



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE EN
ESMERALDAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA: “DISEÑO DE UNA CADENA DE VALOR AGROINDUSTRIAL A
LOS CACAOTEROS DE LA PARROQUIA SAN GREGORIO DEL
CANTÓN MUISNE COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA LA
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS SEMI-PROCESADOS A FRANCIA”**

LINEA DE INVESTIGACIÓN

**EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN: EVALUACIÓN Y PROPUESTA DE
CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN**

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTOR:

MAYRA MARCILLO LOZA

TUTOR:

FRANCISCO MILA

ESMERALDAS - 2014

TRIBUNAL DE GRADUACION

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR.

.....
Presidente tribunal de graduación

.....
Lector 1

.....
Lector 2

.....
Director de tesis

.....
Director de Escuela

AUTORÍA

Yo, **MAYRA ALEJANDRA MARCILLO LOZA**, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la Pontifica Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas.

.....
Mayra Alejandra Marcillo Loza

AGRADECIMIENTO

A mi padre por apoyarme durante toda mi carrera estudiantil haciendo lo imposible por hacer de su hija una profesional, a mi madre por enseñarme el significado de la perseverancia, la constancia, la paciencia y demás virtudes que ayudaron a recorrer este camino hasta el final, a mis hermanos y demás familiares que de forma directa o indirecta siempre estuvieron apoyándome para llegar a cumplir mis metas. Todos ellos sirvieron de inspiración y me llenaron de fortaleza para la llegar a cumplir uno de mis objetivos que es la superación profesional y humana.

A mis profesores por compartir sus conocimientos y experiencias los mismos que servirán de apoyo para enfrentarnos a un mundo exterior y a mis compañeros porque en esta etapa siempre supimos el significado de la alegría y el compañerismo.

Y muy especialmente a mi asesor Francisco Mila, Profesora Cecilia Velazco y lectores por orientarme en la realización de esta tesis con paciencia y dedicación.

MAYRA MARCILLO

DEDICATORIA

A mis padres Elvis Marcillo y Mariana Loza por todos los esfuerzos que hicieron por ayudarme a llegar hasta este punto, por la enseñanza de todos los valores necesarios en la vida y porque sirvieron de inspiración para cumplir todas mis metas, a mis abuelas, hermanos y demás familiares por estar a mi lado en todo momento y darme los empujones necesarios para subir hasta el último escalón.

MAYRA MARCILLO

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I	5
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION.....	5
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	6
1.3. OBJETIVOS.....	7
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	7
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
CAPÍTULO II	8
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1. ANTECEDENTES	8
2.2. MARCO CONTEXTUAL.....	10
2.2.1. PRODUCTOS TRADICIONALES DE ECUADOR.....	10
2.2.2. ASOCIACIONES CACAOTERAS DE ESMERALDAS	11
2.2.3. CALIDAD Y PRESTIGIO DEL CACAO FINO DE AROMA DE ECUADOR.....	11
2.2.4. EXPORTACIONES DEL CACAO FINO DE AROMA HACIA EL EXTERIOR...	12
2.2.5. PRODUCCIONES CACAOTERAS EN LAS PROVINCIAS DE ECUADOR	13
2.2.6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	14
2.2.7. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	16
CAPÍTULO III	18

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	18
3.1. METODOLOGÍA: MATERIALES Y MÉTODOS	18
3.1.1. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	18
3.1.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	18
3.1.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	19
3.1.4. TÉCNICAS.....	19
3.1.6. SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
CAPÍTULO IV	21
4. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS	21
4.1 DIAGNÓSTICO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN SAN GREGORIO	21
4.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS, UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y PRODUCCIÓN DE CACAO EN LA ZONA	21
4.1.1.1. GEOGRAFÍA DE LA PARROQUIA SAN GREGORIO (BALSALITO)	21
4.1.1.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS SOBRE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN CACAOTERA.....	23
4.1.2. TIPOS DE CACAO.....	24
4.1.3. PROCESOS APLICADOS EN LA PRODUCCIÓN, COSECHA Y TRANSFORMACIÓN DEL CACAO	25
4. 1.4. PROCESOS DE COSECHA Y POST-COSECHA	26
4.1.5 HECTÁREAS DESTINADAS PARA EL SEMBRÍO Y SUS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN DEL CACAO EN LA ZONA.....	27
4.1.6. AUSENCIA DE VALOR AGREGADO EN EL CACAO DE LA ZONA	29
4.1.7. COMERCIALIZACIÓN DE CACAOTEROS	31

4.1.8. PARTICIPACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO DE BALSALITO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO.....	34
4.1.9. DEMANDA Y OFERTA	37
4.1.10. ANÁLISIS FODA	39
4.1.11. ESTRATEGIAS	41
4.2. COMERCIALIZACIÓN DE CACAO CON FRANCIA.....	42
4.2.1. ASOCIACIÓN SAN GREGORIO Y CERTIFICACIÓN DEL CACAO FINO DE AROMA	42
4.2.1.1. ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y ADMINISTRATIVOS DE LA ASOCIACIÓN SAN GREGORIO	42
4.2.1.2. CERTIFICACIÓN DE CALIDAD	43
4.2.2. ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA DE FRANCIA.....	43
4.2.2.1. COMERCIO EXTERIOR DEL PAÍS	44
4.2.2.2. PRINCIPALES IMPORTACIONES DEL PAÍS AL MUNDO	45
4.2.3. RELACIONES INTERNACIONALES CON ECUADOR	46
4.2.3.1. BALANZA COMERCIAL ECUADOR/FRANCIA	46
4.2.3.2. ACUERDOS COMERCIALES	47
4.2.3.3. COMERCIO BILATERAL CON ECUADOR (FRANCIA - ECUADOR) Y PRODUCTOS ECUATORIANOS CON POTENCIAL EN FRANCIA.....	47
4.2.4. CONSUMO Y DEMANDA DE FRANCIA	49
4.2.5. EXIGENCIA DE LOS CLIENTES.....	49
4.2.6. CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES DEL PRODUCTO PARA EL ACCESO AL MERCADO	50
4.2.7. LOGÍSTICA DE ENTREGA DEL PRODUCTO.....	51
4.2.8. GENERALIDADES ADUANERAS PARA LA EXPORTACIÓN	52

4.2.8.1. TRAMITACIÓN DE MERCANCÍAS EN ORIGEN	52
4.2.8.2. PRIMERA EXPORTACIÓN O MUESTRA	53
4.2.8.3. TRAMITACIÓN DE MERCANCÍAS EN DESTINO	54
4.2.9. RESTRICCIONES ADUANERAS.....	55
4.2.9.1. REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS	55
4.2.9.2. HIGIENE ALIMENTARIA	55
4.2.9.3. SANIDAD VEGETAL.....	55
4.2.9.3. ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE CALIDAD.....	56
4.2.9.4. USO DE PALLET DE MADERA	56
4.2.9.5. ESTÁNDARES MÍNIMOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO	57
4.2.10. REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA EXPORTAR A FRANCIA (LICENCIAS, ARANCELARIOS, EMBALAJE).....	57
4.2.10.1. EMBALAJES Y ETIQUETAS	57
4.2.11. LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN (MEDIOS DE PAGO).....	59
CAPÍTULO V	64
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
5.1. CONCLUSIONES.....	64
5.2. RECOMENDACIONES	65
CAPÍTULO VI	66
6. PROPUESTA	66
6.1. OBJETIVO DE LA PROPUESTA.....	66
6.2. PRESENTACION DE LA PROPUESTA.....	67
CADENA ANTES IMPLEMENTADA.....	67
6.3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA	68

6.3.1.1. CADENA DE VALOR COSTOS Y TIEMPOS	69
6.3.1.2. COSTOS INTERNACIONALES DEL CACAO.....	70
6.3.2. ACOPIO	72
6.3.3. POST-COSECHA	73
6.3.4. EMPAQUES Y ALMACENAMIENTO.....	78
6.3.5. TRASPORTE Y LOGISTICA	80
6.3.6. EXPORTACIÓN	87
6.3.7. BROKER.....	100
6.4. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y CAPACITACION	101
6.4.1. PLAN DE ACCIÓN	101
6.4.2. PLAN DE CAPACITACION.....	102
6.4.3. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	103
6.4.4. IMPACTOS	104
7. BIBLIOGRAFÍA	105

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Mapa de la parroquia San Gregorio	22
Gráfico 2 : Uso de control de plagas en los cultivos	26
Grafico 3: Ha destinadas al cacao.....	27
Gráfico 4: promedio de cacao producido por ha	28
Gráfico 5: Venta de tipos de cacao	29
Gráfico 6: Variación de precios del cacao en baba	30
Gráfico 7: Cacao semi-seco.....	30
Gráfico 8: Volúmenes de producción por periodos.....	31

Gráfico 9: Principales compradores de cacao de la zona	32
Ilustración 10: Asociación San Geregorio.....	34
Ilustración 11: Instalaciones de la Asociación	35
Ilustración 12: Instalaciones de la Asociación	35
Ilustración 13: Instalaciones de la Asociación	36
Grafico 14: Compradores del Cacao en Balsalito	36
Gráfico 15: Balanza comercial de Francia frente al mundo	44
Gráfico 16: Principales países proveedores de Francia	45
Gráfico 17: Balanza comercial Ecuador-Francia.....	46
Gráfico 18: Variación del precio del cacao	71
Ilustración 19: Post-cosecha	73
Ilustración 20: Almacenamiento de cacao.....	74
Ilustración 21: Pasta de Cacao Ilustración 22: Almacenamiento	78
Ilustración 23: Polvo de cacao Ilustración 24: Almacenamiento	79
Ilustración 25: Manteca de cacao Ilustración 26: Almacenamiento.....	80
Ilustración 27: Incoterms	82
Ilustración 28: Load Cubicaje	83
Ilustración 29: Load-Cubicaje	84
Ilustración 30: Load-Cubicaje	84
Ilustración 31: Load-Cubicaje	85
Ilustración 32: Load-Cubicaje	85
Ilustración 33: Load-Cubicaje	86
Ilustración 34: Load-Cubicaje	86
Ilustración 35: Solicitud del token.....	87
Ilustración 36: Obtención del Token	88
Ilustración 37: Obtención del token.....	88
Ilustración 38: Obtención del token.....	89
Ilustración 39: Registro de OCEs	90
Ilustración 40: Solicitud de.....	90
Ilustración 41: Solicitud de uso ECUAPASS.....	91
Ilustración 42: Solicitud de uso	91

Ilustración 43: Registro del Token	92
Ilustración 44: Registro en ECUAPASS	92
Ilustración 45: Aceptación de los términos de ECUAPASS	93
Ilustración 46: Elaboración de la DAE	94
Ilustración 47: Elaboración de la DAE	95
Ilustración 48: Elaboración de la DAE	95
Ilustración 49: Elaboración de la DAE	95
Ilustración 50: Elaboración de la DAE	96
Ilustración 51: Solicitud del Certificado de Origen.....	97
Ilustración 52: Solicitud del Certificado de Origen.....	97
Ilustración 53: Solicitud del Certificado de Origen.....	98

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Estándares internacionales de calidad	56
Tabla 2: Costo de Producción y Comercialización	69
Tabla 3: Variación de los precios internacionales del cacao	70
Tabla 4: Valores de maquinaria.....	76
Tabla 5: Costos de Movimiento de la mercancía	82

RESUMEN EJECUTIVO

DISEÑO DE UNA CADENA DE VALOR AGROINDUSTRIAL A LOS CACAOTEROS DE LA PARROQUIA SAN GREGORIO DEL CANTÓN MUISNE COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS SEMI-PROCESADOS A FRANCIA.

El propósito de la presente investigación es diseñar una cadena de valor agroindustrial para el procesamiento y la venta de los derivados del cacao a mercados internacionales como Francia, para el desarrollo empresarial y el beneficio económico de los productores de cacao de la parroquia San Gregorio para poner en práctica el comercio justo que beneficie a todos los participantes de la cadena.

La metodología aplicada en la presente investigación fue descriptiva debido a que se pretendió explicar los motivos por los cuales los pobladores de la parroquia San Gregorio no se encuentran beneficiados por la producción de cacao, su incidencia en la economía y el desarrollo de estas comunidades y si mediante el acopio, la venta directa y la implementación de nuevos procesos se mejora la calidad de vida de los sus participantes

Con la investigación se pudo notar que en la parroquia San Gregorio producen un cacao de alta calidad demandado por mercados internacionales y que es un producto con gran potencial debido a sus características, además los volúmenes de producción fueron aceptables.

Gracias a esta se pudo concluir que la producción de cacao generado en la parroquia San Gregorio tiene gran potencial en mercados internacionales de Francia ya que este es un consumidor de cacao Ecuatoriano y sus derivados y que si se logra la implementación de nuevas maquinarias para la transformación de este fruto se ganará competitividad y se participará en nuevo mercados internacionales fomentando así el crecimiento económico de la empresa.

ABSTRACT

DESIGN OF A VALUE CHAIN COCOA AGRO TO THE PARISH OF CANTON MUISNE SAN GREGORIO AS COMPETITIVE STRATEGY FOR EXPORT OF SEMI-PROCESSED TO FRANCE.

The purpose of this research is to design an agribusiness value chain for processing and sale of cocoa products to international markets such as France, for business development and economic benefit cocoa farmers of the parish San Gregorio to put practice fair trade that benefits all participants in the chain.

The methodology used in this research was descriptive because it is intended to explain the reasons why the people of the parish of St. Gregory are not benefiting from the production of cacao, its impact on the economy and development of these communities and if through the collection, direct marketing and implementation of new processes improves the quality of life for its participants

Through research it was noted that in the parish of St. Gregory produce high quality cocoa demanded by international markets and is a product with great potential because of their characteristics, and production volumes were acceptable.

Thanks to this it was concluded that cocoa production generated in the parish of St. Gregory has great potential in international markets of France as this is a consumer of Ecuadorian cocoa and its derivatives and that if you can implement new machinery for processing this fruit is won competitiveness and participate in new international markets thus encouraging economic growth of the company.

INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país mundialmente reconocido por producir el Cacao Fino de Aroma uno de los mejores en cuanto a calidad y sabor, este ha sido producido a través de los años dándole dinámica a la comercialización de productos en el exterior, siendo el tercer producto tradicional no petrolero más importante en las Exportaciones del país según lo indica (EL TELEGRAFO, 2012).

El Cacao Fino de aroma es demandado principalmente en los mercados de Estados Unidos y Europa. Según (Leiva, 2010) en los últimos años el cacao representó para el país aproximadamente \$ 350 millones, siendo su principal mercado la Unión Europea; el sector puede registrar un crecimiento entre un 10 y 20%, de los mismos que Francia ha tenido una gran participación siendo el 5 consumidor más grande de esta unión. Según (PROECUADOR, 2013) el mercado de chocolate en Francia incrementó a una tasa anual de 2.2% entre el año 2004 y 2009. Entre los años 2009 y 2011 el crecimiento incremento en un 2.8% en valor y además se tiene previsto que la demanda de confitería de chocolate crecerá un 0.1% para el año 2016.

Sin embargo, en el primer paso de la cadena de cacao los productores o campesinos no reciben los beneficios necesarios como retribución de la venta de su producto y no cuentan con los volúmenes suficientes para tener el poder de negociación necesario para un comercio justo, es por ello, que se está motivando a la asociación de productores para que estos aumenten su capacidad de respuesta ante los demandantes.

En Balsalito comunidad de San Gregorio, Muisne existe un centro de acopio llamado Asociación de San Gregorio la misma que está compuesta por 10 socios campesinos de la zona, ellos se dedican al acopio de cacao de dicha comunidad de comunidades vecinas alcanzando volúmenes de hasta 1000 quintales semanales. Sin embargo, no cuentan los conocimientos necesarios para realizar una comercialización directa con el exterior ni la maquinaria apropiada para la transformación del cacao a sus derivados.

La presente investigación se basó en el análisis de la demanda internacional de Francia para determinar si este es un país potencial para la venta del cacao ecuatoriano y sus derivados, determinar los volúmenes de producción de la comunidad para saber si tiene la

capacidad de cumplir requerimientos grandes y determinar cuáles son los requisitos legales y aduaneros para la exportación de dichos productos.

El principal objetivo de la investigación es proponer una cadena de valor agroindustrial que beneficie a todos sus participantes dándole un valor agregado al cacao para obtener mayor competitividad ante los competidores permitiendo así su exportación a mercados internacionales como Francia. Es por ello que se realizó la investigación partiendo desde la problemática la cual es descrita en el capítulo 1, los antecedentes de la actividad comercial que se propone, los métodos planteados en la investigación en los capítulos 2 y 3 respectivamente hasta los procesos y requisitos necesarios para darle a la comercialización de cacao un valor agregado los cuales se encuentran en el capítulo 4; finalizando así con la propuesta de transformación o procesamiento de cacao para la exportación de sus derivados.

CAPÍTULO I

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la parroquia San Gregorio existen una gran cantidad de productores cacaoteros del cual cierto porcentaje no se encuentra asociado o afiliado a ninguna institución cacaotera o intermediadora de este producto, dichos productores debido a la falta de contactos o ausencia de clientes tienen que buscar a quién venderle su producto a cualquier precio, lo que perjudica sus ingresos y desmotiva la producción de este fruto. Los centros de acopio de cacao situados en esta zona no tienen las condiciones necesarias para llevar su producto a determinado mercado por el desconocimiento de procesos para la exportación. Del mismo modo se requiere de un proceso más acorde para poder brindar un producto de mejor calidad, con valor agregado para ser competitivos ante los mercados.

¿Cuál es la cadena de valor agroindustrial que deberían implementar los cacaoteros de la parroquia San Gregorio para la exportación de productos semi procesados?

¿Cuál es la situación actual de los cacaoteros de la parroquia San Gregorio?

¿Cuál es la condición del mercado de Francia frente al cacao fino de aroma?

¿Cuáles son los parámetros legales o aduaneros para la exportación a Francia?

1.2. JUSTIFICACIÓN

El sector productivo de la zona sur de Esmeraldas no se ha desarrollado al cien por ciento teniendo en cuenta los suelos fértiles con que cuenta la provincia. Esto se debe a que no se está explotando los recursos de la naturaleza y la calidad de productos que esta les brinda. Así mismo los productores cacaoteros de esta zona no tienen una estabilidad económica por la incertidumbre que se da en la demanda de sus productos. Es por estas razones se quiere formar una cadena de valor, con la implementación de nuevos procesos que mejoren la calidad del producto y que actuando en conjunto podrían llegar a satisfacer fuertes requerimientos de los mercados internacionales y proporcionando una seguridad en los productores, llevando los producto semi-procesado al exterior, fomentando la exportación directa desde el centro de acopio situado en una de estas comunidades.

El presente proyecto se está realizando con el objetivo de beneficiar a los productores de cacao, promover la producción, mejorar los términos de negociación y fomentar la exportación de este fruto, contribuyendo al desarrollo económico de la provincia y del país; pensando que toda iniciativa está dirigida a la asociación y comercialización de productos de calidad los cuales mejorarán el estilo de vida de todas las personas que están involucradas en esta actividad.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar una cadena de valor agroindustrial para los cacaoteros de la parroquia San Gregorio del cantón Muisne como estrategia competitiva para la exportación de productos semi-procesados a Francia.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual de los cacaoteros de las comunidades de la parroquia San Gregorio del cantón Muisne para analizar sus volúmenes de producción y los procesos que le dan al producto.
- Realizar un análisis para determinar si Francia es un mercado potencial para la venta de productos de cacao ecuatoriano semi-procesado.
- Identificar los parámetros legales y aduaneros necesarios para exportar el cacao a Francia.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Ecuador es un país mundialmente reconocido por producir el cacao fino de aroma, uno de los mejores en cuanto a rendimiento, logrando tener gran apertura y prestigio en mercados internacionales por su calidad. El cacao es un producto que a través de los años ha mostrado un gran dinamismo para las exportaciones en el país, las recientes negociaciones que el gobierno está teniendo para diversificar el mercado hace que el desarrollo productivo del cacao tenga mayor importancia. El cultivo posee un valor incalculable por las diversas características que presenta en términos de sabor y aroma que se debe conservar; el cacao es la materia prima del chocolate y un arbusto genera ingresos permanentes para el campesino por 30 años consecutivos. El cacao se caracteriza por su demanda potencial, buscado principalmente por los mercados de Europa quienes lo prefieren por su gran aroma.

Antonio Ruales, director ejecutivo de Pro Ecuador, indica que las exportaciones de productos tradicionales han incrementado, según EL MERCURIO (2014), que este producto sigue siendo el preferido en el mercado internacional por su calidad y aroma. Además en estos últimos años las ventas de cacao al exterior han aumentado y los precios a nivel internacional se mantienen en cifras aceptables lo que se busca es un nuevo enfoque donde las exportaciones ya no se harán en bruto si no en productos procesados como el chocolate hecho con cacao fino de aroma.

Según QUIROZ (2012) las ventas al exterior subieron y el precio del quintal se mantiene alto. Ecuador tiene que aprovechar esa situación; primero saber que tiene condiciones agroecológicas que le permiten producir un cacao especial; segundo, saber que cuenta con una variedad adaptada a las condiciones ambientales del país, que produce un aroma único en el mundo, pero el problema es que no se aprovecha eso al máximo.

Según (Leiva, 2010) en los últimos años el cacao representó para el país aproximadamente \$ 350 millones, siendo su principal mercado la Unión Europea; el sector puede registrar un crecimiento entre un 10 y 20%. Francia uno de los

principales países demandantes de cacao alcanzó una participación en las importaciones mundiales en el 2010 de 8.8%.

Tomando en cuenta las asociaciones de productores cacaotero para cubrir la demanda de los países interesados en el producto también hay que saber que en Esmeraldas provincia de Ecuador existen una gran cantidad de productores de cacao que no se encuentran asociados a ninguna institución y otras asociaciones que se dedican al acopio del producto, sin embargo estas no realizan un comercio directo con los mercados, más bien necesitan de intermediarios o empresas más grandes para que su producto sea vendido. Dichas asociaciones necesitan una cadena de valor agroindustrial que le de valor agregado al cacao para obtener mayor competitividad ante empresas más desarrolladas y llegar a nuevos mercados.

2.2. MARCO CONTEXTUAL

2.2.1. PRODUCTOS TRADICIONALES DE ECUADOR

EXPORTACIÓN Y ACOGIDA DE PRODUCTOS TRADICIONALES EN EL EXTERIOR

“Ecuador cuenta con una gama de productos tradicionales que son reconocidos por su calidad y sabor que son: banano, flores, café, camarón, atún, cacao, entre otros; los cuales con el paso de los años han abierto mercados muy grandes e importantes para el desarrollo del país. (AGROCALIDAD, 2012)”

Hay que tener en cuenta que entre los productos tradicionales el banano, el camarón y el cacao son los principales exportados, siendo el cacao el tercer producto tradicional más exportado del ecuador.

CACAO FINO DE AROMA TERCER PRODUCTO TRADICIONAL DE ECUADOR

“El cacao fino de aroma es un producto tradicional del ecuador codiciado por su calidad y aroma ocupando el tercer puesto de las exportaciones del Ecuador con un porcentaje del 4.9% del total en el 2013 de los productos tradicionales según lo indica (León, 2013).

Con el posicionamiento adquirido nuevamente del Cacao fino de Aroma por el aumento de demanda y precios en los mercados internacionales se busca favorecer la producción de la variedad del cacao que se encuentra en el país, ya que muchas veces el cacao ha sido mezclado con otro tipo de variedad reduciendo así la calidad y confianza de los consumidores.

2.2.2. ASOCIACIONES CACAOTERAS DE ESMERALDAS

PRINCIPALES ASOCIACIONES CACAOTERAS DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS

APROCA	FONMSOEAM
CARLOS CONCHA	APROCAM
ASOCIACION DE CAMARONES	ECOCACAO
ASOCIACION DE RIO CHIWE	
ANECACAO	

CENTRO DE ACOPIO EN BALSALITO

En la comunidad Balsalito existe la Asociación de productores de Sangregorio, el cual actúa como centro de acopio para las comunidades de Las balsas, Los latones, El tigrillo, El gallo, Contreras, El Zapote, Balsalito, Aguaclara, La Colorada, La Tortuga, en la cual se realiza la compra de cacao de todos los productores de estas comunidades, dicha asociación actúa como intermediadora debido a que no pueden realizar la venta a mercados internacionales por desconocimiento de sus procesos; por lo cual venden su producto a otras asociaciones más grandes acostumbradas al manejo de las exportaciones.

2.2.3. CALIDAD Y PRESTIGIO DEL CACAO FINO DE AROMA DE ECUADOR

CALIDAD DEL CACAO FINO DE AROMA

“Según la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD nos dicen que hoy en día todos los centros de acopio de cacao deben obtener un certificado de garantía de calidad, con el objetivo de reposicionar la imagen del cacao ecuatoriano en el extranjero. (PROECUADOR, 2012)”

Esto se debe a que los productores cacaoteros, los comerciantes, intermediarios y todos los que se encuentren relacionados con la comercialización de cacao muchas veces mezclan las variedades de cacaos que se producen en el país. Mediante la implementación de esta exigencia se espera regularizar de las exportaciones y permitirá formalizar la actividad y asegurar la calidad del producto desde su producción hasta llegar al consumidor.

2.2.4. EXPORTACIONES DEL CACAO FINO DE AROMA HACIA EL EXTERIOR

DEMANDA DEL CACAO FINO DE AROMA EN EL MUNDO

Según ANECACAO (2012) En el Ecuador, los amantes del chocolate encuentran un gran aliado, pues el país produce 70% del cacao fino y aromático del mundo, el más apreciado por los expertos. El cacao nacional es conocido mundialmente por su sabor suave y floral, y a pesar de que representa tan solo el 5% de la producción mundial su calidad lo caracteriza y se exporta principalmente a Europa, Estados Unidos y Japón, mientras que el CCN51 va en su mayoría a Latinoamérica.

El Cacao Nacional o Cacao Fino de Aroma es apetecido en los mercados extranjeros, su calidad y aroma único son los principales motivos por los cuales es demandado en mercados importantes como los mencionados anteriormente.

EUROPA Y FRANCIA PRINCIPAL MERCADO DE DESTINO DEL CACAO FINO DE AROMA.

Según ZCHOCOLAT (2011), Europa siempre representará el mayor mercado para el cacao en todo el mundo siendo el importador del 40% del cacao Ecuatoriano. El Reino Unido, Alemania, Francia y los Países Bajos siguen siendo los mercados consumidores de cacao más importantes de Europa debido a los mejores chocolates del mundo producidos en estos países.

Francia es uno de los países de la Unión Europea que más importa cacao debido a la gran variedad de chocolates que se producen en este y a su reconocimiento por producir los mejores chocolates del mundo. Este país generalmente importa el cacao semi-procesado como manteca de cacao, pasta de cacao y cacao en polvo.

FRANCIA Y SU EXQUISITA PRODUCCIÓN DE CHOCOLATE

Francia al igual que sus países vecinos Suecia y Bélgica han llevado y cuidado una tradición de producción de chocolates por años. El chocolate francés es intenso, poco dulce y puro, con un aroma suave. Con un carácter creativo, el chocolate ofrece una gran

variedad de texturas, aromas y sabores según las exquisitas mezclas de las mejores variedades de cacao y las especias más exóticas.

Según CHOCOLATE (2011), Francia es reconocida generalmente como La Fuente del Chocolate, codiciado por unos y repudiado por otros. Siendo así con el paso de los años postre o bocadito que se ha degustado en el paladar de todo el mundo siendo disfrutado y ocasionando un placer gustativo en sus consumidores.

