principales redes sociales, segmentadas según nuestra Audiencia Meta.

La Asociación Nacional de exportadores de Cacao y derivados del Ecuador (ANECACAO) logró restablecer el prestigio del Ecuador en los mercados internacionales tradicionales y no tradicionales, por medio del requisito de la calidad del cacao y derivados ecuatorianos de exportación.” (ANECACAO, 2012)

### **1.5.2 Aplicación de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao y derivados del Ecuador (ANECACAO) con la empresa COFINA COCOA para la producción y venta de chocolate endulzado con “splenda” endulzante sin calorías.**

“La empresa Cofina Coaoa en el año 1994 realizó sus primeras exportaciones de cacao en grano, que le permitieron generar una gran apertura en el mercado internacional. Desde el año 2000 empezó a exportar productos derivados del cacao como: manteca, licor y chocolate, inauguró sus nuevas instalaciones en la vía Durán – Tambo para permitir el acceso desde varias zonas productoras de cacao en el país, abriendo las puertas a pequeños, medianos y grandes agricultores, asociaciones de agricultores, comerciantes y distribuidores.” (COCOA, 2010)

La empresa Cofina Cocoa siendo uno de las principales socios de la Asociación Nacional Ecuatoriana de Cacao “ANECACAO” ubicada en Km 1/1 Vía Duran – Tambo, cuenta con numerosos beneficios, principalmente brindar mayor capacidad de producción y exportación de chocolate, por cuanto Cofina Cocoa proveerá del producto, teniendo en cuenta su capacidad mensual de 2000 toneladas métricas para la preparación y selección de las distintas cualidades ASE, ASS, ASSS y para preparaciones especiales de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

El cacao Nacional, es procesado industrialmente para obtener productos con las mismas virtudes de exquisitas tonalidades de aroma, sabor único y alta calidad, las cuales son usados por la empresa Cofina Cocoa tales como:

Licor, manteca de cacao, torta y polvo de cacao, con los que se logra un producto final exquisito, desde la chocolatería más fina, gourmet y muchas otras delicias combinadas que son un deleite absoluto para el paladar.

Todos estos detalles de sabor y aroma están en el origen genético del grano, que se logra en el correcto tratamiento post- cosecha, sumando las condiciones naturales del suelo, clima, temperatura, luminosidad que convergen en un solo punto, en un territorio, en el mágico y maravilloso Ecuador.



**Figura 5. Nombre de empresa proveedora de chocolate**

Fuente: (Cofina cocoa, 2014)

### 1.5.3 Ubicación empresa COFINA COCOA

La productora Cofina Cocoa se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil en el sector de la Cdla. Urdenor Parque empresarial Colón y en Quevedo km 14 Vía a Duran- Tambo (300 m. pasando el peaje).



**Figura 6. Ubicación geográfica Quevedo**

Fuente: Google mapa

## 1.5.4 Cotización COFINA COCOA



Km.11 Vía Duran-Tambo (300m pasando peaje)

Tel. 042556887

Guayaquil 25 de Mayo de 2015

Srta. Natalia Reins

Quito

De acuerdo a su solicitud en lo que se refiere a "Chocolate endulzado con splenda", la empresa COFINA COCOA tiene el gusto de ofrecerle el siguiente costo, tal como se detalla a continuación:

CANTIDAD	PESO	DESCRIPCION	PRECIO
1 tableta	100 g.	Chocolate envuelto papel aluminio	0.60

Condiciones: La tableta de chocolate debe ser vendida a consignación o pago inmediato, según negociación.

Le agradeceré información sobre esta oferta lo más pronto posible.

Atentamente:

Iván Cañar

Ventas

COFINA COCOA S.A

## **CAPITULO 2**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 INTRODUCCIÓN**

El estudio de mercado es un proceso constante de recolección e investigación de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado.

Su objetivo es ayudar a crear un plan de negocios, lanzar o mejorar un nuevo producto o servicio y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado en el presente estudio va hacer utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos, además de conocer los consumidores y cantidad hacer exportada.

#### **2.2 TIPOS DE MERCADO**

##### **2.2.1 Mercado Internacional**

Este tipo de mercado se utilizará en el proyecto ya que está enfocado en la venta de chocolate al mercado internacional, se podrá generar empleo, y por consecuencia las políticas macroeconómicas del gobierno generan mejor redistribución de la riqueza entre la población

##### **2.2.2 Mercado Nacional.**

Este tipo de mercado comprende todo el territorio nacional para los intercambios de bienes y servicios.

### 2.2.3 Mercado Regional

Este mercado se lo puede determinar geográficamente de la forma que se desea realizar el intercambio de los productos dentro del país.

### 2.2.2 Mercado de Intercambio Comercial al Mayoreo:

Se trabaja únicamente realizando el intercambio comercial al por mayor, dentro de la ciudad, como mercados y ferias.

### 2.2.4 Mercado Local

Se lo realiza dentro de un espacio grande en donde usualmente se reúnen gran variedad de personas para la compra y venta de los productos, como centros comerciales y tiendas.

### 2.2.5 Clasificación arancelaria.

El capítulo 18 corresponde a cacao y sus derivados, para las importaciones de terceros países.

18.06	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao
1806.10.00.00	Cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante
1806.20	Las demás preparaciones, en bloques, tabletas o barras con peso $\geq$ 2 Kg. En forma líquida, pastosa o en polvo, gránulos o formas similares, en recipientes o envases inmediatos con un contenido superior a 2 Kg.
1806.20.10.00	Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.20.90.00	Los demás
	Los demás, en bloques, tabletas o barras:
1806.31	Rellenos
1806.31.10.00	Sin adición de azúcar, ni otros edulcorantes
1806.31.90.00	Los demás
1806.32.00.00	Sin rellenar
1806.90.00.00	Los demás

**Figura 7. Clasificación arancelaria**

Fuente: (Banco Central del Ecuador, Arancel Nacional de Importaciones del Ecuador, 2014)

El tipo de mercado que se utilizará en la investigación es el mercado internacional, la partida con la cual se trabajará es la 18.06 y la sub partida es la 1806.32.00 ya que al hablar de chocolate en general este ya contiene azúcar u otros derivados, como también elementos tales como leche, esencia de vainilla y el elemento que forma mayor parte del producto es el cacao tal como se lo especifica en la partida.

### 2.3 ANÁLISIS DE POSIBLES MERCADOS

**Tabla 2.**  
**Principales países importadores chocolate 2014**

Posición	Región	Cantidad (tonnes)	Símbolo	Valor (1000\$)	Símbolo	Valor unitario (\$/tonne)
1	Alemania	575790		2699785		4689
2	Bélgica	454710		2240958		4928
3	Canadá	311212		745256		2395
4	Francia	281217		1228429		4368
5	Países Bajos	275428	*	1119657		4065
6	Estad Unidos	217379		775151		3566
7	Italia	182980		1160571		6343
8	México	143477		168983		1178
9	Ucrania	138282	R	280570	R	2029
10	Turquía	136135		235750		1732

Fuente: (Um contrade, 2015)

Como podemos observar en la tabla 2. Alemania es el principal importador de chocolate con una cantidad de 575790 toneladas en el año 2014, siguiendo con Bélgica con 454710 toneladas y en tercer lugar Canadá con 311212 siendo un importador intermedio en la lista de Um contrade.

**Tabla 3.**  
**Clima de inversión y Negocios Internacionales Año 2014**

	Alemania	Belgica	Canada
PIB (US\$ a precios actuales)	3.634.822.579.319	508.115.693.500	1.826.768.562.832
Inflacion	1,5	1,1	0,9
Tipo de cambio	0,7917	0,7917	0,896
Poblacion	80.621.788	11.162.000	35.105.000
Poblacion por debajo linea pobreza	15,50%	15,20%	9,40%
Desempleo	5,4	7,5	7,2
Corrupcion	12%	15%	9%
Transporte aereo (carga millones de toneladas)	7.334	1.561	1.946
Transporte aereo (pasajeros transportados)	105.016.346	9.888.885	71.526.726
Inversion extranjera	6565 mill	-1.614	45375 mill
Acuerdos comerciales	Miembro de la Organización Mundial del Comercio	UE	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés).
	Miembro de la OCDE	acuerdo de Libre Comercio, aplicable a los países de la Asociación Europea de Libre Comercio.	Canadá también tiene acuerdos de libre comercio con otros países de las Américas, entre ellos Chile, Panamá y Costa Rica, en el Medio Oriente con Israel y Jordania, y en Europa con la Asociación Europea de Libre Comercio.
	Adherido al Protocolo de Kyoto	Los pactos con: África, el Caribe y el Pacífico (ACP), acatados en la Convención de Lomé, garantizan la exención de gravámenes a los bienes de ACP que ingresen en la UE, así como la cooperación comercial, financiera i técnica.	Canadá está participando en las negociaciones para un posible acuerdo de libre comercio para toda América y de acuerdos con otras regiones, como la Unión Europea y Corea del Sur.
	Adherido al Convenio de Washington sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres	Los acuerdos de Cooperación Económica y comercial, firmados en 1980 entre la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN),	Un tipo común de acuerdo es el Acuerdo de Protección de Inversiones Extranjeras (FIPA, por sus siglas en inglés).
	Adherido al Convenio de Basilea relativo al control de los movimientos transfronterizos de desechos peligrosos y su eliminación		El FIPA está diseñado para crear un marco para proteger a los inversionistas canadienses en los mercados extranjeros, sobre todo en el mundo en desarrollo.
	Adherido al Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono		Canadá es uno de los 153 países de la Organización Mundial del Comercio (WTO, por sus siglas en inglés), membresía que tiene un impacto importante en las relaciones y negociaciones comerciales de la nación
	Adherido al Acuerdo Wassenaar relativo al control de armas convencionales y a las exportaciones de artículos de doble uso		
	Adherido al Convenio internacional del Café de 2001		
Puertos	Bremen, Bremerhaven, Duisburg, Hamburg, Karlsruhe, Lubeck, Neuss-Dusseldorf, Rostock, Wilhemshaven	Antwerp, Gent, Liege, Zeebrugge	Fraser River Port, Halifax, Hamilton, Montreal, Port-Cartier, Quebec City, Saint John (New Brunswick), Sept-Isles, Vancouver
Carreteras (total de la red km)	643.702	154.012	1.409.000
Indice global competitividad	17%	4%	14%

### **2.3.1 Análisis de condiciones de los mercados internacionales**

Con la información obtenida a partir de los países importadores de la partida: (18.06) Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao según la 2.3 pág. 34 de la umcontrade. La propuesta es analizar los datos adquiridos de las tres primeras posiciones en la tabla 2 que representan: Alemania, Bélgica, Canadá.

Al realizar una comparación entre Alemania, Bélgica y Canadá se observa que los niveles de corrupción son menores en Canadá con apenas el 9% relacionado con Alemania y Bélgica.

El crecimiento del PIB comparado con años anteriores en Alemania y Canadá indica la gran potencia económica mundial.

Según una clasificación del Banco Mundial, Canadá cuenta con una población mayoritaria de clase media alta, y esta es quien hace crecer un país.

La Inflación en Canadá es del 0.9% comparado con los otros dos países que está en niveles superiores a pesar del gran flujo de capitales que ha entrado durante el año 2014.

El alto y mejor Flujo de IDH (Índice de desarrollo humano) entre Alemania, Canadá y Bélgica tiene en cuenta tres variables: vida larga y saludable, conocimientos y nivel de vida digno. Por lo tanto, influyen entre otros el hecho de una mejor esperanza de vida y baja tasa de mortalidad así obtendremos confianza para invertir en una Actividad Comercial.

Según el Banco Mundial, Canadá cuenta con el 0.902 puntos y ocupa el puesto número 8 en el ranking del desarrollo humano, Alemania 0.901

puntos y ocupa el puesto número 10 y Bélgica cuenta con 0.881 puntos ocupando el puesto número 22. Canadá además de tener una puntuación excelente en el IDH tiene un alto Índice de Atracción de Inversión Extranjera Directa, ubicándose en el puesto 8 y Alemania en el puesto número 6 teniendo así el índice de atracción extranjera superior a estos tres países.

En referencia al Índice de Competitividad, Alemania se ha convertido en uno de los países más competitivos a nivel mundial, con un porcentaje de 17%, seguido por Canadá con el 14%.

La tasa de desempleo de apenas el 7.2 % en Canadá es de las mejores de la región y los pronósticos indican que seguirá en niveles cercanos al actual.

### **2.3.2 Conclusiones**

Canadá es un país altamente desarrollado económica, política y socialmente, cuenta con una menor corrupción comparado con Alemania y Bélgica.

El índice de inflación canadiense se ha mantenido entre los más bajos del mundo industrializado, durante los últimos 5 años (2009-2014).

Su economía está respondiendo a los cambios y la competencia de los mercados mundiales. Cada día se abren más puestos de trabajo que tienen que ver con la gente y la información. Además, se registra un crecimiento importante de las industrias de servicio.

El IDH es uno de los más altos a nivel mundial incluso comparado con Alemania

Canadá tiene unos de los más bajos niveles de pobreza convirtiéndolo así en uno de los países más estables mundialmente.

Por las razones antes mencionadas se ha decidido realizar la exportación del producto a Canadá.

