

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TEMA**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE CACAO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE  
PARA LA EMPRESA DISTAREIN CÍA. LTDA.**

**AUTORA:**

**STEPHANIE CAROLINA CASTILLO PUPIALES**

**TUTOR:**

*MGS. EDISON EDMUNDO VINUEZA SALAZAR*

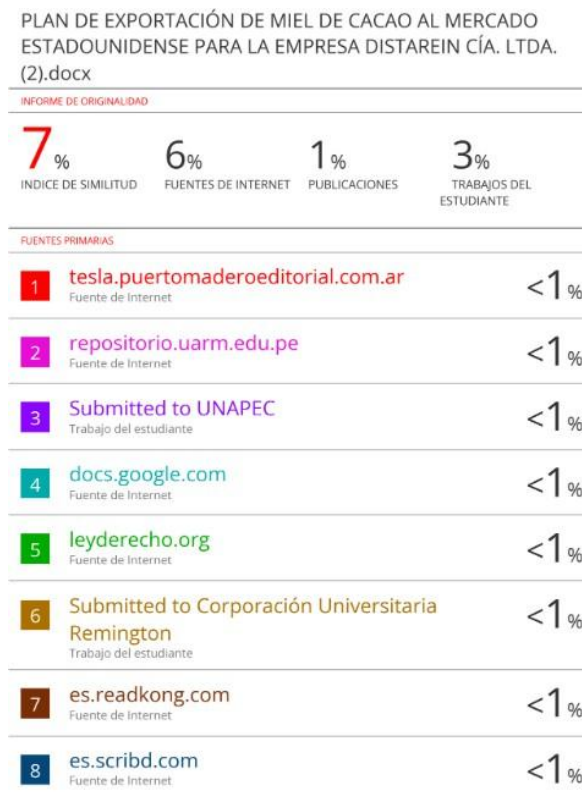
**IBARRA – ECUADOR**

**Julio - 2025**

Ibarra, 16 de julio de 2025

## CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado Edison Edmundo Vinueza Salazar, presentado por el estudiante Stephanie Carolina Castillo Pupiales con cédula de ciudadanía N°1004726194, para obtener el Título de licenciada en negocios internacionales. Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores. Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.



(f): Edison Edmundo Vinueza Salazar Firmado digitalmente por Edison Edmundo Vinueza Salazar  
Fecha: 2025.08.19 11:41:30 -05'00'

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar  
TUTOR DE TRABAJO  
C.C.: 1002425062

## PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia

Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

Edison  
Edmundo  
Vinueza  
Salazar

Firmado digitalmente por Edison Edmundo Vinueza Salazar  
Fecha: 2025.08.19 11:41:48 -0500

(f): .....

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar

C.C.: 1002425062

Esteban  
Garrido S.

Firmado digitalmente por Esteban Garrido S.  
Fecha: 2025.08.19 11:37:45 -05'00'

(f): .....

Mgs. Hector esteban garrido salazar

C.C.: 1002413852

GABRIELA  
ALEXANDRA  
HERRERA  
ANDRADE

Firmado digitalmente por GABRIELA ALEXANDRA HERRERA ANDRADE  
Fecha: 2025.08.12 15:26:25 -05'00'

(f): .....

Mgs. Gabriela alexandra herrera andrade

C.C.: 1002554044

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Stephanie Carolina Castillo Pupiales, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 16 de julio 2025

(f): Stephanie  
Carolina  
Castillo  
Pupiales Firmado digitalmente por Stephanie Carolina Castillo Pupiales  
Fecha: 2025.08.19 10:02:17 -05'00'

Stephanie Carolina Castillo Pupiales

C.C.: 1004726194

## AUTORIA

Yo, Stephanie Carolina Castillo Pupiales, portadora de la cedula de ciudadanía N° 1004726194, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

Stephanie  
Carolina  
Castillo  
Pupiales

Firmado digitalmente por Stephanie Carolina Castillo Pupiales  
Fecha: 2025.08.19 10:03:22 -0500

(f):.....

Stephanie Carolina Castillo Pupiales

C.C.: 100472619

## DEDICATORIA

### EPÍGRAFE

*"A cada taza de café que me acompañó en las madrugadas de estudio, a cada canción que inspiró mis ideas, y a cada persona que creyó en mí."*

*"A mi tutor de tesis y a todos los profesores que me apoyaron, por su paciencia infinita, su sabiduría compartida y por creer en este proyecto tanto como yo."*

*"A mis padres, por cada madrugada de trabajo que sacrificaron por mi educación."*

---

*Le dedico este logro, principalmente, a mis amados padres, quienes me enseñaron a confiar en mí misma y me dieron la paciencia necesaria para enfrentar la vida con todos sus matices, incluso con las piedras más grandes del camino. Con su amor incondicional forjaron los cimientos de quien soy hoy.*

*De igual manera, se lo dedico a mi hermana, quien será mi inspiración para ser cada día mejor y mi pequeña compañera fiel, mi cómplice en travesuras y aventuras. Sin su apoyo y cariño, no habría llegado hasta aquí. Siempre serás esa luz que ilumina mis pasos en los momentos más difíciles.*

*Asimismo, dedico este nuevo comienzo a mis amistades más cercanas, esas personas extraordinarias que siempre me ofrecieron un hombro donde apoyarme. Amistades verdaderas que jamás me dejaron sola en cada dificultad que enfrenté, recordándome que los lazos del corazón son los más fuertes.*

*Especialmente para mi mejor amiga, mi confidente, con quien ese lazo jamás se romperá y quien ha sido mi testigo y compañera en cada paso.*

*Finalmente, le dedico este logro a esa persona tan especial que ha estado presente en mis días buenos y malos, en mis mejores y peores momentos. Su compañía me ayudó a descubrir mucho*

*de mí misma, muchos más colores de los que jamás imaginé, convirtiéndose en parte fundamental de mi ser.*

---

*Les agradezco a todos desde lo más profundo de mi corazón, porque sin ustedes no habría podido enfrentar cada etapa de este camino, con sus alegrías y tristezas. Los llevo grabados en mi alma y en mi corazón; mi mayor deseo es que sigan a mi lado en lo que está por venir, incluso cuando el futuro sea incierto. Su amor y apoyo son mi mayor tesoro y mi más dulce anhelo.*

---

"De mí para mí."