2.2.5. PRODUCCIONES CACAOTERAS EN LAS PROVINCIAS DE ECUADOR

PRINCIPALES PROVINCIAS PRODUCTORAS DE CACAO

Entre las principales zonas donde se produce el cacao tenemos a las provincias de Los Ríos, Guayas, Manabí, Esmeraldas y El Oro. Aunque la superficie de cacao está distribuida a lo largo de 18 provincias y el cultivo se lo realiza de manera independientemente o en forma asociada con otros cultivos. (Rosero L. J., 2010)

Es así que se demuestra que Ecuador es un país productor de cacao pudiendo cumplir los requerimientos o demandas internacionales formando asociaciones para poder implementar las economías de escala y haciéndose un país competitivo.

ESMERALDAS Y SUS PRODUCTORES CACAOTEROS

Esmeraldas provincia verde y tropical, gracias a que la corriente fría de Humbolt, esta región es una de las más ricas en biodiversidad del planeta. La provincia se caracteriza por la fertilidad de sus suelos y por la biodiversidad existente en ella. Principal productora de cacao en Ecuador con una gran cantidad de familias productoras de cacao situadas en la Zona Norte y Sur de la misma. (APROCA, 2012)

Una gran parte de estas familias forman parte de asociaciones cacaoteras que se unen para alcanzar un bien común, una estabilidad productiva y el desarrollo económico principalmente. Así mismo también existen casos en los que gran parte de los productores no se asocian a ninguna institución por desconocimiento o por la poca accesibilidad a las mismas.

OFERTA DE CACAO DE LOS PRODUCTORES DEL SUR DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS

Hoy en día los productores de cacao del cantón Muisne de la parroquia San Gregorio a la cual perteneces las siguientes comunidades: Zapote, Contrera, El Gallo, Tigrillo, Lolatune, Las Balsas, Muisne, Balsalito, Agua Clara, Boca de Canuto, La Colorada, La Tortuga; que son las comunidades a las que está dirigida esta investigación son comunidades que ofertan sus productos desde los meses de Mayo en pequeñas proporciones y se extienden hasta Octubre con más volúmenes. Estos productores cacaoteros no tienen un cliente fijo, más bien se dedican hacer ferias los sábados para vender sus productos al mejor postor, debido a la poca afluencia de estas zonas que se dan por las ubicaciones geográficas y las vías de acceso.

2.2.6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

DATOS ESTADÍSTICOS SOBRE LA EXPORTACIÓN DE CACAO EN EUROPA

Los volúmenes de exportación, en el 2009 fueron de 146 mil toneladas métricas, en el 2010 por afectación del clima se redujeron a 136 mil toneladas, mientras que en el 2011 hubo un incremento que llegó aproximadamente a casi 150 mil toneladas, en el 2013 cayeron a 56 mil toneladas, las mismas que se esperan sostener o incrementar en este 2014.

A pesar de la fuerte crisis que enfrenta hoy en día la Unión Europea esta no ha dejado de ser el principal destino de las exportaciones de Cacao Fino de Aroma del Ecuador, que aunque si se han visto perjudicadas en pocas proporciones no ha llegado el impacto que se esperaba

PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y ELABORACIÓN DE DERIVADOS DEL CACAO

- **PASTA DE CACAO**

Una vez limpios, tostados y desembarazados de sus cascarillas, películas y gérmenes, los granos de cacao se muelen con muelas de sílex o con trituradoras de discos. De este modo se obtiene una pasta que de ordinario contiene de un 53 a un 56 por 100 de una materia grasa que se denomina manteca de cacao. Una vez enfriada, la pasta de cacao se solidifica en forma de ladrillos, panes o tabletas, que pueden emplear las confiterías o pastelerías, pero que por lo común emplean los fabricantes de manteca de cacao, cacao en polvo y chocolate.

- **MANTECA DE CACAO**

La manteca de cacao se obtiene sometiendo a la pasta de cacao a una o varias presiones en caliente. Igualmente por presión o por medio de disolventes apropiados, se puede extraer una variedad inferior de manteca de cacao de los diversos residuos del cacao (cascarillas, películas, polvo).

- **CACAO EN POLVO**

El cacao en polvo sin azúcar se obtiene pulverizando la torta de cacao, y contiene del 10 al 22 por 100 de dicha manteca. Puede ser tratado con sustancias alcalinas, a fin de neutralizar su acidez natural, subir su color y aumentar su sensibilidad. (CHOCOLATE, 2011)

ASOCIACIÓN DE UN GRUPO DE PRODUCTORES.

Las principales asociaciones que actúan en la zona sur de Esmeraldas y sus asociados aproximados son:

FONMSOEAM	800
APROCA	400
APROCAM	150
ECOCACAO	150

Según datos obtenidos en CORPO Esmeraldas

PRO-ECUADOR

Son el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. (PROECUADOR, 2012)

Este instituto se encarga de realizar estudios en cuanto a la comercialización de los productos y comercios bilaterales de Ecuador con otros países, estos estudios sirven para dar una información a las empresas nacionales para conocer los requerimientos extranjeros.

2.2.7. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

NORMAS QUE SE DEBEN CUMPLIR PARA EXPORTAR

Art. 158 del Reglamento del Copci que nos habla de las Exportaciones

REQUISITOS LEGALES QUE SE NECESITAN PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO

Para la exportación de productos a Francia se deben cumplir con una serie de requerimientos, tanto requisitos aduaneros como los del importador. Como por ejemplo: facturas, certificados de origen, certificados sanitarios y certificados de conformidad y autenticidad.

Para la exportación del cacao se necesita principalmente el Certificado de Garantía de Calidad implementado por La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD, y en el Art. 84 – 85 – 86 y 87 que trata sobre certificación de Origen del COPCI.

LOS ACUERDOS EXISTENTES ENTRE ECUADOR Y FRANCIA

Ecuador es país beneficiario del Sistema General de Preferencias y por tanto el arancel que aplica a la mayoría de productos que ingresan a la Unión Europea y por ende a Francia es CERO % ya que forma parte de esta unión aduanera. Así ocurre con los productos que más se exportan a Francia excepción de Camarón que paga un arancel del 3,60 %. El cacao debería pagar un arancel del 7,7% pero al gozar de Sistema General de Preferencias su arancel baja a 0%. (PROECUADOR, RELACIONES BILATERALES)

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. METODOLOGÍA: MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.1. ASPECTOS METODOLÓGICOS

La presente investigación estuvo enfocada en análisis de los diferentes factores que inciden en la producción y venta del cacao en la parroquia San Gregorio del cantón de Muisne, para lo cual se usó el siguiente tipo de investigación.

3.1.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

DESCRIPTIVA

El tipo de investigación que se utilizó en el presente trabajo es la descriptiva, ya que esta permitió explicar los motivos por los cuales los pobladores de la parroquia San Gregorio del cantón Muisne no se encuentran beneficiados por la producción de cacao, su incidencia en la economía y el desarrollo de estas comunidades. En la actualidad existen varias asociaciones de cacao las mismas que no cuentan con los conocimientos necesarios para realizar una comercialización directa.

También se busca implementar una cadena de valor agroindustrial como estrategia competitiva para llegar a los mercados internacionales, tratando de cumplir los requerimientos o demandas de los mismos dándole valor agregado a los productos.

3.1.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Se aplicaron los siguientes métodos:

Método inductivo: se aplicó el siguiente método porque la investigación se basó de lo más específico que es el problema de desarrollo económico y productivo de los pobladores de la parroquia San Gregorio. Esta indicó todos los factores que intervienen en la problemática.

Método deductivo: el método deductivo fue aplicado porque apoyó la investigación realizada, dándole un realce y una visión más general a la misma. Esta ayudó a conocer la situación del país con un análisis macro del producto y la problemática que se planteó.

3.1.4. TÉCNICAS

Documental: se aplicó la técnica documental ya que esta investigación se basó en estudios realizado por profesionales, informaciones de diarios, revistas económicos, documentos de sitios web, estudios de instituciones nacionales e internacionales entre otros artículos que ayudaron a resolver el problema.

De campo: la técnica de campo fue muy necesaria porque complementó la investigación dándole un enfoque personal de los datos obtenidos por las técnicas que fueron utilizadas: la entrevista, la observación, y la encuesta.

ENTREVISTA

Se realizó entrevistas individuales a los directivos de asociaciones cacaoteras de la provincia de Esmeraldas, también a el líder de la comunidad de Balsalito, productores, socios de la Asociación de San Gregorio y demás relacionados al tema, con el fin de obtener información acerca de la producción y venta del cacao al exterior, el cual se realizó utilizando los instrumentos como cuestionario, grabadora o videograbadora.

OBSERVACIÓN

Se utilizó la técnica de observación en el sector investigado que es la comunidad de Balsalito de la Parroquia San Gregorio y comunidades vecinas (COMUNIDADES: Zapote, Contrera, El Gallo, Tigrillo, Lolatone, Las Balsas, Agua Clara, La Colorada, La Tortuga) prestando mayor atención a los principales involucrados, utilizando instrumentos como ficha de observación.

ENCUESTA

Se realizaron encuestas a los productores de cacao de la comunidad de Balsalito, mediante un cuestionario de preguntas, con el fin de determinar los volúmenes de producción de cacao y las condiciones de producción y cosecha del mismo con el objetivo de analizar si dichos procesos eran los apropiados y si sus volúmenes de producción son aceptables para llegar a mercados internacionales.

3.1.6. SUJETOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los sujetos que intervinieron en la presente investigación son los moradores de la comunidad de Balsalito para las encuestas, la cual cuenta con un total de 15 productores de cacao los mismos que fueron objeto de investigación.

Se observaron a las comunidades vecinas como son Las balsas, Los latones, El tigrillo, El gallo, Contreras, El Zapote, Balsalito, Aguaclara, La Colorada, La Tortuga las cuales pertenecen a la Parroquia San Gregorio, las cuales son comunidades vecinas de Balsalido donde se encuentra situada la Asociación de San Gregorio.

POBLACIÓN DE LA PARROQUIA SAN GREGORIO = 5915 (INEC, 2010)

Por último, para las entrevistas se tomaron en cuenta autoridades e integrantes de algunas asociaciones cacaoteras de la provincia de Esmeraldas, y demás implicados en la producción comercialización y exportación de cacao de la zona.

CAPÍTULO IV

4. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

4.1 DIAGNÓSTICO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN SAN GREGORIO

4.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS, UBICACIÓN GEOGRÁFICA Y PRODUCCIÓN DE CACAO EN LA ZONA

4.1.1.1. GEOGRAFÍA DE LA PARROQUIA SAN GREGORIO (BALSALITO)

Según el (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Junta parroquial San Gregorio, 2011) la parroquia San Gregorio perteneciente al cantón Muisne, “se ubica a 30 Km del centro de Muisne; dicha parroquia tiene una extensión territorial del cantón Muisne con un porcentaje del 40,1% del total”.

La parroquia San Gregorio limita al Norte, Tortuga y Ostional, llegue hasta las montañas de Muisne, separando las aguas del río Bilsa y las del río Muisne; al Sur, las Montañas de Mompiche; al Este, las Montañas de Mompiche con las de Muisne; y al Oeste, incluyendo el Firme y siguiendo entre el río Mompiche y el Repartidero.

Balsalito es una de las comunidades más importantes de la Parroquia, esta cuenta con una población de 168 personas y con una distancia de 18,5 km del centro de Muisne. Esta limita al norte con la comunidad de Agua Clara, al Sur con las comunidades de El Zapote y Contreras, al Este con Guadurnal y Boca del Canuto y al Oeste con La Colorada.

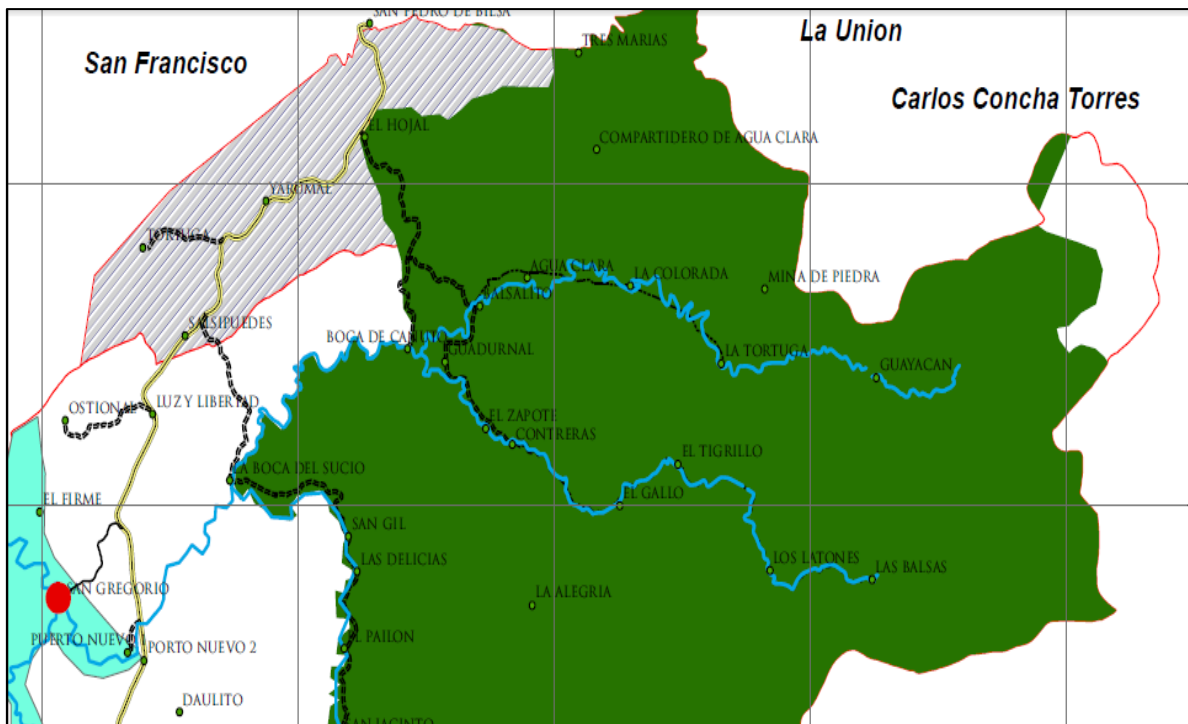


Ilustración 1: Mapa de la parroquia San Gregorio

Fuente: Centro de investigación PUCESE

En cuanto al clima, Balsalito se caracteriza por tener un clima irregular, con un cielo nublado la mayor parte del tiempo, y su época de menos lluvia se caracteriza por seca pero con mucho frio, dándose en los meses de Julio a Noviembre.

La comunidad de Balsalito se encuentra situado a quílómetro y medio de la carretera marginal llegando mediante el camino lastrado de segundo orden.

En cuanto a las actividades de comercialización en la comunidad de Balsalito se encuentra concentra la comercialización de una gran variedad de productos agrícolas en especial del cacao.

4.1.1.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS SOBRE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN CACAOTERA

Según el (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Junta parroquial San Gregorio, 2011) “el sector urbano de la parroquia San Gregorio anteriormente jugaba un papel importante en la economía del cantón debida a la dinámica que se daba en la comercialización de productos agrícolas, pero desde que entró en funcionamiento la vía de la Ruta del Pacífico, algunas familias se asentaron en el filo de la misma”.

Los principales medios de subsistencias de la parroquia San Gregorio han sido desde sus inicios la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

Sin embargo el desarrollo económico de la parroquia se da principalmente por las actividades agropecuarias, ya que los pobladores aprovechan los recursos naturales en sus diferentes formas y a partir de estas han ido desarrollando sus actividades económicas y mejorando sus estilos de vida.

En cuanto a la agricultura la población se dedica mucho a esta actividad, pero la mayor superficie de cultivos es de cacao con un total de 812 hectáreas y un porcentaje del 49% de la producción del cantón.

En la comunidad de Balsalito la producción de cacao ha sido uno de las principales actividades y fuentes de ingresos para los agricultores desde hace décadas según la información obtenida en la visita a la comunidad, además dicen que en la situación actual la comercialización de sus productos se realizan en esta comunidad, donde se concentran agricultores y pobladores de todas sus comunidades vecinas y demás representantes de instituciones comerciales interesados en la compra de los productos que se ofertan.

El producto con mayor dinamismo en este micro mercado es el cacao, debido a que Balsalito y sus comunidades vecinas se han dedicado durante mucho tiempo a la producción de este fruto. Actualmente, el sembrío y cultivo de cacao se encuentra en un sistema poca utilización de materias, por lo que prácticamente no existen residuos que contaminen el agua, suelo, flora o fauna de las zonas.

Hoy en día los moradores comentan que las plantaciones ya no rinden como los años anteriores, debido a que las mismas ya tienen muchos años de edad y por este motivo sus volúmenes de producción han disminuido.

Sin embargo Balsalito cuenta con un centro de acopio que tiene el propósito de beneficiar a más de 350 productores de cacao de su comunidad y de comunidades vecinas, pero varios de los agricultores prefieren vender su cacao al mejor postor o a la persona que oferte más por cada quintal perjudicando la asociación que busca obtener mayores volúmenes y llegar a posesionar un mercado.

4.1.2. TIPOS DE CACAO

Balsalito se caracteriza por tener suelos fértiles y muy ricos en minerales, por tales motivos el cacao producido en esta zona es Especial en relación a su sabor y ahora que es único en el mundo. En esta zona se produce el cacao CCN51 también llamado como clon o de ramilla. El más producido y más apetecido por los demandantes es el Cacao Fino de Aroma, también conocido como Cacao Ecuatoriano o Nacional, reconocido mundialmente por su sabor un poco amargo y su aroma único por lo que es tan especial para los mercados internacionales como Europa.

El 93% de los productores poseen sembríos del Cacao Fino de Aroma, mientras que el 7% restante posee en CCN51 y Fino de Aroma juntos, mientras que nadie se ha dedicado justamente al cultivo del CCN51, lo que nos indica que los moradores le dan mayor prioridad a al cacao fino de aroma ya que su remuneración es un poco más alta.

Mediante las encuestas realizadas se evidencia una gran acogida por parte de los moradores al cacao Fino de Aroma ya que han destinado el 96% de la extensión territorio, mientras que tan solo un 4% es destinado para la producción del CCN51, lo que indica la veracidad de que la parroquia, la provincia y el país en un gran productor de cacao Fino de Aroma.

4.1.3. PROCESOS APLICADOS EN LA PRODUCCIÓN, COSECHA Y TRANSFORMACIÓN DEL CACAO

Mediante la visita realizada a la comunidad de Balsalito los moradores dicen que los procesos aplicados en la producción del cacao han sido los mismos desde algunas décadas. Luego de que las empresas comercializadoras de cacao frecuentaron a la comunidad productora para obtener un cacao de mejor calidad comenzaron a capacitar a los campesinos y a mejorar sus procesos de cosecha y transformación.

Los agricultores siembran sus matas de cacao que generalmente producen cacao durante 35 años consecutivos, luego de que el arbusto crece se les da mantenimiento mediante la limpieza de hojas y limpieza de maleza que podría dañar el cultivo. Una vez listo el cacao para la cosecha se procede a realizarla de manera manual y a separar el fruto de la corteza.

Luego de estos procesos muchos de los productores venden su cacao en baba con precios más bajos. Otros productores deciden darle un valor agregado fermentando el cacao en cajones de madera para un mejor sabor y aroma y luego aplicando la técnica de secado para el cacao y así poder venderlos a un precio más alto, aunque con el clima de Muisne es muy difícil cumplir rápidamente con este proceso. Sin embargo la mayoría de ellos venden su cacao en baba en precios más bajos dando ventaja a las empresas grandes.

En cuanto al control de plagas según los datos obtenidos en las encuestas realizadas en la comunidad de Balsalito el 73% realiza un control de plagas en sus sembríos mediante un proceso manual mientras que el 27% no utiliza químicos para el control de plagas, como se demuestra en el gráfico N° 2.

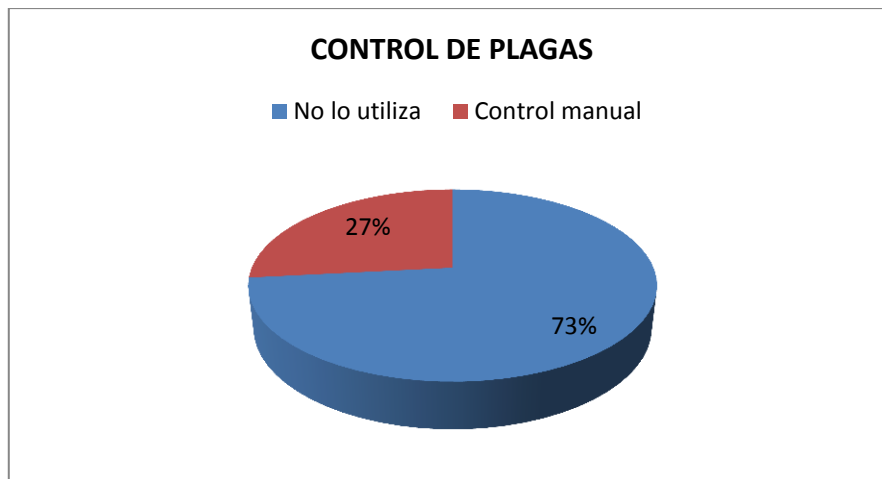


Gráfico 2 : Uso de control de plagas en los cultivos

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores Balsalito

La aplicación de procesos para el control de plagas es muy importante ya que este permite que los arbustos tengan muchos años de vida, que la planta produzca mayor número de mazorca y que la mazorca no se vuelva negra y seca en el poco tiempo de haber nacido, y aunque se aplique algunos químicos en algunas plantaciones, lo mejor es hacerlo de manera manual ya que mientras más orgánico sea su proceso el producto final tendrá una mayor calidad.

4. 1.4. PROCESOS DE COSECHA Y POST-COSECHA

La cosecha de la mazorca se la debe realizar cuando el cacao alcanza la etapa de la madures, sin embargo, 33% de los productores no dejan que este llegue a esa etapa debido a las necesidades económicas que estos tienen y lo realizan antes para su subsistencia. En época alta de producción los productores realizan cosechas cada 15 días, tal como se da en la comunidad de Balsalito, mientras que otras personas lo hacen cada semana. En época de escasez se realiza la cosecha generalmente cada mes.

Luego de esta cosecha los agricultores separan el fruto de la mazorca dejando los cascarones dentro de los mismos sembríos para que sirvan como materia orgánica para el suelo.

En cuanto a la post-cosecha es un proceso muy importante debido a que de este depende en gran parte que tengamos un producto de calidad y que conserve su sabor y aroma que lo

hace tan especial, estos procesos consisten en la fermentación y secado del fruto, pero generalmente este proceso es realizado por los centros de acopio o empresas cacaoteras.

4.1.5 HECTÁREAS DESTINADAS PARA EL SEMBRÍO Y SUS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN DEL CACAO EN LA ZONA

Esmeraldas es una de las provincias con mayor nivel de productividad en cuanto al cacao, una de sus principales zonas sur que abarca a los cantones de Muisne y Atacames, las producciones de esta zona corresponden al 13,32% de la superficie de la Provincia.

En la comunidad de Balsalito de la Parroquia San Gregorio se destinan para la producción de cacao un total de hectáreas 72,5. Sabiendo y como lo indica el grafico N° 3 un 96% del total de las hectáreas son para la producción del Cacao Fino de Aroma mientras que tan solo un 4% es destinado para el cacao CCN51 o también conocido como ramilla.

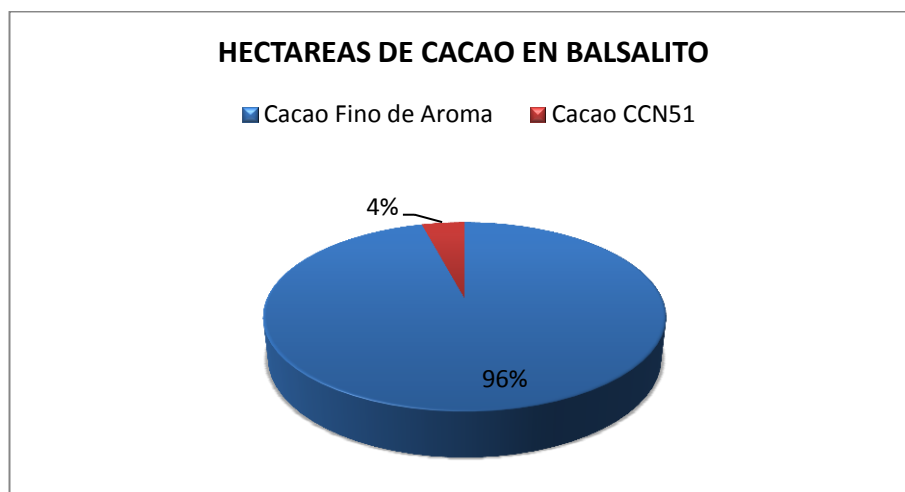


Gráfico 3: Ha destinadas al cacao
Autor: Mayra Marcillo Loza
Fuente: Moradores de Balsalito

Refiriéndose ahora a la cantidad o volúmenes de producción, los moradores de Balsalito producen diferentes cantidades o volúmenes por hectáreas la cuales no tienen una diferencia significativa como lo muestra el gráfico N° 4.

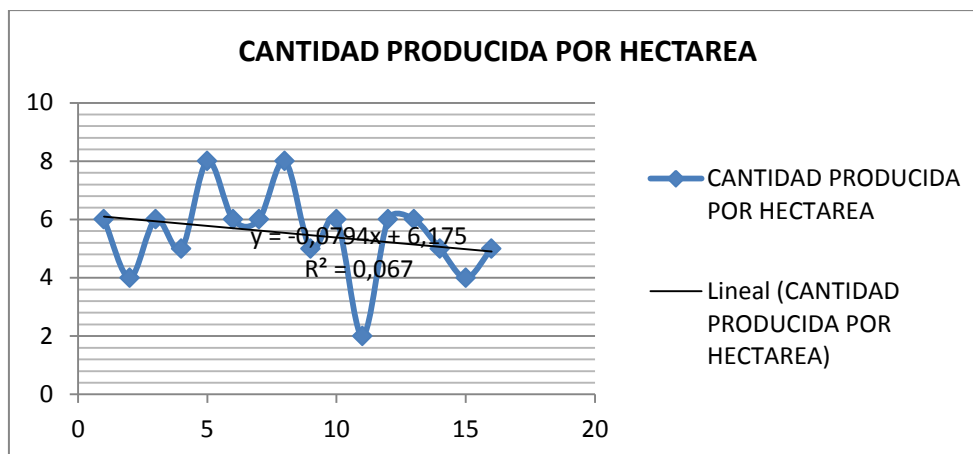


Gráfico 4: promedio de cacao producido por ha

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

Según los datos presentados en la siguiente grafica los moradores producen 2 a 8 quintales por hectárea cada 15 días, con un promedio total de 5,87 quintales cada 15 días recalcando que estos valores se dan en los periodos de abundancia. Sin embargo muchas de estas plantaciones están sobre los 40 años de edad y su rendimiento es de apenas 5qq/ha.

Hay que tener en cuenta que la variación que se da en los volúmenes de producción del cacao es por diferentes causas como por los años de vida que ha tenido el arbusto ya que cuanto más viejo menos fruto produce y su vida útil es de 40 años, o por la ausencia o la mala práctica de la limpieza y control de plagas lo que perjudica y disminuye la producción del fruto. Es por ello que los moradores de Balsalito están realizando nuevas plantaciones de arbustos de cacao para mantener o aumentar los volúmenes producidos hoy en día.