**Tabla 4.**  
**Principales países exportadores de Cacao y sus derivados**

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

Fuente : (Pro Ecuador, 2012)

De acuerdo a la tabla 2.3.2 pág. 38, los 5 principales países exportadores de cacao y elaborados durante el 2008 -2012 fueron: Alemania, con una participación en el 2012 de 11.53%, seguido de Países Bajos que representó cerca del 11%, Costa de Marfil, que alcanzó una participación de 10.36%, Bélgica con un 7.10% y Francia con el 5.44% de participación en las exportaciones de este sector en el mismo periodo.

Los principales países exportadores de cacao y elaborados dependerán del tipo de producto, es decir, si se habla de cacao en grano se identifican a los países en desarrollo, mientras que si es el producto elaborado como el chocolate, los principales exportadores son países desarrollados.

Dentro del grupo de los exportadores de cacao en grano en el 2012, se ubicaron los siguientes países: Costa de Marfil, Ghana, Nigeria, Camerún, Países Bajos y encontrándose Ecuador como el octavo exportador con un monto de exportación de \$339,558 en el mismo año.

## 2.4 ANÁLISIS DEL ENTORNO DE CANADA

**Idioma:** Existen multitud de lenguas que se hablan en Canadá pero solo el inglés (que conoce el 90 % de los canadienses) y el francés (que conoce el 60 % de la población) tienen estatus oficial. Según La constitución de Canadá (2013) “sí reconoce dos lenguas oficiales, inglesas y francesas, y todas las actas constitucionales están en ambas lenguas. Destaca el inuktitut por su estatus oficial en Territorios del Noroeste, en Nunavut y en Nunavik, Quebec.”

**Moneda:** La moneda en curso legal de Canadá es el dólar canadiense (CAN\$). El tamaño de 1 Canadian Dollar es muy parecido al del vecino dólar norteamericano y hasta el 18/10/2015 de acuerdo con el conversor XE (2015) “su cambio equivale a unos US\$ 0.976 y 0.758€ aproximadamente,”

**Política:** Canadá es una monarquía constitucional, un estado federal y una democracia parlamentaria. Está constituido por 10 provincias y 3 territorios.

Según la Word press de Canada (2014) “La Reina Isabel II es reina de Canadá y como tal, Jefa de Gobierno del país. Delega sus poderes a su representante, la Gobernadora General de Canadá. El Primer Ministro y su Gabinete ejercen el poder ejecutivo.

El poder legislativo es ejercido por el Parlamento, que está compuesto de dos cámaras: La cámara alta o Senado (compuesta de senadores designados) y la cámara baja o Cámara de los Comunes, compuesta de diputados (uno por cada circunscripción electoral) elegidos mediante sufragio universal.”

**Situación geográfica** Según Statistics Canadá (2014) “La geografía de este país es muy vasta y diversa. Ocupando la mayor parte del continente norteamericano (precisamente un 41%), Canadá es el segundo país más grande del mundo en superficie total, sólo superada por Rusia.

Este se encuentra limitada entre el océano Pacífico, al oeste, el océano Atlántico, al este, el océano Ártico al norte, Groenlandia está al noreste.

Canadá está dividida en trece provincias y territorios., el 72% de la población se concentra en los 150 km hacia el norte desde su frontera con los Estados Unidos, el 70% vive al sur del paralelo 49, y alrededor del 60% de la población vive a lo largo de los Grandes Lagos y el río San Lorenzo ente Windsor, Ontario y la ciudad de Quebec.

Esto deja a la enorme mayoría del territorio canadiense muy esparcidamente poblada; la densidad de población en Canadá es de 3,5 hab/km<sup>2</sup> (9,1 hab/mi<sup>2</sup>), una de las más bajas del mundo. A pesar de eso, el 79,7% de la población canadiense reside en áreas urbanas, donde la densidad poblacional está creciendo.”

## **2.5 DEMANDA INTERNACIONAL**

Son bienes y servicios que algún mercado desea adquirir para satisfacer una necesidad, representa el volumen total física o monetario que sería adquirido por un grupo de compradores en un lugar y periodo de tiempo

dado, bajo unas condiciones del entorno como: moda, tiempo, costumbres.” (Hernández Sampieri, 1998)

Según la lista de la tabla 2, unos de los principales consumidores de chocolate es Canadá, este producto es considerado como uno de los mejores placeres,

Canadá tiene una de las tasas de consumo chocolatero más altas del mundo con un promedio de más de 311212 tn en el año 2014.

No es de sorprenderse que la mayoría de países que se encuentran en la tabla, cuenten con una cantidad significativa de población clase media con ingresos más elevados que el resto del mundo en desarrollo, por tanto el consumo cada vez sea mayor y este es considerado un pequeño lujo.

### **2.5.1 Características del consumidor canadiense**

Actualmente el consumidor canadiense es más consiente respecto a los problemas ambientales y derivados del excesivo consumismo. Se fija más en la calidad de un producto, su origen, composición y precio.

Es excesivamente exigente y tiende a comprar productos de moda. Los consumidores canadienses solicitan un servicio de venta y posventa de alta calidad.

Según Santander (2014) “Los edulcorantes artificiales y aromas/sabores naturales son campos en los que la tecnología está avanzando rápidamente. La confitería sin azúcar es uno de los segmentos de mercado que crece más deprisa. Los chicles sin azúcar tienen más de la mitad de la cuota del mercado de chicles. Es creciente la tendencia a comprar caramelos sin azúcar, así como chocolate “bajo en azúcar y en grasa”.

El nivel de vida de los canadienses es uno de los más altos del mundo.

Los canadienses se preocupan por su alimentación y no dudan en comprar productos saludables, naturales y biológicos, todo lo relacionado con el confort y el bienestar tiene mucha importancia.

Los canadienses cada vez más se preocupan por la salud, educación y el medio ambiente, los productos frescos, empacados y con un etiquetado son los más consumidos al igual que productos con menos azúcar y calorías.

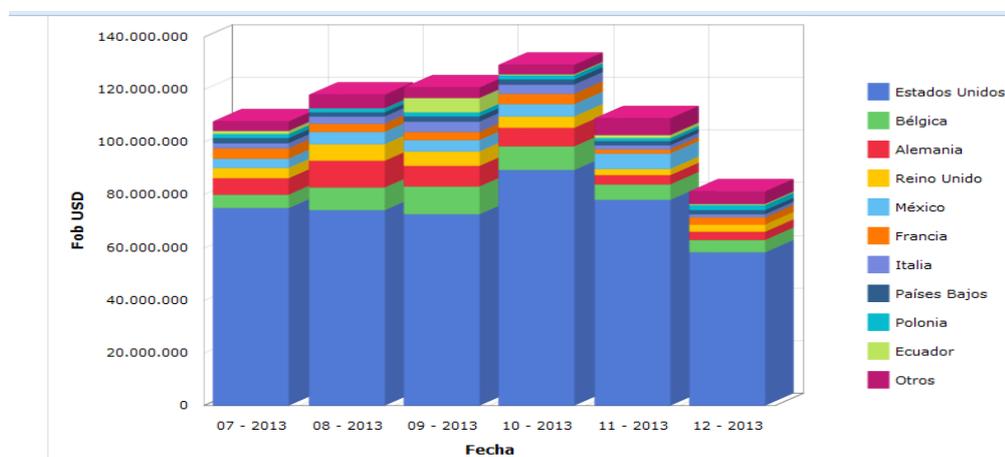
Las preferencias del consumidor canadiense están cambiando, como consecuencia de la baja población de niños, el envejecimiento del segmento de los baby boomers (nacidos de 1956 a 1964) y el creciente frecuente de personas preocupadas por su salud y por las calorías que ingieren. La cantidad de grasa es lo primero que verifican los canadienses a la hora de comprar comida. La tendencia apunta a un crecimiento de la demanda de productos sin azúcar, bajos en grasa, con edulcorantes y aromas naturales”.

### **2.5.2 Mercado del chocolate en Canadá:**

LOBLAWS (2014) la cadena más importante de confitería en Canadá asegura que, “el chocolate es el segmento más amplio de la industria, con más del 60% de las ventas (alrededor de 940 millones \$CAN). Este segmento se divide a su vez en tabletas, novedades y productos estacionales como bombones en cajas, que se venden sobre todo en el día de San Valentín, el Día de la Madre y otras ocasiones puntuales. La Navidad es el periodo más importante para las ventas de chocolates especiales.

Para los productos de gran calidad y segmento alto, no hay demasiada estacionalidad, se venden bien durante todo el año. Los bombones siguen patrones de compra planificada, mientras que la compra de chocolatinas es impulsiva.

En el siguiente cuadro podemos verificar que el cacao y sus preparaciones, tienen una alta demanda para Canadá.”



**Figura 8. Importaciones Canadienses del cacao y sus preparaciones**

Fuente: (Canadá importaciones, 2015)

## 2.6 ANÁLISIS DE CONSUMO DE CHOCOLATE

El mercado de la confitería canadiense se divide principalmente en dos subsectores: confitería de azúcar y chocolate, y chicles.

Según la siguiente figura con el 37% se puede observar a la confitería de chocolate, tiene tres líneas principales: bombones en cajas, tabletas de chocolate y/o novedades estacionales, el mercado de tabletas de chocolates en cambio es estable a lo largo de todo el año, teniendo como sus principales ventas tabletas con algún edulcorante ya que contiene menos calorías, siendo el de mayor consumo,

La confitería sólo de azúcar, que abarca gran variedad de productos como caramelo duro, ositos de goma, regaliz, pastillas y toffee, y un surtido de caramelos duros y blandos para mercados de especialidad y novedad tiene el 21% de consumo, con el 19% tenemos los chicles siendo el de menor consumo.

Los bombones y las novedades con el 23% se venden sobre todo como regalos por Navidad o cumpleaños, día de San Valentín y Pascua.

Según LOBLAWS (2014) la cadena más importante de confitería en Canadá señala que “El consumo aparente de confitería en Canadá en los últimos 5 años ha sido muy importante (más del 40%). Si bien la producción canadiense ha estado a la altura de dicho incremento, también es destacable que el comercio exterior ha aumentado más que proporcionalmente, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones”.

En el siguiente gráfico se puede observar la cantidad de porcentaje de cada producto de la categoría confitería en Canadá:



**Figura 9. Ventas confitería**

Fuente: Agriculture and agri food Canada

## 2.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

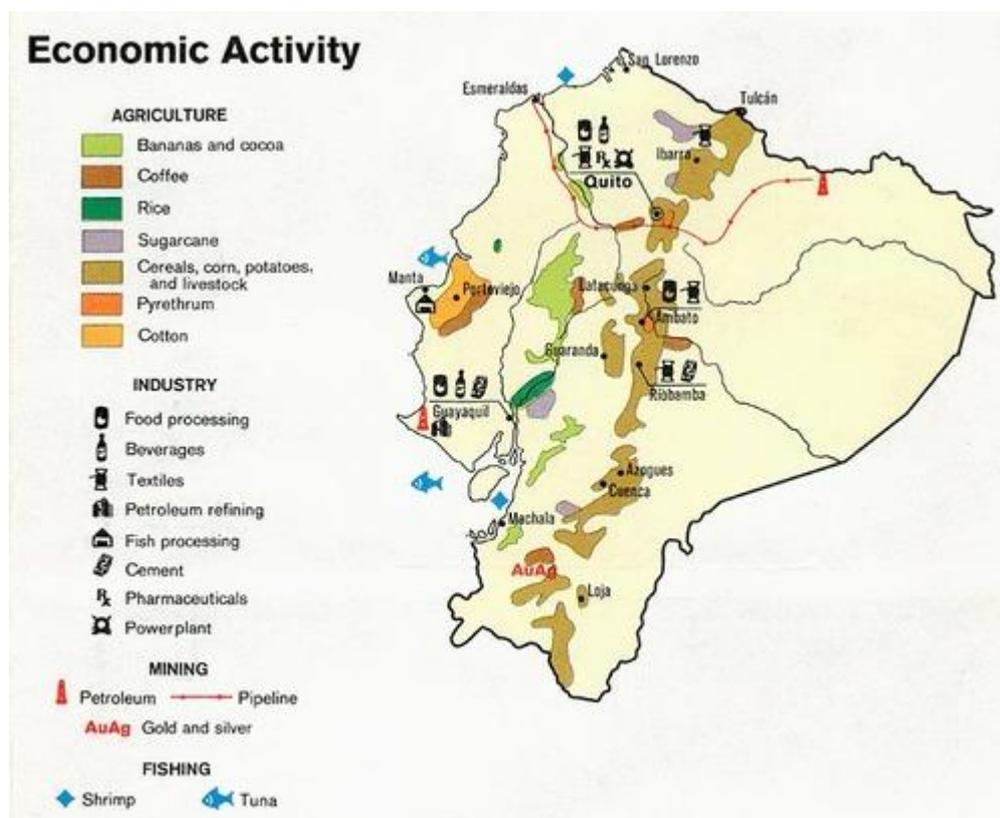
Según Ecuador P. , exportacion a consumo (2014) “Más del 70% de la producción mundial de cacao fino de aroma se encuentra en Ecuador convirtiéndolo en el mayor productor de cacao y actualmente es muy reconocido por la alta calidad y sabor del chocolate.