## AGRADECIMIENTOS

*Agradezco principalmente a mis amados padres, por ser el pilar fundamental de mi vida.*

*Gracias por brindarme siempre su confianza, su apoyo y, sobre todo, su amor incondicional.*

*Por permitir que me desenvuelva por mí misma, pero siempre con un sabio consejo y una palabra de aliento en cada momento.*

*Con todo el cariño, agradezco a mi pequeña hermana, por jamás dejarme sola en los momentos de incertidumbre y cansancio, así como en los días de celebración y felicidad. Por acompañarme en aquellas noches de desvelo, siendo mi pequeña ayudante en cada aspecto de la vida. Te amo infinitamente, pequeña.*

*Mi gratitud sincera para mi mejor amiga, por ser la persona que me enseñó a sobrellevar las dificultades y que me acompañó en cada pequeño y gran paso de este camino. Del mismo modo, a las amistades que formé durante este largo recorrido, aquellas de las que me llevo recuerdos invaluable y enseñanzas en cada anécdota compartida, en cada momento bueno y desafiante, por esas ocurrencias que jamás olvidaré al iniciar esta nueva etapa de mi vida.*

*Especialmente a esa persona que llenó mi corazón de los sentimientos más hermosos, que me acompañó hasta el final y con quien disfruté de los años más brillantes. Gracias por ser uno de los recuerdos más grandes y hermosos de esta etapa, guardado en lo más profundo de mi corazón.*

*Finalmente, gracias a todos ustedes por ser el ahora y el siempre de mi existencia. Cada uno ocupa un espacio único e irremplazable en mi historia, uno que nadie más podrá llenar. Espero con profundo anhelo que me acompañen también en las etapas que están por venir, porque su presencia hace que cada logro tenga mayor significado.*

*"Hay momentos tan hermosos como el vuelo de una mariposa...  
este es uno de ellos, y ustedes lo han hecho posible."*

---

"De mí para ustedes."

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CERTIFICACIÓN TUTOR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....</b>	<b>iii</b>
<b>ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....</b>	<b>iv</b>
<b>AUTORIA.....</b>	<b>v</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>vi</b>
<b>AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO.....</b>	<b>x</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>xvii</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>xxi</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>xxii</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>xxiv</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>1</b>
1.1 Objetivo general: .....	3
1.2 Objetivos específicos.....	3
<b>2. Revisión de la Literatura.....</b>	<b>3</b>
2.1 Antecedentes.....	4
2.2 Marco teórico.....	6
2.2.1 Teorías del comercio internacional .....	6
2.2.1.1 Teoría de la ventaja comparativa: David Ricardo .....	6
2.2.1.2 Teoría de Heckscher-Ohlin .....	7
2.2.2 Teorías de la Internacionalización .....	7
2.2.2.1 El modelo Uppsala.....	7
2.2.2.2 Teoría de redes.....	9
2.2.3 Exportación.....	10
2.2.4 Tipos de exportación .....	10
2.2.4.1 Exportación Definitiva .....	10
2.2.4.2 Exportación temporal.....	11
2.2.4.3 Exportación indirecta.....	11
2.2.4.4 Exportación directa .....	12

2.2.4.5 La exportación concertada .....	12
2.2.4.6 La exportación compensada.....	12
2.2.4.7 La exportación productiva .....	13
2.2.5 Plan de exportación.....	13
2.2.6 Empresa.....	14
2.2.7 Tipos de empresas.....	14
2.2.7.1 La compañía en nombre colectivo.....	14
2.2.7.2 La compañía en comandita simple y dividida por acciones.....	14
2.2.7.3 La compañía de responsabilidad limitada .....	15
2.2.7.4 La compañía anónima .....	15
2.2.7.5 La compañía de economía mixta.....	16
2.2.7.6 La sociedad por acciones simplificada.....	16
2.2.8 Miel.....	16
2.2.9 Tipos de miel de acuerdo a su composición .....	17
2.2.9.1 Miel floral .....	17
2.2.9.2 Miel de mielada o de bosque .....	18
2.2.10 Tipos de miel dependiendo del tiempo.....	18
2.2.11 Tipos de miel habituales.....	18
2.2.11.1 Miel de romero .....	18
2.2.11.2 Miel de limón .....	19
2.2.11.3 Miel de azahar .....	20
2.2.11.4 Miel de eucalipto.....	20
2.2.11.5 Miel de tomillo .....	20
2.2.11.6 Miel de almendro .....	21
2.2.11.7 Miel de encina.....	21
2.2.11.8 Miel de lavanda o espliego.....	21
2.2.11.9 Miel del bosque.....	22
2.2.11.10 Miel de brezo .....	22
2.2.11.11 Miel de aguacate .....	23
2.2.11.12 Miel de miel flores o multifloral .....	23
2.2.11.13 Miel de castaño .....	24
2.2.11.14 Miel de zarzamora.....	24

2.2.11.15 Miel de montaña .....	24
2.2.11.16 Miel de madroño.....	25
2.2.11.17 Miel de cacao .....	25
<b>3. Materiales y Métodos.....</b>	<b>28</b>
3.1 Enfoque.....	29
3.2 Metodología.....	30
3.2.1 Proceso metodológico.....	30
3.3 Métodos de investigación .....	30
3.3.1 Método inductivo.....	31
3.3.2 Método deductivo.....	31
3.3.3 Método analítico – sintético.....	32
3.4 Población .....	32
3.5 Muestra .....	33
3.6 Variables.....	33
3.7 Instrumentos .....	36
3.8 Entrevistas .....	36
3.8.1 Entrevista número 1 – universo 1: Jefe del departamento de comercio exterior.....	36
3.8.2 Entrevista número 2 – universo 2: técnico en producción de miel de cacao.....	43
3.9 Análisis de datos de los instrumentos aplicados.....	45
3.9.1 Resultados de la entrevista Número 1 – Universo 1: jefe del departamento de comercio exterior.....	45
3.9.2 Resultados de la entrevista número 2 - universo 2: técnico en producción de miel de cacao .....	47
3.10 Análisis de las entrevistas, en resumen .....	48
<b>4. Resultados y discusión .....</b>	<b>50</b>
4.1 Estudio de Mercado.....	50
4.1.2 Análisis del mercado internacional.....	50
4.1.3 Detalles del producto al mercado objetivo .....	51
4.1.4 Evolución de las importaciones .....	51
4.1.5 Evolución de las exportaciones .....	53
4.1.6 Mercado objetivo para la exportación .....	55
4.1.7 Estados Unidos de América.....	55
4.1.8 Ubicación país objetivo .....	56