4.1.6. AUSENCIA DE VALOR AGREGADO EN EL CACAO DE LA ZONA

En Balsalito una de las comunidades pertenecientes a la Parroquia San Gregorio generalmente los productores de cacao venden su producto en baba, por motivos de que el proceso de secado dura varios días y las condiciones climáticas del cantón no contribuyen a este proceso.

Como lo muestra el siguiente Gráfico N° 5 el 87% del cacao producido en esta comunidad es vendido en baba, sin la aplicación de ningún valor agregado, mientras que tan solo un 13% lo vende semi-seco obteniendo así mayores ingresos. De tal forma se puede concluir que los productores no ofrecen un cacao totalmente seco por las condiciones climáticas que se representa.

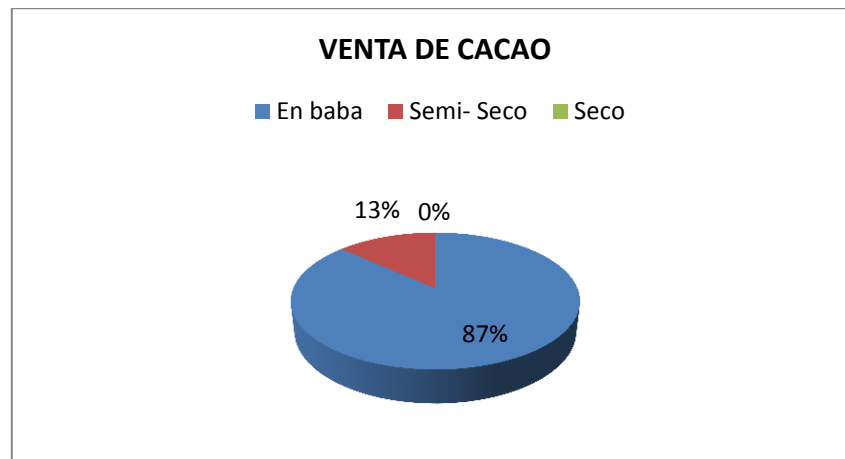


Gráfico 5: Venta de tipos de cacao

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

En cuanto a los precios que se perciben por la venta del cacao, este depende mucho de las condiciones del fruto en que se realiza la transacción. Como lo indica el gráfico N° 6 se puede determinar que el valor de un quintal de cacao en baba puede llegar a valorarse desde los \$35 a los \$60, con un promedio de \$44,69 pero solo cuando está en épocas de abundancia, cuando el cacao se encuentra en escasez los precios varían desde \$25 a \$40 con un promedio de \$30,38.

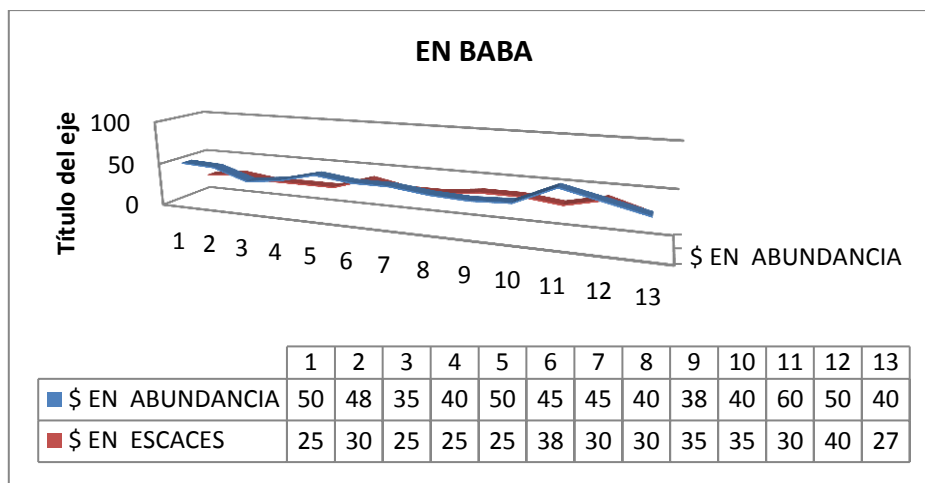


Gráfico 6: Variación de precios del cacao en baba

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

Cuando el cacao es vendido en condiciones semi-secas los precios aumentan debido a la aplicación de todos los procesos de post- cosecha con el que se presenta. En los tiempos de abundancia el precio del quintal puede llegar a vales desde \$60 a \$40 con un promedio de \$50, mientras que en los tiempos de escasez los precios varían desde \$30 a \$45. Ver gráfico N° 7

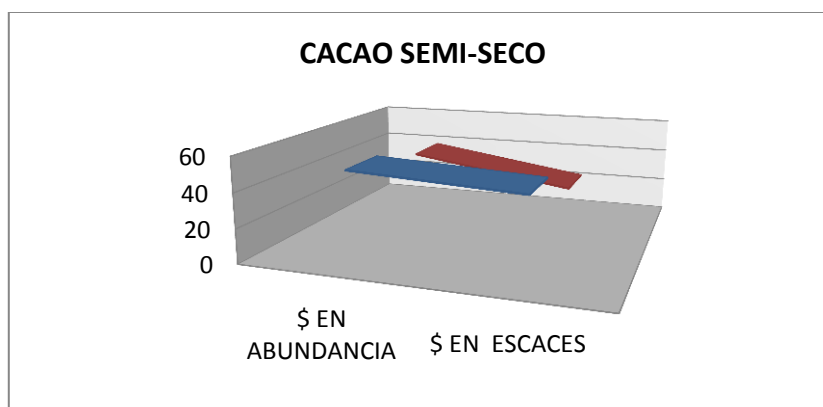


Gráfico 7: Cacao semi-seco

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

En cuanto a los valores que la Asociación de productores “San Gregorio” paga a sus ofertantes es de \$35/quintal en baba y \$55/quintal seco. Mientras que los precios al que vende el cacao a su demandante es de \$85/quintal el cacao seco.

4.1.7. COMERCIALIZACIÓN DE CACAOTEROS

Balsalito es una comunidad en la que actualmente se ha desarrollado el comercio y la economía, debido a la constante comercialización de diferentes tipos de cacao, produciendo volúmenes de cacaos de 88 quintales quincenalmente, pero esto solo sucede en épocas de abundancia, ya que en épocas de escasas los volúmenes de producción disminuyen como los muestra el Gráfico N° 8.

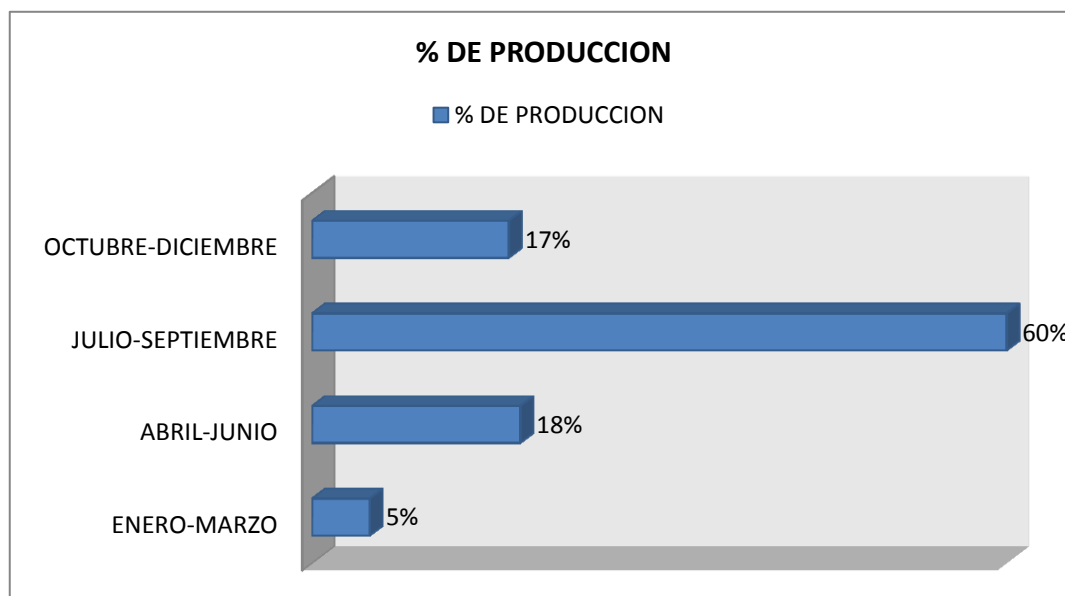


Gráfico 8: Volúmenes de producción por periodos

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

En este sitio se encuentra un centro de acopio de cacao llamado “Asociación de Producción y Comercialización Agropecuaria de San Gregorio” la cual cuanta con un total de asociados de 10 campesinos los mismos que venden su producción a este centro de acopio. Este centro también compra una cantidad importante del cacao producido en esta zona ya que la comunidad de Balsalito no cumple con los volúmenes establecidos, la asociación compra también cacao de otras comunidades como son cercanas como son: Las balsas, Los latones, El tigrillo, El gallo, Contreras, El Zapote, Balsalito, Aguaclara, La Colorada, y así poder llegar a otros mercados. Sin embargo la demanda de cacao no se da únicamente por la Asociación de San Gregorio, también hay otros participantes como son los compradores informales que están acostumbrados a realizar este tipo de actividades y empresas grandes dedicadas a la compra venta y exportación de cacao a nivel nacional e internacional, los mismos que llegan a ofrecer precios mayores que los de la empresa local.

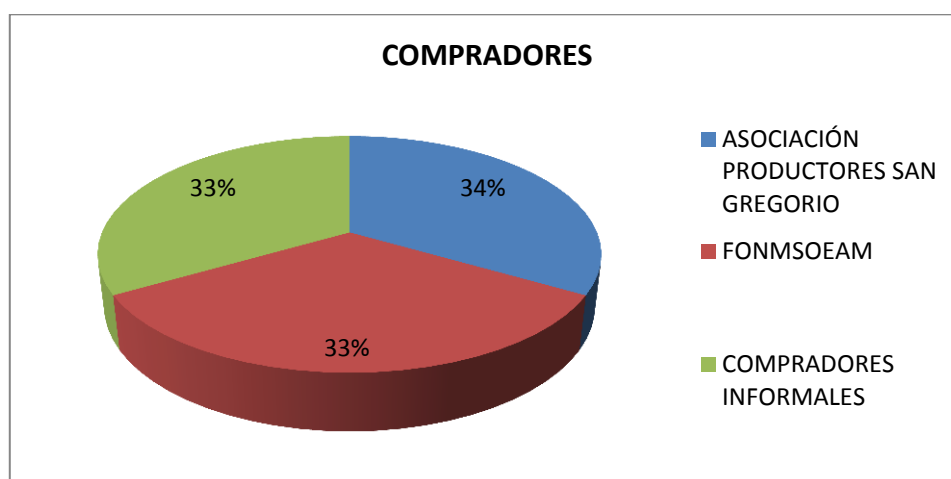


Gráfico 9: Principales compradores de cacao de la zona

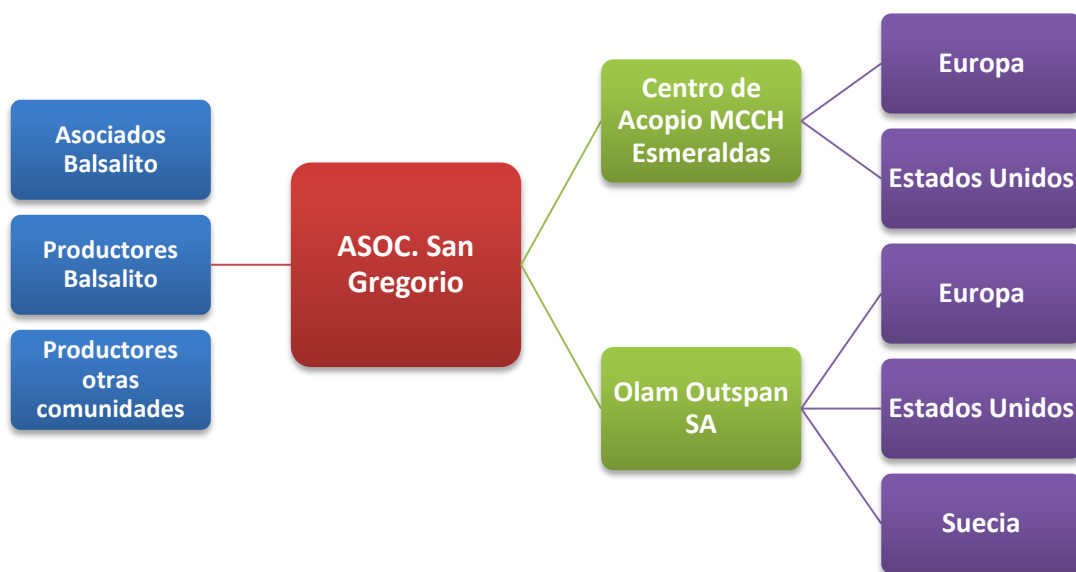
Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

El gráfico N° 9 demuestra la participación de empresas importantes y grandes como FONMSOEAM que es una empresa exportadora y según algunos moradores ofrece mejores precios por el producto. También participa la Asociación de Productores de San Gregorio que es el centro de acopio el cual se dedica a la recolección del producto. Y por último los compradores informales.

Para que la empresa de San Gregorio pueda llegar a participar en mercados más grandes ampliando su cadena de valor y llegando a mercados internacionales, debe cumplir con una serie de requisitos para su comercialización. Uno de los elementos fundamentales cuando se analiza la comercialización es la calidad del producto. “En este tema, los Estándares Internacionales para Cacao requieren que éste sea fermentado, seco (máximo 7.5% de humedad), libre de granos con olor a humo, libre de olores anormales y de cualquier evidencia de adulteración para que el producto sea de calidad negociable. Además, debe encontrarse razonablemente libre de insectos vivos, de granos partidos, fragmentos y partes de cáscara y uniforme en tamaño”. (Ramirez, 2009)

Los participantes en la actividad comercial del centro de acopio “San Gregorio” como lo vemos en el siguiente diagrama son primeramente los productores asociados, los productores de Balsalito y los Productores de otras comunidades, que son los ofertantes o vendedores del cacao en pepa. El siguiente la Asociacion de Productores “San Gregorio” la cal se encarga de la recoleccion o acopio del producto y como tercero tenemos al Centro de Acopio MCCH Esmeraldas que es el demandante del producto y se encarga de la venta a mercados internacionales



4.1.8. PARTICIPACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO DE BALSALITO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO

La “Asociación de Producción y Comercialización Agropecuaria de San Gregorio” es el único centro de acopio situado en esta zona en la cual se encuentran asociados alrededor de 10 productores.

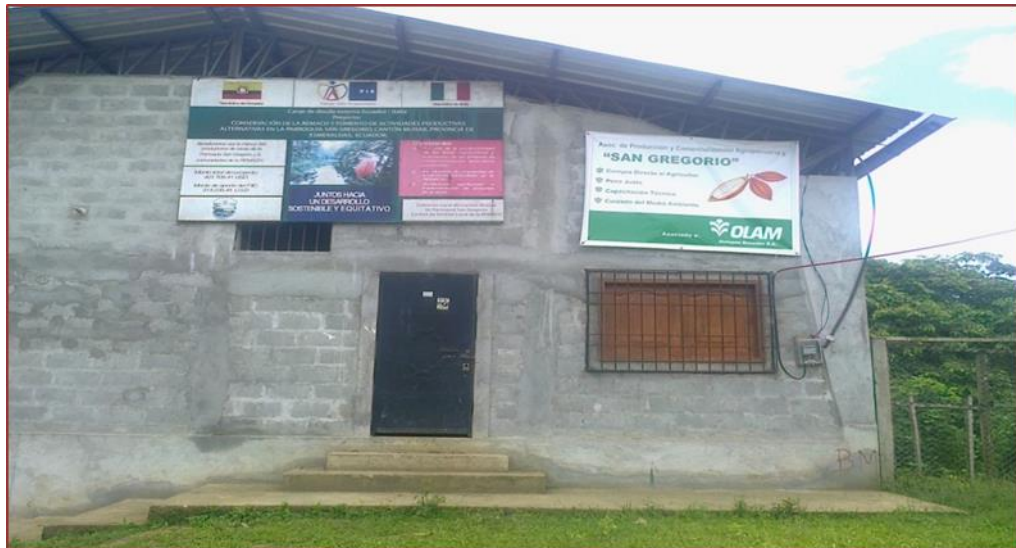


Ilustración 10: Asociación San Gregorio

Fuente: Visita a la Balsalito

El centro de acopio fue creado con el fin de beneficiar a 350 productores aproximadamente para poder brindar a la comunidad un desarrollo sostenible y equitativo, mediante el apoyo de algunas instituciones como OLAM y el Gobierno Local de Muisne.

Este centro de acopio se dedica a la compra y venta de cacao mediante la adquisición del producto de los agricultores que prefieren venderlo en este y la recolección de la producción de cada uno de sus miembros.

El centro de acopio compete en referencia a precios con empresas más grandes y con mayor experiencia en cuanto a la compra del producto a los campesinos de las comunidades.

Una vez adquirido el producto, que generalmente es en baba, estos le dan un proceso minucioso que consiste en fermentar el cacao en cajones de madera para que estos le den un mejor sabor y aroma.



Ilustración 11: Instalaciones de la Asociación

Fuente: Visita a la Balsalito

Luego es dispersado en la zona de secado que como ya se ha mencionado se lo hace en un periodo un poco largo debido al clima y con protección como se observa en la Ilustración N° 12.



Ilustración 12: Instalaciones de la Asociación

Fuente: Visita a la Balsalito

Y por último es llevado a los tanques de recolección como lo muestra la siguiente ilustración.



Ilustración 13: Instalaciones de la Asociación

Fuente: Visita a la Balsalito

El señor José Anchico presidente de la asociación de San Gregorio junto con sus afiliados lo que buscan es expandirse y poder llevar sus productos a mercados internacionales, pero por desconocimiento de los procesos estos solo revenden su producto a Asociaciones más grandes dedicadas a la comercialización y exportación de cacao.

Participación de la Asociación San Gregorio en el mercado

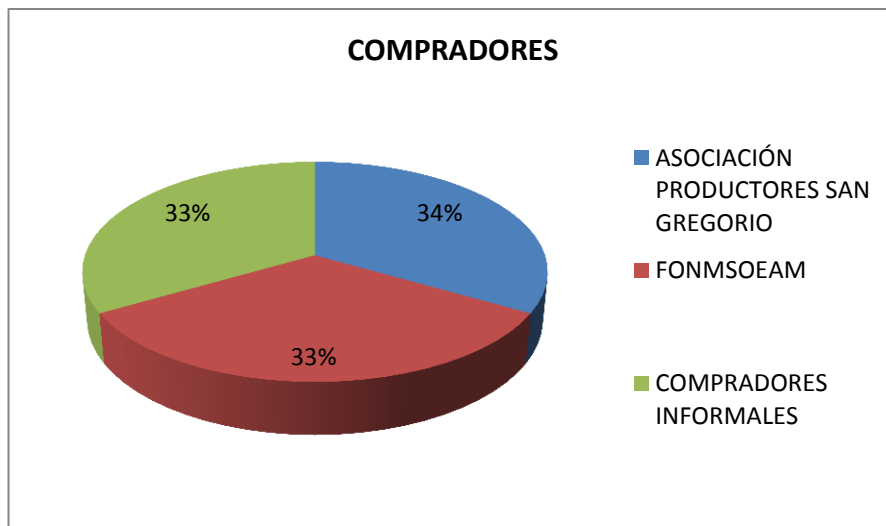


Grafico 14: Compradores del Cacao en Balsalito

Autor: Mayra Marcillo Loza

Fuente: Moradores de Balsalito

El grafico N° 14 muestra que la participación de la Asociación San Gregorio apenas es del 34%, mostrando mayor competitividad ante sus competidores, pero teniendo en cuenta el factor distancia y ubicación debería tener un porcentaje mucho mayor.

4.1.9. DEMANDA Y OFERTA

Ecuador es un país reconocido mundialmente por la producción del cacao fino de aroma el mejor en calidad, ubicándose en el primer puesto como productor de este fruto con el 61% de las exportaciones mundiales, este producto ha tenido además importantes contribuciones para la economía nacional: siendo uno de los principales productos de exportación (tercer producto agrícola exportado).

Los principales nichos de consumo del cacao ecuatoriano se encuentran en el mercado internacional (hacia donde se dirige aproximadamente el 70% de la producción total de cacao, sea en forma de cacao en grano, sea en forma de elaborados y semielaborados). Los principales nichos se encuentran en Europa (Alemania, Francia e Inglaterra, que abarcan el 40% de la demanda total) y los Estados Unidos (30%). (Ramirez, 2009). Aunque Ecuador también tiene una demanda local debido a la presencia de algunas industrias de confitería u otros que representan un papel importante en la comercialización del cacao.

Oferta

Ecuador es un país que a través de los años ha ganado fama internacional por ofertar el mejor cacao del mundo en cuanto a calidad y aroma, convirtiéndose en el primer exportado en cuanto a volumen del mismo.

Esmeraldas cuna de empresas y asociaciones dedicadas al acopio, compra y venta tanto nacional como internacional y aunque el cacao en la mayoría de las ocasiones ha sido vendido en bruto, hoy en día las empresas buscan industrializarse para darles un valor agregado al producto.

En Balsalito, parroquia San Gregorio existe un centro de acopio de cacao llamado “Asociación de Producción y Comercialización Agropecuaria de San Gregorio” la cual se

dedica a la compra de cacao de los campesinos de la zona y se encarga de darle el proceso de la post-cosecha, sin embargo no le dan un valor agregado al producto. Esta asociación maneja volúmenes de hasta 1000 quintales por semana y ofrecen su producto a precios de \$0,80 a \$1,00 la libra. Dichos volúmenes son vendidos a empresas mucho más grandes como es la Agro Exportadora Maquita Cushunchic y a Olam Outspan S.A. que los venden en las mismas condiciones.

Para un mayor desarrollo en la comunidad de Balsalito, tanto para la Asociación como para los pobladores, el centro de acopio debería implementar una cadena de valor agroindustrial industrializando la misma para percibir mayores ingresos y así mismo beneficiar a los agricultores.

Los productos más idóneos para ofrecer o producir deberían ser los más demandados en mercados internacionales como la Unión Europea que son la manteca, grasa y aceite de cacao, el licor y la pasta de cacao y así poder llegar abrir nuevos mercados para la industria cacaotera.

Demanda

Ecuador por contar con el mejor cacao del mundo tiene muchos demandantes como se observa en el grafico N°11 en el cual sus principales mercados son la Union Europea con el 40% y EEUU con el 30,6%.

La unión Europea por ser una unión aduanera industrializada y especialista en la producción de chocolates con alta calidad demandan el cacao Fino de Aroma y de entre los principales países importadores tenemos a Alemania, Países Bajos, Suiza, Italia, Francia y España.

4.1.10. ANÁLISIS FODA

Para la elaboración y producción de un producto de calidad Ecuador cuenta con un conjunto de elementos estratégicos para que el cacao sea considerado un producto especial y único.

Elementos claves para el mejoramiento

- Oferta de Cacao fino de aroma con calidad
- Cero mezclas
- Aumento de productividad / mayor volumen para ofertar
- Certificación orgánica / Certificación de origen
- Integración de actores

ANÁLISIS FODA GENERAL

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
• Producto único y especial reconocido a nivel mundial por su calidad • Primer país productor y exportador de cacao fino de aroma. • Éxito en asociación y accesibilidad a nuevos mercados • Calidad de cacao producido gracias a condiciones climáticas • Ubicación de la Asociación San Gregorio para el acopio del producto. • Asociación establecida legalmente • Producción garantizada de los asociados pertenecientes a la asociación.	• Demanda en aumento para el cacao nacional • Nuevas tendencias en cuanto a exigencia de origen y calidad • Existencia de grandes mercados demandantes. • Apoyo a pequeñas y medianas empresas por parte del gobierno • Encontrar nuevos mercados a través del apoyo de Exporta Fácil • Reconocimiento mundial y calidad del cacao.	• Comercialización de materia prima sin valor agregado. • Desconfianza en cadena de comercialización • Ineficiente sistema de control de calidad en la pre y post cosecha. • No hay implementación de tecnología • No aplican valor agregado al producto • Desconocimiento de procesos para llegar a nuevos mercados • Manejo de bajos volúmenes de cacao. • Reducido espacio físico para el proceso de post-cosecha.	• Países competitivos pueden reemplazar la oferta que Ecuador no desarrolla • Políticas comerciales • Puesta en marcha de un sistema de control de variedad del producto. • Industrialización de competidores • Cambios en condiciones climáticas

4.1.11. ESTRATEGIAS

- Capacitar a los integrantes de la asociación mejorar su administración y funcionamiento mediante la designación de funciones y actividades para realizar los procesos con eficiencia, optimizando recursos tanto humanos como materiales.
- Mantener los volúmenes de acopio de cacao fino de aroma mediante la compra del producto a un precio competitivo ante las demás empresas demandantes del cacao de Balsalito, y de esta manera aumentar la posibilidad de que los volúmenes de acopio incrementen.
- Dar capacitación a los campesinos y productores de las comunidades para mejorar la calidad del cacao producido en esta zona, mejorando los sistemas de control de calidad y así mantener el prestigio del cacao Ecuatoriano.
- Buscar mecanismos logísticos y comerciales que faciliten y ayuden la comercialización del cacao con nuevos clientes o demandantes en mercados internacionales.
- Implementar la maquinaria o aparatos tecnológicos necesarios para darle al cacao un correcto proceso de transformación con productos de calidad aptos para su exportación.
- Darle valor agregado al cacao mediante la transformación del mismo para contar con una ventaja competitiva ante las demás empresas cacaoteras mediante la diferenciación de los productos terminados.

4.2. COMERCIALIZACIÓN DE CACAO CON FRANCIA

4.2.1. ASOCIACIÓN SAN GREGORIO Y CERTIFICACIÓN DEL CACAO FINO DE AROMA

4.2.1.1. ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y ADMINISTRATIVOS DE LA ASOCIACIÓN SAN GREGORIO

La Asociación de San Gregorio es una mediana empresa en vías de desarrollo con una visión muy amplia de crecimiento y diversificación de sus productos, inicialmente venden el cacao en pepa, pero existen proyectos para implementar la venta de maracuyá y ají, estudiando así la posibilidad de darles valor agregado a los mismos.

La empresa es una institución legalmente establecida y fue creada con un total de socios de 10 personas, de las cuales han elegido un presidente, vicepresidente y vocales; también cuentan con una secretaria la misma que no forma parte de los socios.

En el siguiente diagrama constan los rangos, nivel de responsabilidad y designación de actividades.



4.2.1.2. CERTIFICACIÓN DE CALIDAD

La asociación de San Gregorio realiza sus actividades comerciales en conjunto con la empresa Olam Outspan SA a la cual le vende su producto la misma que está ubicada en Santo domingo y cuenta con la certificación de calidad otorgada por la Certificadora RAINFOREST, esta certifica que el cacao es el verdadero fino de aroma y que cumple con todos los estándares de calidad. Sin embargo la Asociación San Gregorio no cuenta con una certificación de calidad debido a que esta no realiza operaciones comerciales internacionales, tan solo comercializa localmente y para ello no hay exigencia de contar con este certificado.

Pese a lo indicado anteriormente la Asociación tiene que contar con el Certificado de calidad ya que es muy importante para aumentar sus niveles de competitividad ante las demás empresas cacaoteras y cumplir con la visión de convertirse en una exportadora directa con nuevas y posibles oportunidades en la Unión Europea en la cual ese es el principal requisito.