Todos estos detalles de sabor y aroma están en el origen genético del grano, que se logra con el correcto tratamiento post-cosecha, sumado a condiciones naturales de suelo, clima, temperatura, luminosidad que convergen en tierras ecuatorianas.

La industria procesa el grano para obtener semielaborados con las mismas virtudes de exquisitas tonalidades de aroma y sabor únicos del cacao ecuatoriano, y de alta calidad como: Licor, manteca, torta y polvo, con los que se logra un producto final exquisito; desde la chocolatera más fina y gourmet, los más apetecidos platos en artes culinarias, bebidas frías y calientes y muchas otras delicias combinadas que son un deleite absoluto para el paladar hasta productos de belleza y que son de gran beneficio para la salud.

Es un producto sumamente importante para la economía del país, 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.

Como se muestra en la siguiente figura, la región que concentra la mayor superficie cosechada de cacao es la región Costa, que en el 2009 registro el 80% de la superficie total a nivel nacional. Las provincias que cuentan con una mayor superficie cosechada de cacao son Manabí, Los Ríos y Guayas, también tiene una participación Esmeraldas, el Nororiente, El Oro. Las principales provincias de la región Sierra que cultivan cacao son Cotopaxi, Bolívar, Cañar, pero en menor participación.”



**Figura 10. Actividad Económica del chocolate**

Fuente (Pro Ecuador, 2012)

### 2.7.1 Producto

La tableta de chocolate que va hacer exportada posee las características antes mencionadas como se observa en la tabla N.- 1.4.3 pág. 24

### 2.8 DEMANDA POR TONELADAS

Son diversos los datos estadísticos para poder determinar con precisión la cantidad que se vende del producto, se lo ejecutará en base a un análisis por toneladas y el valor FOB de exportación.

## 2.9 Total exportaciones periodo 2007-2012

Las exportaciones de cacao y derivados han presentado una tasa de crecimiento promedio anual desde el 2008 hasta el 2012 de casi un 7%.

Según la siguiente tabla, El cacao en grano tuvo una participación en el 2012 de 76.38%, mientras que el chocolate una participación del 5.78 % en miles de dólares y según podemos observar en el siguiente cuadro ha ido incrementado cada año las ganancias, para el 2012 las toneladas exportadas en chocolate ha sido mucho más alta que en años anteriores.

**Tabla 5.**  
**Exportaciones de chocolate**

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CACAO Y ELABORADOS									
Miles USD									
DESCRIPCION	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA 2007-2012	Part. 2012
cacao en grano	197,283	216,511	342,648	350,199	473,873	346,191	141,887	11.90%	76.38%
pasta de cacao	8,996	29,377	19,784	21,302	33,144	27,216	8,853	24.78%	6.00%
chocolate	5,092	4,440	3,591	4,280	18,459	26,212	6,485	38.78%	5.78%
manteca, grasa y aceites	17,840	31,771	26,481	28,308	27,949	23,729	6,127	5.87%	5.24%
cacao en polvo	8,220	5,966	7,495	18,911	31,562	29,456	5,787	29.08%	6.50%
casaca, películas y demas	50	183	332	210	289	448	166	54.81%	0.10%
<b>TOTALES:</b>	<b>237,481</b>	<b>288,248</b>	<b>400,331</b>	<b>423,211</b>	<b>585,276</b>	<b>453,252</b>	<b>169,305</b>	<b>13.80%</b>	<b>100.00%</b>
TONELADAS									
DESCRIPCION	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA 2007-2012	Part. 2012
cacao en grano	83,068	86,372	126,969	116,318	158,544	147,329	65,125	12.14%	32.50%
pasta de cacao	2,444	8,784	6,632	5,795	8,419	8,209	3,106	27.42%	1.81%
manteca, grasa y aceites	3,188	5,013	4,794	5,322	6,579	7,672	1,686	19.20%	1.69%
cacao en polvo	3,574	4,302	3,812	4,679	6,312	6,519	1,425	12.77%	1.44%
chocolate	1,225	910	685	634	1,300	1,530	370	4.55%	0.34%
casaca, películas y demas	378	506	412	308	684	1,247	291	26.94%	0.28%
<b>TOTALES:</b>	<b>93,878</b>	<b>105,888</b>	<b>143,305</b>	<b>133,056</b>	<b>181,838</b>	<b>172,506</b>	<b>72,002</b>	<b>12.94%</b>	<b>38.06%</b>

Fuente (Banco Central del Ecuador, 2014)

### 2.9.1 Pronóstico de demanda para los años 2012-2017

Consiste en hacer una evaluación de nuestras futuras ventas de las exportaciones de chocolate, para un periodo de tiempo determinado, en este caso desde el año 2012 al 2017, con el objetivo de solucionar la falta del producto si lo hubiera.

Realizando un pronóstico de demanda podemos calcular la producción, cuánto ascenderá el costo, cantidad de la inversión y la rentabilidad.

Es necesario contar con las ventas históricas e información que se obtuvo de varias fuentes.

Los datos recopilados corresponden a los años comprendidos entre el año 2010 y el 2011 de las exportaciones totales, los mismos que sirven como referencia para poder proyectarlos desde el 2012 hasta el 2017.

Los métodos que se utilizan para el pronóstico de la demanda son:

- Mínimos cuadrados
- Ecuaciones lineales

El método de los mínimos cuadrados es el utilizado para proyectar la demanda en el periodo 2012-2017.

**Tabla 6.**  
**Método de Mínimos Cuadrados**

	(x) periodo	(y) demanda real	x <sup>2</sup>	XY
1	2010	4280	1	4280
2	2011	18459	4	73836
3	2012	22739	9	461151

Para la obtención de los datos estadísticos de valor FOB de los siguientes años, se necesitará los datos reales de los dos últimos años 2010 – 2011, los cuales se multiplicará por los periodos conocidos de la demanda real.

En este caso  $4280 \times 1 = 4280$ .

Para el cálculo de los siguientes años se necesitará obtener los datos de X y Y.

$$X = \text{total de ítems} / \text{número de periodos}$$

$$X = 3 / 2$$

$$X = 1,5$$

$$Y = \text{total de ítems} / \text{número de periodos}$$

$$Y = 22739 / 2$$

$$Y = 11369.5$$

Ahora se necesitara calcular b y a

$$b = \frac{\text{total } xy - (\text{número de periodos conocidos}) (x)(y)}{(x^2) - (\text{número de periodos}) (x)(x)}$$

$$b = \frac{41198 - (2) (1.5) (11369.5)}{5(2) (1.5)(1.5)}$$

$$b = \frac{7089.5}{22.5}$$

$$b = 315.09$$

$$a = y - (b)(x)$$

$$a = 11369.5 - (315.09)(1.5)$$

$$a = 10896.87$$

$$a = 10896.87$$

Pronóstico del año 2012 al 2017

Pronóstico del año= a + b (ítem del año pronosticado)

**Tabla 7.**  
**Proyección 2012 – 2017 valor FOB**

1	2010	4280.12
2	2011	18459.20
3	2012	11842.14
4	2013	11157.23
5	2014	12472.32
6	2015	12787.41
7	2016	13102.50
8	2017	13417.59

Según se puede observar en la anterior tabla para el 2011 existe un notable crecimiento pero para el 2012 no se logra mantener y baja notablemente el nivel de demanda pronosticado siendo de 11842.14 en miles de dólares, para los siguientes años se incrementa los valores habiendo un crecimiento anual en los valores FOB.

### 2.9.2 Proyección de la demanda en cantidad (toneladas)

Para la siguiente proyección se utilizará el método de mínimos cuadrados, en el cual se podrá conocer las cantidades que el mercado canadiense demandará de chocolate en los próximos años.

En la siguiente tabla se detallara las cantidades pronosticadas del 2012 al 2017.

**Tabla 8.**  
**Proyección de la demanda en cantidad (tonelada)**

Periodo	Año	Cantidad tonelada anual
1	2010	634.11
2	2011	1300.21
3	2012	989.20
4	2013	1004.01
5	2014	1018.80
6	2015	1033.61
7	2016	1048.42
8	2017	1063.20

Se puede observar en la anterior tabla que existe una alta producción en el año 2011 pero para el año 2012 tiene una baja producción exportada, para los siguientes años tiende a subir la cantidad de toneladas.

## 2.10 BALANZA COMERCIAL ECUADOR - CANADÁ

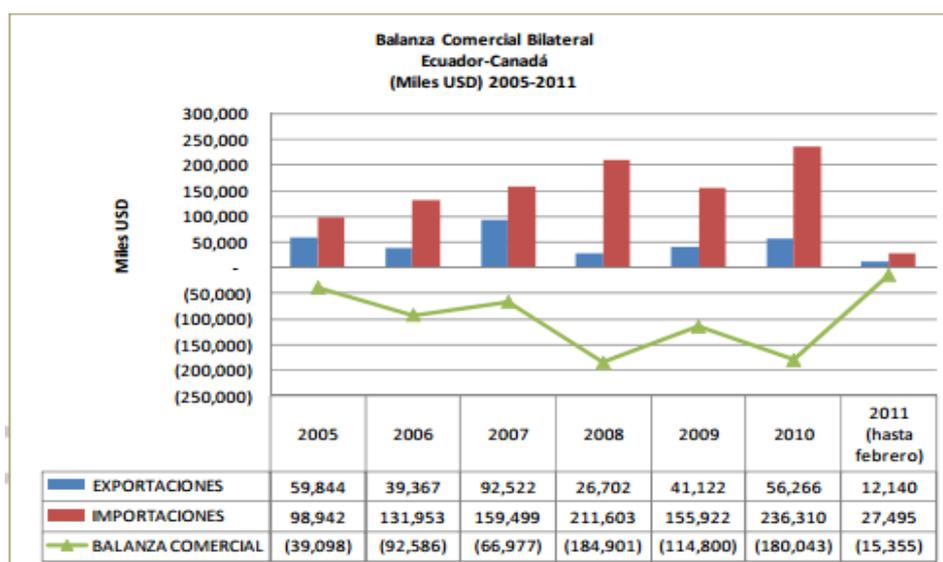
En los últimos cinco años la balanza comercial de Canadá ha tenido un comportamiento variable.

En el período 2006-2010 las importaciones crecieron a una Tasa de Crecimiento promedio anual de 0.19% y las exportaciones a una Tasa de Crecimiento promedio anual negativa de 0.07% (Canada G. d., 2011)

**Tabla 9.**  
**Balanza comercial Ecuador Canadá**

BALANZA COMERCIAL BILATERAL ECUADOR - CANADÁ							
2005-2010 (miles USD)							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (hasta febrero)
EXPORTACIONES	59,844	39,367	92,522	26,702	41,122	56,266	12,140
IMPORTACIONES	98,942	131,953	159,499	211,603	155,922	236,310	27,495
BALANZA COMERCIAL	(39,098)	(92,586)	(66,977)	(184,901)	(114,800)	(180,043)	(15,355)

Fuente: (Canadá org, 2014)



**Figura 11. Balanza Comercial Ecuador Canadá**

Fuente: (Un comtrade, 2014)

La tendencia de la balanza comercial entre el Ecuador y Canadá es desfavorable para nuestro país.

Para el año 2006 se registró un fuerte descenso de las exportaciones ecuatorianas hacia Canadá pasando de US \$59.8 millones en el 2005 a US \$39.3 millones en el 2006, lo que representa una reducción del 34% en las exportaciones a ese mercado. Para el año 2008, dichas exportaciones se redujeron en un 71% con respecto al año 2007. Entre enero y julio del 2009 el valor de las ventas a Canadá se encuentran en el orden de los

21 millones de dólares, es decir, prácticamente todo lo efectuado en el transcurso del año 2008.

### **2.10.1 Evolución de la balanza comercial Ecuador - Canadá**

Las exportaciones se concentran en productos tradicionales como el petróleo, camarones, palmito, rosas. También se han exportado en el período 2005-2009 otros productos como bombones de chocolate, jugos, medicamentos y mangos.

Sin duda el mayor producto que se exportó en dicho período fue petróleo con 72 millones de dólares entre el 2005 y el 2009, reflejando que Canadá no es la excepción en cuanto a que Ecuador exporta principalmente productos primarios sin mayor valor agregado.

## CAPITULO 3

### NEGOCIACION INTERNACIONAL

#### 3.1 INCOTERMS 2010

El Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2014) señala a los Incoterms como “normas acerca de la forma de utilizar los términos nacionales e internacionales Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional, ya que estos agilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, detallan las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre señalado en el contrato de compraventa”.

En todo el mundo, las zonas comerciales como la Unión Europea, las reglas Incoterms 2010 reconocen y describe adecuadamente que pueden aplicarse a los contratos de compra venta internacional como nacional y se indica en varios lugares, que la obligación de cumplir con las formalidades de exportación o importación solo existe cuando sea aplicable.

Los Incoterms 2010 son mundialmente aceptados, el uso de estas reglas son las guías más adecuadas para el establecimiento de las responsabilidades de los compradores y vendedores en actividades de compraventa internacional.

Los países de la Comunidad Andina y La Aduana del Ecuador, reconocen a los Términos Internacionales de Comercio Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional, en los controles aduaneros durante el despacho de las mercancías importadas, así como en el control posterior.