4.1.9 Medidas arancelarias.....	56
4.1.10 Tamaño del mercado.....	57
4.1.11 Valoración del mercado de miel de Estados Unidos .....	57
4.1.12 Factores económicos Estados Unidos .....	57
4.1.13 Factores económicos de Nueva York.....	59
4.1.14 Factores políticos.....	60
4.1.15 Factores legales .....	60
4.1.16 Requisitos de importación aplicados al producto con partida arancelaria 180690 .....	60
4.1.17 Factores geográficos.....	61
4.1.17.1 Aeropuertos de Nueva York .....	63
4.1.17.2 Helipuertos de Nueva York.....	65
4.1.17.3 Puertos y terminales de Nueva York .....	66
4.1.17.4 Puerto de Nueva York/New Jersey escogido para la exportación por a la empresa. ....	67
4.1.18 Internacional.....	68
4.1.18.1 Competencia mundial .....	69
4.1.18.2 Competencia de Ecuador .....	70
4.2 Competencia .....	71
4.3 Demanda.....	74
4.4 Oferta.....	75
4.5 Matriz FODA.....	77
4.5.1 Cruce matriz FODA .....	77
4.6 Discusión .....	78
4.6.1 Aplicación de las Teorías del Comercio Internacional en el Contexto de Distarein Ltda.....	79
4.6.1.1 Ventaja Comparativa Ricardiana en la Producción de Miel de Cacao .....	79
4.6.1.2 Modelo de Heckscher-Ohlin: Dotación Factorial y Especialización Productiva .....	80
4.6.2 Teorías de Internacionalización: Estrategia de Penetración Gradual.....	81
4.6.2.1 Modelo Uppsala: Proceso de Internacionalización Incremental .....	81
4.6.2.2 Teoría de Redes: Aprovechamiento de Contactos Comerciales .....	82
4.6.3 Integración Teórica y Estrategia Exportadora .....	83
4.6.3.1 Convergencia de Teorías en la Estrategia de Exportación.....	83
4.6.3.2 Limitaciones y Desafíos Identificados .....	83

4.6.4 Implicaciones Estratégicas.....	84
<b>5. Propuesta .....</b>	<b>85</b>
5.1 Perfil de la empresa .....	85
5.2 Resumen ejecutivo de la empresa Distarein. Cía. Ltda .....	85
5.3 Macro localización de la empresa .....	87
5.4 Micro localización de la empresa .....	89
5.5 Propuesta administrativas .....	89
5.5.1 Nombre .....	90
5.5.2 Logo de la empresa .....	90
5.5.3 Pensamiento Estratégico .....	90
5.5.4 Política de Calidad .....	90
5.5.5 Objetivos de Calidad.....	91
5.5.6 Misión.....	91
5.5.7 Visión .....	91
5.5.8 Valores.....	92
5.5.9 Organigrama estructural .....	93
5.6 Propuesta de comercialización.....	93
5.6.1 Producto.....	94
5.6.1.1 Proceso de producción.....	94
5.6.1.2 Descripción del producto miel de cacao .....	95
5.6.1.3 Ficha técnica .....	97
5.6.1.4 Empaque .....	100
5.6.1.5 Etiquetado .....	102
5.6.1.6 Etiqueta .....	104
5.6.2 Precio.....	105
5.6.3 Plaza .....	106
5.6.3.1 Distribuidor Principal/Comprador .....	107
5.6.3.2 Perfil del Mercado Minorista Objetivo .....	107
5.6.3.3 Ventajas Competitivas del Canal Seleccionado .....	108
5.6.3.4 Cobertura Geográfica y Penetración de Mercado.....	108
5.6.3.5 Consideraciones Estratégicas del Canal .....	109

5.6.4 Promoción .....	109
5.6.4.1 Requisitos para la exportación de miel de cacao .....	110
5.6.5 Propuesta de exportación .....	112
5.6.5.1 Análisis logístico .....	112
5.6.5.2 Certificaciones .....	112
5.6.5.3 Proceso logístico para la exportación ' .....	113
5.6.5.4 Documentos para la exportación .....	114
<b>6. Estudio Financiero .....</b>	<b>115</b>
6.1 Producción .....	115
6.2 Inversión .....	116
6.3 Utilidad .....	116
6.4 Financiamiento .....	116
6.5 Resumen de la inversión inicial .....	116
6.6 Inversión fija.....	117
6.7 Costo de producción de la miel de cacao .....	120
6.8 Gastos administrativos .....	122
6.9 Roles de pago del 1er al 5to año.....	124
6.10 Gastos de exportación.....	128
6.10.1 Cálculo de impuestos .....	130
6.11 Financiamiento del proyecto .....	131
6.12 Datos del financiamiento .....	131
6.13 Variables.....	134
6.14 Descripción de los costos y gastos .....	135
6.15 Ingreso proyectado en ventas .....	136
6.16 Estado de Resultado.....	138
6.17 Proyección de demanda.....	139
6.18 Depreciación .....	143
6.19 Flujo de efectivo .....	143
6.20 VAN – TIR - Costo beneficio.....	144
6.21 WACC – Costo de capital .....	145
6.22 Período de recuperación de la inversión.....	146