4.2.2. ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA DE FRANCIA

Hoy en día la economía de Francia se ha consolidado un poco debido a la diversificación en algunos sectores como lo afirman en la (Oficina comercial de Ecuador en Paris, 2013) como son las industrias, transporte y energía, muchas de sus industrias son grandes líderes mundiales, su balanza comercial está liderada por la prestación de servicios, seguido por las industrias y por ultimo por la agricultura.

La actividad agrícola siempre ha representado un aspecto importante ya que Francia ha sido el segundo exportador de Europa, sin embargo el sector ha ido decayendo lentamente con el paso de los años como se evidencia en su participación en el PIB del 2% en relación al 6% de 1978. En cuanto a la industria, Francia ha tenido un gran desarrollo debido a la inversión extranjeras en varios sectores.

4.2.2.1. COMERCIO EXTERIOR DEL PAÍS

La actividad comercial de Francia había tenido un retroceso según lo dice (Escudero, 2010), esto es debido a la fuerte crisis económica por la que está atravesando Europa, y al pertenecer Francia a la Zona Euro o a la Unión Europea esta se veía afectada al igual que todas las naciones que lo integran. Esta crisis había afectado a casi la totalidad de sus sectores y productos lo que ocasionaba que su comercio internacional se debilitara.

Sin embargo (Oficina comercial de Ecuador en Paris, 2013) dice que con el paso de los años Francia ha mantenido su balanza comercial negativa la cual en el 2009 se recuperó en pequeñas proporciones con -76,389 y volvió a disminuir hasta el 2012 a -104,842.

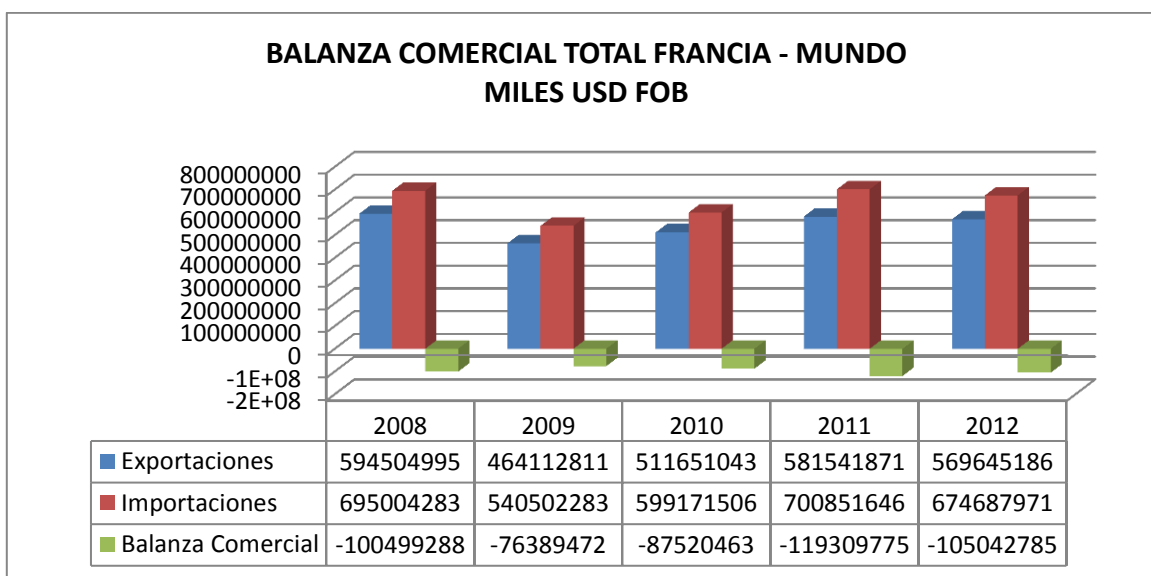


Gráfico 15: Balanza comercial de Francia frente al mundo

Fuente: PROECUADOR

Autor: PROECUADOR

En el siguiente cuadro se evidencia que Francia ha tenido una balanza comercial negativa debido a el aumento de las importaciones, la cuales se hacen principalmente de petróleo y de algunos productos farmaceuticos.

4.2.2.2. PRINCIPALES IMPORTACIONES DEL PAÍS AL MUNDO

Los productos importados principalmente por Francia son en primer lugar el petróleo y sus derivados, el sector vehicular y farmacéutico. Y los principales países de los que importa son de la Unión Europea como se evidencia en la siguiente imagen:

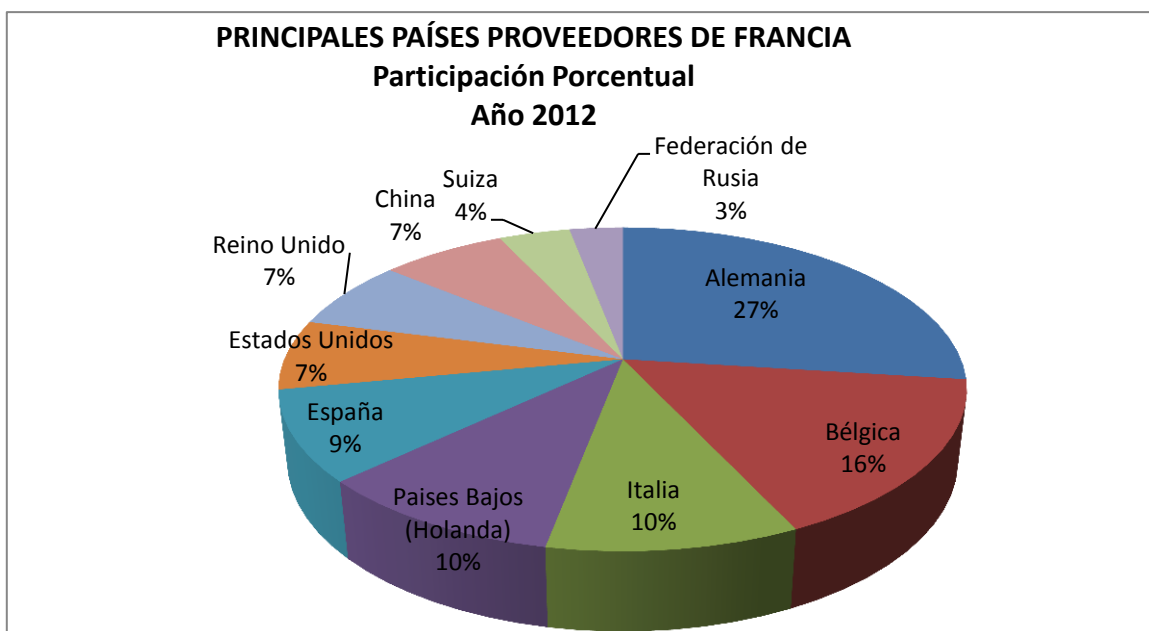


Gráfico 16: Principales países proveedores de Francia

Fuente: PROECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

Francia es un país que se caracteriza por realizar productos de calidad ayudada por la industrialización desarrollada de su país, es por ello que la materia prima que prefieren adquirir debe ser de gran calidad y así su producto final también ser de calidad. Por estos motivos Francia prefiere adquirir el cacao Ecuatoriano debido al reconocimiento y la gran calidad de este producto, adquiriéndolo mayormente en bruto o semi-procesados y en menores proporciones productos ya terminados. De entre los principales productos adquiridos por Francia están el cacao en pepa ya fermentado y seco que es obtenido en mayores proporciones, los semi-procesados como son el polvo, la pasta, la manteca de cacao.

4.2.3. RELACIONES INTERNACIONALES CON ECUADOR

4.2.3.1. BALANZA COMERCIAL ECUADOR/FRANCIA

La balanza comercial que se presenta entre Ecuador y Francia es beneficiosa para Ecuador debido a que las importaciones que tiene Francia de petróleo son significantes aunque esta variable no solo es representativa por el alza en los precios del petróleo sino también porque Ecuador exporta productos no petroleros como son algunos productos agrícolas y otros textiles; además otro de los factores que influenció en los resultados de la balanza comercial entre Ecuador y Francia es la fuerte crisis económica que se ha presentado desde el 2009 en el mundo y que ha golpeado fuertemente a los países Europeos.

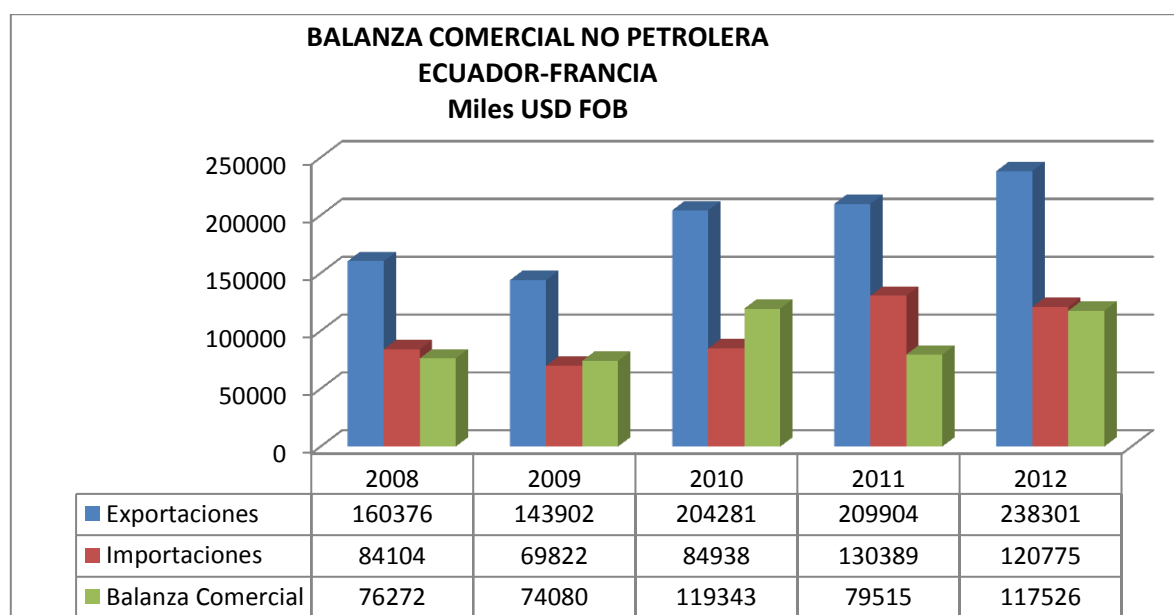


Gráfico 17: Balanza comercial Ecuador-Francia

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Autor: PRO ECUADOR

4.2.3.2. ACUERDOS COMERCIALES

Francia es un país perteneciente a la Unión Europea por lo tanto todos los países integrantes se rigen por un mismo sistema aduanero y acogen los acuerdos que hace la UE con el resto de países o Uniones Aduaneras.

La Unión Europea renovó el acuerdo que tiene con América Latina en el 2011 según lo indica (PROECUADOR, 2013) la cual tiene como principio reducir la pobreza y contribuir con el desarrollo de los países menos desarrollados, abarcando así un conjunto de 7200 partidas que se benefician del sistema. Sin embargo Ecuador se encuentra en el riesgo de ya no gozar del Sistema General de Preferencias debido a que si el Banco Mundial lo cataloga como un país de renta media alta por 3 años consecutivos, siendo catalogado ya en el 2012 y posiblemente este año también lo sea debido al ritmo económico que lleva el país, ya no será catalogado como un país en vías de desarrollo y no se beneficiará del sistema, es uno de los riesgos por los cuales el Ecuador tiene que pasar y enfrentar, ya que si no se benefician con los acuerdos las exportaciones del país podrían verse perjudicadas.

Mediante la aplicación del acuerdo SGP la mayoría de los productos que ingresan a la UE, del cual Francia es miembro, pagan un arancel del 0% lo que beneficia al consumo de productos del país. Por ejemplo el arancel que normalmente tenía que pagar el cacao y sus derivados era de 7,7% según lo indica (PROECUADOR, 2013), pero si se acoge al acuerdo SGP el arancel se reduce al 0%.

4.2.3.3. COMERCIO BILATERAL CON ECUADOR (FRANCIA - ECUADOR) Y PRODUCTOS ECUATORIANOS CON POTENCIAL EN FRANCIA

En cuanto al comercio bilateral según (Oficina comercial de Ecuador en Paris, 2013), los principales productos que importa Francia desde Ecuador son el petróleo y sus derivados, también algunos productos agrícolas y pesqueros, los cuales son demandados por su alta calidad. Simultáneamente a las principales exportaciones que el Ecuador tiene hacia Francia son los camarones, los atunes el cacao y sus derivados en especial la manteca de cacao, que debido a la alta industrialización de este país, importan productos en materia prima para ser

transformados y darles un valor agregado. Mientras que las importaciones realizadas por Ecuador desde Francia son principalmente productos farmacéuticos, vacunas, perfumes y productos de tocador.

A pesar de que la industrialización desarrollada de Francia la balanza comercial entre los países es beneficiosa para Ecuador, lo que nos indica que las Exportaciones ecuatorianas son muchos más altas que las importaciones que se realizan del país.

Sin embargo Francia es un país que ha cambiado su perspectiva de los productos que consumen, ahora su tendencia es consumir productos orgánicos, libres de químicos y de gran calidad con valor agregado. En los últimos años Ecuador ha aumentado su potencial y se está fomentando la producción orgánica de la mayor parte de los productos agrícolas.

Debido al gran reconocimiento que tiene Francia en la producción de gran variedad de chocolates y la posesión de grandes industrias chocolateras y procesadoras de cacao, este país importa la pepa de cacao y algunos de sus derivados en grandes volúmenes.

Según”. (PROECUADOR, 2013) “Francia es el quinto consumidor más grande de chocolate en Europa. La actual demanda para el chocolate en Francia alcanza aproximadamente 400 mil toneladas. Francia es un país que busca aumentar su consumo de productos orgánicos, saludables y de mayor calidad, es decir Premium, ya que su mercado es muy exigente en cuanto al consumo de productos de confitería a base de chocolate y es por ello que el Cacao Fino de Aroma es demandado.

Esto nos indica que los consumidores de chocolate y cacao franceses buscan un buen sabor y calidad, antes que conveniencia y cantidad, brindando así una apertura de mercados para los cacaoteros o chocolateros de Ecuador.

4.2.4. CONSUMO Y DEMANDA DE FRANCIA

En cuanto al consumo del cacao Ecuatoriano (PROECUADOR, 2013) indica que después de la crisis financiera que tuvo Francia en épocas pasadas el poder adquisidor de los consumidores bajo, pero en los últimos años y gracias a la recuperación de la economía ahora se destinan aproximadamente de €2.6 miles de millones; convirtiéndose así en el quinto país mayor consumidor de cacao y sus derivados de la Unión Europea y su demanda crece con el paso de los años.

Actualmente la tendencia de la demanda de cacao en bruto ha cambiado debido a que las industrias e incluso consumidores prefieren productos con valor agregado, demandando así la manteca, la pasta, el polvo y la mantequilla de cacao; o productos terminados como barras de cacao o chocolate para confitería.

Según (PROECUADOR, 2013) el mercado de chocolate en Francia incrementó a una tasa anual de 2.2% entre el año 2004 y 2009. Entre los años 2009 y 2011 el crecimiento incremento en un 2.8% en valor (+2.4% en volumen).

Además se tiene previsto que la demanda de confitería de chocolate crecerá un 0.1% para el año 2016 según lo indica (PROECUADOR, 2013), por lo tanto las industrias al igual que el sector aumentaran su consumo de cacao para poder satisfacer las demandas futuras.

4.2.5. EXIGENCIA DE LOS CLIENTES

Los franceses se caracterizan por demandar, consumir y exigir productos de alta calidad y orgánicos. En muchos mercados tal vez uno de los principales aspectos para el consumo de un producto sea el precio, sin embargo los franceses buscan ante todo productos Premium los mismos que compensan sus costos con la calidad. Pero ¿qué se entiende como productos de calidad?; Los Franceses buscan en la calidad un producto que satisfaga la necesidad para lo que fueron creados cumpliendo con todas las aptitudes requeridas.

Los consumidores también tienen en cuenta muchos aspectos específicos, como son la certificación sanitaria, el sabor en caso de los productos comestibles, y uno de los aspectos con mayor impacto es la lealtad y tradición de consumo; es decir que si el país está acostumbrado

a demandar un producto importado de un país específico, las demás empresas seguirán la misma tendencia.

Todos estos aspectos hacen notar que los franceses prefieren y le dan mucha importancia al buen sabor de los productos y a la calidad antes que a su conveniencia económica, notándose las oportunidades para los ecuatorianos por su reconocimiento mundial del cacao fino de aroma.

Sin embargo a pesar de preferir calidad, hay otros aspecto que cada vez tiene más importancia en el consumo francés, que es productos saludables, productos con el lema “mejore su salud”, muy aparte de otras exigencias del chocolate los franceses buscan productos menos grasas y azúcares, y más bien prefieren la implementación de ingredientes naturales y no dañinos que reduzcan en nivel orgánico del producto terminado.

4.2.6. CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES DEL PRODUCTO PARA EL ACCESO AL MERCADO

Los europeos buscan un cacao amigable con la naturaleza, socialmente responsable y orgánico sin uso de químicos para combatir las plagas ya que estos reducen la calidad del mismo.

La tendencia actual en la Unión Europea hacia la responsabilidad social y medioambiental es un impulso a la demanda de cacao certificado según los dice (BCIE, 2011), por tales motivos actualmente la certificación de calidad y las certificaciones nuevas y más importantes para el ingreso del cacao a la Unión Europea son la Certificación UTZ y la Alianza para Bosques los cuales le dan un realce y competitividad al producto que cuente con ellos.

Entre los principales requisitos que requieren productos como la manteca de cacao, cacao en polvo, chocolate, chocolate con leche, chocolate familiar con leche, chocolate blanco, chocolate relleno, chocolate de taza, chocolate familiar de taza y el chocolate o praliné, según (BCIE, 2011) son:

- Que no sean dañinos para la salud y que no causen ningún tipo de enfermedad a sus consumidores.
- Que cumplan con todas las normas de higiene y limpieza el mismo que basado en el sistema de Análisis de riesgos y puntos críticos de control, lo cual es aplicado para las empresas que procesan el producto.
- Se debe conocer el origen del producto y todas sus etapas de producción, transformación y distribución.
- Además se deben etiquetar todos los productos para conocer su originalidad.

4.2.7. LOGÍSTICA DE ENTREGA DEL PRODUCTO

Entre los puertos cacaoteros más grandes de la Unión Europea están Ámsterdam, Hamburgo, Bremen, Amberes; y específicamente en Francia los puertos especializados se encuentran en Marsella, Ruán y Le Havre, los cuales están especializados en la recepción y almacenamiento de cacao y son de gran importancia para su comercialización ya que son los 3 puertos más grandes e importantes del país.

Para transportar de cacao hacia la Unión Europea se lo realiza a través de barcos mediante los contenedores, donde generalmente el embalaje principal del cacao en grano o pepa es en sacos de tela de yute para su mejor trasportación y manipuleo.

Entre las principales líneas navieras que operan en el país tenemos a Transavisa, Agencia Marítima Transoceánica, Evergreen, Hamburg Sud, según lo indica (PROECUADOR, PERFIL LOGÍSTICO DE FRANCIA, 2012) las cuales cumplen la ruta a Francia con tiempo aproximado de viaje desde Ecuador – Guayaquil de 20-26 días, el costo por contenedor de 40 aprox USD 3,500 y refrigerados de \$5,100.

El transporte del cacao dentro de Francia se lo realiza mediante el transporte marítimo o terrestre principalmente ya que este país cuenta con uno de los sistemas de transporte más desarrollados de Europa según lo indica (PROECUADOR, PERFIL LOGÍSTICO DE FRANCIA, 2012), con una excelente red de carreteras que fortalecen el transito interno del país.

Así mismo los volúmenes que se exportan a la Unión Europea y a sus países demandantes depende principalmente del tamaño de la empresa y de su demanda, las grandes empresas siempre requieren grandes volúmenes, pero lo mínimo que se puede requerir es un contenedor en referencia a una empresa pequeña.

4.2.8. GENERALIDADES ADUANERAS PARA LA EXPORTACIÓN

4.2.8.1. TRAMITACIÓN DE MERCANCÍAS EN ORIGEN

Para realizar una exportación desde Ecuador toda empresa o persona jurídica debe cumplir con una serie de requisitos, es por ello que a continuación se detallaran los procesos a seguir.

- a. La persona jurídica debe registrarse en el portal de Ecuapass como Exportador. Para ello dicha empresa debe contar seguir los siguientes pasos según lo indica (SENAE, 2012):
 - i. Gestionar un RUC en el Servicio de Rentas Internas.
 - ii. Debe adquirir el certificado digital de la firma electrónica y autenticidad la cual es otorgada por el Banco Central del Ecuador y Security Data.
 - iii. Registrarse en el portal de ECUAPASS como exportadores.
- b. Se inicia con la tramitación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) la misma que debe ser acompañada por la Factura, el booking y la documentación o certificación con la que debe contar previo al embarque.

Los datos necesarios para la DAE según (SENAE, 2012) son:

- i. Del exportador
- ii. Del Agente
- iii. Descripción de mercancía por ítem de factura
- iv. Datos del consignante
- v. Cantidades

- vi. Peso; y demás datos relativos a la mercancía
 - vii. Destino de la carga
 - viii. Datos de reserva en la nave (booking)
- c. Se presentaran los documentos que acompañan a la DAE electrónicamente los cuales son:
- i. Factura comercial.
 - ii. Las autorizaciones previas (certificado fitosanitario y certificado de calidad).
 - iii. Certificado de origen.
 - iv. Booking
- d. Una vez aceptada la DAE la mercancía ingresara a la Zona Primaria.
- e. Al exportador se le comunicara el canal de aforo que fue designado y en conjunto se hará la inspección antinarcótico antes de proceder a embarcar la mercancía.

4.2.8.2. PRIMERA EXPORTACIÓN O MUESTRA

Para que una empresa pueda llegar a nuevos mercados tiene que realizar un estudio de las tendencias y cumplir con las exigencias de su cliente o para dar a conocer el producto en mercados internacionales, es por ello que al iniciar una negociación el comprador o importador requiere de muestras para saber si el producto que va a adquirir cumple con sus condiciones.

Según la (Oficina comercial de Ecuador en Paris, 2013), las muestras deben ser enviadas a través de facturas sin valor comercial, Las muestras pueden ser enviadas con la finalidad de que sean exhibidas en ferias, misiones o en cualquier otro tipo de eventos así como muestras sin valor comercial para potenciales clientes. Es importante señalar que para el envío de muestras perecibles, se debe adjuntar el certificado fitosanitario respectivo, el cual garantizara que no hay ningún riesgo de enfermedad o contaminación.

4.2.8.3. TRAMITACIÓN DE MERCANCÍAS EN DESTINO

Para poder nacionalizar una mercancía en Francia hay que saber que se tiene que realizar una serie de trámites los cuales están relacionados directamente a las directrices de la Unión Europea debido a que es uno de los miembros de esta Unión Aduanera los cuales aplican un Arancel Aduanero Común para los productos importados, y una vez cumplido con las obligaciones aduaneras y todas las certificaciones pertinentes la mercancía puede circular libremente dentro de este territorio.

Cabe recalcar que es absolutamente obligatorio la declaración de aduana, según (Oficina comercial de Ecuador en Paris, 2013), la declaración de aduanas se debe hacer por escrito o mediante una técnica de procesamiento de datos y consiste en el documento administrativo único, acompañado de los documentos pertinentes/necesarios (por ejemplo, facturas, certificados de origen, certificados sanitarios y certificados de conformidad y autenticidad). Las licencias automáticas de importación, necesarias a efectos estadísticos para determinados productos, principalmente agrícolas, se deben presentar con la declaración de importación. Los requisitos generales de ingreso para todas las mercancías a la Unión Europea son: la factura comercial, documento de transporte, lista de carga, declaración del valor en aduana, seguro de transporte y documento Único Administrativo.

El valor en aduana de las mercancías importadas es básicamente el valor de la transacción hasta el puerto de llegada en la Unión Europea, sumando básicamente rubros como el total del precio de compra de las mercancías y todos los costos que se incurren hasta que las mismas llegan a su puerto de destino.

Para el pago de los impuestos en aduana se debe clasificar la mercancía en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías las misma que van acompañados de las Leyes de clasificación y las Reglas de Interpretación y Notas explicativas, las cuales permiten una correcta clasificación.

Una vez pagado los impuestos y cumplido con todas las exigencias tanto sanitarias como aduaneras las mercancías son desaduanizadas y pueden circular libremente por el territorio francés.

4.2.9. RESTRICCIONES ADUANERAS

4.2.9.1. REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS

Las regulaciones con las que cuenta la Unión Europea son muy estrictas cuando se trata de productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados, ellos cuentan con una legislación general aplicada a todos sus países miembros.

En cuanto a las restricciones sobre todo fitosanitarias para el cacao según (BCIE, 2011) son “el nivel de contaminantes en el producto para el cacao, la Ocratoxina A (OTA) es la micotoxina más importante que debe ser controlada. Se produce de forma natural en numerosos productos vegetales, la es peligrosa para la salud humana y podría, entre otros, causar cáncer y el uso de plaguicidas”

4.2.9.2. HIGIENE ALIMENTARIA

Para garantizar un producto de calidad que no afectará a la salud de sus consumidores (Oficina comercial de Ecuador en París, 2013) nos dice que, la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

4.2.9.3. SANIDAD VEGETAL

Según (Oficina comercial de Ecuador en París, 2013) todo tipo de alimento de origen vegetal debe cumplir con los siguientes requisitos y medidas fitosanitarias:

- Vayan acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador
- Se sometan a inspecciones en el correspondiente puesto de inspección fronterizo del punto de entrada en la UE
- Sean importados o se importen en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un Estado miembro y
- Se notifiquen a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.

4.2.9.3. ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE CALIDAD.

GRADO I		GRADO II	
TIPO DE GRANO	ESTÁNDAR	TIPO DE GRANO	ESTÁNDAR
Mohosos	Max 3%	Mohosos	Max 4%
Pizarrosos	Max 3%	Pizarrosos	Max 4%
Planos, germinados o dañados por insectos	Max en total 3%	Planos, germinados o dañados por insectos	Max en total 4%

Tabla 1: Estándares internacionales de calidad

Fuente: Dinámica de la cadena de Cacao en Ecuador

La unión Europea se caracteriza por demandar productos de calidad con una serie de exigencias, ellos generalmente demandan el cacao fino de aroma en grado I y grado II con las características establecidas en la tabla anterior.

4.2.9.4. USO DE PALLET DE MADERA

En el caso de que la mercancía sea transportada con pallet de madera para facilitar su manipuleo y estiba el exportador debe presentar un certificado fitosanitario que asevere que estos están libres de plagar o algún virus que perjudique la salud humana; para esto debe ajustarse a la normativa NIMF N° 15 que hace referencia a Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional.

Según (FAO, 2012), la presente norma describe las medidas fitosanitarias que disminuyen el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la movilización en el comercio internacional de embalaje de madera fabricado de madera en bruto.

El embalaje de madera regulado por esta norma incluye la madera de estiba, pero excluye el embalaje fabricado con madera que no exceda 6 mm de grosor o que esté procesada de tal forma que quede libre de plagas (por ejemplo, madera terciada).