INCOTERMS®2010	
<b>Para cualquier modo de transporte</b>	
EXW	En Fábrica
FCA	Franco porteador
CPT	Transporte pagado hasta
CIP	Transporte y seguro pagado hasta
DAT	Entregada en Terminal
DAP	Entregada en lugar
DDP	Entregada derechos pagados
<b>Para transporte marítimo y vías navegables interiores</b>	
FAS	Franco al costado del Buque
FOB	Franco a bordo
CFR	Coste y flete
CIF	Coste, seguro y flete

**Figura 12. Incoterms 2010**

Fuente: Google/ incoterms

### 3.2 DESCRIPCION DE LOS INCOTERMS

EXW (en fábrica, lugar convenido): Quiere decir que el vendedor está comprometido a entregar la mercadería en algún lugar designado por el comprador: fábrica, almacén, etc.

El incoterm EXW es utilizado con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos. El comprador asume los gastos con esta modalidad.

FCA (libre transportista, lugar convenido): El vendedor está comprometido en entregar la mercadería en la aduana para la exportación, a cargo de la persona o transportista escogido por el comprador en el lugar o punto fijado, si no es así el vendedor podrá escoger dentro de la zona estipulada el lugar de entrega. El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen.

Si la mercadería se entrega donde el vendedor, deberá asumir los costos y gastos de la carga en el medio de transporte, si es recogida en cualquier otro lugar el vendedor no será responsable de la descarga.

FAS (libre al costado del buque, puerto de carga convenido): Este término únicamente se lo utiliza cuando el transporte de la mercancía es por barco: mar o vías fluviales de navegación interior.

El vendedor deberá entregar la mercadería al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Requiere que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación.

FOB (libre a bordo, puerto de carga convenido): Es utilizado únicamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

Es obligación del vendedor que la mercancía sobrepase la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.

CFR (coste y flete): Es utilizado únicamente cuando el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías fluviales de navegación interior).

El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación.

### **3.2.1 Objetivo de los Incoterms**

El objetivo de los Incoterms es establecer varias reglas internacionales para la utilización de los términos más comunes en el comercio internacional. Así se evitará mal interpretar las formas de negociación en los diferentes países o por lo menos podrán disminuir en gran medida.

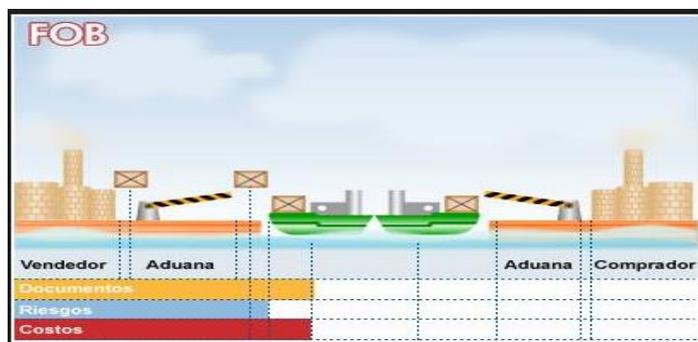
### 3.2.2 Incoterm de negociación

El término que se realizará la negociación es el FOB (Free on Board) ya que este requiere que Ecuchoco entregue la mercancía al comprador a bordo del buque en el puerto de embarque convenido (Guayaquil).

Para el presente proyecto la empresa naviera contratada por el comprador será:

SCHRYVER, que se encargará de transportar la mercancía desde el puerto de embarque (Guayaquil) hasta el puerto de desembarque (Toronto). Es importante mencionar que el costo del transporte lo asume el comprador, así como también Ecuchoco (vendedor) es quien realizará los trámites para la exportación.

Finalmente debemos recalcar que se escogió el término FOB debido a que este permite trasladar el producto en las más óptimas condiciones, así como también traspasar la responsabilidad del transporte internacional de la mercancía al importador y finalmente por que nos permitirá establecer un precio competitivo y así ofrecer un buen servicio al cliente canadiense facilitando el proceso de exportación. En el Capítulo V se detalla la cotización, según la estructura de este Incoterms.



**Figura 13. Incoterms 2010**

Elaborado: Google imag

### **3.3 CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL**

Este contrato es un compromiso que necesariamente se realiza en las empresas situadas en diferentes países para vender y comprar mercancías. El exportador (Vendedor) se obliga a entregar determinados productos y el importador (Comprador) a adquirirlos en las condiciones de pago, entrega y plazo que se pacten.

El contrato está realizado para ventas de productos de empresa a empresa no a consumidores finales y en las que cada operación constituye una venta en sí misma, es decir no forma parte de envíos regulares de mercancías, en cuyo caso es preferible utilizar un modelo de Contrato Internacional de Suministro.

El modelo sirve para la compraventa internacional de varios tipos de: materias primas, componentes industriales, bienes de consumo, maquinaria, etc... En aquellos aspectos más relevantes del contrato como: productos, precio, forma y fecha de pago, plazo de entrega... se proponen varias alternativas de composición para que, dependiendo de quién redacte el contrato (Vendedor o Comprador) se elijan las más convenientes.

El contrato se ajusta a los principios que establece la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

### **3.4 OPERADORES DE LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL**

En la negociación de la compraventa internacional que se va a realizar es de gran utilidad identificar el canal de comercialización, es decir si es con operadores directos, indirectos o intermediarios constituidos por personas naturales o jurídicas que actúan por cuenta propia o también por un tercero.

### 3.4.1 Operadores Directos

El exportador o vendedor quien emite la factura comercial como:  
Fabricante, distribuidor o comerciante.

El importador o comprador quien para el mismo efecto debe declarar la condición de su vendedor como:  
Mayorista, minorista, fabricante.

### 3.4.2 Operadores indirectos

Son operadores intermediarios que ayudan al pronto acceso a un determinado mercado en el exterior y puede brindar mejores condiciones de eficacia, durabilidad, rentabilidad, presencia del producto y de la marca en dicho mercado.

Broker: es el intercambio internacional de las empresas que forman parte de la negociación

Para la presente investigación Ecuchoco es un operador directo, es decir un exportador el cual obtendrá el producto (chocolate endulzado con splenda) de la empresa dedicada a la producción y venta de cacao y sus derivados Cofina Cocoa para la exportación

Finalmente el producto objeto de la negociación llegará hacia un 47róker en Toronto.

## 3.5 MODELO DE CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL

El presente contrato de compraventa que celebran por una parte por la empresa CANDYCAN, representada en este acto por WILLY SAM., y por otra parte la empresa ECUCHOCO representada por NATALIA REINA., a

quienes en lo sucesivo se les denominará como el comprador, y vendedor respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

## DECLARACIONES

Declara el Vendedor

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República del Ecuador el *Art. 3* según consta en la escritura pública número, 6, pasada ante la fe del notario público número 7 licenciado de la ciudad de *Quito*.

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de *pulpa de camote*

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV. Que la señora *NATALIA REINA* es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V. Que tiene su domicilio en la *ciudad de Guayaquil*, el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar. Declara el Comprador

I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en *CANADA* y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que el señor *WILLY SAM* es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene su domicilio en *TORONTO-CANADA* el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar

**AMBAS PARTES DECLARAN:**

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de acuerdo con las anteriores declaraciones y conforme a las siguientes cláusulas:

**Cláusulas**

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador " a adquirir *chocolate endulzado con splenda*.

SEGUNDA. PRECIO.- El precio de los productos objeto de este contrato que "El comprador" se compromete a comprar 30000 unidades de barras de chocolate por la cantidad de \$34226,85 *dólares*, en el puerto de *Guayaquil* Incoterms 2010 CCI *valor FOB*

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando este sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las *responsabilidades*

TERCERA. FORMA DE PAGO.- "El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, contra CARTA DE CREDITO confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos factura comercial y conocimiento de embarque.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco *del Pichincha*, de la ciudad de *Guayaquil*, con una vigencia de 30 *días*.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito serán pagados por de "El comprador.

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalad en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes:

*Libre a bordo, según especificaciones del Incoterms negociado FOB*

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. "El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 8 *días*, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida (30000 unidades de tabletas de chocolate) en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado el contrato.

SEPTIMA. RESCISION POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

OCTAVA. INSOLVENCIA. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

NOVENA. SUBSITENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA. CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMA-PRIMERA. LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.

Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DECIMA –SEGUNDA, LEGISLACION APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en la República del Ecuador, particularmente lo dispuesto en la “Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa

internacional de mercaderías” y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DECIMA-TERCERA. ARBITRAJE. Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el Ecuador país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de. Guayaquil. .a los. . 20. .días del mes de DICIEMBRE, del, .2015.

**ECU CHOCO**

**CANDY CAN**

-----

-----

EL VENDEDOR

ELCOMPRADOR

**Nota:**

Se recuerda a las partes la conveniencia de indicar, en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, el lugar o sede del arbitraje y el idioma en que debe desarrollarse el procedimiento arbitral, así como de conocer previamente el reglamento del procedimiento arbitral.

**3.6 CONDICIONES DE PAGO**

Las condiciones de pago se habrán acordado por adelantado y por consiguiente ambas partes las conocerán, existen varias formas de pago de las cuales se buscará la seguridad de cobro y así se evitará el fraude en las operaciones comerciales.

La forma de pago que utilizará ECUCHOCO para la transacción con el comprador canadiense es la siguiente:

Carta de Crédito Irrevocable y Ratificada a 30 días plazo contados desde la fecha del embarque de la mercadería, el motivo por el cual se ha escogido esta forma de pago es porque se considera la forma más segura y conveniente para el exportador ya que el banco pagará independientemente del recibo del banco emisor.

### **3.6.1 Carta de crédito o crédito documentario**

Es un documento el cual tiene por objetivo realizar un compromiso u obligación escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud sujeto a normas internacionales, asegura al exportador el pago del importe facturado, la característica es que es pagadera contra la presentación de los documentos que aprueben el embarque, siempre y cuando se cumplan las condiciones de pago exigido. Para esto el importador mediante un banco (Banco Emisor), abre una carta de crédito para ser reclamada por el exportador en un Banco en Ecuador.

## **3.7 CONDICIONES PARA LA SALIDA DEL PRODUCTO**

Estas exportaciones requieren un registro del exportador, autorizaciones previas que entregan instituciones como lo son el (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca) MAGAP y el (Ministerio de Industrias y Competitividad) MIC que certifican la procedencia y la calidad del producto.

En el siguiente capítulo se detallará claramente los pasos y requisitos necesarios para la obtención de estos documentos.

- **Certificados de origen**

Certificados sanitarios para exportar en cualquiera de sus formas, se extiende por Ministerio de Salud Pública.

- **Certificados de calidad**

Este certificado fitosanitario es emitido por el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) que forma parte del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) se utiliza un certificado por cada embarque y está sujeta a las exigencias del país de destino.

Para el chocolate se necesita el certificado de AGROCALIDAD.

### **3.8 CONDICIONES PARA EL INGRESO DEL PRODUCTO A CANADÁ**

Al realizar cualquier exportación de alimentos a Canadá se deberá cumplir las leyes y reglamentos que dispone dicho país, las cuales tienen por objetivo garantizar la calidad para proteger la salud humana y vegetal, para esto, los productores o exportadores antes de exportarlo verificarán y asegurarán que el producto cumpla con las leyes y normas respectivamente.

**Grados y estándares de calidad:** Según “Canadá Agricultural Products Standards Act” (2013) los estándares de calidad sirven como instrumentos legales para poder establecer un criterio común que permita la clasificación de algunas frutas y vegetales en diferentes categorías comerciales. Estos parámetros están definidos en la ley canadiense sobre estándares en los productos agrícolas. Hasta la fecha existen grados de calidad para los varios productos como: manzanas, uvas, melocotones, peras, ciruelas, papas, entre otros.

**Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos:** La entidad que controla es la Agencia Reguladora del Manejo de Plagas (Pest Management Regulatory Agency) PMRA y es responsable de establecer los (Límites Máximos de Residuos) LMR que pueden estar presentes en los alimentos, tanto domésticos como importados. Si se encuentran residuos

que sobrepasan los (Límites Máximos de Residuos) LMR, el alimento es considerado como adulterado y, por consiguiente, prohibido para la venta.

### 3.8.1 ETIQUETADO DEL PRODUCTO

Las prescripciones en materia de embalaje y de etiquetado son las siguientes:

Definición del producto con la ayuda de palabras sacadas de una lista aprobada por la ley de embalaje y etiquetado para productos de consumo canadiense.

- El texto entero ha de ser en francés e inglés, pero se autoriza el añadido de otras lenguas.
- Las etiquetas han de ser claras, leíbles, y permanentes.
- Duración de conservación – e incluso fechas de caducidad.
- Advertencia o instrucciones, si es preciso.
- Indicaciones relativas al contenido, los ingredientes, el peso, los volúmenes etc. En unidades métricas.
- Todos los aditivos, agentes de conservación y colorantes han de ser indicados en la etiqueta con ayuda del nombre del grupo específico o del número E (por ejemplo E-171, E-124...)
- País de origen del producto
- Número de lote del fabricante.

**Envases preestablecidos:** en el caso de los productos importados, no se pueden comercializar dentro de Canadá en contenedores que tengan un peso neto mayor a 50kg.