6.23 Punto de equilibrio producción nacional .....	146
6.24 Punto de equilibrio producción para exportación .....	149
<b>7. Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>151</b>
<b>8. Referencias Bibliográficas .....</b>	<b>156</b>
<b>9. ANEXOS .....</b>	<b>166</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Tabla de variables e indicadores propuestas para desarrollo de metodología.....	33
<b>Tabla 2</b>	Universo 1: Jefe del departamento de comercio exterior. ....	37
<b>Tabla 3</b>	Número 2 – universo 2: técnico en producción de miel de cacao.....	43
<b>Tabla 4</b>	Entrevista Número 1 – Universo 1: jefe del departamento de comercio exterior .....	45
<b>Tabla 5</b>	Entrevista número 2 - universo 2: técnico en producción de miel de cacao .....	47
<b>Tabla 6</b>	Detalles del producto de exportación con partida arancelaria 180690.....	51
<b>Tabla 7</b>	Lista de los mercados proveedores para el producto con partida arancelaria 180690 importado por Ecuador por valor importado .....	52
<b>Tabla 8</b>	Lista de los mercados proveedores para el producto con partida arancelaria 180690 importado por Ecuador por cantidad importada .....	52
<b>Tabla 9</b>	Lista de los mercados importadores para el producto con partida arancelaria 180690 exportado por Ecuador en valores.....	54
<b>Tabla 10</b>	Lista de los mercados importadores para el producto con partida arancelaria 180690 exportado por Ecuador en Cantidad.....	54
<b>Tabla 11</b>	Medidas arancelarias .....	56
<b>Tabla 12</b>	Factores económicos de Estados Unidos .....	57
<b>Tabla 13</b>	Factores Económicos de Nueva York.....	59
<b>Tabla 14</b>	Regulaciones para ingresar al mercado estadounidense.....	60
<b>Tabla 15</b>	Factores geográficos de Estados Unidos.....	61
<b>Tabla 16</b>	Aeropuertos de Nueva York.....	63
<b>Tabla 17</b>	Helipuertos de Nueva York.....	65
<b>Tabla 18</b>	Tabla de puertos y terminales de Nueva York .....	66

<b>Tabla 19</b> Exportaciones de Estados Unidos al mundo .....	69
<b>Tabla 20</b> Importaciones de Estados Unidos al mundo .....	69
<b>Tabla 21</b> Lista de los principales países exportadores del producto 180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otros para el mundo.....	69
<b>Tabla 22</b> Lista de los principales países importadores del producto 180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otro del y para el mundo.....	70
<b>Tabla 23</b> Exportaciones de Ecuador para el mundo .....	70
<b>Tabla 24</b> Importaciones de Ecuador para el mundo .....	71
<b>Tabla 25</b> Competencia Nacional .....	71
<b>Tabla 26</b> Competencia nacional en exportación del producto con partida arancelaria 180690 ...	71
<b>Tabla 27</b> Competencia nacional en importación del producto con partida arancelaria 180690...	72
<b>Tabla 28</b> Principales empresas importadoras de Ecuador para el producto con partida arancelaria 180690.....	72
<b>Tabla 29</b> Principales empresas productoras y exportadoras de Ecuador para el producto con partida arancelaria 180690 .....	73
<b>Tabla 30</b> Matriz FODA empresa Distarein .....	77
<b>Tabla 31</b> Cruce Matriz FODA empresa Distarein.....	78
<b>Tabla 32</b> Personal para el funcionamiento de la empresa .....	93
<b>Tabla 33</b> Pallet de transporte para las cajas de exportación .....	102
<b>Tabla 34</b> Determinación del precio unitario general miel de cacao .....	105
<b>Tabla 35</b> Determinación del precio unitario trimestral de exportación de miel de cacao .....	106
<b>Tabla 36</b> Resumen de la inversión inicial .....	117
<b>Tabla 37</b> Resumen de la inversión .....	117

<b>Tabla 38</b>	Inversión fija .....	117
<b>Tabla 39</b>	Detalle de la inversión fija .....	118
<b>Tabla 40</b>	Inversión variable .....	120
<b>Tabla 41</b>	Costos de producción de miel de cacao .....	120
<b>Tabla 42</b>	Gastos administrativos.....	122
<b>Tabla 43</b>	Detalle del sueldo del personal.....	123
<b>Tabla 44</b>	Rol de pagos 2025 .....	124
<b>Tabla 45</b>	Rol de pagos 2026.....	125
<b>Tabla 46</b>	Rol de pagos 2027 .....	126
<b>Tabla 47</b>	Rol de pagos 2028.....	127
<b>Tabla 48</b>	Rol de pagos 2029.....	128
<b>Tabla 49</b>	Gastos de exportación .....	129
<b>Tabla 50</b>	Cálculo de impuestos .....	130
<b>Tabla 51</b>	Financiamiento del proyecto .....	131
<b>Tabla 52</b>	Detalles del financiamiento .....	132
<b>Tabla 53</b>	Amortización del préstamo .....	132
<b>Tabla 54</b>	Variables .....	134
<b>Tabla 55</b>	Descripción de los costos y gastos .....	135
<b>Tabla 56</b>	Ingreso proyectado para el mercado interno .....	136
<b>Tabla 57</b>	Ingreso proyectado exportación .....	137
<b>Tabla 58</b>	Estado de resultado.....	138
<b>Tabla 59</b>	Proyección de demanda mensual año 2025.....	139
<b>Tabla 60</b>	Proyección de demanda anual 2025 a 2029 .....	140

<b>Tabla 61</b> Tabla de depreciación.....	143
<b>Tabla 62</b> Flujo de efectivo.....	143
<b>Tabla 63</b> VAN, TIR, Costo Beneficio.....	144
<b>Tabla 64</b> WACC – Costo de capital.....	145
<b>Tabla 65</b> Período de recuperación de la inversión.....	146
<b>Tabla 66</b> Detalles de producción para el mercado nacional.....	147
<b>Tabla 67</b> Detalles punto de equilibrio.....	147
<b>Tabla 68</b> Punto de equilibrio producción para el mercado nacional.....	147
<b>Tabla 69</b> Detalles de producción para exportación.....	149
<b>Tabla 70</b> Detalles punto de equilibrio.....	149
<b>Tabla 71</b> Punto de equilibrio producción para exportación.....	149

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Modelo de Uppsala.....	9
<b>Figura 2</b> Símbolos patrios Estados Unidos de América .....	55
<b>Figura 3</b> Mapa de ubicación Estados Unidos.....	56
<b>Figura 4</b> División política y administrativa de la provincia del Carchi .....	88
<b>Figura 5</b> División política y administrativa de la provincia de Esmeraldas .....	88
<b>Figura 6</b> Micro localización Carchi empresa Distarein.....	89
<b>Figura 7</b> Micro localización Esmeraldas empresa Distarein.....	89
<b>Figura 8</b> Logo de la empresa.....	90
<b>Figura 9</b> Organigrama para la empresa .....	93
<b>Figura 10</b> Miel de cacao de la empresa Distarein .....	94
Figura 11 Proceso de Producción de la empresa Distarein .....	95
<b>Figura 12</b> Ficha técnica del producto miel de cacao de la empresa Distarein.....	97
<b>Figura 13</b> Caja de cartón para empaque del producto miel de cacao.....	101
<b>Figura 14</b> Etiquetado del producto miel de cacao de la empresa Distarein .....	104
<b>Figura 15</b> Etiquetado ejemplificado de la miel de cacao .....	105
<b>Figura 16</b> Flujo de exportaciones - Ecuapass.....	114
<b>Figura 17</b> Ejemplo de consulta del detalle de la declaración de exportación.....	115
<b>Figura 18</b> Crecimiento del mercado.....	142
<b>Figura 19</b> Proyección del crecimiento de la miel de cacao en unidades .....	142
<b>Figura 20</b> Gráfica del punto de equilibrio del mercado nacional.....	148
<b>Figura 21</b> Gráfica del punto de equilibrio para la exportación.....	150