4.2.9.5. ESTÁNDARES MÍNIMOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO

Los elementos fundamentales cuando se analiza la comercialización de cacao según (Ramirez, 2009) es la calidad del producto. En este tema, los Estándares Internacionales para Cacao requieren que éste sea fermentado, seco (máximo 7.5% de humedad), libre de granos con olor a humo, libre de olores anormales y de cualquier evidencia de adulteración para que el producto sea de calidad negociable. Además, debe encontrarse razonablemente libre de insectos vivos, de granos partidos, fragmentos y partes de cáscara y uniforme en tamaño.

4.2.10. REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA EXPORTAR A FRANCIA (LICENCIAS, ARANCELARIOS, EMBALAJE)

4.2.10.1. EMBALAJES Y ETIQUETAS

La mayoría de los franceses suelen ser muy exigentes en cuanto a la presentación de sus productos, prefieren que se detallen todas las características del producto y otros datos importantes de fabricación.

Según (PROECUADOR, 2013), todas las presentaciones e información deben estar en francés, todas las abreviaciones o expresiones extranjeras deben haber sido validadas por las normas francesas y la etiqueta debe mencionar el nombre del producto, marca, composición, consejos

de uso, fecha de fabricación y expiración, origen del producto, nombre y dirección del exportador, precio, especificaciones del producto, normas y código de barras.

El Código de Consumo es el que regula los alimentos pre-empacados. Para estos productos, el fabricante debe mencionar en el empaque, el nombre del producto, los ingredientes y la cantidad utilizada, el peso neto, el nombre del empacador, la fecha límite de consumo, el origen del producto, los consejos de uso y el grado de alcohol.

En cuanto al etiquetado de unidades las características son diferentes. Según (PROECUADOR, 2013) los aspectos por considerar en el etiquetado general son los siguientes:

- Nombre con el que se vende el producto.
- Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto.
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes.
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen).
- La fecha de vencimiento.
- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor.
- Las instrucciones de uso y almacenaje.
- La identificación del lote.
- El país de origen.

Los envases utilizados para la protección o manipulación de la mercancía debe cumplir con una serie de requisitos generales para la protección del medio ambiente y la salud humana por lo cual estarán sujetos a revisiones como:

- El reciclado de los materiales y la prevención de los residuos de envases
- Los tamaños, cantidades y capacidades nominales
- La composición y los componentes de los materiales destinados a entrar en contacto con los alimentos. Según lo indica (Oficina comercial de Ecuador en París, 2013).

Los franceses exigen todas estas características para evitar un uso indebido de las mercancías y para mayor información a sus consumidores o compradores. Todos estos requerimientos deben ser minuciosamente realizados y respetados debido a que son parámetros establecidos por la Unión Europea y todos sus miembros deben cumplirlo debido a que hay el libre tránsito de mercancías entre los mismos. Es muy importante cumplir con las condiciones de los contratos ya que para los franceses cumplir con la palabra y los compromisos, de no ser así se perderá la confianza del importador y seguramente no se realizaran negociaciones futuras.

4.2.11. LÍNEAS DE CRÉDITO, ACUERDOS MULTILATERALES DE FINANCIACIÓN (MEDIOS DE PAGO)

COBERTURAS CAMBIARIAS O TIPOS DE CAMBIO

Hoy en día y debido a los avances comerciales que se han dado hay muchas modalidades para evitar los riesgos de tipos de cambio en una negociación internacional, ya que tanto el importados o exportador se puede ver perjudicado o beneficiado por el la variación constante de las divisas con las que se está negociando. Estas modalidades permiten fijar el tipo de cambio para negociaciones que serán pagadas a futuro o a un plazo determinado, como generalmente sucede.

Entre las modalidades existentes para evitar el tipo de cambio según (PROMX, 2011) tenemos:

El contrato forward que es un contrato entre una de las partes negociadoras con una entidad financiera para evitar el riesgo de tipo de cambio en el futuro en el cual se establece el tipo de cambio que se aplicara en la compra y venta de divisas a un costo determinado y en una fecha establecida.

Swap

Un Swap de divisas es la compra y venta simultánea de una moneda con intercambio de intereses, en esta operación un cliente transfiere el riesgo de mercado.

Las ventajas de usar estos contratos evitar el riesgo de tipo de cambio es generalmente para el exportador debido a que en la mayoría de las negociaciones internacionales el importador realiza su pago en un plazo determinado al precio pactado, pero las fluctuaciones del tipo de cambio que se dan en las divisas negociadas puede perjudicar los ingresos del exportador y hacer que la negociación se vuelva poco rentable, es por estos motivos que es importante contar con estos contratos para el comercio exterior.

MEDIOS DE PAGO

Entre las formas aplicadas en las negociaciones internacionales existen desde formas de pagos simples que es el pago mediante cheque y transferencias bancarias, hasta las más complejas como créditos documentarios, las cuales se diferencian por los costos y los riesgos que corren los participantes como no recibir el pago o la mercancía.

Los medios de pagos según lo indica (PROMX, 2011) pueden ser:

Cheque

El cheque se define como un documento que permite al/la librador/a retirar, en su provecho o en el de un tercero, la totalidad o parte de los fondos que tiene disponibles en poder del/la librado/a.

Transferencias

Consiste en el envío de fondos que hace el/la comprador/a al/la vendedor/a, sirviéndose para ello de su banco (emisor), que se pone en contacto con el banco del beneficiario/a (exportador/a), o con su banco corresponsal.

Orden de pago simple:

Es un mandato que realiza un/a importador/ a su banco para que ponga determinada cantidad de dinero a disposición de un/a exportador/a en un banco de su país.

Orden de pago documentaria

Es un mandato que realiza el/la importador/a a su banco para que pague al/la beneficiario/a (exportador/a) cierta cantidad de dinero, previa identificación de éste y contra la presentación de ciertos documentos especificados en la propia orden.

Remesa simple

El cobro simple es el cobro de documentos financieros a los que no se agregan documentos comerciales. En consecuencia la remesa simple implica que el/la exportador/a envía la mercancía al/la comprador/a, remitiéndole directamente los documentos comerciales y realizándose el pago a través de letra de cambio, recibo o pagaré, de vencimientos a la vista o a plazo y en este último caso, con aceptación o sin aceptación.

Remesa documentaria

El/la exportador/a ordena a su banco que envíe las letras y documentos al/la importador/a, con instrucciones concretas de entregar los documentos solamente contra el pago o aceptación de las letras, según sea la venta al contado o aplazado.

Crédito documentario

El crédito documentario (CD) es un convenio en virtud del cual un banco (banco emisor: del/la importador/a) obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones del/la importador/a (ordenante), actúa como intermediario entre las partes y se compromete frente al/la exportador/a (beneficiario/a), directamente o por medio de otro banco (banco avisador: del/la exportador/a), a:

- Pagar (crédito contra pago), aceptar (crédito de aceptación) o negociar (crédito de negociación) letras de cambio giradas por el/la beneficiario/a, o
- Autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que pague, acepte o negocie dichas letras de cambio;

Entre los medios más beneficiosos para el exportador y que reducen el riesgo de cobro tenemos las remesas y el crédito documentario los cuales obligan al comprador al pago de las mercancías, sin embargo los Franceses difícilmente accederán a un crédito documentario debido a los costos que estos generan, es por ello que se debe hacer una correcta negociación para el medio de pago que se establecerá de modo que las dos partes aseguren el cobro y la recepción de las mercancías. Además por poseer un mercado más desarrollado que el de Ecuador ellos establecerán la forma de pago en la cual generalmente piden plazos para realizar sus pagos con un periodo mínimo de 45 días, por ello se recomienda al exportador a contar con un capital que le permita realizar sus actividades con normalidad hasta que se realicen los cobros correspondientes.

4.3 DISCUSIÓN

Mediante la investigación realizada en la parroquia San Gregorio comunidad de Balsalito se analizó la situación actual de los cacaoteros; sus cultivos, donde se demuestra que el 93% de los moradores producen cacao fino de aroma; los volúmenes de producción que superan los mil quintales semanales y la calidad de sus frutos que por las condiciones climáticas del cantón Muisne hacen de este un fruto especial.

Actuando en conjunto o como una sola entidad podrían ser una empresa potencial con una visión de desarrollo. Al ser beneficiados con un clima húmedo perfecto para crear el cacao con mejor calidad mundial se convierten en una Asociación con fortalezas para participar en negociaciones internacionales con ofertas aceptable y aplicando indiscutiblemente un comercio justo que beneficie a todos los participantes de la cadena de valor, ya que actualmente los precios pagados por el quintal de cacao en esta zona varían de entre \$25 hasta \$60 en las mejores condiciones, frente a un precio de mercado internacional de \$322 en donde se demuestra claramente la falta proporcionalidad de los beneficios.

Teniendo en cuenta dichos aspectos se investigó los mayores destinos de nuestro cacao fino de aroma, siendo esta la Unión Europea con una demanda del 40% del cacao producido en Ecuador, esta zona se caracteriza por tener países chocolateros de mejor calidad mundial. El análisis realizado al mercado francés los hace un mercado potencial para la venta del cacao fino de aroma producido por los cacaoteros de San Gregorio y comercializados por su asociación siempre y cuando cumplan con los respectivos estándares de calidad, embalaje, demanda y sobre todo la oferta de un producto 100% orgánico, ya que Francia es el 5 mayor demandante de este fruto y su principales exigencias son que el producto sea orgánico y con gran calidad.

Para dicha comercialización se deben implementar una cadena de valor desde la producción, transformación y comercialización del mismo, es por esto que se deben cumplir con un proceso logístico en el cual se optimizan tiempos y recursos, terminando con la exportación y cumpliendo con todas las formalidades aduaneras y las respectivas certificaciones para que la mercancía llegue a su destino.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez utilizados los instrumentos de recolección de datos procesados y obteniendo la información que ellos generaron conjuntamente con el análisis de los cuadros estadísticos, se obtuvieron los resultados que permiten presentar las siguientes conclusiones y recomendaciones.

5.1. CONCLUSIONES

- En la parroquia San Gregorio se producen grandes volúmenes de cacao fino de aroma los cuales se cultivan en diferentes comunidades, las condiciones en que este es producido ha mejorado con el paso del tiempo debido a las constantes capacitaciones que les dan las asociaciones cacaoteras a los productores o campesinos, mejorando así la calidad del producto y aprovechando en aumento de rendimiento de la mata de cacao. Las empresas que demandan este cacao en mayores cantidades son FONMSOEAM y Asoc. San Gregorio, las mismas que se dedican al acopio de este fruto.
- Mediante el análisis y el estudio realizado a Francia se pudo determinar que el mercado francés es un mercado potencial para la venta del cacao y sus derivados debido a que este es el quinto consumidor más grande de la Unión Europea; los demandantes prefieren productos premium y de gran calidad como es el cacao fino de aroma ecuatoriano, sabiendo que la demanda en los últimos años ha crecido en un 2,8% y se tiene previsto un incremento de la demanda de 0,1% para el 2016.
- Para que la Asociación San Gregorio pueda realizar una exportación primero tiene que conocer los procesos que estos requieren ya que ellos no cuentan con los

conocimientos necesarios para su aplicación, y cumplir con una serie de requisitos legales aduaneros y particulares que son los requeridos por el comprador o importador.

- La Asociación de San Gregorio debe implementar nuevos procesos tanto administrativos como técnicos para la transformación de la materia prima en productos terminados para darle un valor agregado al mismo y convertirse en una empresa competitiva ante mercados nacionales e internacionales.

5.2. RECOMENDACIONES

- Capacitar constantemente a los productores de cacao para mantener y mejorar la calidad del fruto, para aumentar el rendimiento de las matas de cacao y producir un cacao orgánico que es la tendencia actual de demanda de los mercados internacionales que tiene mayor índice de demanda.
- Implementar la tecnología o maquinaria necesaria para el procesamiento de la pepa de cacao obteniendo así alguno de sus derivados, aprovechando todas las propiedades de este fruto para tener participación y competitividad ante mercados nacionales e internacionales.
- Fomentar la comercialización directa desde la Asociación San Gregorio hasta el cliente para evitar la participación de terceros y así gozar de los beneficios totales haciéndolos partícipes de los mismos mediante la aplicación de una cadena de valor agro industrial y el comercio justo.
- Capacitar a los integrantes de la Asociación de San Gregorio para contar con un personal idóneo tanto para las labores administrativas, transformación y comercialización del producto como para el manejo de los procesos legal y aduanero necesarios para la exportación.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA

DISEÑO DE LA CADENA DE VALOR AGROINDUSTRIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO A FRANCIA

6.1. OBJETIVO DE LA PROPUESTA

OBJETIVO GENERAL

Diseñar una cadena de valor agro-industrial para la exportación de cacao semi- procesado a Francia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la cadena de valor implementada actualmente para identificar los procesos que deben mejorarse.
- Crear una cadena de valor agroindustrial eficiente que optimice productos, tiempos, recursos y procesos hasta su exportación a Francia
- Identificar los parámetros o formalidades aduaneras y portuarias que se deben cumplir para realizar la comercialización internacional de cacao.

6.2. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

La presente propuesta consiste en el diseño de una cadena de valor agroindustrial desde el acopio del cacao en bruto hasta la comercialización de la mercancía en el exterior, se realizaran los procesos de post- cosecha (fermentación y secado), transformación (procesamiento de la pepa de cacao para la obtención de sus derivados) mediante la implementación de la maquinaria necesaria, almacenamiento y empaque aplicando las normas sanitarias y los requerimientos de los clientes, logística interna y la comercialización al exterior.

Se pretende implementar dicho proceso para que la Asociación cuente con productos que son procesados teniendo una diversificación en los derivados del cacao, convirtiéndose en una empresa competitiva ante sus competidores y así tener participación en mercados internacionales sin la necesidad de intervención de terceros.

CADENA ANTES IMPLEMENTADA



6.3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA



6.3.1.1. CADENA DE VALOR COSTOS Y TIEMPOS

ACTIVIDAD	SEMANA				DESCRIPCION	DIAS	HORAS DIARIAS	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
	1	2	3	4				UDS		USD
MANO DE OBRA	X	X	X	X		23	8	400	15 personas	6000,00
ACOPIO	X	X	X	X	El acopio de Cacao se realizara durante todo el mes	23	8	5000	90 quintales	450000,00
PROCESAMIENTO	X	X	X	X	El procesamiento de Cacao se realizara durante todo el mes	23	8	18211	1	18211,00
EMPAQUE	X	X	X	X	El empaque de Cacao se realizara durante todo el mes	23	8	2000	1	2000,00
ALMACENAJE	X	X	X	X	El almacenaje de Cacao se realizara durante todo el mes	23	8			0,00
ESTIBA	X	X	X	X	DEPENDE LA OFERTA Y DEMANDA	23	4	400	2	800,00
TRANSPORTE INTERNO		X		X	DEPENDE LA OFERTA Y DEMANDA	4	10	550	8	4400,00
GESTION ADUANERA	X	X	X	X	DEPENDE LA OFERTA Y DEMANDA	23	GESTION EXTERNA	1000	1	1000,00
ACTIVIDADES PORTUARIAS		X		X	DEPENDE LA OFERTA Y DEMANDA	5	GESTION EXTERNA	1500	1	1500,00
FLETE INTERNACIONAL		X		X	DEPENDE LA OFERTA Y DEMANDA	20	GESTION EXTERNA	5100	8	40800,00
TOTAL COSTOS										524711,00

Tabla 2: Costo de Producción y Comercialización

Fuente: Mayra Marcillo

6.3.1.2. COSTOS INTERNACIONALES DEL CACAO

Como se refleja en la siguiente tabla los precios del cacao en el mercado internacional han variado favorablemente para el Ecuador ya que al aumentar los precios los productores y exportadores se sienten incentivados en seguir con sus actividades.

MES	PRECIO \$/TONELADA	PRECIO \$/QUINTAL
feb-12	2356,24	\$ 235,62
mar-12	2359,25	\$ 235,93
abr-12	2266,78	\$ 226,68
may-12	2313,93	\$ 231,39
jun-12	2264,21	\$ 226,42
jul-12	2349,82	\$ 234,98
ago-12	2512,26	\$ 251,23
sep-12	2620,28	\$ 262,03
oct-12	2463,54	\$ 246,35
nov-12	2478,16	\$ 247,82
dic-12	2410,34	\$ 241,03
ene-13	2275,44	\$ 227,54
feb-13	2197,70	\$ 219,77
mar-13	2153,36	\$ 215,34
abr-13	2294,49	\$ 229,45
may-13	2345,73	\$ 234,57
jun-13	2283,58	\$ 228,36
jul-13	2308,53	\$ 230,85
ago-13	2483,61	\$ 248,36
sep-13	2616,05	\$ 261,61
oct-13	2730,70	\$ 273,07
nov-13	2755,17	\$ 275,52
dic-13	2824,54	\$ 282,45
ene-14	2819,43	\$ 281,94
feb-14	2994,36	\$ 299,44
mar-14	3041,67	\$ 304,17
abr-14	3050,61	\$ 305,06
may-14	3030,00	\$ 303,00
jun-14	3174,33	\$ 317,43
jul-14	3196,04	\$ 319,60
ago-14	3270,27	\$ 327,03
sep-14	3220,79	\$ 322,08

Tabla 3: Variación de los precios internacionales del cacao

Fuente: ICCO (Organización Internacional del cacao)

Autor: Mayra Marcillo

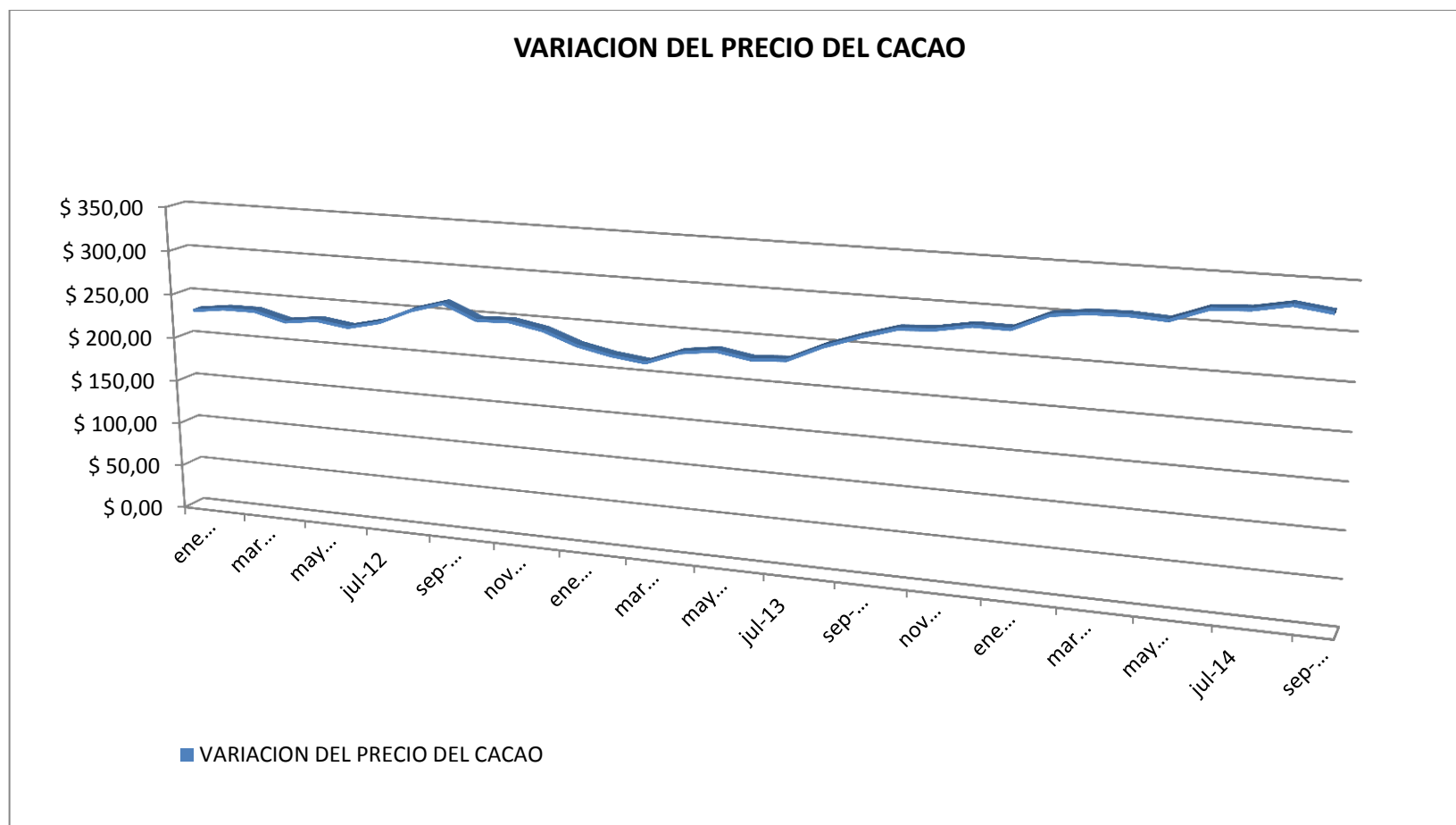


Gráfico 18: Variación del precio del cacao

Fuente: ICCO

Autor: Mayra Marcillo

El grafico N° 18 demuestra la variación favorable de los precios internacionales del cacao en pepa, la cual ha venido creciendo durante los últimos 2 años. Dichos valores podrían ser incentivadores para la mayor producción de cacao de calidad Ecuatoriano.

PROCESOS DE CADENA DE VALOR AGROINDUSTRIAL

6.3.2. ACOPIO

La Asociación de San Gregorio situada en la comunidad de Balsalito se encarga del acopio de cacao en dicha comunidad la cual consiste en reunir la producción de un conjunto de campesinos de la zona para poder competir en mercados más grandes, sin embargo los moradores de otras comunidades cercanas o vecinas llevan su producto para venderlo a este centro de acopio o a otras asociaciones o compradores informales que se presentan en este pueblo.

Generalmente la Asociación de San Gregorio recolecta en promedio 1000 quintales semanales en épocas de abundancia que son en meses de Julio a Septiembre y en el resto del año el acopio de la pepa de cacao llega desde 400 a 600 quintales semanales, lo que nos indica que sus volúmenes de producción son en niveles aceptables. Sin embargo la Asociación compra el cacao en diferentes condiciones, como son en baba, seco y semi-seco.

I. COMPRA DE CACAO SECO

La compra de la pepa del cacao en condiciones seca se da cuando los campesinos por sus propios medios prefieren fermentar y secar el cacao en las condiciones que se requieren para un correcto fermentado y así obtener mayores ganancias en la venta de la pepa ya que la asociación paga \$52 por el quintal del cacao seco. De este modo la asociación evita realizar estos procesos a los cuales se les dedica tiempo, costos, y esfuerzo en cuanto a esfuerzo físico.

II. COMPRA DE CACAO EN BABA

La compra de cacao en baba se da cuando los campesinos no secan el cacao, en estos casos la Asociación paga un valor de \$38 por cada quintal debido a que luego esta empresa debe destinar tiempo dinero y recursos humanos para realizar los procesos necesarios hasta que el cacao se seque y cumpla las condiciones necesarias para su venta.

6.3.3. POST-COSECHA

Este proceso consiste en fermentación, secado y almacenamiento como consta en la siguiente imagen.



Ilustración 19: Post-cosecha

Fuente: Comunidad de Balsalito

I. FERMENTACIÓN

La fermentación es un proceso muy importante para obtener un cacao de gran calidad y aroma, ya que de este depende que la pepa de cacao tenga las características necesarias para considerarlo de calidad. Este proceso consiste en poner el cacao en baba en cajones de madera con orificios tanto en sus costados como en el inferior de la caja para que la baba o líquido pueda drenarse por los mismos. Dichos cajones deben estar situados por lo menos 10 o 15 centímetros sobre el piso para facilitar el drenaje, también deben estar protegidos y cubiertos de modo que no sufran una variación de temperatura lo que puede ocasionar que no haya una fermentación pareja.

II. SECADO

Mediante la fermentación el cacao no cumple con todo su proceso para que la pepa pueda almacenarse sin que haya posibilidades de que caiga moho al fruto. Las condiciones más favorables para que el cacao se seque y quede con una humedad del 7% el que secado ante el sol, pero si se usan secadores artificiales estos no deben pasar de los 60° centígrados. Las primeras etapas de secado deben ser a bajas temperaturas por lo q se recomienda que el primer día se haga en la mañana y cuando este terminando la tarde, mientras para el siguiente día puede estar expuesto al sol durante todo el día.

III. ALMACENAMIENTO

Para la clasificación de las pecas de cacao se debe hacer una inspección que por lo general se hace manualmente la cual permite la separación de granos dañados y mohosos, y así poder eliminar imperfectos. Luego se realiza el almacenamiento que generalmente se lo hace en sacos hechos de tela o yute, o en el caso de estar próximos a pasar por un nuevo proceso, se los almacena en un recipiente como lo muestra la siguiente imagen. Este almacenamiento se debe realizar en lugares frescos y ventilados, realizando inspecciones frecuentes de humedad, insectos o roedores.



Ilustración 20: Almacenamiento de cacao

Fuente: Comunidad de Balsalito

7.3.3. TRANSFORMACIÓN DE LA PEPA DEL CACAO

Para la transformación de la de cacao es necesario hacer minuciosamente los pasos de fermentación y secado y selección como se describió anteriormente, después de obtener los mejores granos libre de impurezas se deben seguir los siguientes procesos dependiendo el producto final que se quiera obtener, como son:

I. PASTA DE CACAO

La pasta de cacao es una pasta densa que se obtiene mediante el siguiente proceso:

- Se seleccionan las pepas de cacao libres de imperfecciones.
- Luego se tuestan los granos la cual se puede hacer mediante aire caliente o con vapor saturado según lo indica (Plúa, 2011).
- Cuando el grano ha sido tostado se debe descascarar mientras la pepa este caliente para facilitar la separación de la cascara. (Plúa, 2011), nos indica que para este proceso debe utilizarse una maquinaria que consta de una turbina central que por fuerza centrífuga tira los granos contra placas metálicas donde se rompen. El cacao quebrado junto con su cáscara cae sobre una zaranda y por medio de un flujo de aire es separada la cascara del cacao troceado.
- Luego el producto pasa por dos tipos de molienda hasta obtener el 99% de finura del producto en la cual se usan generalmente molinos de bolas, obteniéndose así la pasta de cacao.

II. POLVO DE CACAO

El cacao en polvo consiste en el procesamiento de la pasta de cacao mediante prensas hidráulicas y disolventes alimentarios especiales, que suelen ser álcalis, hasta lograr una textura pulverulenta. Dicho polvo de cacao tiene generalmente el 20 % de manteca de cacao máximo.