**Certificado de inspección:** los productos deben ser inspeccionados con el fin de comprobar si el producto cumple con los requisitos mínimos para el

ingreso al mercado canadiense. Se evalúan principalmente aspectos como la calidad, el etiquetado y el embalaje, también si están libres de plagas o enfermedades.

**Confirmación de venta:** En Canadá está prohibida la venta de productos en consignación; por esta razón, para permitir el ingreso de productos frescos al mercado canadiense, el importador debe presentar un formulario de confirmación de venta.

### **3.8.2 Normas Internacionales de presentación**

Las normas internacionales de presentación canadienses son muy severas y estrictas con relación a bienes y servicios que ingresan al país.

La reglamentación integral cubre el contenido, embalaje, re embalaje, etiquetado, transporte, manipuleo en grandes cantidades, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones

De acuerdo al ministerio de industria de Canadá (2014) “toda la información en las etiquetas de los alimentos debe ser cierta, la cual tendrá las siguientes características:

Los paquetes deben ser fabricados, llenados y exhibidos de manera que no confunda al consumidor en cuanto a la cantidad y calidad del producto en el empaque.

Los exportadores deberán asegurarse de que el comprador solicite al vendedor toda la información exigida para las etiquetas y que apruebe los borradores para la impresión.”

### **3.8.3 Requerimiento de idioma**

De acuerdo al ministerio de industria de Canadá (2014) “Es necesario que todo producto que va a ser enviado desde Ecuador debe estar etiquetado o el mercado canadiense no aceptará que un producto no tenga la especificación técnica correspondiente.

Todas las etiquetas deberán llevar la información en la lengua oficial, es decir inglés.

Los envases deberán estar fabricados de tal manera que su volumen y peso sea el mínimo adecuado para mantener el nivel de seguridad, higiene y aceptación necesario para el producto envasado y el cliente.

Los términos “orgánico”, “ecológico” o “biológico” se podrán utilizar únicamente en el etiquetado de productos agrícolas crudos o procesados. El envase no debe estar manchado con tierra, deformado, roto o con otro defecto que afecte la calidad del producto contenido en el envase”.

### **3.9 REQUISITOS QUE EL EXPORTADOR DEBE CUMPLIR PARA INGRESAR AL MERCADO CANADIENSE**

Se debe cumplir los siguientes requisitos para poder exportar hacia Canadá:

- Certificar que los productos estén libres de organismos nocivos para la salud animal y vegetal de Canadá.
- Los productos no deberán sobrepasar los límites máximos de residuos químicos presentes en los alimentos.
- Dar cumplimiento a estándares de calidad cuando estos estén vigentes.

- Cumplir con las normas y leyes relacionado con los tamaños de envases preestablecidos.
- Obtener y presentar los respectivos certificados de inspección.
- El importador deberá contar con una licencia para importar.
- Asegurar que haya confirmación de venta.
- Los embalajes deberán cumplir con la normativa NIMF 15.
- Verificar los aranceles que deberá pagar el producto a la hora de ingresar a Canadá.
- Identificar la existencia de cuotas para la importación de sus productos al mercado canadiense.
- Registrar su marca, en caso de estar interesado en vender sus productos bajo su propia marca.
- Cumplir con los requisitos sobre productos orgánicos, en caso de querer vender sus productos bajo esta denominación.

**Tabla 10.**  
**Instituciones y responsabilidades**

Productos alimenticios	Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos, Ministerio de Salud del Canadá	Ley y Reglamento de Productos Alimenticios y Farmacéuticos y otros textos normativos (e.g. Ley de Productos Agrícolas del Canadá, Ley de Envasado y Etiquetado de Bienes de Consumo, Ley sobre los Piensos, Ley de Fertilizantes, Ley de Inspección de la Pesca, Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, Ley de Inspección de la Carne, Ley de Semillas) complementados por la legislación provincial
------------------------	---	--

Fuente: (Ministerio de comercio exterior y turismo (Mincetur), 2014)

### 3.10 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR- CANADA

El Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2014) asegura que “La relación comercial de Canadá con Ecuador es un complemento para la mayoría de comercio de productos agrícolas: mariscos y rosas a Canadá,

trigo y lenteja a Ecuador. El comercio bilateral de mercancía entre Canadá y Ecuador sumó US\$530 millones en el 2012.

Canadá y Ecuador tienen un Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (FIPA) que entró en vigencia en 1997 y un acuerdo de evasión legal de doble imposición que entró en vigencia en el 2001, el acuerdo también contempla que Canadá puede ejecutar medidas de salvaguardia, como el retiro de las preferencias, en caso de que las mismas perjudiquen a la producción nacional canadiense. Los productos que se benefician del tratado necesitan cumplir determinadas normas de origen, entre las que se encuentran:

- Productos exclusivamente obtenidos en territorio nacional,
- Productos elaborados solamente con insumo nacional y
- Productos elaborados con insumo importado cuando el valor de este último no supere el 40% del precio en fábrica.

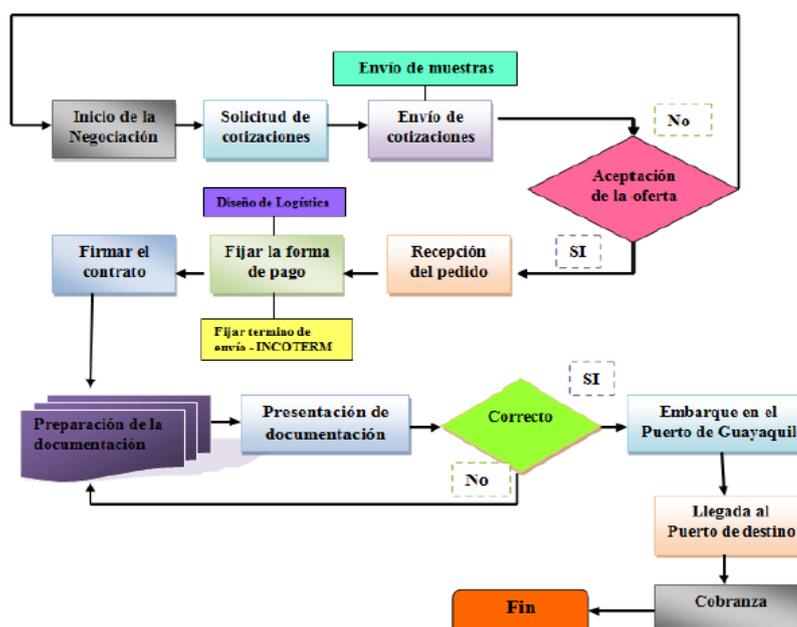
Las artesanías entran con 0% de arancel al mercado canadiense. Los productos que se exporten a Canadá tienen que obtener una certificación de la Oficina de Control de las Importaciones y Exportaciones de Canadá, además, los alimentos que importa Canadá tienen que obtener el certificado de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos.”

## CAPITULO 4

### PROCESOS OPERATIVO DE COMERCIO EXTERIOR

#### 4.1 EXPORTACION A CONSUMO

Régimen 40 o exportación a consumo es el régimen aduanero en el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.



**Figura 14. Procedimiento de exportación**

Fuente: (Pro Ecuador, 2015)

#### 4.2 REQUISITOS PREVIOS DEL EXPORTADOR

##### 4.2.1 RUC

Todas la personas naturales y jurídicas como requisito previo del trámite de importación o exportación deberán: estar registradas en el registro Único de Contribuyentes (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión y, estar en

la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas, deben obtenerlo dentro de 30 días de haber iniciado sus actividades económicas en forma permanente y ocasional.

Para la presente investigación debemos registrarnos en el Servicio de Rentas Internas (SRI) como personas naturales y se necesitará de los siguientes requisitos:

- Formulario RUC-01-A (se obtiene en la ventanilla del SRI)
- Copia de Cédula de Identidad
- Certificado de Votación
- Planilla de agua o teléfono
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
  - Título (en caso de ser afiliado algún gremio)
  - Formulario 106-A (por el pago de la multa de inscripción tardía si es el caso.)

#### **4.2.2 PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCIÓN Y REGISTRO DE LA FIRMA DIGITAL (TOKEN O PEN DRIVE)**

El token es un certificado de firma electrónica, mediante el cual todas las personas naturales y jurídicas, organizaciones, OCE's etc., podrán interactuar con sistemas como el ECUAPASS, SRI, INCOP, INEN, OAE y SUPER DE CIAS, y así poder realizar sus actividades de comercio exterior.

- Precios

Servicio Ecuapass SOLO TOKEN

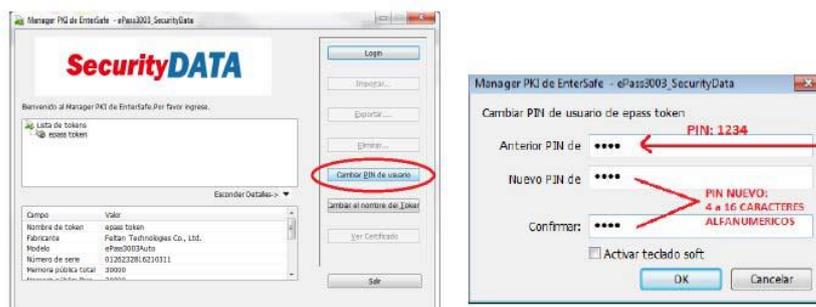
Emisión exclusiva del certificado de firma electrónica

Epass 3003

\$ 89,70 + IVA

### 4.2.3 Instalación del dispositivo y registro en Ecuapass

Para la instalación, se colocará el token en el computador, y entre los factores a tomar en cuenta durante el proceso de instalación es el de cambiar el pin de usuario, por un pin o clave personal.



**Figura 15. Cambio Pin usuario**  
Fuente (Security Data, 2015)

- Una vez instalado el token se ingresará a la pág. Web de la aduana [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) y hacemos clic en la opción ECUAPASS.
- Al verificar que todo este correcto automáticamente ingresará a la pantalla en donde daremos clic en solicitud de uso.
- Se seleccionará la solicitud de uso correspondiente
- En el formulario que aparecerá se deberá ingresar la información correspondiente.
  - A continuación seleccionamos el token cuyo modelo es el ePass3003 para Ecuador
  - Confirmamos e ingresamos el nuevo pin de usuario del token.
  - Al cargarse la información del certificado damos clic en registrar



**Figura 16. Cambio Pin usuario**  
Fuente (Security Data, 2015)

#### 4.2.4 REGISTRO COMO EXPORTADOR EN EL (Servicio Nacional de Aduanas) SENA

Es obligación de toda persona, sea natural o jurídica y que se dedique a las actividades de comercio, registrarse ante la aduana y así obtener el registro de operador de comercio exterior, como exportador.

- En la página web de la aduana [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) deberá llenar el formulario que aparece dando clic en OCE´s y submenú registro de datos.
- Enviar electrónicamente el formulario y recordar la clave temporal.
- A continuación debe llenar una solicitud, cuyo formato se encuentra en la página web de la aduana, en servicios, submenú solicitudes (solicitud para reinicio o concesión de clave nueva).
- Después de llenar la solicitud y firmar por el exportador esta deberá presentarse en la aduana con una copia a color de la cedula.
- Luego de haber registrado como OCE'S en la página web de la aduana, se debe recalcar que el certificado digital para la firma electrónica y autenticación se lo puede adquirir únicamente en las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

- Además, al momento de registrarse en el portal de ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), se deberá:

- Actualizar base de datos

- Crear usuario y contraseña

- Aceptar las políticas de USO

- Registrar firma electrónica

### **4.3 TRAMITES PREVIOS PARA EXPORTAR**

Se deberá cumplir los requerimientos o exigencias que el chocolate endulzado con splenda necesita para ingresar a Toronto-Canadá, y obtener los documentos de control previo.

#### **4.3.1 CERTIFICADO DE ORIGEN**

Para la exportación de chocolate endulzado con splenda a Canadá debemos tener en cuenta que esta goza del Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP). El certificado de origen permite que el importador pueda obtener las preferencias del arancel cero o disminuido si su producto es de origen Ecuatoriano.

#### **Requisitos para la obtención del certificado de origen**

- Se deberá registrar el exportador para poder obtener un certificado de origen en el ECUAPASS a través del sitio web <https://portal.aduana.gob.ec/>, en la opción *solicitud de uso*, o también puede registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión de los mismos.

- El siguiente paso es el de generar la Declaración Juramentada de Origen (DJO) en el ECUAPASS, menú Ventanilla Única de Exportación (VUE), en la opción elaboración de Declaración Juramentada de Origen DJO, el exportador deberá generar la respectiva Declaración Juramentada

de Origen del producto a exportar, ya que es el requisito mínimo para la obtención de todo Certificado de Origen.

- Finalmente se genera el Certificado de Origen en el ECUAPASS, ingresando en el menú Ventanilla Única de Exportación, opción Elaboración de CO, el exportador deberá llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

La duración del certificado de origen es de 2 años.

#### **4.3.2 CERTIFICADO FITOSANITARIO**

Llenar la solicitud de registro de operador para exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentarios, el mismo que se encontrará en la página web [www.agrocalidad.gob.ec](http://www.agrocalidad.gob.ec), ubicándose en la opción Sanidad Vegetal, luego exportaciones y finalmente formularios para registros.