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se desarrolló con el objetivo de establecer las bases estratégicas para Distarein Cía. Ltda., empresa ecuatoriana especializada en la elaboración de miel de cacao que experimenta una expansión creciente en el mercado internacional, diversificando tanto su cartera de clientes como su línea de productos.

Esta investigación tiene como propósito diseñar un plan de exportación para la miel de cacao dirigido al mercado estadounidense, específicamente para la empresa Distarein Cía. Ltda. El producto objeto de estudio, clasificado bajo la partida arancelaria 180690, se distingue como una alternativa saludable debido a sus múltiples beneficios nutricionales y representa una propuesta innovadora frente a los endulzantes naturales tradicionales disponibles en el mercado. La miel de cacao, elaborada artesanalmente a partir de subproductos del cacao, constituye una solución sostenible que evita la explotación apícola, problemática que ha contribuido a la pérdida de colonias de abejas en años recientes. Asimismo, el producto se inscribe en un modelo de economía circular al aprovechar residuos habitualmente desechados en la producción chocolatera.

La metodología empleada se fundamenta en un enfoque cualitativo, respaldado por entrevistas estructuradas realizadas a actores clave de la organización, incluyendo al jefe del departamento de comercio exterior, quien además desempeña funciones técnicas en la producción de miel de cacao. Estos instrumentos de recolección de datos permitieron obtener información estratégica sobre los procesos productivos, las capacidades actuales de la empresa y sus proyecciones exportadoras. Los hallazgos evidencian que existe un comprador potencial en

el mercado extranjero, lo cual representa una oportunidad real de ingreso al mercado estadounidense.

El plan de exportación propuesto integra los aspectos logísticos, comerciales, productivos y financieros necesarios para la internacionalización exitosa del producto. De manera complementaria, la propuesta busca responder a la creciente demanda de productos naturales, sostenibles y éticos que caracteriza al mercado norteamericano contemporáneo.

Este trabajo constituye una herramienta estratégica que facilitará a la empresa Distarein Cía. Ltda. la toma de decisiones fundamentadas para iniciar su proceso de exportación de manera eficiente y sostenible, contribuyendo así al desarrollo de ventajas competitivas en el mercado internacional.

**Palabras Clave:** Exportación, miel de cacao, mercado internacional, Distarein Cía. Ltda., plan de exportación, internacionalización, sostenibilidad.

## ABSTRACT

This research was developed with the objective of establishing strategic foundations for Distarein Cía. Ltda., an Ecuadorian company specialized in cocoa honey production that is experiencing growing expansion in the international market, diversifying both its client portfolio and product line.

This investigation aims to design an export plan for cocoa honey targeting the United States market, specifically for Distarein Cía. Ltda. The product under study, classified under tariff heading 180690, distinguishes itself as a healthy alternative due to its multiple nutritional benefits and represents an innovative proposition compared to traditional natural sweeteners available in the market. The cocoa honey, artisanally produced from cocoa by-products, constitutes a sustainable solution that avoids bee exploitation, a problem that has contributed to the loss of bee colonies in recent years. Furthermore, the product operates within a circular economy model by utilizing waste typically discarded in chocolate production.

The methodology employed is based on a qualitative approach, supported by structured interviews conducted with key organizational stakeholders, including the head of the foreign trade department, who also performs technical functions in cocoa honey production. These data collection instruments enabled the acquisition of strategic information regarding production processes, current company capabilities, and export projections. The findings demonstrate that a potential buyer exists in the foreign market, representing a genuine opportunity for entry into the United States market.

The proposed export plan integrates the logistical, commercial, productive, and financial aspects necessary for successful product internationalization. Additionally, the proposal seeks to

respond to the growing demand for natural, sustainable, and ethical products that characterizes the contemporary North American market.

This work constitutes a strategic tool that will facilitate informed decision-making for Distarein Cía. Ltda. to initiate their export process efficiently and sustainably, thereby contributing to the development of competitive advantages in the international market.

**Keywords:** Export, cocoa honey, international market, Distarein Cía. Ltda., export plan, internationalization, sustainability.

## 1. Introducción

En los últimos años, el sector agrícola en Ecuador ha experimentado un crecimiento significativo, tanto por su calidad como por sus variedades en productos exóticos. Ecuador se encuentra en la búsqueda de nuevos mercados internacionales a los cuales direccionar las materias primas para la exportación y aprovechar el valor agregado en la innovación de la industrialización de estos productos y sus derivados. Ecuador, como otros países con una biodiversidad excepcional, cuenta con ventajas únicas que pueden aprovecharse para impulsar el desarrollo de productos agroindustriales innovadores, en especial aquellos que provienen de cultivos tradicionales y representativos como el cacao.

Ecuador, reconocido como el tercer productor mundial de cacao y líder en cacao "Fino de Aroma" (International Cocoa Organization, 2023), gracias a la calidad del cacao ecuatoriano reconocida a nivel mundial, ha convertido a este cultivo en su "pepa de oro", no solo por su producción tradicional, sino por su capacidad de generar derivados del mismo, tales como pasta o licor de cacao, polvo de cacao, pulpa de cacao y, destacadamente, la miel de cacao. Como señala el mismo artículo de la UTIC, "los subproductos del cacao, como la miel, representan una oportunidad para la economía circular, al aprovechar recursos que antes se desechaban" (Durán, 2024). Este derivado se obtiene a través del proceso de fermentación y secado del cacao, siendo un subproducto innovador y sostenible que aprovecha los recursos de la cadena de valor del cacao.