III. MANTECA DE CACAO

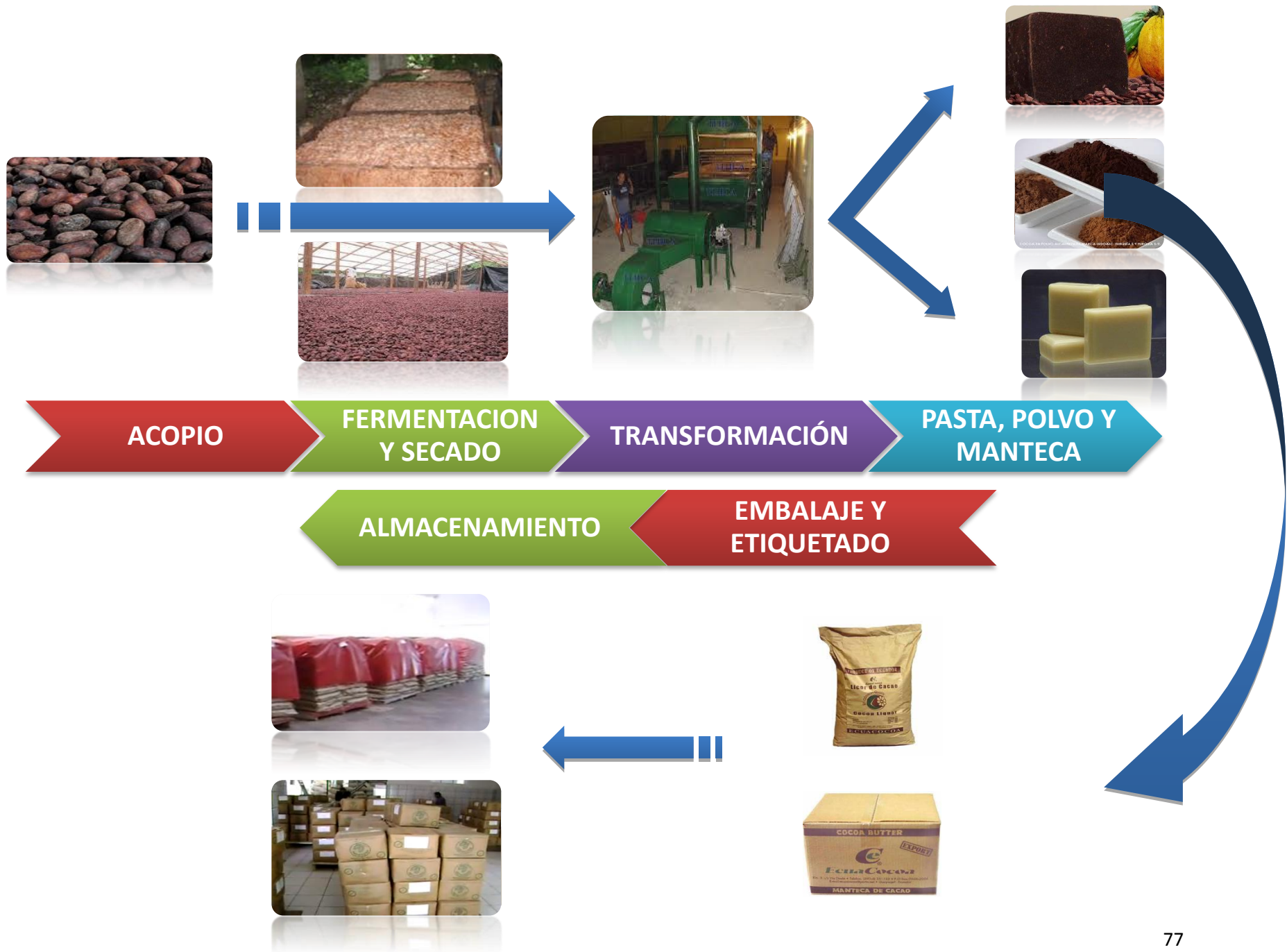
Para obtener la manteca de cacao la pasta de cacao debe ser sometido al prensado para extraer la manteca y la torta de cacao que con otro tipo de procesamiento podría ser convertida en polvo de cacao. De este modo al someter la pasta de cacao a temperaturas necesarias y mediante el prensado se separa la manteca de la pasta y luego al bajar la temperatura de esta se solidifica.

IV. MAQUINARIA PARA EL PROCESAMIENTO DEL CACAO

MAQUINARIA	PRECIO
LIMPIADORA Y CLASIFICADORA CON ZARANDAS	10500,00
ELEVADOR DE BANDA CON PALETAS Y TOLVA	3750,00
TOSTADORA DE CAPACIDAD DE 2M ³	9870,00
DESCASCARILLADORA	8000,00
TRITURADORA	12000,00
PRENSADORA	15000,00
MOLINO DE CAPACIDAD DE 40QQ/H	14500,00
BÁSCULA	700,00
BALANZA DE MESA	80,00
MEDIDOR DE HUMEDAD	120,00
TOTAL	74520,00

Tabla 4: Valores de maquinaria

Fuente: Catalogo de maquinaria para cacao



6.3.4. EMPAQUES Y ALMACENAMIENTO

I. EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO PARA LA PASTA DE CACAO

Para realizar el empaque de la pasta de cacao primero se debe realizar el atemperado de la pasta para que esta no se cristalice y se solidifique y así poder empacarla de manera eficiente según lo indica (Plúa, 2011).

Por lo general el empaque de la pasta de cacao se lo realiza en fundas de polietileno de baja densidad como empaque principal y como empaque secundario Funda de papel kraft externa de 3 capas, teniendo en cuenta las exigencias de peso y material de empaque que requieran los clientes como se muestra en la IMAGEN N° 21 , los cuales tienen una capacidad de 25kg y dimensiones 100x50x20cm Estos deben ser almacenados en lugares frescos y secos como lo indica (ECUACOCOA S.A., 2012)



Ilustración 21: Pasta de Cacao

Fuente: Ecuacocoa SA



Ilustración 22: Almacenamiento

Fuente: Ecuacocoa SA

II. EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO PARA EL POLVO DE CACAO

El embalaje más adecuado para el polvo de cacao son las fundas de polietileno de baja densidad como embalaje principal y fundas de papel Kraft externa de 3 capas con 25kg de capacidad y dimensiones de 100x50x20cm, según (ECUACOCOA S.A., 2012) como se muestra en la Ilustración N° 23 las cuales deben cumplir con los requisitos sanitarios y con las exigencias de los clientes en cuanto a tamaño y capacidad.

Para el almacenaje el producto debe estar en un lugar fresco y ventilado y deben ser apilados en palex de madera los cuales le darán una separación adecuada del piso, además deberán tener una separación mínima de 1 metro del techo donde se almacena. Las condiciones ambientales deben ser libres de humedad, en un lugar fresco y ventilado para que el producto no llegue a estropearse.



Ilustración 23: Polvo de cacao
Fuente: Ecuacocoa SA



Ilustración 24: Almacenamiento
Fuente: Ecuacocoa SA

III. EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO PARA LA MANTECA DE CACAO

La manteca de cacao debe ser empacada en funda de polietileno como embalaje principal con el fin de que los agentes externos no lleguen a dañar la mercancía, y como embalaje secundario en caja de cartón corrugado según lo indica (ECUACOCOA S.A., 2012), de 25 kg de capacidad y longitudes de 60x60x45cm como lo muestra la siguiente imagen.



Ilustración 25: Manteca de cacao
Fuente: Ecuacocoa SA



Ilustración 26: Almacenamiento
Fuente: Ecuacocoa SA

Este tipo de producto no puede estar expuesto a temperaturas altas debido a que podría perder su solidificación y algunas propiedades. Debe mantenerse en lugares frescos y secos.

6.3.5. TRASPORTE Y LOGISTICA

El transporte del cacao y sus derivados debe realizarse de manera. Es muy importante tener en cuenta que la mejor manera de transportar estas mercancías es usando los pallet de madera que facilitan la manipulación y movilización de la carga, además separan al producto del contacto directo con el suelo.

Es recomendable que para el almacenamiento y transportación de las mercancías se cumplan los siguientes aspectos según lo indica (Plúa, 2011):

- Almacenarlos en lugares frescos y con mucha ventilación.
- Realizar inspecciones frecuentes de presencia de hongos, insectos y roedores tanto en el lugar de almacenamiento como en el medio de transporte que se usara.
- No almacenar ni trasportar con otro tipo de productos ya que estos podrían contaminar la mercancía.

I. TRANSPORTE

La Asociación de San Gregorio se encuentra ubicada en la comunidad de Balsalito en la parroquia San Gregorio del cantón Muisne, dicha comunidad queda a 1,5 Km en carretera lastrada de la carretera principal.

Para la salida de los productos de la Asociación se deben usar transporte terrestre acondicionado para mantener la las condiciones del producto y que este no se vea afectado. El flete de los camiones será hasta Guayaquil debido a que el puerto comercial de Esmeraldas no cuenta con las condiciones necesarias para que la mercancía sea enviada desde este punto. El valor del flete es de \$550 hasta el puerto comercial de Guayaquil de donde las mercancías serán enviadas vía marítima hasta el puerto de Marsella en Francia, el cual es especializado en la recepción de cacao y sus derivados.

Los costos pagados a la naviera generados por el envío de los contenedores son de \$3500 y \$5100 para los contenedores de 40ft Dry Van y refrigerados respectivamente .Entre las principales líneas navieras que operan en el país tenemos a Transavisa, Agencia Marítima Transoceánica, Evergreen, Hamburg Sud, según lo indica (PROECUADOR, PERFIL LOGÍSTICO DE FRANCIA, 2012) .

DETALLE	PRECIO
Costo de estiba en Fábricas	100,00
Costo de Transporte Terrestre	\$550,00
Costo de estiba en el Puerto comercial	100,00
Costo de Flete Marítimo	\$5100,00
TOTAL	5850,00

Tabla 5: Costos de Movimiento de la mercancía

Fuente: Ecuacocoa SA

En cuanto a los términos de negociación se realizarán con el incoterm FOB ya que la empresa vendedora, en este caso la Asociación de San Gregorio solo correrá con los gastos de costos como flete interno (transporte principal y secundario), es decir que será responsable de la mercancía hasta que esta llegue al puerto de carga. Cuando las mercancías se encuentren en el buque la responsabilidad el Broker estará encargado de desaduanizar las mercancías el mismo que actuará como intermediario entre el vendedor y el comprador de las mercancías.

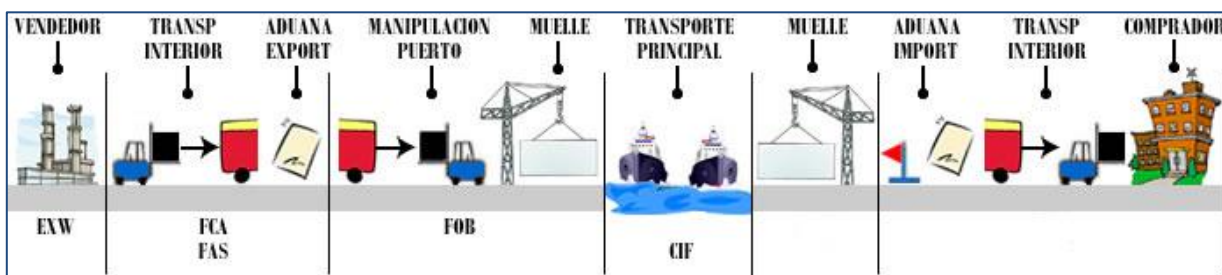


Ilustración 27: Incoterms

Fuente: Todo comex

I. CUBICAJE

Se debe realizar un correcto y eficiente cubicaje se podrían ahorrar recursos económicos a la empresa en todos los procesos de movimiento de la misma. Para facilitar el proceso de cubicaje de la mercancía dentro del contenedor a usar es recomendable usar el programa Load el mismo que nos facilita los cálculos de peso y volumen y optimiza el espacio dentro del contenedor ubicando las diferentes mercancías de manera ordenada.

Para realizar el cubicaje en el Load! Se deben seguir los siguientes pasos:

- Hacer clic en el icono que dice Add señalado con el círculo rojo. Luego aparecerá la siguiente ventana.

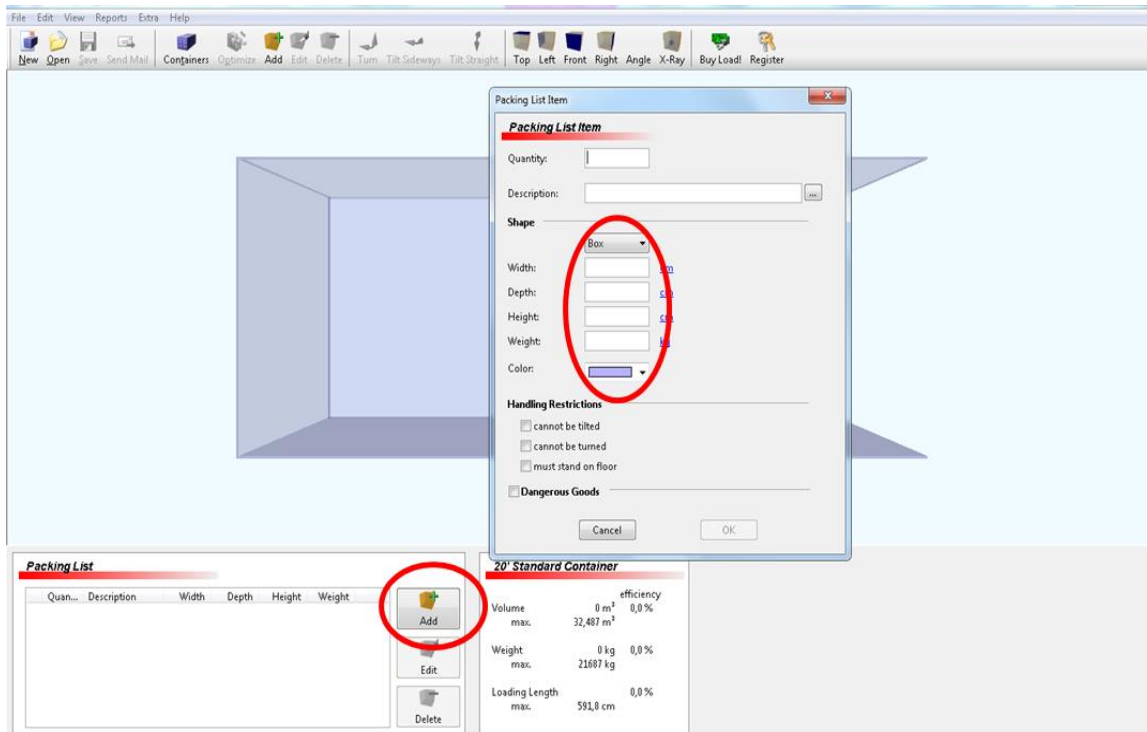


Ilustración 28: Load Cubicaje

Fuente: Mayra Marcillo

- En la siguiente ventana se llenaran los datos exigentes:
 - Numerito de cajas o bultos que se desean cubicar y tipo de contenedor.
 - Descripción de ese ítem.
 - El tipo de embalaje que se usará

- El ALA de la caja
- El peso y color de la misma.

Packing List Item

Quantity: 750 871 items fit into Container #1
[other container types](#)

Description: electric kettle

Shape: Box

Width: 9,84 in

Depth: 13,78 in

Height: 15,75 in

Weight: 3 kg

Color: blue

Handling Restrictions

☐ cannot be tilted

☐ cannot be turned

☐ must stand on floor

☐ Dangerous Goods

Cancel OK

Ilustración 29: Load-Cubicaje

Fuente: Mayra Marcillo

- Al cliquear en el icono OK aparecerán las cajas apiladas de forma ordenada en el contenedor elegido

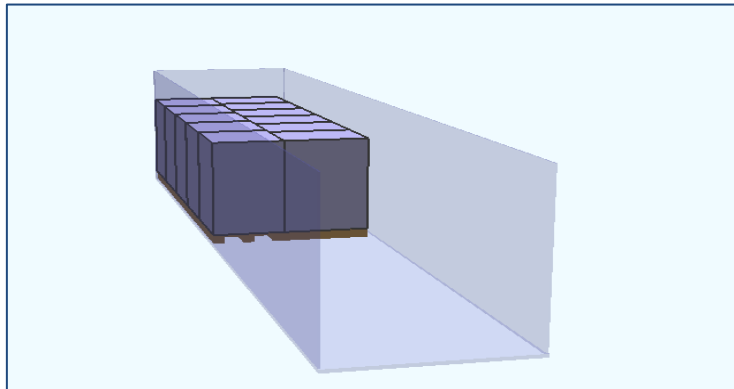


Ilustración 30: Load-Cubicaje

Fuente: Mayra Marcillo

- En la parte interior de la pantalla aparecerá el detalle de las cajas o bultos y el volumen y peso de la caja en relación a la capacidad del contenedor.

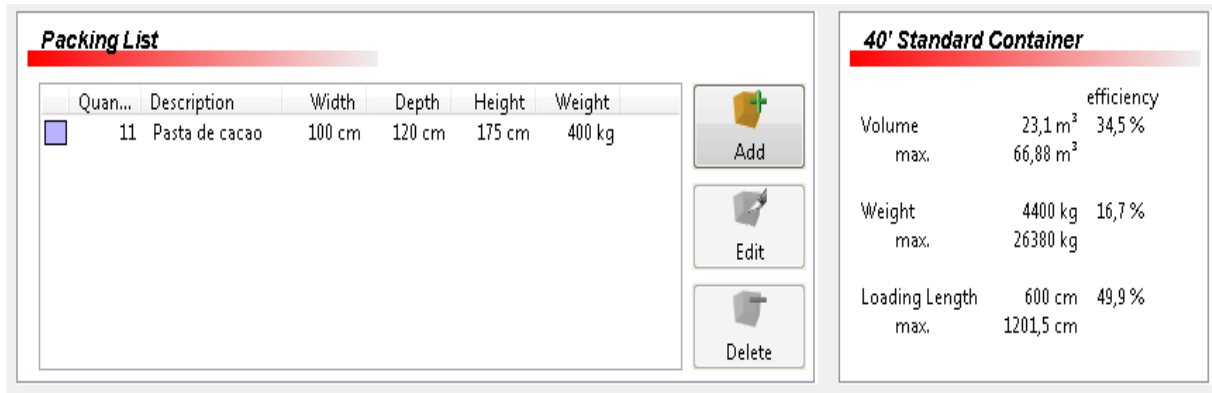


Ilustración 31: Load-Cubicaje

Fuente: Mayra Marcillo

- Para insertas más ítems se repite el proceso desde el inicio hasta tener el número de ítems deseados y de la misma manera el programa ordenara las cajas de manera más eficiente para optimizar espacio.

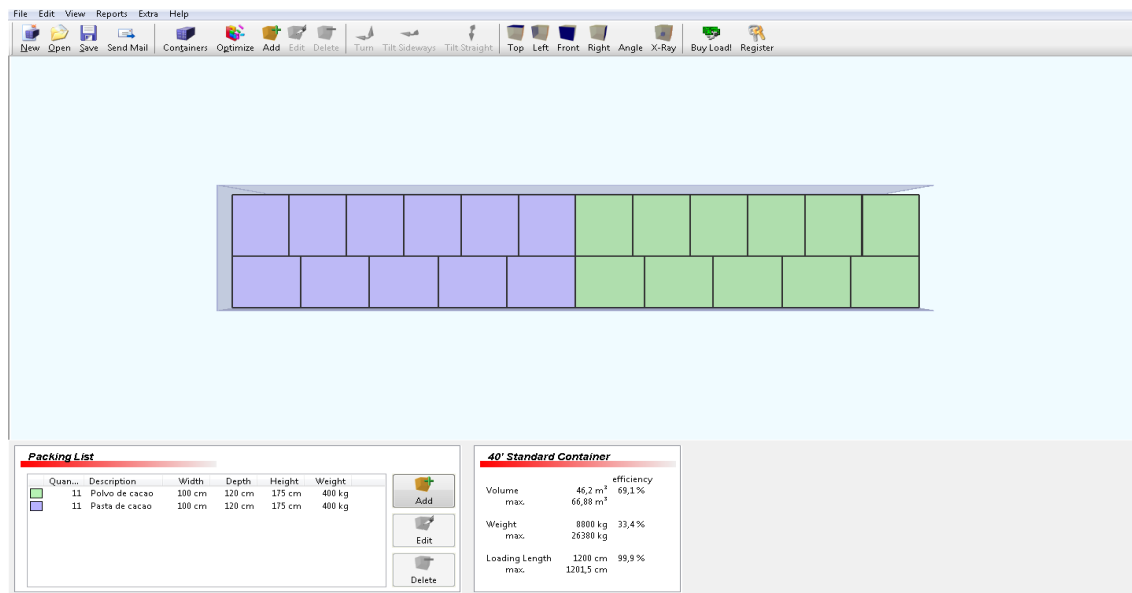


Ilustración 32: Load-Cubicaje

Fuente: Mayra Marcillo

- De esta manera lucirá el cubicaje ya terminado en un contenedor de 40 pies, enviando 176 bultos de pasta de cacao, 176 bultos de polvo de cacao y 100 cajas de manteca de cacao con las dimensiones especificadas en el siguiente gráfico.

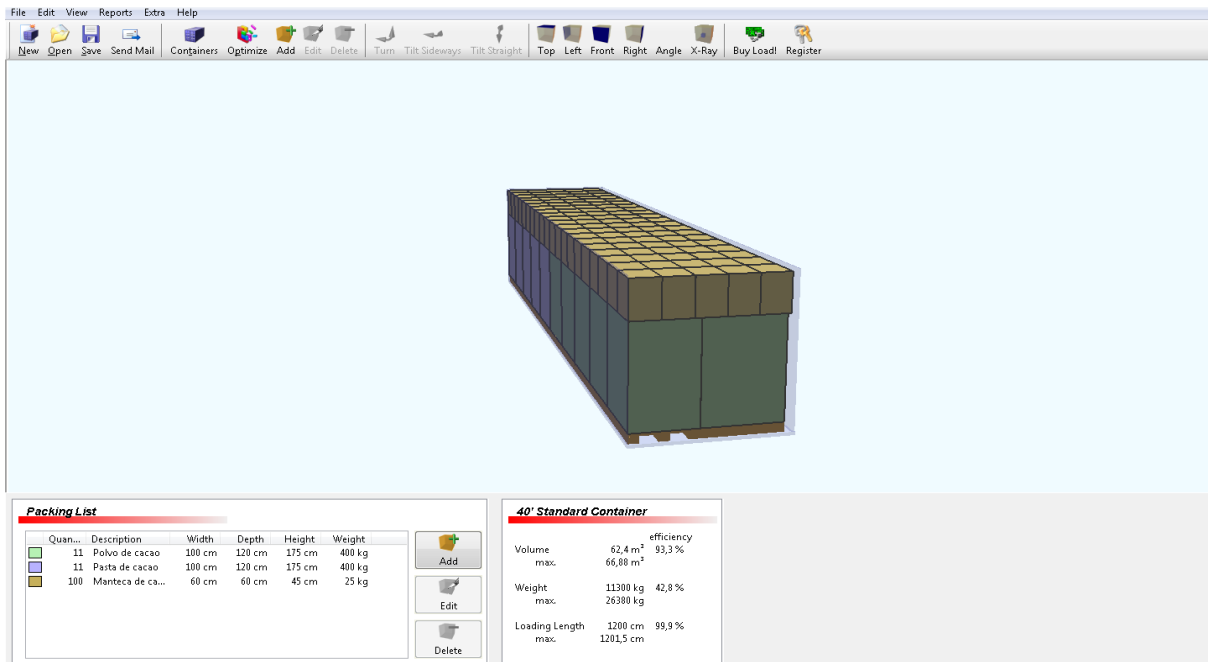


Ilustración 33: Load-Cubicaje
Fuente: Mayra Marcillo

Packing List

	Quan...	Description	Width	Depth	Height	Weight
	11	Polvo de cacao	100 cm	120 cm	175 cm	400 kg
	11	Pasta de cacao	100 cm	120 cm	175 cm	400 kg
	100	Manteca de ca...	60 cm	60 cm	45 cm	25 kg



Add



Edit



Delete

40' Standard Container

		efficiency
Volume	62,4 m ³	93,3 %
max.	66,88 m ²	
Weight	11300 kg	42,8 %
max.	26380 kg	
Loading Length	1200 cm	99,9 %
max.	1201,5 cm	

Ilustración 34: Load-Cubicaje
Fuente: Mayra Marcillo

Hay que tener en cuenta que los pallet de polvo de cacao y pasta de cacao van apilados con 16 saquillos cada uno por lo que se han cubicado 11(pallet) * 16(saquillos) = 176. Es decir se cubicaron 176 saquillos de polvo de cacao con un peso de 4400kg, 176 saquillos de pasta de cacao con un peso de 4400kg y 100 cajas de manteca de cacao con peso de 2500kg.

6.3.6. EXPORTACIÓN

I. GESTIÓN INTERNA

Para que la Asociación San Gregorio pueda realizar un proceso de Exportación, esta primero debe contar con una serie de requisitos.

- **Debe contar con una personería jurídica es decir contar con un RUC el cual debe gestionar en el Servicio de Rentas internas.**

Los documentos requeridos para la obtención del RUC son la copia de cédula y carnet de votación acompañado por la planilla de luz y agua para saber el lugar correcto de la ubicación de la empresa.

- **Debe adquirir el certificado digital de firma electrónica en el Banco Central o Security Data**

Para obtener el certificado de firma electrónica se debe seguir estos pasos.

- Ingresar a la página de Security Data o al Banco Central del Ecuador.
- En la página del BCE hacen click en la pestaña SERVICIOS Y PRODUCTOS y toman la siguiente opción

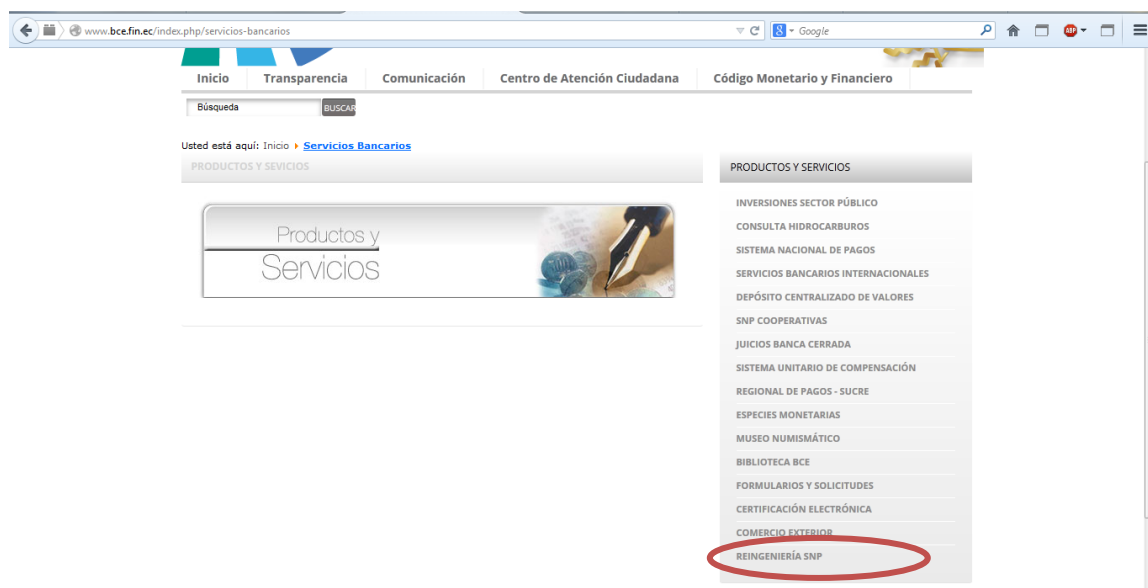


Ilustración 35: Solicitud del token

Fuente: Página del Banco Central del Ecuador

- Ingresar a certificación electrónica el cual lo llevara a la siguiente página en la cual se debe clicar en Solicitud de Certificado digital de Firma Electrónica.