Además, junto con la solicitud se debe adjuntar los siguientes documentos:

- Copia del RUC
- Factura de pago a Agrocalidad según tarifa vigente (\$ 30)
- Certificado original actualizado del nombramiento del representante legal de la empresa inscrito en el registro mercantil.
- Copia de la constitución legal de la empresa
- Copia de la cedula de identidad
- Croquis de ubicación del sitio de producción o centro de acopio

El funcionario designado de AGROCALIDAD realizará una visita para inspeccionar el lugar de producción y así poder comprobar la información declarada por el operador para su respectivo informe.

Luego de haber aprobado satisfactoriamente todos los requisitos AGROCALIDAD emitirá el Certificado de registro respectivo con su respectivo código y tendrá vigencia de 2 años.

#### **4.4 PROCESO DE EXPORTACION EN EL SISTEMA ECUAPASS**

Con este sistema aduanero se podrá realizar cualquier tipo de operaciones aduaneras de importación y exportación en menor tiempo, con mayor eficacia, reducción del papel y establecer la ventanilla única del comercio exterior

Se deberá realizar los siguientes pasos:

- Ingreso a la página de la aduana [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) y seleccionar la opción ECUAPASS, en donde se digitará la clave, para entrar al portal de la OCEs.
- En el portal de operadores se empezará a realizar el llenado de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, y que estará acompañado de documentos como factura o proforma, certificado de origen, certificado fitosanitario comprobantes de pagos, todo esto previo al embarque. Es importante aclarar que dicha declaración no es una simple intención de embarque, se convierte en una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Datos que constaran en la DAE:

- Datos del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura

- Datos del consignante
  - Destino de la carga
  - Cantidades
  - Peso
- Los documentos digitales que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del ECUAPASS son:
- Factura comercial original.
  - Autorizaciones previas (si el caso lo amerita).
  - Certificado de Origen electrónico (si el caso lo amerita)
- Luego de que la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) ha sido aceptada, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito de Guayaquil, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Se debe tener en cuenta que para el caso de una exportación no se realiza ningún tipo de aforo.

#### **4.5 TRAMITE ANTE LA ADUNA DEL ECUADOR**

- Packing List : Para la exportación de chocolate endulzado con splenda hacia el mercado canadiense se debe realizar el Packing list en donde se deberá tener el producto listo con su embalaje para luego proceder a realizar la factura comercial y packing list cuya finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada de tal manera que completa la información descrita en la factura comercial con respecto a la mercancía y debe ser emitido por el exportador.

Datos que contiene el packing list

- Indicación a la factura a la que corresponde
- Fecha, nombre y razón social del comprador y vendedor
- Cantidad

- Tipo de embalaje de la mercadería, con identificación de marcas
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos
- Peso (bruto, neto) y cubicaje

El packing list se recomienda utilizarlo en circunstancias en las que

- Se produzca un despacho aduanero físico
- Permite comprobar en el momento de entrar la mercancía en el almacén
- Corrección en cuanto a fallas, daños, sobras etc.
- Facilita al personal la estiba

- **Factura comercial:** Señala los términos y condiciones del país de compra y venta, contiene información en cuanto a la aduana de salida del país de origen y el puerto de entrada en el país de destino.

Ecuchoco deberá elaborar una factura comercial original y cinco copias, es un documento importante en cualquier transacción comercial y debe cumplir los siguientes requisitos:

- Subpartida arancelaria del producto
- Nombre o razón social, dirección, teléfono, ciudad y país del exportador
- Numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración
- Nombre o razón social del comprador en el país de destino, dirección, teléfono, ciudad y país
- Número de Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Fecha de expedición
- Descripción clara y completa del producto, indicando características como:
  - Tipo de empaque, presentación, etc.
  - Valor unitario por ítem y moneda de negociación
  - Valor total por ítem y moneda de negociación

- Valor de los fletes internos o internacionales.
- Seguro y otros gastos (según tipo de negociación – INCOTERM acordado)
- Valor total de la exportación
- Condiciones de negociación (forma y plazo de pago)
- Firma y sello del vendedor o representante legal.

• **Inspección antinarcóticos** Se realizará la inspección por un policía antinarcóticos designado por la Dirección Nacional de Antinarcóticos con los canes entrenados para detectar narcóticos en la bodega de la agencia de carga del Aeropuerto del Ecuador, la inspección previa a la exportación hacia Canadá es necesaria pues esto nos ayuda a evitar problemas relacionados con sustancias estupefacientes y psicotrópicas, que pueden ser introducidas en la mercancía. La agencia de carga es quien solicita la inspección que a su vez no tiene ningún valor.

## CAPITULO 5

### LOGISTICA Y TRANSPORTE

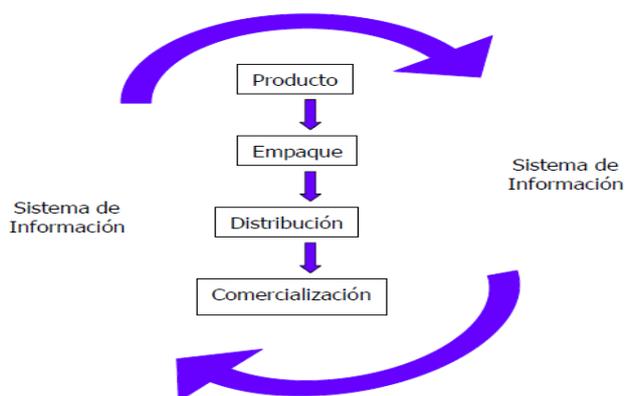
#### 5.1 LOGISTICA Y TRANSPORTE

Dentro de las operaciones comerciales la distribución y logística son parte fundamental sobre la cual gira todo el sistema, estos factores son los principales indicadores de productividad y de optimización de recursos, por ende se trabajará estas áreas de una manera muy eficiente.

Se deberá entregar al consumidor no solo el producto que requiere, sino también el tipo de empaque, la presentación y la cantidad acordada en el lugar y tiempo que lo desee.

#### 5.2 SISTEMA LOGISTICO

Este sistema abarca todas las etapas de un proceso exportador, desde el abastecimiento hasta su entrega al consumidor final, integrando cinco aspectos: producto, empaque, distribución, comercialización y sistema de información.



**Figura 17. Sistema logístico**

Fuente: [www.ecommerce.com](http://www.ecommerce.com)

### **5.2.1 Cálculo de necesidades**

Se necesitará determinar la capacidad de producción de chocolate endulzado con splenda del proveedor Cofina Cocoa, esto ofrecerá a los clientes una cotización real en cuanto a cantidad y precios.

La empresa Cofina Cocoa tiene una capacidad de producción de 2000000 kg de chocolate total mensual y cada tableta de chocolate tiene un peso neto de 0.1 kg.

Con lo cual podemos concluir que se obtendrá alrededor de 200000 de tabletas de chocolate que se exportaran hacia Canadá.

### **5.2.2 Compra del chocolate endulzado con splenda**

La empresa Cofina Cocoa siendo uno de las principales socios de la Asociación Nacional Ecuatoriana de Cacao "ANECACAO" cuenta con numerosos beneficios, las cuales brinda mayor capacidad de producción y exportación de chocolate, por cuanto Cofina Cocoa proveerá del producto.

El chocolate es un alimento fermentado, y este proceso inicial genera numerosos compuestos que determinarán los sabores, los aromas y el bouquet posteriores. Estas fases iniciales se realizan en los lugares productores de cacao, y tienen como misión preparar las granas de cacao para su transporte a los países importadores de chocolate.

Todos estos detalles de sabor y aroma están en el origen genético del grano, que se logra en el correcto tratamiento post- cosecha, sumando a condiciones naturales del suelo, clima, temperatura, luminosidad que convergen en un solo punto, en un territorio, en el mágico y maravilloso Ecuador.

Al conocer la capacidad de producción especialmente en Kg de la empresa que nos venderá el producto COFINA COCOA, el siguiente paso es negociar la compra del chocolate y calcular el porcentaje de ganancia para la venta al extranjero. Según cotización de COFINA COCOA, los precios y cantidades son las siguientes.

**Tabla 11.**  
**Detalle de compra Cofina Cocoa**

Cantidad	PESO	Descripción	Valor
1 tableta	100gramos	Producto envuelto de papel aluminio 100 gramos	\$ 0.60

### 5.2.3 Cotización de Choco Export

Antes de que el exportador ECUCHOCO emita la cotización, este debe determinar el precio de exportación FOB (termino de negociación), en donde además se calculará el precio unitario. En el cuadro que se detalla a continuación se obtuvo un valor FOB de \$34226.85 dólares, y un precio unitario de \$1,14 dólares.

**Tabla 12.**  
**Precio de exportación FOB**

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total
<b>Tabletas 100 gr.</b>	30000	0,6	\$ 18.000
<b>(+) Trans. Interno</b>	1	150	\$ 150
<b>(+) Doc. Export</b>			
<b>Cert.origen</b>	1	10	\$ 10
<b>Cert. Fitosanitario</b>	1	85	\$ 85
<b>(+) DAE</b>	1	186	\$ 186
<b>(+) Almacenamiento</b>	1	30	\$ 30
<b>THC</b>			\$ 40
<b>TOTAL COSTO</b>			\$ 18.501
<b>(+) % Utilidad</b>		85%	\$

	15.725,85
<b>Valor FOB</b>	\$ 34.226,85
<b>Valor FOB</b>	\$ 34.226,85
<b>Unid. venta mens</b>	30000
<b>PRECIO UNITARIO</b>	\$ 1,22

Después de haber determinado el precio de exportación FOB, el importador (broker en Canadá), solicita al exportador, la cotización de las barras de chocolate en la cual se detallara:

Candy - Can Toronto-Canadá			
En atención a su solicitud me permito cotizar las barras de chocolate endulzadas con splenda de acuerdo al siguiente detalle			
<b>Cantidad total</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor</b>
30000	Barras de chocolate con splenda 100 gr	\$1.22	\$36600
Vigencia de la cotización: treinta (30) días.			
El producto cuenta con garantía de fábrica y estará en un envase primario (papel de aluminio) de 100 gr. cada una y en un envase secundario (cajas de cartón).			
La forma de pago será mediante carta de crédito confirmada e irrevocable y la fecha de embarque será según condiciones de negociación.			
En espera que nuestra cotización sea de su total satisfacción y poder atender sus pedido			
Atentamente ECUCHOCO			

#### **5.2.4 Orden de compra**

La exportación se puede llevar a cabo, ya que el importador confirma la compra del producto según la cotización enviada por medio de internet e inmediatamente realizará una orden de compra con la cual se volverá a confirmar la exportación.

En la orden de compra se detallará minuciosamente datos de la mercadería y los precios unitarios y totales en base a la cotización enviada por ECUCHOCO.

#### **5.3 FORMA DE PAGO**

Para el presente proyecto se utilizará como mecanismo de pago la carta de crédito según lo antes mencionado (a 30 días plazo a partir de la fecha de embarque de la mercancía).

#### **5.4 PREPARACIÓN DEL PEDIDO**

La orden de compra emitida por el importador nos permitirá confirmar la cantidad de Barras de chocolate con splenda que este necesita, y es en este momento en el cual ECUCHOCO debe confirmar la negociación con COFINA COCOA.

Las tabletas de chocolate deberán ser etiquetadas, envasadas y embaladas según lo antes mencionado en el Capítulo V pág. 85 para lo cual se utilizará materiales como: cartones, etiquetas, tipo de impresión entre otras.

## 5.5 CALIDAD DE EMBALAJE

Tabletas de chocolate empacadas en cajas de cartón de 25 Kg. Con funda de polietileno de alta densidad con fondo cuadrado.

Producto con toda la información necesaria y obligatoria que el mercado exija, además contará con todas las regulaciones de alimentos en el país de destino y no ha sido esterilizado por fumigación o irradiación.

El chocolate utilizará una envoltura gruesa de aluminio que es mejor que una plástica que ayuda a la conservación del producto con su distintiva de la empresa que lo produce.



**Figura 18. Envase primario de la barra de chocolate**

Contará con papel aluminio alrededor para más protección, con un peso de 100g cada unidad.



**Figura 19. Envase secundario de la barra de chocolate**

Fuente: (Google imagen, 2015)

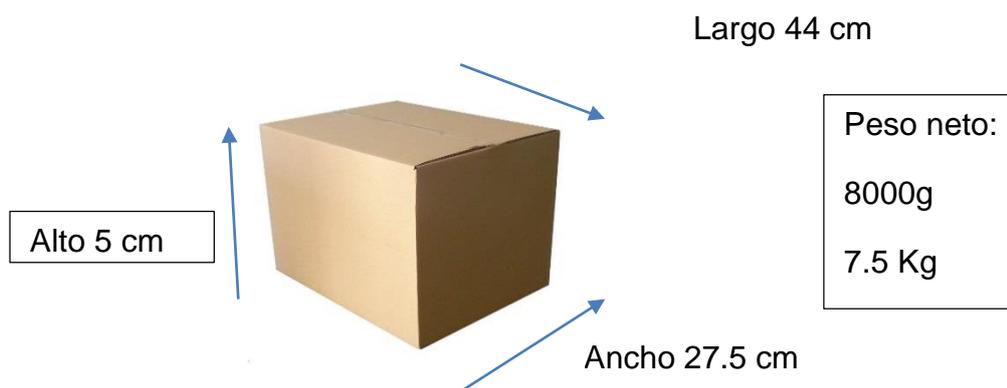
Contará con papel en donde deberá detallar toda la información de origen del producto, peso en onzas y gramos, permisos sanitarios y legales, series, fecha de producción y caducidad, valor nutricional.