Distarein Cía. Ltda., empresa ecuatoriana dedicada a la producción y comercialización de productos agroindustriales, ha despertado el interés del mercado estadounidense por sus productos exóticos y ha logrado abrirse paso gracias a la calidad de sus ofertas y su compromiso

con prácticas sostenibles. Sin embargo, "las pymes ecuatorianas enfrentan desafíos logísticos y de acceso a mercados internacionales, a pesar de la creciente demanda global por productos orgánicos" (ProEcuador , 2023), por lo que su presencia en el mercado internacional sigue siendo restringida, representando un obstáculo para su crecimiento y expansión. En un contexto global donde la demanda de productos orgánicos y sostenibles está en aumento, especialmente en Estados Unidos, la empresa tiene la oportunidad de diversificar sus mercados y mejorar su competitividad.

La creación de un producto exótico que cumpla con el abastecimiento de la demanda no cubierta de la miel de abeja en el mercado estadounidense representa una oportunidad estratégica. "Ecuador es el principal productor mundial de cacao 'Fino de Aroma', con una participación del 70% del mercado global" (International Cocoa Organization, 2023). Este posicionamiento se debe a las condiciones climáticas únicas y prácticas agrícolas ancestrales, que otorgan al cacao ecuatoriano un perfil sensorial distintivo (notas florales y frutales), valorado en mercados de reconocimiento global como Estados Unidos y la Unión Europea.

En los últimos años, Ecuador ha demostrado un crecimiento notable en su sector agrícola, destacándose no solo por la calidad de sus productos sino también por su capacidad innovadora para transformar materias primas en derivados de alto valor agregado. Este es el caso de la miel de cacao, un subproducto del proceso de fermentación del cacao que tradicionalmente se desperdiciaba, pero que hoy representa una oportunidad única para la empresa Distarein Cía. Ltda. de incursionar en el mercado estadounidense con un producto innovador, sostenible y altamente competitivo.

La importancia de este proyecto radica en tres aspectos fundamentales. Primero, responde a una necesidad real del mercado: Estados Unidos enfrenta una crisis en la producción de miel de

abeja debido al colapso de colonias (Penn, 2025), lo que ha creado un déficit que la miel de cacao —al no depender de la apicultura— puede suplir de manera sostenible. Segundo, aprovecha una ventaja competitiva única del Ecuador: siendo el principal productor mundial de cacao "Fino de Aroma" (International Cocoa Organization, 2023), nuestro país tiene la materia prima y el conocimiento especializado para desarrollar este producto exclusivo. Tercero, genera un impacto positivo en la cadena de valor: al industrializar este subproducto, se crean nuevas fuentes de empleo y se incrementan los ingresos para los productores de cacao.

### **1.1 Objetivo general:**

- Desarrollar un plan de exportación de miel de cacao de la empresa Distarein cia. Ltda. al mercado estadounidense

### **1.2 Objetivos específicos:**

- Determinar la situación actual de la empresa Distarein Cía. Ltda.
- Analizar la capacidad exportadora para la comercialización de miel de cacao de la empresa Distarein Cía. Ltda.
- Diseñar una propuesta de exportación de miel de cacao para la empresa Distarein Cía. Ltda. de la provincia de Esmeraldas.
- Elaborar un estudio financiero para la exportación de miel de cacao en el mercado estadounidense determinando la rentabilidad de la empresa Distarein Cía. Ltda.

## **2. Revisión de la Literatura**

## 2.1 Antecedentes

(Hidalgo Yerovi & López Martínez, PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MIEL DE CACAO HACIA ESTADOS UNIDOS (NUEVA YORK), 2013), en su investigación doctoral, se propusieron demostrar la factibilidad y rentabilidad de la producción y exportación de miel de cacao dirigida al mercado estadounidense. Su estudio de viabilidad económica para la creación de una empresa especializada en este producto arrojó resultados favorables, determinando que se requiere una inversión inicial del 40% del capital total. Los indicadores financieros evidenciaron una tasa de descuento atractiva para los inversionistas del 20.75%, con una tasa interna de retorno del 203.31%, lo cual confirma la rentabilidad positiva del proyecto y la aceptación del producto en el mercado estadounidense. El valor actual neto (VAN) proyectado alcanzó \$1.645.962,73 en el período de evaluación, demostrando el potencial de generación de utilidades significativas para la comercialización de miel de cacao.

Complementariamente, los mismos autores (Hidalgo Yerovi & López Martínez, PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MIEL DE CACAO HACIA ESTADOS UNIDOS (NUEVA YORK), 2013) destacaron en sus conclusiones que el mercado estadounidense representa un destino estratégico debido a su proximidad geográfica con Ecuador, factor que facilita el transporte de productos perecederos como la miel de cacao. Los investigadores enfatizaron que la producción de miel de cacao requiere proveedores especializados que garanticen estándares de calidad en términos de aroma, textura y propiedades organolépticas del cacao, manteniendo protocolos rigurosos durante las etapas críticas de secado, fermentación y

control fitosanitario. En este contexto, Ecuador emerge como una opción de calidad superior, no solamente por la reconocida excelencia de su cacao —considerado entre los mejores del mundo y ampliamente exportado—, sino también por sus ventajas logísticas para la exportación, particularmente hacia el mercado estadounidense.

Un aspecto relevante dentro del marco investigativo lo constituye el estudio publicado en la revista TESLA por (Masaquiza y otros, 2023), quienes resaltan la importancia crítica de los polinizadores a nivel global debido a su función esencial en los procesos de polinización y su contribución fundamental a la biodiversidad alimentaria. No obstante, los autores evidencian una situación alarmante respecto a las tasas de extinción de estos organismos, donde aproximadamente el 35% de los polinizadores invertebrados —principalmente abejas y mariposas— se encuentran en riesgo, mientras que alrededor del 17% están próximos a desaparecer. Los factores que han contribuido a esta problemática incluyen el cambio climático, el uso excesivo de agroquímicos y la proliferación de diversas plagas, enfermedades y parásitos, destacando particularmente el ácaro *Varroa destructor*.

Según la investigación citada, en Ecuador la miel de abeja representa el 85% de la producción apícola nacional, constituyendo un sector de gran relevancia económica. Durante los años 2020 y 2021, la producción alcanzó entre 5.500 y 6.000 toneladas métricas, generando oportunidades económicas significativas para los apicultores nacionales debido a la fluidez del mercado.