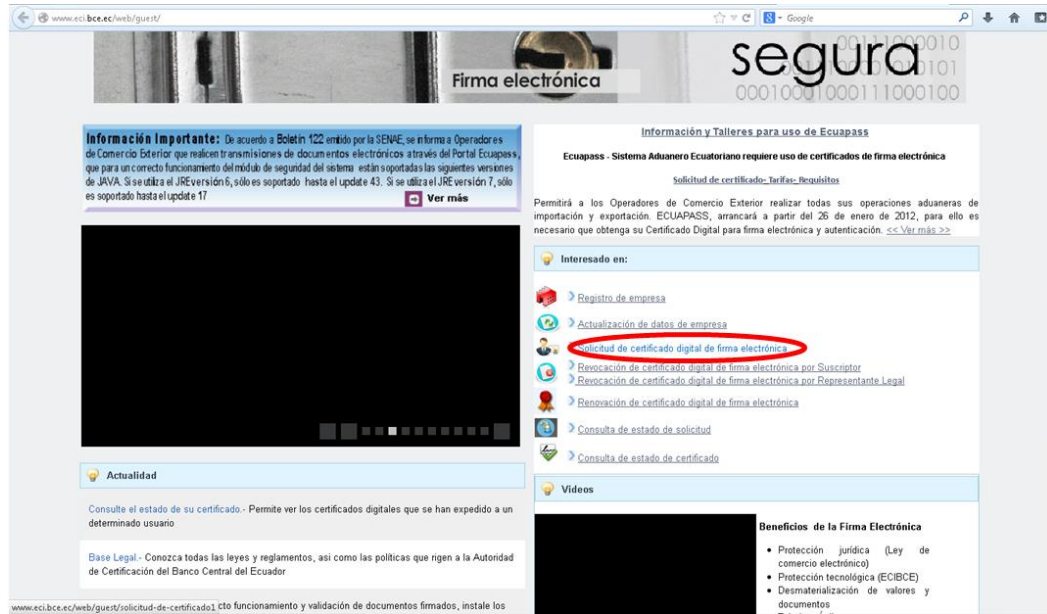


Ilustración 36: Obtención del Token
Fuente: Página del Banco Central del Ecuador

- Clicar en el ícono Ingresar a la Solicitud de Persona Jurídica.



Ilustración 37: Obtención del token
Fuente: Página del Banco Central del Ecuador

- Se llenan todos los campos del formulario que aparecen a continuación.

Ilustración 38: Obtención del token

Fuente: Página del Banco Central del Ecuador

- Por último se llena el formulario que aparece a continuación en el cual piden los datos específicos de la empresa, su ubicación y datos del representante legal.
- Luego de enviar la solicitud esta es aprobada por la entidad, luego se acude a las oficinas del BCE se procede hacer el pago del TOKEN y se firma el contrato de responsabilidad.
- **Debe registrarse como Operador de Comercio Exterior en el portal de ECUAPASS según lo indica (SENAE, 2012)**

Aquí se podrá:

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

Para el registro de Exportador en el ECUAPASS se llenan todos los datos exigentes en la solicitud y al finalizarla se envía y se espera la aprobación de la misma.

- Se ingresa al portal de ECUAPASS y se cliquea en solicitud de uso.

Ilustración 39: Registro de OCEs

Fuente: ECUAPASS

- Se hace click en solicitud de uso

Ilustración 40: Solicitud de

Fuente: ECUAPASS

- Se procede a llenar todos los campos de la solicitud.

Ilustración 41: Solicitud de uso ECUAPASS
Fuente: ECUAPASS

- Se confirma el registro

Ilustración 42: Solicitud de uso
Fuente: ECUAPASS

- Comienza con la instalación del token ya obtenido con anterioridad.

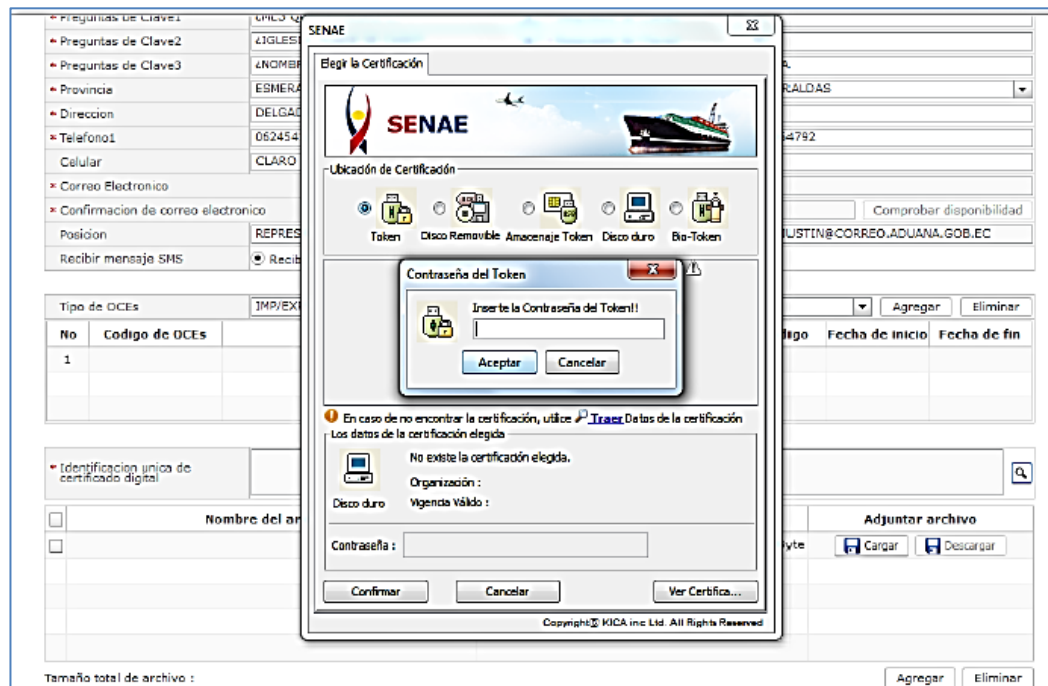


Ilustración 43: Registro del Token
Fuente: ECUAPASS

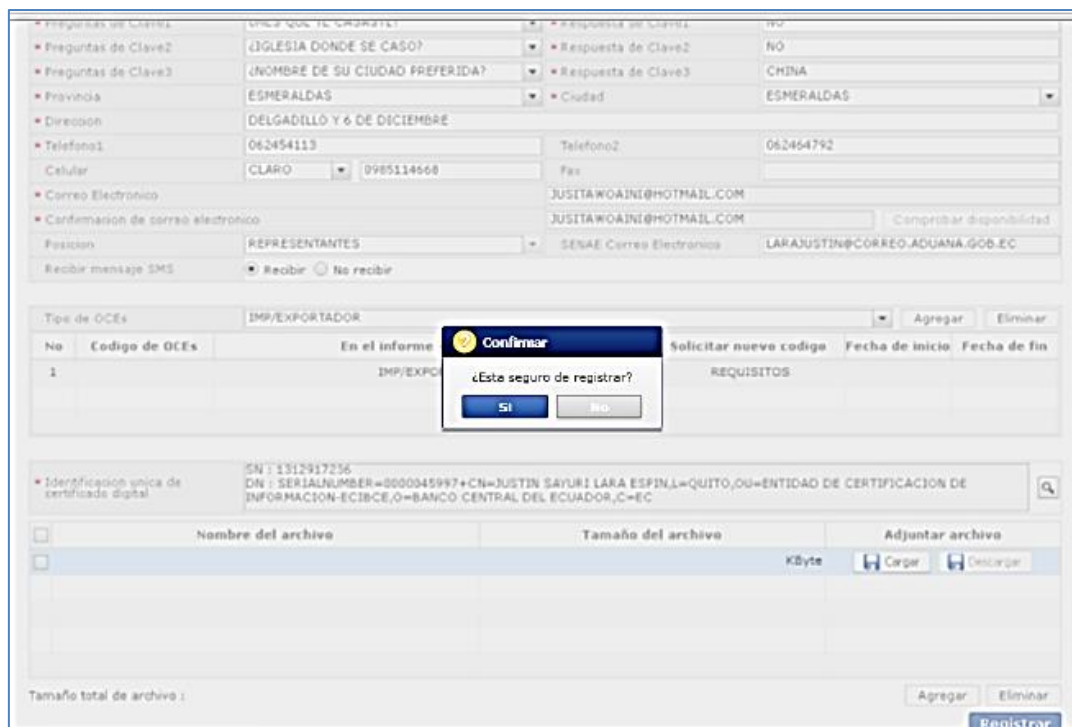


Ilustración 44: Registro en ECUAPASS
Fuente: ECUAPASS

The screenshot shows a web application interface for ECUAPASS. The background form contains fields for personal information:

- Preguntas de Clave1: Iglesia que se caso?
- Preguntas de Clave2: Iglesia donde se caso?
- Preguntas de Clave3: Nombre de su ciudad preferida?
- Provincia: ESMERALDAS
- Dirección: DELGADILLO Y 6 DE DICIEMBRE
- Teléfono1: 062454113
- Teléfono2: 062454792

 A modal window titled "Agreement" is open in the center, displaying the following text:

La conformidad con lo estipulado en el presente convenio, conlleva la aceptación de todas y cada una de las disposiciones establecidas o que se establecieron en las Resoluciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador dictadas para el uso de canales electrónicos o tecnológicos de información y demás normas que regulen otros servicios electrónicos prestados a través del Sistema Informático Aduanero, mismas que se entienden incorporadas a este texto.

Los términos y condiciones del presente acuerdo están sujetos a las disposiciones contenidas en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y su Reglamento, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, las normas tributarias vigentes en el Ecuador y demás normativas vinculadas.

EL OCE acepta la validez jurídica de este acuerdo y de las notificaciones electrónicas de los actos administrativos que reciba de la Administración Aduanera.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA.- DECLARACIÓN FINAL.-

HE REVISADO LOS ANTERIORES TÉRMINOS Y ESTOY PREPARADO Y AUTORIZADO PARA ACEPTAR EN LAS CONDICIONES PROPUESTAS EL CONVENIO PARA LA UTILIZACIÓN DE CANALES ELECTRÓNICOS O TECNOLÓGICOS DEL SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, Y DE ESTA FORMA ACCEDER A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SE OFRECEN.

 At the bottom of the modal, there is a checkbox labeled "Generar un XML simple con el texto completo del convenio y firmar digital sobre dicho XML." which is checked. Below the checkbox are "Aceptar" and "Cancelar" buttons.

Ilustración 45: Aceptación de los términos de ECUAPASS

Fuente: ECUAPASS

Una vez aprobada la solicitud se procede a llevar los documentos exigibles a las oficinas de atención al usuario. Los documentos exigibles son los siguientes:

- Cedula de identidad
- Carnet de votación
- RUC
- Solicitud de registro

Los mismos que soportarán el registro legal en el sistema.

II. GESTIÓN ADUANERA

- a. Se inicia con la tramitación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) la misma que debe ser acompañada por la Factura y la documentación con la que se cuente previo al embarque. Los datos necesarios para la DAE según (SENAE, 2012) son:
- Del exportador o declarante
 - Descripción de mercancía por ítem de factura
 - Datos del consignante
 - Destino de la carga
 - Cantidades
 - Peso; y demás datos relativos a la mercancía

Para realizar la declaración se debe:

- Ingresar en la página de ECUAPASS e ingresar al icono que dice integración de estados del trámite.



Ilustración 46: Elaboración de la DAE

Fuente: Portal de ECUAPASS

- Luego se ingresa a Documentos Electrónicos

Ilustración 47: Elaboración de la DAE
Fuente: Portal de ECUAPASS

- Selecciona Declaración de Exportación

Ilustración 48: Elaboración de la DAE
Fuente: Portal de ECUAPASS

- Se llenan cada uno de los capos exigentes de la declaración

Ilustración 49: Elaboración de la DAE
Fuente: Portal de ECUAPASS

COMUN
Item
DOCUMENTOS

INFORMACION DE ITEM
Resultado : 0

Muestra
Exportar Excel
Importar Excel

D01.Numero de secuencia	D02.Tipo de tratamiento	D03.Codigo de producto	D04.Descripcion de la mercancia	D05.Codigo del estado de la mer

D07.Codigo suplementario
Código complementario

D15.Codigo subpartida
D03.Codigo de producto
D05.Codigo del estado de la mercancia
D11.Codigo de tipo de unidades fisicas
D13.Codigo de unidad de venta de mercancia
D08.Clase de embalaje
D16.Codigo de pais de origen
D18.Monto de Transacción Real
D21.Valor en factura de la serie
D23.Numero de chasis del vehiculo
D19.Numero de factura
D26.Ubicacion geografica

D02.Tipo de tratamiento
D04.Descripcion de la mercancia
D14.Peso neto
D10.Cantidad de unidades fisicas
D12.Cantidad de unidades comerciales
D09.Cantidad de bulto
D17.Valor FOB
D25.Valor FOB de vehículo
D22.Unidad monetaria de la factura
D24.Numero de motor
D20.Fecha de factura

Agrega
Modifica
Elimina

DETALLE DE DESPACHO PRECEDENTE

Ilustración 50: Elaboración de la DAE
Fuente: Portal de ECUAPASS

- b. Se presentaran los documentos de acompañamiento y soporte de la DAE electrónicamente los cuales son:
- La Factura Comercial.
 - Booking
 - Detalle de contenedor
 - Las autorizaciones previas (certificado fitosanitario y certificado de calidad). En el **ANEXO N° 2** de la presente investigación se muestran los trámites y requisitos que se deben seguir para obtener el registro sanitario. Y en el **ANEXO N° 3** donde especifican los procesos y requisitos para el registro de operadores de exportación de productos vegetales y la obtención del certificado fitosanitario.

v. Certificado de Origen.

Para obtener el certificado de origen debe realizar el siguiente proceso.

- Ingresar al portal de ECUAPASS con su usuario y clave ya registrados y clicar en Certificado de Origen y DJO

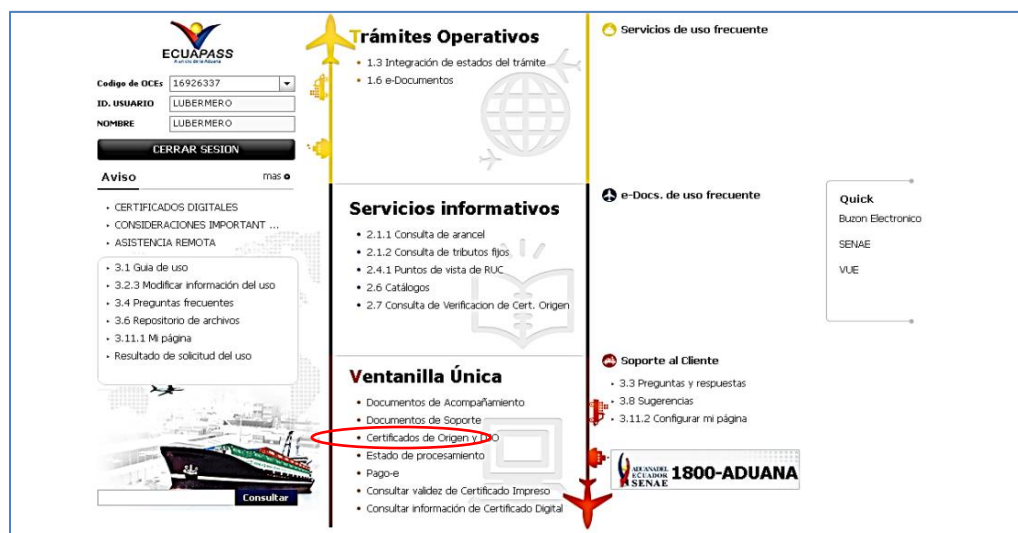


Ilustración 51: Solicitud del Certificado de Origen

Fuente: Portal de ECUAPASS

- Clicar en el icono Seleccionar a la altura de Certificado SGP debido a que la negociación es realizada con uno de los países miembros de la Unión Europea y existe un acuerdo comercial llamado SGP el cual le da preferencias arancelarias a Ecuador.

Elaboración de Solicitud		Proceso de Solicitud		Soporte al Usuario	
Certificados de Origen y DJO					
Apoderado					
Registro de Apoderado	Seleccionar				
Comercializador					
Registro de Comercializador	Seleccionar				
Modificación de Comercializador	Seleccionar				
DJO					
Elaboración de DJO	Seleccionar				
CO					
Certificado SGP	Seleccionar				
Certificado ATPDEA	Seleccionar				
Certificado ALADI	Seleccionar				
Certificado MERCOSUR	Seleccionar				
Certificado ACE65(Acuerdo CHILE ECUADOR)	Seleccionar				
Certificado Terceros Países	Seleccionar				
Certificado Acuerdo de Cartagena(CAN)	Seleccionar				
Certificado SGTP	Seleccionar				
Envío de Cert. Origen masivos	Seleccionar				
Actualización / Consulta de Cert. Origen masivos	Seleccionar				

Ilustración 52: Solicitud del Certificado de Origen

Fuente: Portal de ECUAPASS

- Se llenan cada uno de los datos de las pestañas

Ventanilla Única Ecuatoriana
Autoridad del Comercio Exterior

LUBERMERO Cerrar Sesión
OCE 16926337 ECUAPASS

Elaboración de Solicitud Proceso de Solicitud Soporte al Usuario

Certificado SGP

Propietario Información Productos Localización Enviar

* Codigo de OCE 16926337

Co propietario

:: Selección del propietario del certificado : Identifique si el certificado a generar es para usted o para uno de sus apoderados

* RUC --Selección--

Ilustración 53: Solicitud del Certificado de Origen

Fuente: Portal de ECUAPASS

- Una vez aceptada la DAE la mercancía ingresara a la Zona Primaria del distrito por el que se embarcará la misma.
- Al exportar se le comunicara el canal de aforo que fue asignado.
- Se procederá a realizar el aforo ya sea Automático, Documental o Físico y cuando se haga el cierre del trámite la mercancía estará lista para ser embarcada.

Según (MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011) hay que tener en cuenta que la Declaración Aduanera podrá contener algunas facturas, documentos de transporte, manifiestos de carga y demás documentos siempre y cuando correspondan a un mismo embarque y destino. Las declaraciones podrán ser presentadas hasta 24 horas antes de ingresar las mercancías a zona primaria y los documentos de acompañamiento y soporte se presentaran hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

III. GESTIÓN DE EMBARQUE

Una vez que la DAE sea aceptada y se haya realizado el aforo, el cierre del trámite y las inspecciones respectivas se procederá a embarcar la mercancía al medio de internacional que en este caso será el buque.

BOOKING

Antes de que la mercancía sea transportada hacia la Zona Primaria se debe hacer la reserva en el buque llamada Booking para contar con un contenedor y un espacio en el buque por el cual se va a transportar, con este mismo documento se realiza la declaración de Exportación y una vez embarcada la mercancía nos emitirán el BL el cual deberá ser adjuntado a la declaración como una sustitutiva para regularizar la exportación.

MANIFIESTO DE CARGA

El transportista debe enviar o transmitir de manera electrónica el manifiesto de carga a la Autoridad Aduanera, según lo indica (MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD, 2011), el cual deberá ser realizado hasta 12 horas después de la salida del transporte.

INSPECCIÓN ANTINARCÓTICOS

La inspección antinarcóticos debe ser solicitada por el exportador o su representante en la unidad para que esta le asigne a una persona capacitada para esta labor, este es un proceso en el que se deben detallar todos los pormenores de la carga, su destino, el nombre de la nave en el que será embarcado y la hora exacta en que este partirá a su destino. Una vez realizada la inspección y si los resultados son satisfactorios la mercancía estará lista para ser embarcada.

6.3.7. BROKER

Para finalizar la negociación internación internacional se necesitará de un Broker que es un intermediario entre el exportador y el importador, el mismo que se encargará de la desaduanización de las mercancías, por ser conocedor de su país, las leyes que lo regulan, las regulaciones aduaneras, los tratados existentes y de los procesos necesarios. También se encargará de la negociación con el importador. A este se le pagará una comisión por sus servicios ya que este asesorará tanto al comprador y vendedor y recopilará la información necesaria de las partes para que estos lleguen a un acuerdo común.

GESTIÓN COMERCIAL

La gestión comercial iniciará desde que el exportador se contacta con el bróker del país al que desea exportar para proponer el negocio, una vez que el bróker ya tiene el negocio en su cartera asesorará al exportador para la valoración del negocio y al mismo tiempo buscara compradores potenciales para la mercancía a negociar, este obtendrá la información y documentación necesaria para llevar a cabo la transacción y actuará como intermediario entre las partes para que las mismas lleguen a un mutuo acuerdo que los beneficie.

6.4. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y CAPACITACIÓN

6.4.1. PLAN DE ACCIÓN

OBJETIVOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	EVALUACIÓN
Capacitar a los productores de cacao de la zona en temas de planteamiento, limpieza y cosecha de la mata de cacao para poder obtener un cacao orgánico y de mayor calidad.	Ejecución de capacitación, charlas, proyección de videos de los procesos adecuados que se dan en la producción de cacao	• Proyector • Computadora portátil • Videos sobre el tema • Capacitadores • Refrigerios	Aplicación de ficha de evaluación para los participantes.
Capacitar a los integrantes de la asociación para mejorar los procesos administrativos y de producción y transformación del cacao para que la Asociación oferte productos con valor agregado.	Ejecución de charlas, talleres y capacitaciones de los conocimientos necesarios para administrar una empresa.	• Proyector • Computadora portátil • Videos sobre el tema • Capacitadores • Refrigerios	Aplicación de ficha de evaluación para los participantes y seguimiento.
Capacitar a los integrantes de la Asociación San Gregorio para realizar los procesos de exportación hasta el destino final.	Ejecución de capacitación, charlas, videos demostrativos e instructivos y realización de talleres sobre trámites aduaneros	• Proyector • Computadora portátil • Videos sobre el tema • Capacitadores • Refrigerios • Copias para la aplicación del taller	Aplicación de ficha de evaluación en los talleres para los participantes.

6.4.2. PLAN DE CAPACITACIÓN

OBJETIVOS	TEMAS	SUBTEMAS
Capacitar a los productores de cacao de la zona en temas de planteamiento, limpieza y cosecha de la mata de cacao para poder obtener un cacao orgánico y de mayor calidad.	• Proceso de plantación, limpieza, cosecha y post cosecha	• Procesos de plantación de la mata de cacao • Combatir plagas • Limpieza de la mata • Cosecha • Fermentación y secado
Capacitar a los integrantes de la asociación para mejorar los procesos administrativos y de producción y transformación del cacao para que la Asociación oferte productos con valor agregado.	• Organización de los integrantes, designación de actividades y responsabilidades. • Procesos de transformación del cacao.	• Xxxx • Fermentación y secado del cacao • Transformación del cacao a manteca, polvo y pasta. • Utilización de la maquinaria necesaria para la transformación del cacao
Capacitar a los integrantes de la Asociación San Gregorio para realizar los procesos de exportación hasta el destino final.	• Logística • Gestión de aduana • Medios de pago	• Transporte • Rutas • Costos • Documentación y requisitos necesarios para la exportación • Medios de pagos internacionales

6.4.3. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	AÑO 2015-2016									
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 4	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
Invitación a los productores de cacao a unirse al proyecto	X									
Invitación verbal a las charlas y capacitaciones	X									
Preparación de las capacitaciones y charlas	X									
Iniciación del programa de capacitación para los productores de cacao		X	X							
Iniciación del programa de capacitación de Administración para los integrantes de la Asociación			X	X	X	X				
Iniciación del programa de capacitación de Gestión Aduanera para los integrantes de la Asociación							X	X	X	
Evaluación de resultados a los productores				X		X				
Evaluación de resultados a los asociados							X		X	
EVALUACIÓN GENERAL										X

6.4.4. IMPACTOS

Los impactos que se presentaran cuando se lleve a cabo la presente propuesta serán de carácter:

➤ **Económicos**

Impacto económico que tendrán los moradores de las diferentes comunidades debido a una producción de calidad y venta estable que garantizará la recepción de una compensación por sus productos a un precio establecido, teniendo una participación dentro de los procesos de la cadena de valor que se presentara, en los asociados que percibirán mayores utilidades debido a la implementación de valor agregado a los productos y a la comercialización directa.

➤ **Sociales**

En cuanto a los impactos sociales, se mejorarán los estilos de vida de los productores y sus familias, debido al aumento de los beneficios que producen sus actividades agrícolas,

➤ **Culturales**

Aumentaran los conocimientos en cuanto a la elaboración o en el proceso de producción del cacao mediante capacitaciones para mejorar así los niveles de calidad de sus productos. Además los asociados obtendrán conocimientos básicos de administración de una empresa, el manejo de la maquinaria necesaria para la transformación del cacao y los procedimientos necesarios para su exportación.

7. BIBLIOGRAFÍA

- AGROCALIDAD. (s.f.). Recuperado el 17 de Diciembre de 2012, de <http://www.agrocalidad.gob.ec>:
<http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/images/Agrocalidad/Contenido/varios/Cacao/FO-CER-06-06-2011.pdf>
- AGROCALIDAD. (2012). <http://www.agrocalidad.gob.ec>. Recuperado el 17 de Diciembre de 2012, de <http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/index.php/es/sanidad-vegetal/exportaciones>
- ANECACAO. (s.f.). Recuperado el 13 de Noviembre de 2013, de <http://www.anecacao.com>:
<http://www.anecacao.com/index.php/es/cacao-en-ecuador/el-cacao-nacional.html>
- ANECACAO. (2012). <http://www.anecacao.com>. Recuperado el 11 de Noviembre de 2012, de <http://www.anecacao.com/index.php/es/cacao-en-ecuador.html>
- APROCA. (2010). <http://www.aprocaecuador.com>. Recuperado el 13 de Diciembre de 2012, de
http://www.aprocaecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=61&Itemid=68
- APROCA-ECUADOR. (s.f.). <http://www.aprocaecuador.com>. Recuperado el 11 de Noviembre de 2012, de <http://www.aprocaecuador.com/>
- APROCS. (s.f.). Recuperado el 15 de Diciembre de 2012, de <http://www.aprocaecuador.com>:
http://www.aprocaecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=53
- Arias, M. J. (Abril de 2011). Creación de una empresa procesadora de pasta de cacao en la zona franca de la ciudad de Esmeraldas para su exportación. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.

- Armas, M. (2011). Creación de una empresa procesadora de Pasta de Cacao en la Zona Franca de la ciudad de Esmeraldas. *Creación de una empresa procesadora de Pasta de Cacao en la Zona Franca de la ciudad de Esmeraldas*. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.
- BCIE. (JUNIO de 2011). DEMANDA DE CACAO AMIGABLE CON LA BIODIVERSIDAD EN LA UNION EUROPEA.
- Bernal, M. (30 de Junio de 2012). El universo. *Productores de cacao venden al mercado Francés*, págs. <http://www.eluniverso.com/2012/06/30/1/1416/productores-cacao-venden-mercado-frances.html>.
- CANACACAO. (s.f.). *Proceso de fermentacion del cacao*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2012, de <http://www.canacacao.org:>
http://www.canacacao.org/uploads/smartsection/19_Fermentacion_del_Cacao.pdf
- CHOCOLATE, P. A. (2011). *AMIGOS DEL CHOCOLATE*. Recuperado el 31 de 10 de 2012, de <http://www.amigosdelchocolate.com/secretos/cultura-y-costumbres/historia/derivados-del-cacao/>
- CORPO-ESMERALDAS. (s.f.). <http://www.corpoesmeraldas.org>. Recuperado el 15 de Diciembre de 2012, de http://www.corpoesmeraldas.org/index.php?option=com_content&view=article&id=28&Itemid=25
- ECUACOCOA S.A. (18 de Noviembre de 2012). *ECUACOCOA S.A.* Recuperado el 17 de Septiembre de 2013, de <http://1835.ec.all.biz/licor-de-cacao-organico-g6868>
- EL MERCURIO. (07 de JUNIO de 2014). *EL MERCURIO*. Recuperado el 19 de SEPTIEMBRE de 2014, de EL MERCURIO: <http://www.elmercurio.com.ec/434503-productos-no-tradicionales-incrementan-exportaciones/#.VBzDn2P9X-U>
- EL TELEGRAFO. (02 de Enero de 2012). <http://www.telegrafo.com>. Recuperado el 13 de Octubre de 2012, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/exportaciones-de-cacao-reportan-cifras-record-al-termino-del-2011.html>

Escudero, V. (23 de Abril de 2010). GUÍA CMERCIAL DE FRANCIA 2010. *GUÍA CMERCIAL DE FRANCIA*. Quito, Pichincha, Ecuador.