**Figura 20. Embalaje terciario**

Fuente: google imagen/Autor

Luego estos envases secundarios serán agrupados en cada embalaje terciario las mismas que contienen 12 unidades, con un peso total por caja de 1.5 kg



**Figura 21. Embalaje cuaternario**

Fuente: Google imagen/Autor

**Tabla 13.**  
**Peso físico de una caja cuaternaria**

Dimensiones	Embalaje cuaternario	Embalaje terciario	No de Dsplay
Largo:	44 cm	14.5 cm	3 dsplay
Alto:	5 cm	5 cm	1 dsplay
Ancho:	27.5 cm	13.5 cm	2 dsplay
			6 dsplay Por caja
<b>Peso físico (bruto) de una caja cuaternaria</b>			<b>8 KG</b>

Fuente Autor

Adelante	Atrás	
	INFORMACION NUTRICIONAL	
	PORCION 100g/ 1 tableta	
	Valor energético	197Kcal/824 Kj
	Carbohidratos	46,7 g
	Proteínas	16,86 g
	Grasas totales	6,94 g
	Grasas polisaturadas	0,378 g
	Grasas trans	3,93 g
	Fibra alimentaria	28,6 g
	Sodio	18 mg
Potasio	1311 mg	
Colesterol	0 mg	
	% valores diarios con base a una dieta de 2000 kcal u 8400 kj.	

**Figura 22. Etiquetas**

Fuente: Propiedades del chocolate / Autor

**Tabla 14.**  
**Propiedades del chocolate**

<b>Fabricante</b>	<b>Cofinacocoa</b>
<b>Tipo de Producto</b>	Barra de Chocolate Gourmet
<b>Nombre del Producto</b>	Egoiste
<b>Cantidad</b>	100 gramos
<b>Contenido</b>	Caja de cartón
<b>Calidad</b>	100% Ecuatoriano
<b>Cualidades Nutritivas</b>	Vitamina E, Antioxidantes etc.

Peso Por: 100 Gramos
Dimensiones: 13X3.5X0.9 cm.
Piezas Por Display: 12
Displays Por Caja: 6

Fuente: Autor

### 5.5.1 Contenido y peso

Los cartones que transportarán el producto estarán diseñados para contener 8 kg de 12 Display la cual contiene 6 barras de chocolate de 100 gr, por lo que cada caja contendrá 72 barras de chocolate, tal como se lo observa en la pág. 86

### 5.6 UNITARIZACION

En Canadá se requiere que los pallets previo a su ingreso deben pasar por un proceso de eliminación de plagas, cumpliendo de esta manera las normas internacionales para el embalaje de madera utilizado en el Comercio Internacional.

El sello de sanitizado garantiza que el pallets ha cumplido con el proceso.

Para la paletización de la carga se utilizara pallets de madera con las siguientes

#### Dimensiones

- 1200mm largo x1000mm ancho
- 3 patines de 1200mm.
- 4 entradas para traspaleta.
- 9 tacos: 140mmx100mmx80mm.

### 5.6.1 Cálculo de cantidad de cajas

Tabla 15.

#### Cálculo de cantidad de cajas

Cálculo cantidad de cajas

Total barras al mes	Cantidad barras por caja	Total cajas
30000	72	416,6

El peso de cada caja que contiene 72 barras de chocolate es de 7,2 kg

Cálculo de peso por caja		
Barras por caja	Peso por barra kg	Valor kg
72 barras	0,1 kg	7,2 kg

De las 416,67 cajas, se utilizará en total 417 cajas, de las cuales 416 contendrán 72 barras del producto cada una y una caja contendrá 48 Barras. El peso total de las 417 cajas de chocolate es de:

Peso total de 416 cajas (72 barras c/u)		
Peso caja kg	Cantidad cajas	Peso total kg
7,2 kg	416	2995,2

Peso total de 1 caja (48 barras c/u)		
barras por caja	Peso por barra kg	Peso total kg
48	0,1	4,8

El peso total de las 417 cajas es igual a:

		Peso total
Descripción		Peso kg
Peso de 416 cajas con 72 barras c/u		2995,2
Peso de 1 caja con 48 barras c/u		4,8
Total		30000

Fuente: Autor

### 5.6.2 Cálculo de pesos y cajas a ubicar en los pallets

**Tabla 16.**  
**Cálculo de pesos y cajas a ubicar en los pallets**

Cálculo de cantidad cajas por pallets			
Descripción	Dimensión pallets cm	Dimensión cajas	Total
Largo	100	44 cm	2,3
Alto	100	5 cm	20
Ancho	120	27,5 cm	4,4
		Total	202

Peso del pallet (202 cajas)

Cantidad de cajas/pallet	Peso caja kg	Peso total kg
202	7,2	1454,4
	Peso pallet 1	18
	Total	1472,4
	2 pallet de 202 cajas	2944,8

Peso del pallet (13 cajas)

Cantidad de cajas/pallet	Peso caja kg	Peso total kg
13	7,2	93,6
	Peso pallet 1	18
	1 caja de 48 barras	4,8
	peso total kg	116,4

El peso total de la carga se la obtiene sumando el peso de los pallet

Peso total de la carga			
Descripción	Peso pallet kg	Cantidad pallet	Peso total kg
pallet 202 cajas	1472,4	2	2944,8
pallet 13 cajas	116.4	1	116.4
		peso total kg	3061,2

Fuente: Autor

### 5.6.3 Cálculo del volumen de la carga

Para este procedimiento se aplicará la siguiente fórmula

$$\text{Volumen} = \frac{\text{largo (cm)} * \text{alto(cm)} * \text{ancho(cm)}}{1}$$


---


$$\frac{\text{6000 cm}^3}{1 \text{ kg}}$$

**Tabla 17.**  
**Cálculo del volumen de la carga**

Se obtendrá el volumen de los 3 pallet  
Se multiplicará el volumen de 1 pallet de 202 cajas por 2

Volumen de la carga (2 pallet de 202  
cajas)

Descripción	largo cm	alto cm	ancho cm	factor	volumen total kg
medida	100	110	120	6000	220
Pallet de 202 cajas					2
Total					440

Volumen de la carga (1 pallet de 13  
cajas)

Descripción	largo cm	alto cm	ancho cm	factor	volumen total kg
medida	100	110	120	6000	220
Pallet de 13 cajas					1
Total					220

Se suma los volúmenes total de los 2 pallet

Volumen total de la carga					
Volumen pallet 1 kg		Volumen pallet 2 kg		Volumen total de la carga kg	
	440	220		660	

Fuente. Autor

Podemos concluir que

Peso físico de la mercancía 3680.1 Kg

Peso volumen de la mercancía 660 Kg

## 5.7 ALMACENAMIENTO APROPIADO PARA BARRAS DE CHOCOLATE

Al ser las barras de chocolate un producto perecible, estas deben mantener durante todo el proceso desde el empaquetado hasta el consumidor final una refrigeración apropiada, debe conservarse en un lugar fresco ni excesivamente cálido ni frío. Lo recomendable es mantener a una temperatura de: 15 a 18 °C.

## 5.8 MEDIDAS CONTENEDOR ESTANDAR 20 PIES

El contenedor que se utilizará es un tipo de contenedor intermodal equipado con un motor refrigerador que permite el transporte de mercancías sensibles a la temperatura, como frutas, verduras, lácteos, carnes, chocolate, vino, productos farmacéuticos, productos químicos, etc.

El contenedor reefer estándar de 20 pies está equipado con un motor, y depende siempre de una fuente de energía externa, que pueden ser las conexiones presentes en los buques o en las terminales o, en el caso de las plataformas que hacen el acarreo del contenedor, unos generadores que llevan éstas.

20 pies estándar (dry cargo) 20'x8'x6'



MEDIDAS	EXTERNA		INTERNA		PUERTA ABIERTA	
	Metros	Pies	Metros	Pies	Metros	Pies
LARGO	6.05	20'	5.90	19'4"		
ANCHO	2.43	8'	2.34	7'8"	2.33	7'8"
ALTO	2.59	8'6"	2.40	8'6"	2.29	7'6"

Figura 23. Contenedor estandar 20 pies

## 5.9 ACTIVIDADES LOGISTICAS

Tabla 18.

Matriz tiempos y costos actividades pre embarque

Descripción de las actividades	Costo	Detalle del tiempo		
		días	horas	minutos
Planificación de productos	2	3		
Tratamiento de mercadeo		4		
Gestión de la información	2	2		
Búsqueda del proveedor	1		6	
Contacto comprador en Canadá	1		3	
Elaboración Nota de pedido	0,5		2	
Transmisión nota de pedido	0,5		1	
<b>Cofina Cocoa</b>				
Entrega del pedido EXW	18000	5		
Transporte	87	1		
Certificado de origen	10	2		
Certificado fitosanitario	85	2		
DAE	146		7	
Agente de aduana	80			
Zona primaria	50			30
Almacenamiento	30			
THC	40			40
Ingreso ECUAPASS	40			30
Presentación DAE	1			30
<b>Tiempo y costo real</b>	<b>18576</b>		<b>19</b>	<b>130</b>

19

Fuente: Autor

## CAPITULO 6

### ESTUDIO FINANCIERO

#### 6.1 ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo se realizará el análisis, proyecciones y determinación de los recursos financieros que se necesitará aplicar para que todas las operaciones de comercio exterior anteriormente mencionadas puedan tener una completa factibilidad.

Se podrá establecer varios factores importantes con el desarrollo de los capítulos anteriores y se determinará el valor de los recursos económicos necesarios para el financiamiento del presente proyecto.

##### 6.1.1 Inversión pre operativa

A continuación se desglosa el total de activos fijos que se requieren para poder brindar los servicios:

**Tabla 19.**  
**Costos pre operativos**

Descripción	Cantidad	Valor uni	Valor total
<b>Dpto.</b>	1	25000	25000
<b>Escritorio</b>	3	67	201
<b>Sillas</b>	3	39	117
<b>Libreros</b>	2	85	170
<b>Carpetas</b>	20	2	40
<b>Juego de sofá</b>	4	200	800
<b>Fax</b>	1	65	65
<b>Teléfono</b>	1	58	58
<b>Computador</b>	3	550	1650
<b>Impresora</b>	3	400	1200
<b>Copiadora</b>	1	290	290
<b>Spark-2007</b>	1	4500	4500
<b>Total gastos</b>			34091

### 6.1.2 Estado de situación financiera inicial

Este documento contable reflejara la situación financiera del proyecto a una fecha determinada y permitirá efectuar un análisis comparativo de la misma, incluye el activo, el pasivo y capital contable

**Tabla 20.**  
**Estado de situación inicial**

ECUCHOCO							
ESTADO DE SITUACION INICIAL							
AL 31 DE diciembre DEL 2015							
ACTIVO				PASIVO			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			56.707,14	<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
<b>DISPONIBLE</b>		20.000,00		<b>CORTO PLAZO</b>			0,00
Bancos	20.000,00			<b>LARGO PLAZO</b>			0,00
<b>EXIGIBLE</b>		2.507,14		<b>TOTAL PASIVO</b>			0,00
IVA Compras	1.928,57						
IVA RETENIDO 30%	578,57			<b>PATRIMONIO</b>			88.062,23
<b>REALIZABLE</b>		34.200,00					
Inventario Mercaderías	34.200,00						
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			31.355,09				
<b>DEPRECIABLE</b>		31.355,09					
Equipos de Computacion	3.140,00						
(-)DEP. equipos de compu	-697,82						
Edificios	25.000,00						
(-)dep edificios	-1.187,50						
Muebles y encerres	1.328,00						
(-)dep muebles y encerres	-119,52						
Vehiculo	4.500,00						
(-) dep vehiculo	-720,00						
Equipos de ofiina	123,00						
(-)dep equipos de oficina	-11,07						
<b>TOTAL ACTIVO</b>			88.062,23	<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>			88.062,23

### 6.1.3 Clasificación de costos y gastos

En este punto se desarrolló todos los costos y gastos que se realizaran para la obtención de la exportación, dentro de los costos se encuentran fijos y variables.