A pesar del desarrollo e importancia que ha adquirido el sector apícola tanto a nivel nacional como internacional, las poblaciones de abejas enfrentan amenazas de extinción a escala mundial. Entre los factores determinantes se encuentran el cambio en el uso de suelos para plantaciones agrícolas —que reduce progresivamente las fuentes de alimento disponibles para

estos polinizadores— así como la aplicación intensiva de plaguicidas, fungicidas y herbicidas, sustancias químicas directamente asociadas con el declive poblacional de estos y otros insectos polinizadores (Parlamento Europeo , 2021).

## **2.2 Marco teórico**

### **2.2.1 Teorías del comercio internacional**

#### ***2.2.1.1 Teoría de la ventaja comparativa: David Ricardo***

La teoría de la ventaja comparativa, formulada por el economista británico David Ricardo en el siglo XIX, constituye una evolución conceptual de la teoría de la ventaja absoluta propuesta previamente por Adam Smith. Ricardo estableció que las naciones tienden a concentrar sus esfuerzos productivos en aquellos sectores donde poseen costos de oportunidad relativamente menores en comparación con otros países.

Este principio teórico postula que cada nación se concentra en la producción de aquellos bienes donde demuestra mayor eficiencia relativa, mientras que simultáneamente procede a adquirir mediante importaciones aquellos productos en los cuales presenta desventajas comparativas en términos de eficiencia productiva.

La contribución fundamental de Ricardo radica en demostrar que, incluso cuando una nación no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien específico, puede participar beneficiosamente en el comercio internacional especializándose en aquel sector donde su desventaja sea menor, es decir, donde mantenga la mayor ventaja comparativa relativa. Esta especialización productiva permite a los países integrarse efectivamente en los mercados

internacionales y desarrollar estrategias comerciales exteriores sostenibles y mutuamente beneficiosas. (INEAF BUSINESS SCHOOL , s.f.)

### ***2.2.1.2 Teoría de Heckscher-Ohlin***

El modelo de Heckscher-Ohlin, denominado alternativamente como modelo HO o paradigma 2x2x2, constituye un marco teórico económico desarrollado para analizar, evaluar y fundamentar la dinámica de los intercambios comerciales en el ámbito internacional, particularmente en el estudio de los equilibrios comerciales bilaterales entre naciones que presentan dotaciones factoriales y recursos naturales heterogéneos.

Este constructo teórico —desarrollado en 1933 por el economista sueco Bertil Ohlin, mediante la reformulación y ampliación del teorema inicial propuesto por Eli Heckscher en 1919— encuentra sus fundamentos conceptuales en la teoría ricardiana de la ventaja comparativa y postula que las economías nacionales deben orientar sus exportaciones hacia aquellos sectores productivos donde demuestren mayor eficiencia relativa y disponibilidad factorial.

En términos operativos, este modelo establece que, bajo condiciones de equilibrio, las economías deberían dirigir sus exportaciones hacia aquellos bienes que requieren factores productivos abundantes en su dotación nacional, mientras que sus importaciones se concentrarían en productos que demandan factores escasos o deficitarios en el contexto doméstico. Esta especialización factorial optimiza la asignación de recursos y maximiza los beneficios derivados del comercio internacional (UNIR, 2024)

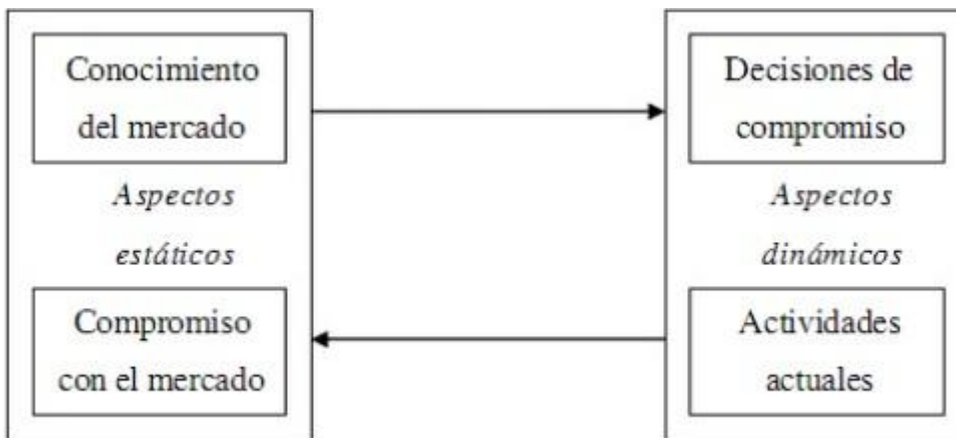
## **2.2.2 Teorías de la Internacionalización**

### ***2.2.2.1 El modelo Uppsala***

Dentro de su trabajo Teorías de la Internacionalización, (Cardozo y otros) mencionan a los autores Johanson, Wiedersheim-Paul y Rialp para explicar la teoría del modelo de Uppsala. Este modelo indica que la empresa incrementará gradualmente los recursos comprometidos en un país a medida que va adquiriendo experiencia de las actividades que realizan en dicho mercado (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975); y que la actividad en el exterior sucederá a lo largo de una serie de etapas sucesivas que representarían un grado cada vez mayor de implicación en sus operaciones internacionales (Rialp, 1999). La teoría de las fases de desarrollo sostiene que, al momento de incursionar en un mercado internacional específico, la empresa atraviesa un proceso progresivo compuesto por cuatro etapas sucesivas. Dicho proceso es identificado por los autores como la denominada cadena de establecimiento, la cual se estructura en cuatro fases principales.

- Actividades esporádicas o no regulares de exportación.
- Exportaciones a través de representantes independientes.
- Establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero.
- Establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

**Figura 1**  
*Modelo de Uppsala*



Fuente: Johanson y Vahlne (1977, 26-27; 1990, 12).

#### **2.2.2.2 Teoría de redes**

Dentro de su trabajo Teorías de la Internacionalización, (Cardozo y otros) mencionan que dentro de esta categoría se incluyen aquellas teorías que interpretan el proceso de internacionalización como una consecuencia lógica del fortalecimiento y la expansión de las redes organizativas y sociales que conforman las empresas.