EXPORTHELP. (s.f.). *Como exportar a la UE*. Recuperado el 11 de Enero de 2013, de <http://exporthelp.europa.eu>:
<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/compacks/ComPacksServlet?languageId=es&isoCode=EC&view=Ver>

FAO. (2012). <http://www.fao.org>. Recuperado el 12 de Septiembre de 2013, de <http://www.fao.org/docrep/015/i2080s/i2080s09.pdf>

García, A. P. (2010-2011). Estudio de la factibilidad para la creación de una empresa exportadora de cacao Orgánico ubicado en la ciudad de Esmeraldas. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.

Gobierno Autónomo Descentralizado de la Junta parroquial San Gregorio. (16 de 05 de 2011). PLAN DE DESARROLLO DEFINITIVO. *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Parroquia San Gregorio del cantón Muisne*. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.

HORA, L. (15 de Febrero de 2012). *PRODUCCION DE CACAO NACIONAL EN ESMERALDAS*, págs. http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/537602/-1/Producci%C3%B3n_de_cacao__nacional_.html.

<http://www.monografias.com>. (s.f.). Recuperado el 12 de Diciembre de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos11/cacao/cacao.shtml>

<http://www.puce.edu.ec/sitios/economia/docs/pub/ITT.pdf>. (s.f.). Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/sitios/economia/docs/pub/ITT.pdf>

ICCO. (s.f.). Recuperado el 12 de Noviembre de 2012, de <http://www.icco.org/>

INEC. (2010). *Censo de Población y Vivienda*. Ecuador.

Leiva, J. P. (2010). <http://www.mmrree.gob.ec>. Recuperado el 14 de octubre de 2012, de http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/planex/Ecuador_escenario_global.pdf

- León, R. B. (s.f.). *PRO ECUADOR*. Recuperado el 19 de 09 de 2014, de PRO ECUADOR:
http://www.agroecuador.com/HTML/infocamara/2013/31052013/ANEXO%20%20B%20alanza%20Comercial%20%20enero%20a%20marzo_2013.pdf
- MAGAP. (s.f.). <http://geoportal.magap.gob.ec>. Recuperado el 10 de Enero de 2013, de
<http://geoportal.magap.gob.ec/agroindustrias.html>
- MAGAP. (s.f.). <http://geoportal.magap.gob.ec>. Recuperado el 09 de Enero de 2013, de
http://geoportal.magap.gob.ec/mapas/esmeraldas/mapa_apertudes_agricolas_esmeraldas.pdf
- MAGAP. (s.f.). <http://www.iica.int.ni>. Recuperado el 11 de Enero de 2013, de
http://www.iica.int.ni/Estudios_PDF/cultivoCacaoEcuador.pdf
- Medina, M. M. (Diciembre de 2010). Análisis de mercado para determinar la factibilidad de exportación de cacao en grano fino y de aroma desde la zona norte de la provincia de Esmeraldas a países de la UE. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD. (2011). *Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio*. Quito.
- Montoya, W. (2012). *REVISTA EL AGRO*. Recuperado el 31 de 10 de 2012, de
<http://www.revistaelagro.com/2012/02/29/cacao-ecuatoriano-un-cultivo-noble/>
- Oficina comercial de Ecuador en París. (15 de Marzo de 2013). Guía Comercial de Francia 2013. *Guía Comercial de Francia*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Plúa, J. C. (2011). *Diseño de una línea procesadora de pasta de cacao*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2013, de
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2400/1/4740.pdf>
- PROECUADOR. (2011). PERFIL LOGÍSTICO DE FRANCIA. *PERFIL LOGÍSTICO DE FRANCIA*. Ecuador.
- PROECUADOR. (2012). Recuperado el 31 de 10 de 2012, de
<http://www.proecuador.gob.ec/pro-ecuador/quienes-somos/>

- PROECUADOR. (6 de Julio de 2012). <http://www.proecuador.gob.ec>. Recuperado el 17 de Noviembre de 2012, de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/07/06/ecuador-lider-en-la-exportacion-de-cacao-fino-que-cautiva-paladares-europeos/>
- PROECUADOR. (17 de Febrero de 2013). Análisis de mercado del Chocolate Ecuatoriano en Francia. *Análisis de mercado del Chocolate Ecuatoriano en Francia*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- PROECUADOR. (s.f.). *Fichas Comerciales*. Recuperado el 13 de Enero de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec>: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROEC-GC2010-FRANCIA.pdf>
- PROECUADOR. (s.f.). *PERFIL LOGISTICO DE FRANCIA*. Recuperado el 11 de Enero de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec>: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PL2011-FRANCIA.pdf>
- PROECUADOR. (s.f.). *RELACIONES BILATERALES*. Recuperado el 16 de Enero de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec>: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/PROEC_FT2012_FRANCIA.pdf
- PROECUADOR. (s.f.). *REQUISITOS PARA EXPORTAR CACAO*. Recuperado el 16 de Enero de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec>: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/flyer-cacao.jpg>
- PROGRAMA. (s.f.). <http://www.programaacua.org>. Recuperado el 12 de Diciembre de 2012, de <http://www.programaacua.org/page/productores-de-cacao-ecuador>
- PROMX. (2011). <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaParaExportarAFrancia.pdf>. Obtenido de GUIA PARA EXPORTAR A FRANCIA.
- PUCE. (s.f.). *PUCE*. Recuperado el 24 de 10 de 2012, de [PUCE: http://www.puce.edu.ec/sitios/economia/docs/pub/ITT.pdf](http://www.puce.edu.ec/sitios/economia/docs/pub/ITT.pdf)

- QUIROZ, J. (2012). <http://www.canacacao.org>. Recuperado el 14 de Octubre de 2012, de <http://www.canacacao.org/contenido.print.52/ecuador-la-crisis-no-afect%F3-al-cacao.html>
- Ramírez, K. L.-J. (s.f.). <http://www.dspace.espol.edu.ec>. Recuperado el 12 de Noviembre de 2012, de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2172/1/4252.pdf>
- Ramirez, P. (2009). DINAMICA DEL CACAO EN ECUADOR. *Estructura y dinamica del cacao en Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Rosero, J. L. (s.f.). <http://www.bce.fin.ec>. Recuperado el 12 de Noviembre de 2012, de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/ae20.pdf>
- Rosero, L. J. (2010). <http://www.bce.fin.ec>. Recuperado el 12 de Noviembre de 2012, de <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/ae20.pdf>
- SENAE. (DICIEMBRE de 2012). www.aduana.gob.ec. Recuperado el 11 de Septiembre de 2013, de ADUANA DEL eCUADOR: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- SUAREZ, P. (s.f.). ECLAC. Recuperado el 09 de 01 de 2013, de ECLAC: http://www.eclac.org/drni/noticias/3/28823/Paula_Suarez.pdf
- UNIVERSO, E. (31 de MARZO de 2012). Cumbre de cacao. págs. <http://www.eluniverso.com/2012/03/31/1/1356/cumbre-cacao-posterga-convenio.html>.
- Vivar, A. P. (Mayo de 2001). Análisis del sector microempresarial del cantón Muisne. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.

ENCUESTA

Saludos, soy Mayra Marcillo estudiante de Comercio Exterior de la PUCESE y me dirijo a Ud. cordialmente para pedirle que responda la siguiente encuesta la misma que tiene como objetivo analizar los volúmenes de producción de su comunidad a fin de desarrollar en trabajo de Tesis exigido por la Universidad.

¿CUÁL ES LA COMUNIDAD DONDE PRODUCE CACAO?

¿ENTRE SU PRODUCCIÓN QUE CLASE DE CACAO TIENE?

CACAO FINO DE AROMA ☐

CACAO CCN51 ☐

AMBOS ☐

¿CON CUANTAS HECTÁREAS CUENTA PARA LA PRODUCCIÓN DE CADA CLASE DE CACAO?

Cacao Fino de Aroma

Cacao CCN51.....

¿CUÁNTO PRODUCE POR HECTÁREA?

¿CUÁL ES EL PERIODO DE MAYOR ABUNDANCIA DE CACAO?

		MES DE VENTA	CANTIDAD
- Enero – Marzo	☐		
- Abril –Junio	☐		
- Julio – Septiembre	☐		
- Octubre – Diciembre	☐		

¿DE QUÉ MANERA VENDE SU CACAO?

		PRECIO	CANTIDAD ANUAL
- En baba	☐		
- Semi-seco	☐		
- Seco	☐		

¿EN EL CASO DE VENDER EL CACAO SECO O SEMI-SECO CUÁL ES LA TÉCNICA QUE UTILIZA PARA ESTE PROCESO?

ANEXO N°2

REQUISITOS Y TRÁMITES PARA OBTENER EL REGISTRO SANITARIO TÍTULO 11

DE LAS REFORMAS AL CODIGO DE SALUD

Art. 99.- Sustitúyase el Título IV del libro II del Código de Salud por el siguiente:

TÍTULO IV

DEL REGISTTRO SANITARIO

Art. 100.- Los alimentos procesados o aditivos, medicamentos en general, productos naturales procesados, drogas, insumos o dispositivos médicos, productos médicos naturales y homeopáticos unisistas, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, fabricados en el Ecuador o en el exterior, deberán contar con Registro Sanitario para su producción, almacenamiento, transportación, comercialización y consumo. El cumplimiento de esa norma será sancionado de conformidad con la ley, sin perjuicio de la responsabilidad del culpable de resarcir plenamente cualquier daño que se produjere a terceros con motivo de tal cumplimiento.

Art. 101.- El registro sanitario para alimentos procesados o aditivos, productos naturales procesados, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, o para las empresas que los produzcan, será otorgado por el Ministerio de Salud Pública, a través de las Subsecretarías y las Direcciones Provinciales que determine el reglamento correspondiente y a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez. El Registro Sanitario para medicamentos en general, medicamentos genéricos, drogas, insumos o dispositivos médicos, productos médicos naturales y homeopáticos unisistas, se registrará por dispuesto en la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano.

Art. 102.- El Registro Sanitario será otorgado cuando se hubiese emitido previamente un informe técnico favorable, o mediante homologación conforme a lo establecido en esta ley.

El Registro Sanitario podrá también ser conferido a la empresa fabricante para sus productos, sobre la base de la aplicación de las buenas prácticas de manufactura y demás requisitos que establezca el reglamento al respecto.

Art. 103.- El informe técnico favorable para el otorgamiento del Registro Sanitario podrá ser emitido por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, universidades, escuelas politécnicas y laboratorios, públicos y privados, previamente acreditados para el efecto por el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación, de conformidad con lo que establezca el reglamento al respecto.

Art. 104.- El Registro Sanitario se entenderá concedido en caso de que, existiendo el informe técnico favorable, el Ministerio de Salud Pública a través de las dependencias o subsecretarías correspondientes no hubiese otorgado el Registro Sanitario en el plazo de treinta días a partir de la recepción del informe, o no lo hubiere negado justificadamente. En este caso, el número del Registro Sanitario será el que conste en el informe del instituto o laboratorio acreditado al que deberá preceder el nombre del referido instituto o laboratorio, sin perjuicio de la facultad del Ministerio de Salud Pública para cancelar el Registro Sanitario de conformidad con la Ley.

Art. 105.- El Registro Sanitario será concedido por homologación a los alimentos procesados o aditivos, productos naturales procesados, cosméticos, productos higiénicos o perfumes y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola importados, que cuenten con certificados de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura, otorgados por autoridad competente acreditada, de conformidad con lo que establezca el reglamento correspondiente.

El Presidente de la República determinará mediante el reglamento que dicte para el efecto la lista de las autoridades competentes de otro Estado o de organizaciones internacionales especializadas cuyos certificados de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura, pueden ser objeto de homologación directa conforme a este artículo.

Art. 106.- El Registro Sanitario por homologación se entenderá concedido en caso de que el Ministerio de Salud Pública no lo hubiese otorgado, o negado justificadamente, en el plazo de treinta días a partir de la recepción de la solicitud correspondiente, siempre que se trate de certificados de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura otorgados por las autoridades previstas en el respectivo reglamento. En este caso, el número de Registro Sanitario será el número o referencia del certificado de registro sanitario, de venta libre, o de

buena práctica de manufactura original al que deberá preceder el nombre de la autoridad competente otorgante, sin perjuicio de la Facultad del Ministerio de Salud Pública para cancelar el Registro Sanitario de conformidad con la Ley.

Art. 107.- El Registro Sanitario tendrá una vigencia de diez años contados a partir de la fecha de su otorgamiento.

Art. 108.- El Ministerio de Salud Pública podrá cancelar el Registro Sanitario en caso de que estableciere que un producto o fabricante, según sea el caso, no cumple con los requisitos y características establecidos por la ley y normas correspondientes o que el producto pudiere, por cualquier causa, provocar perjuicios a la salud de los consumidores, siempre que las condiciones del producto no fueren imputables a circunstancias ajenas al control del titular del Registro Sanitario. En todo caso, la persona natural o jurídica responsable deberá resarcir plenamente cualquier daño que se produjere a terceros con motivo de tal incumplimiento, sin perjuicio de otras responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar.

Para este propósito, el Ministerio de Salud Pública realizará, directamente o a través de terceros debidamente acreditados, inspecciones y análisis de control de los productos sujetos a Registro Sanitario, en forma periódica o aleatoria de oficio o como consecuencia de denuncia presentada por cualquier persona, natural o jurídica, o por iniciativa de cualquier organismo o dependencia estatal, conforme al reglamento correspondiente. Las muestras necesarias podrán ser obtenidas en aduanas, en las instalaciones de producción o almacenamiento o en los canales de distribución al consumidor, incluyendo medio de transporte y lugares de exhibición y venta.

Art. 109.- En caso de cambios en la presentación, marca, o empaque u otras modificaciones similares de un producto que contare con Registro Sanitario, solamente se requerirá de un nuevo Registro Sanitario si en cambio fuere de tal naturaleza que pudiere tener efecto en la calidad y seguridad del producto o su aptitud de uso, conforme a lo que establezca el reglamento correspondiente.

Art. 110.- El otorgamiento del Registro Sanitario por parte del Ministerio de Salud Pública estará sujeto al pago de una tasa de inscripción para cubrir los costos administrativos involucrados, así como al pago de una tasa anual a favor del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez. La falta de pago oportuno podrá dar lugar a la cancelación del Registro Sanitario.

El Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, las universidades, escuelas politécnicas y laboratorios, públicos o privados, acreditados para el efecto, tendrán derecho al pago por los servicios prestados por los análisis y la emisión de los informes técnicos correspondientes.

Art. 111.- La construcción, instalación, transformación, y funcionamiento de plantas industriales procesadoras de alimentos, elaborados farmacéuticos y biológicos, de cosméticos y plaguicidas, requieren permiso previo de la autoridad de salud, que verificará que se ajusten a los requisitos establecidos y realizará el control periódico de los locales en funcionamiento. La falta de esta autorización, así como el incumplimiento de las normas de salud y normas técnicas aplicables de conformidad con lo que establezca el reglamento correspondiente, será causal para la cancelación del registro sanitario de los productos que allí fabriquen o procesaren o del registro sanitario de la empresa, según sea el caso”.

TRAMITE DE OBTENCION DE REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

DIRECCION NACIONAL DE FARMACIA Y CONTROL SANITARIO

CONTROL DE ALIMENTOS

BASE LEGAL: CODIGO DE LA SALUD (Artículo 100, Título IV, Libro II)

REGLAMENTO DE ALIMENTOS.- R.O. 984 DEL 22 DE JULIO DE 1998 (Capítulos I y II, Título IV)

PARA INSCRIPCION DE PRODUCTOS NACIONALES

CARPETA No. 1

1. SOLICITUD dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario (Ver anexo 1).
2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO: Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud (Dirección Provincial de Salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (Original a ser devuelto y una copia). (Ver anexo 3).

3. CERTIFICACION OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la Autoridad de Salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).

4. INFORMACION TECNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACION Y DESCRIPCION DEL EQUIPO UTILIZADO.

5. FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.

6. CERTIFICADO DE ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO: Con firma del Técnico Responsable. Original. (Obtenido en cualquier Laboratorio de Control de Alimentos, incluidos los Laboratorios de Control de Calidad del Instituto de Higiene "Leopoldo Izquieta Pérez").

7. ESPECIFICACIONES QUIMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE. (Otorgado por el fabricante o proveedor de los envases). Con firma del Técnico Responsable. Original.

8. PROYECTO DE ROTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO: Dos Originales.

9. INTERPRETACION DEL CODIGO DE LOTE: Con firma del Técnico Responsable.

LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales.

CODIGO DE LOTE: Modo Simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.

10. PAGO DE LA TASA POR EL ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISION DEL REGISTRO SANITARIO: Cheque certificado a nombre del Instituto de Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento. (Ver anexo 4).

1. DOCUMENTOS QUE PRUEBEN LA CONSTITUCION, EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SOLICITANTE, cuando se trate de persona jurídica. Original.

2. TRES (3) MUESTRAS DEL PRODUCTO ENVASADO EN SU PRESENTACION FINAL Y PERTENECIENTES AL MISMO, LOTE. (Para presentaciones grandes, como por

ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

PARA INSCRIPCION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE FABRICACION EXTRANJERA:

CARPETA No. 1

1. SOLICITUD dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario, (Ver anexo 2).
 2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO del local de almacenamiento de los productos: Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud competente (Original a ser devuelto y una copia).
 3. CERTIFICACION OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para almacenar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la autoridad de salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).
 4. INFORMACION TECNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACION Y DESCRIPCION DEL EQUIPO UTILIZADO, con firma del Técnico Responsable de la empresa extranjera.
 5. FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.
 6. ESPECIFICACIONES QUIMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE. Con firma del Técnico Responsable. Original.
 7. PROYECTO DE ROTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO: Dos originales.
 8. INTERPRETACION DEL CODIGO DE LOTE: Con firma del Técnico Responsable.
- LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales.

CODIGO DE LOTE: Modo simbólico acordado por el fabricante para identificar un lote.

PAGO DE LA TASA POR EL ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISION DEL REGISTRO SANITARIO: Cheque certificado a nombre del Instituto de

Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento.

9. DOCUMENTOS QUE PRUEBEN LA CONSTITUCION, EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SOLICITANTE DEL REGISTRO SANITARIO, cuando se trate de persona jurídica. Original.

1. TRES (3) MUESTRAS DEL PRODUCTO ENVASADO EN SU PRESENTACION FINAL Y PERTENECIENTES AL MISMO LOTE. (Para presentaciones grandes, como por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

ADEMAS DE LOS REQUISITOS SEÑALADOS ANTERIORMENTE, ADJUNTAR:

1. CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO: O su equivalente en el país de origen.

2. CERTIFICADO DE LIBRE VENTA: Otorgado por la Autoridad competente en el país de origen. Original.

3. CERTIFICADO DE ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL LOTE DEL PRODUCTO QUE ESTA SOMETIDO AL TRAMITE: Expedido por un Laboratorio Oficial del país de origen y vigente por seis meses. Original.

4. AUTORIZACION LEGAL DEL FABRICANTE EXTRANJERO AL REPRESENTANTE NACIONAL para tramitar el Registro Sanitario.

TODO CERTIFICADO EMITIDO EN EL EXTERIOR DEBERA SER LEGALIZADO POR EL CONSUL DEL ECUADOR EN EL PAIS DE ORIGEN Y LA CANCELLERIA SI EL CASO LO REQUIERE: Los mismos deberán ser traducidos al idioma castellano.

CARPETAS No. 2 y No. 3

TANTO PARA PRODUCTOS NACIONALES COMO PARA PRODUCTOS DE FABRICACION EXTRANJERA:

Ingresar, cada una, con una copia de los siguientes documentos:

1. Solicitud

2. Fórmula cuali-cuantitativa
3. Permiso de Funcionamiento
4. Certificación otorgada por la Autoridad de Salud competente
5. Interpretación del código de lote
6. Certificado de análisis de control de calidad del lote del producto en trámite
7. Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo utilizado
8. Proyecto de rótulo o etiqueta

PARA PRODUCTOS EXTRANJEROS: A más de los documentos señalados anteriormente, copias de:

9. Certificado de Registro Sanitario o su equivalente
1. Certificado de libre venta
2. Certificado de análisis de control de calidad
3. Autorización legal del fabricante extranjero al Representante Nacional.

MODELO DE SOLICITUD PARA PRODUCTOS NACIONALES: (Original y una copia), individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario y deberá contener la siguiente información:

Señor:

DIRECTOR GENERAL DE SALUD

Presente.

De conformidad con el artículo 100 del Código de la Salud, solicito a usted la inscripción (o reinscripción) del siguiente producto:

NOMBRE COMPLETO DEL PRODUCTO:

Específico:.....

Comercial:.....

LOTE: FECHA DE ELABORACION:

TIEMPO MAXIMO DE CONSUMO: FECHA DE VENCIMIENTO:.....

FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Ingredientes en orden decreciente de propiedades usadas, incluyendo aditivos (En caso de productos nacionales debe declarar el número de Registro Sanitario), expresados en unidades del Sistema Internacional, relacionado a 100 g. ó 100 ml.

CONDICIONES DE CONSERVACION:

FORMAS DE PRESENTACION:

ENVASE: MATERIAL DEL ENVASE:

(Interno, inmediato y/o externo)

CONTENIDO (En unidades del Sistema Internacional, de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas).

FABRICANTE:

Nombre (Persona natural o jurídica):

Ciudad: Calle:..... No.:..... Tel./Fax:.....

SOLICITANTE DEL REGISTRO SANITARIO (Puede ser el mismo fabricante):

Nombre (Persona natural o jurídica):

Dirección.- Calle:.....No.: Tel./Fax:

a. GERENTE GENERAL O (f) REPRESENTANTE TECNICO:

REPRESENTANTE LEGAL QUIMICO FARMACEUTICO,
 BIOQUIMICO FARMACEUTICO O
 INGENIERO EN ALIMENTOS
 CON No. REGISTRO EN EL M.S.P.
 (f) ABOGADO

Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.	<u>Certificado fitosanitario</u> : para productos de origen vegetal no industrializados.
SESA	<u>Certificado de residualidad de plaguicidas</u> : para flores naturales exportadas a Uruguay
Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario</u> : para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE
Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA	<u>Certificado zoosanitario</u> : para exportar animales, productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	<u>Certificado de vacunación y/o salud</u> : para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	<u>Certificado ictosanitario</u> : para productos del mar y derivados.
Instituto Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario</u> : para exportar productos del mar frescos a la Comunidad Económica Europea.
Registro sanitario Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas. Se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez. Certificado de elegibilidad de cuotas Para exportar azúcar a Estados Unidos Trámite en la Embajada de Estados Unidos y el MICIP	Certificado de libre venta en el país Aplicable a medicinas, alimentos, productos de higiene o cosméticos, plaguicidas, material médico quirúrgico. Trámite en el Ministerio de Salud Pública Factura o visa consular Pueden exigirla en Argentina, Colombia, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Portugal, Nigeria.

REGISTRO DE OPERADORES DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS VEGETALES

Para:

CIUDADANOS Y EMPRESAS

Descripción:

Formaliza y habilita en el ámbito fitosanitario a personas naturales o jurídicas para exportación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados.

Requisitos:

- Solicitud de registro de operador para exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados.
- Copia del RUC actualizado
- Oficio de nombramiento del representante legal de la empresa, inscrito en el registro mercantil (para personas jurídicas)
- Copia de la constitución legal de la empresa (para personas jurídicas)
- Copia de la cédula de identidad del representante legal
- Croquis de ubicación del lugar de producción (finca), centro de acopio, etc.
- Reporte favorable de inspección del lugar de producción, centro de acopio, etc., (obtenido en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD)
- Comprobante de pago del valor correspondiente según el producto a exportar y de acuerdo al tarifario vigente de AGROCALIDAD.

Procedimiento:

- Ingreso de la solicitud de registro llena, con los documentos correspondientes en Ventanilla Única del MAGAP (Quito) o en cualquier Coordinación Provincial de AGROCALIDAD en el país.

- Verificación que los productos de la solicitud estén habilitados para ingresar al país de destino en base a requisitos fitosanitarios, requeridos por la ONPF.
- La Coordinación Provincial respectiva de AGROCALIDAD realiza la inspección del sitio de producción, bodega, centro de acopio, empacadora, etc. para verificar condiciones fitosanitarias establecidas y emitirá un Reporte de Inspección de aprobación.
- El reporte de inspección y los documentos correspondientes son enviados a AGROCALIDAD – Planta Central Quito, para revisión de información y asignación del código de registro.
- En el transcurso de 8 días laborables a partir de su recepción, el personal de AGROCALIDAD Quito revisa la documentación, previo al ingreso de información en una base de datos, elaboración y aprobación del Certificado de Registro.
- El Certificado de Registro se remite a la Coordinación Provincial o a la Ventanilla Única del MAGAP en Quito para entrega al usuario.

CERTIFICACIÓN Y/O RENOVACIÓN EN PROTOCOLOS FITOSANITARIOS ESPECIALES SEGÚN EL PAÍS DE DESTINO

Para:

CIUDADANOS Y EMPRESAS

Descripción:

Certifica el cumplimiento de procedimientos técnicos sobre plagas específicas establecidas por los países importadores en los requisitos fitosanitarios y habilita a las personas naturales y jurídicas para exportar productos vegetales.

Requisitos:

1. Carta dirigida a la Dirección Ejecutiva de AGROCALIDAD, solicitando la certificación en el protocolo de interés.
2. Documentos que indiquen la implementación del protocolo:
 - Registros de Monitoreo Directo de los 3 últimos meses
 - Registros de Monitoreo indirecto de los 3 últimos meses
 - Registros de Monitoreo directo en sala poscosecha, cuarto frío últimos 3 meses
 - Documento de Plan de Contingencia
 - Documento de Capacitación y registro de Asistencia
 - Gráfico de ubicación de bloques y sitios de monitoreo (por ejem. trampas)
3. Reporte favorable de inspección sobre cumplimiento de protocolo (obtenido en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD).
4. Comprobante de pago del valor correspondiente de acuerdo al tarifario vigente de AGROCALIDAD

Procedimiento:

- Ingresar la carta y los documentos que indiquen la implementación en Ventanilla Única del MAGAP (Quito) o en cualquier Coordinación Provincial de AGROCALIDAD en el país.
- La Coordinación Provincial de AGROCALIDAD realizará la inspección de la implementación del protocolo y emitirá un Reporte de Inspección favorable.
- El reporte de inspección y los documentos correspondientes deberán ser enviados a AGROCALIDAD – Planta Central Quito, para revisión de información y emisión de la certificación.
- En el transcurso de 8 días laborables a partir de su recepción, el personal de AGROCALIDAD Quito revisará la información, previo al ingreso en la base de datos y elaboración y aprobación de la certificación de oficio.
- El oficio de certificación se remitirá a la Coordinación Provincial o a la Ventanilla Única del MAGAP en Quito para entrega al usuario