**Tabla 21.**  
**Costos fijos y costos variables**

<b>COSTOS</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>Parcial</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Total</b>	
<b>Salario</b>		1600	<b>19200</b>	
Asesor 1	800			
Asesor 2	800			
<b>Decimo</b>		192.33	<b>2308</b>	
Decimo tercer sueldo	133.33			
Decimo cuarto sueldo	59			
<b>Mantenimiento</b>		120	<b>1440</b>	
Computadores	120			
<b>Suscripciones</b>		200	<b>2400</b>	
Ecuapass	200			
<b>Servicios Básicos</b>		40	<b>480</b>	
Luz	40			
<b>Depreciación de activos</b>		58.15	<b>697.90</b>	
Depreciación acumulada de equipos de computación	58.15			
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>				<b>25828</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>		100	<b>1200</b>	
Capacitacion personal	100			
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>				<b>1200</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS + VARIABLES</b>				<b>27028</b>

**Tabla 22.**  
**Gastos administrativos y gastos de venta**

<b>GASTOS</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>Parcial</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Total</b>	
<b>Servicios Básicos</b>		78	936	
Agua	18			
Teléfono	25			
Internet	35			
<b>Suministros de oficina</b>		393	4716	
Escritorios	67			
Sillas	39			
Libreros	85			
Carpetas	2			
Juego de sofa	200			
<b>Material de aseo y limpieza</b>		17	204	
Jabon liquido	5.50			
Papel higienico	6.70			
Gel antiséptico	4.80			
<b>Depreciacion de activos fijos</b>		9.97	119.52	
Depreciacion acumulada				
de muebles y enseres	9.97			
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				5856
<b>GASTOS DE VENTA</b>				
Publicidad		326.83	3901.96	
Diseño de pagina web	126.80			
Dipticos. Tripticos	200			
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>				3901.96
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA</b>				9757.96

Fuente: Autor

Se detalla todos los gastos pre operacionales en el inicio del ejercicio

#### **6.1.4 Costo de Venta**

Para la estimación del costo de venta, se obtuvo los totales de los costos fijos y variables como también los gastos administrativos y de venta, que ya fueron revisados anteriormente, el total de los mismos dividido para el estimado de la demanda, dio como resultado el precio del costo de venta, a este precio se le incremento una utilidad del 20%, porcentaje con el cual se provee solventar algunos gastos inesperados.

**Tabla 23.**  
**Costos de Venta**

PRECIOS	
<b>COSTOS FIJOS</b>	25828
<b>COSTOS VARIABLES</b>	1200
<b>GASTOS ADMINISTRATIVO</b>	5856
<b>GASTOS DE VENTA</b>	3901.96
<b>COSTO TOTAL</b>	36785.96
<b>COSTO DE VENTA</b>	1.22
<b>MARGEN UTILIDAD 20 %</b>	0.25

Fuente: Autor

### 6.1.5 Flujo de efectivo

**Tabla 24.**  
**Flujo de caja**

	AÑO 1	INFLACION (3.78)	AÑO 2	INFLACION (3.78)	AÑO 3
<b>EFFECTIVO INICIAL</b>	20000	7560	27560	10417,68	37977,68
INGRESOS					
OPERACIONALES					
<b>SERVICIOS PRESTADOS</b>	18000	6804	24804	9375,91	34179,91
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>38000</b>	<b>14364</b>	<b>52364</b>	<b>19793,59</b>	<b>72157,59</b>
COSTOS Y GASTOS					
COSTOS FIJOS	25828	9762,98	35590,98	13453,39	49044,38
COSTOS VARIABLES	1200	453,60	1653,60	625,06	2278,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5856	2213,57	8069,57	3050,30	11119,86
GASTOS DE VENTAS	3901,96	1474,94	5376,90	2032,47	7409,37
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>36785,96</b>	<b>13905,09</b>	<b>50691,05</b>	<b>19161,22</b>	<b>69852,27</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>1214,04</b>	<b>458,91</b>	<b>1672,95</b>	<b>632,37</b>	<b>2305,32</b>

Con la información obtenida anteriormente se realiza el estado de flujo de efectivo, con el cual se pretende contabilizar los ingresos y egresos que

se están generando, para la proyección del mismo se estima el 3,78% de incremento por cada año, este valor se lo establece en base al porcentaje de inflación actual (Banco Central del Ecuador).

### 6.1.6 Gastos de exportación

**Tabla 25.**  
**Gastos exportación**

Rango	Clases	Descripcion	Valor Mens	Valor Anual	Año 2	Año 3	Año4	Año 5
v	Gastos de exportación	Tabletas de 100 gr	18000	216000	218000	220000	222000	224000
v	Gastos de exportación	Transporte interno	84	1008	1008	1008	1008	1008
v	Gastos de exportación	Documentos de exportaciones	95	1140	1140	1140	1140	1140
f	Gastos de exportación	DAE	146	1752	1752	1752	1752	1752
v	Gastos de exportación	Almacenamiento	30	360	360	360	360	360
v	Gastos de exportación	THC	40	480	480	480	480	480
v	Gastos de exportación	Ingreso al ECUAPASS	40	480	480	480	480	480

Fuente: Natalia Reina

De acuerdo a la tabla 22, los gastos de exportación están incrementado anualmente al 3.78 % Según el Banco Central del Ecuador.

### 6.1.7 Estado de pérdidas y ganancias

**Tabla 26.**  
**Estado de resultados**

ECUCHOCO	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015	
MARGEN DE CONTRIBUCION	5100
<b>VENTAS</b>	34.200
<b>(-)COSTO DE VENTAS</b>	29100
(-) GASTOS OPERACIONALES	2847.16
<b>GASTO SUELDO</b>	1600
<b>GASTO ADMINISTRATIVOS</b>	488
<b>GASTOS EXPORTACION</b>	434
<b>GASTOS VENTAS</b>	325,16
<b>(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS</b>	2252,84

Fuente: Autor

### **6.1.8 Activos fijos**

Se determina por la inversión en activos como: maquinaria y equipo, muebles, vehículos, edificios y terrenos, etc.

Se debe tener en cuenta que este tipo de activos se deprecian (a excepción de los terrenos), debido a esto por motivos de contabilidad se los debe amortizar mientras transcurre su vida útil, así podemos obtener su valor mucho más real.

Se detallará los activos fijos que ECUCHOCO utiliza para su funcionamiento:

**Tabla 27.**  
**Activos fijos**

Descripción	Activos fijos	Cantid ad	Vida útil	Valor unit.	Valor total	Dep. anual	Dep. mensual	
<b>Edificio</b>	Dpto.	1	20	25000	25000	1187,5	98,96	
<b>Muebles y enseres</b>	Escritorio	3	10	67	201	18,09	1,51	
<b>Muebles y enseres</b>	Sillas	3	10	39	117	10,53	0,88	
<b>Muebles y enseres</b>	Libreros	2	10	85	170	15,3	1,28	
<b>Muebles y enseres</b>	Carpetas	20	10	2	40	3,6	0,30	
<b>Muebles y enseres</b>	Juego de sofá	4	10	200	800	72	6,00	
<b>Equipo de oficina</b>	Fax	1	10	65	65	5,85	0,49	
<b>Equipo de oficina</b>	Teléfono	1	10	58	58	5,22	0,44	
<b>Equipo de computación</b>	Computador	3	3	550	1650	366,685	30,56	
<b>Equipo de computación</b>	Impresora	3	3	400	1200	266,68	22,22	
<b>Equipo de computación</b>	Copiadora	1	3	290	290	64,45	5,37	
<b>Vehículo</b>	Spark-2001	1	5	4500	4500	720	60,00	
<b>Total activos fijos</b>						34091	2735,90	227,99

Fuente: Natalia Reina

## 6.8 Tasa Interna de Retorno Y Valor Actual Neto

**Tabla 28.**  
**TIR y VAN**

1 Datos para el análisis						
Inversión	importe	216.000				
Flujo de caja (neto anual)	inversión	-216.000				
		1	2	3	4	5
		216.000	218.000	220.000	222.000	224.000
2 Cálculo del V.A.N. y la T.I.R.						
Tasa de descuento	%	15,20% ◀ Pon la tasa de descuento aquí				
V.A.N a cinco años		516.123,20 Valor positivo, inversión (en principio) factible				
T.I.R a cinco años		97,43% Valor superior a la tasa, inversión (en principio) factible				

Autor: Natalia Reina

Si el TIR es alto, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos que posiblemente no se encuentren en el mercado. Sin embargo, si el TIR es bajo, posiblemente podríamos encontrar otro destino para nuestro dinero.

Como podemos observar el proyecto es rentable ya que el TIR es bastante elevado.

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría algún margen de ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

## **CAPITULO 7**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **7.1 CONCLUSIONES**

Del presente estudio se obtuvo las siguientes conclusiones:

El proyecto dio buenos resultados en la calidad de nuestra producción nacional en chocolate de barra con alto estándar de calidad para el ingreso en el mercado canadiense y más aun con el antecedente de ser el cacao ecuatoriano reconocido en el mundo.

Por lo que se demuestra que nuestro producto tiene calidad y estándares necesarios para que sea apto y competitivo para el mercado canadiense.

Los precios de nuestro grupo de negociación dieron buenos resultados en el estudio financiero ya que se demuestra una alta rentabilidad para nuestros productores, nosotros como exportador y finalmente al importador con gran rentabilidad en el ejercicio.

Los costos reflejados para nuestro producto colocado en Canadá demuestran que tenemos un margen más que conveniente como lo son para el vendedor, comprador y cliente final

Al tener como alternativa el uso de "Splenda" endulzante sin calorías, además de aportar beneficios saludables a nuestro cuerpo se evitara subir de peso y podrá ser consumida por personas con enfermedades como diabetes u obesidad al igual que niños, jóvenes o adultos.

## 7.2 RECOMENDACIONES

Para la aplicación del proyecto se deberán acatar con mucha asertividad las obligaciones a cumplir para el ingreso de nuestro producto del mercado canadiense, y crear nuevas vías de distribución de nuestro producto en Europa.

En la producción de chocolate el mayor problema para su exportación es la falta de capacitación, desconocimiento de procesos de comercio exterior y la carencia de mejores herramientas de trabajo como tecnología industrial para este tipo de procesos, para lo cual la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO) beneficia a los exportadores de cacao en grano y sus derivados en el Ecuador, brindando asistencias técnicas, transferencia de tecnología, capacitaciones entre otros.

Al lograr plantear una propuesta que permita incrementar la producción y exportación de chocolates elaborados en base de cacao ecuatoriano, el país recibiría más divisas, la balanza comercial se inclinaría a favor del país y se tendrá mayor reconocimiento en el país de destino.

## BIBLIOGRAFÍA

- agricultura, I. I. (4 de Mayo de 2009). *Mercado de Canada*. Obtenido de [www.tfocanada.co](http://www.tfocanada.co)
- Aguirre, P. (2014). <http://www.eleconomista.es/>. Madrid.
- Andrango, C. (08 de 03 de 2010). [www.dechocolate.net](http://www.dechocolate.net).
- ANECACAO. (15 de ENERO de 2012). <http://www.anecacao.com/>. Obtenido de <http://www.anecacao.com/>
- Bernal, C. (2011). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Prentice Hall.
- Campos, D. (5 de enero de 2013). *Transasia*. Obtenido de [asistencia@transasia.com.ec](mailto:asistencia@transasia.com.ec)
- Canada, G. d. (10 de Jlio de 2011). *Relaciones Ecuador- Canada*. Obtenido de [http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral\\_relations\\_bilaterales/canada\\_ecuador-equateur.aspx?lang=spa&menu\\_id=45](http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral_relations_bilaterales/canada_ecuador-equateur.aspx?lang=spa&menu_id=45)
- canada, m. d. (12 de Noviembre de 2008). *Embamex*. Obtenido de ([www.inspection.gc.ca/english/reg/rege.shtml](http://www.inspection.gc.ca/english/reg/rege.shtml))
- Canada, T. d. (25 de Abril de 2010). *TFO Canada*. Obtenido de [http://embamex.sre.gob.mx/canada/images/2014/manual\\_exportacion\\_a\\_canada.pdf](http://embamex.sre.gob.mx/canada/images/2014/manual_exportacion_a_canada.pdf)
- COCOA, C. (07 de JUNIO de 2010). <http://cofinacocoa.com/>. Obtenido de <http://cofinacocoa.com/>
- Comercio. (Julio de 2014). Industria de Chocolate . *Un grande en el Ecuador*.
- Consumidor. (2013). *Tipos de Chocolate*. Quito.
- Ecuador. (2014). Incoterms 2010. En M. Zambrano, *Exportaciones* .
- Ecuador, P. (15 de enero de 2014). *exportacion a consumo* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cuales-son-los-regimenes-aduaneros-de-exportacion/>
- Ecuador, P. (2015). *regiones chocolate*. quito.
- Epidemio, P. (2014). *Negocios*.
- Hernández Sampieri, R. (1998). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.

<http://www.blog-emprendedor.info>. (s.f.). Obtenido de <http://www.blog-emprendedor.info/>

lawebdecanada.com. (2015). Canada.

Líderes, R. (2011). El chocolate ecuatoriano cautiva mercados. *Líderes*, 11.

Negotiator, G. (11 de enero de 2010). <http://www.globalnegotiator.com/>.  
Obtenido de <http://www.globalnegotiator.com/>

Nestle. (2014). *La vida con Nestle*. Bogota.

Rivera, D. J. (23 de diciembre de 2007). *corazon hispano*. Obtenido de <http://drjuan.net/el-chocolate-para-el-corazon/>

Sann Patrick, N. (2014). *la vida con Nestle*. Bogota.

Simens, M. (2014). *Importacion de chocolate*.

Stevens, J. (11 de Febrero de 2013). *producto Splenda*. Obtenido de <http://www.splendaenespanol.com/>

[www.splenda.com](http://www.splenda.com). (2015). *splenda*.

[www.valor.es](http://www.valor.es). (2013). *valor de chocolate*. Alicante.

[www.xe.com/es/currency/usd-us-dollar#](http://www.xe.com/es/currency/usd-us-dollar#). (s.f.). *cambio moneda*. Obtenido de [www.xe.com/es/currency/usd-us-dollar#](http://www.xe.com/es/currency/usd-us-dollar#)