A raíz de la teoría de redes ampliada, la entrada en mercados exteriores es entendida como función de las interacciones interorganizativas continuas entre las empresas locales y sus redes internacionales, significando esto que las oportunidades de los mercados exteriores le llegan a la empresa local a través de los miembros de su red de contactos internacional (Johanson y Mattson, 1998).

En otras palabras, las relaciones sociales que mantiene el decisor con otros individuos de la red influirán en el mismo a la hora de buscar información sobre mercados particulares en los que pueda actuar (Ellis, 2000).

### **2.2.3 Exportación**

Las exportaciones representan el flujo de bienes y servicios que se producen en un país y se comercializan desde este país de origen hacia los mercados internacionales. Con el objetivo de generar mayores ingresos, los países expanden sus actividades comerciales hacia el exterior. Junto con las importaciones, las exportaciones forman parte esencial del comercio internacional (Segal, 2025).

La exportación constituye la operación que permite extraer libremente del territorio de un país mercancías destinadas para su uso o consumo en el exterior. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas. En términos económicos, las exportaciones se definen como los bienes y servicios que produce un país y que proporciona a otras naciones a cambio de los bienes y servicios de estas, de oro, divisas o para saldar una deuda.

Los países destinan sus recursos internos a la actividad exportadora debido a que las divisas obtenidas mediante las exportaciones les permiten adquirir una mayor cantidad de bienes y servicios en el ámbito nacional. Este proceso de intercambio comercial internacional constituye un mecanismo fundamental para el crecimiento económico y la optimización del uso de recursos productivos nacionales (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013)

### **2.2.4 Tipos de exportación**

#### ***2.2.4.1 Exportación Definitiva***

Las exportaciones definitivas constituyen operaciones comerciales en las cuales los productos no regresan al país de origen, debido a que los consumidores del país de destino adquieren y utilizan dichos productos. En otras palabras, estas mercancías se consumen definitivamente en el mercado al cual arriban (Estrada & Estrada , 2013).

#### ***2.2.4.2 Exportación temporal***

Las exportaciones temporales constituyen operaciones comerciales en las cuales las mercancías son enviadas a otro país para permanecer allí únicamente por un período determinado y con una finalidad específica. En estas modalidades de exportación se eliminan los impuestos correspondientes al comercio exterior, aunque se mantienen vigentes las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables (Estrada & Estrada , 2013).

#### ***2.2.4.3 Exportación indirecta***

La exportación indirecta significa que la empresa vende sus productos en los mercados internacionales a través de otras empresas. Esta modalidad es similar a las exportaciones pasivas, que son aquellas que no se han programado o no se han buscado deliberadamente, y funcionan cuando la empresa no vende directamente, sino a través de agencias o intermediarios independientes (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013).

Esta modalidad se trata de aquella que se realiza a través de intermediarios ubicados en Ecuador. La exportación indirecta representa para los productores una venta local. Es decir, esta actividad no la realizan los fabricantes, sino que se encarga a otras personas o empresas la exportación del producto. Existen dos modalidades: los intermediarios independientes y las agencias de trading (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013).

#### ***2.2.4.4 Exportación directa***

La exportación directa se presenta cuando el fabricante o productor controla o supervisa cada una de las fases del proceso de exportación, desde el lugar de producción hasta el último puerto de distribución en el territorio externo (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013).

Es aquella que se hace desde la empresa directamente y esta sucede cuando:

- la empresa reconoce la importación de un mercado
- Sus ventas han subido o están mejorando.
- Hemos comprendido que nuestra actividad puede ser activa y no pasiva.
- Se cuenta con los recursos necesarios.
- Los directivos quieren conocer y controlar directamente el mercado.

(Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013)

#### ***2.2.4.5 La exportación concertada***

Cuando una empresa no posee conocimiento del mercado exterior, no conoce a los importadores potenciales, ni comprende el funcionamiento de sus negocios, sus técnicas y tácticas de venta, así como la cultura comercial prevalente, resulta preferible ingresar a través de otras compañías o comerciantes que poseen amplia experiencia en dichos mercados (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013).

#### ***2.2.4.6 La exportación compensada***

Esta modalidad constituye una opción que requiere de considerable valor agregado, debido a que generalmente las empresas ya han realizado su esfuerzo al fabricar y agregar valor a sus productos. Sin embargo, una actividad es producir, y otra distinta es promocionar y lograr el posicionamiento en el mercado objetivo.

La exportación compensada es sinónimo de intercambio compensado. Cuando se hace referencia a este concepto, básicamente se puede hablar de múltiples modalidades: algunos lo denominan countertrade, otros contra comercio o comercio recíproco, y también acuerdos de compensación. Estas modalidades constituyen un conjunto de prácticas comerciales no convencionales que se utilizan como instrumentos de compensación total o parcial (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013).

#### ***2.2.4.7 La exportación productiva***

Esta modalidad se refiere a la producción de los artículos de la empresa en los mercados de destino. Cuando resulta complejo o incluso imposible ingresar a determinado mercado, o cuando los países a donde se dirige la mercancía imponen condiciones difíciles de cumplir o aranceles muy elevados, la opción más viable consiste en buscar una empresa que esté dispuesta a fabricar los productos en ese país. De esta manera, se establece un esquema de colaboración para compartir tanto el mercado como las utilidades generadas (Estrada Heredia & Estrada Cevallos, 2013).

#### **2.2.5 Plan de exportación**

Un plan de exportación constituye una herramienta de gran importancia para cualquier empresa en su proceso de fortalecer o iniciar su presencia en los mercados internacionales. Este

instrumento tiene como objetivo proporcionar solución o respuesta a las cuestiones clave que se originan durante el diseño y la ejecución de una estrategia de comercio exterior (García-Lomas, 2014).

## **2.2.6 Empresa**

Una empresa constituye una entidad organizacional conformada por un conjunto de personas que colaboran de manera coordinada para producir bienes o servicios destinados a satisfacer las necesidades del mercado. El objetivo principal de estas organizaciones consiste en obtener beneficios económicos, dado que requieren reunir capital suficiente para financiar tanto los materiales necesarios como la mano de obra especializada en sus procesos productivos (Galán, 2025).

## **2.2.7 Tipos de empresas**

### ***2.2.7.1 La compañía en nombre colectivo***

Según el artículo 36, las sociedades colectivas se establecen mediante un acuerdo entre dos o más individuos que desarrollan actividades comerciales utilizando una denominación social específica. Esta denominación debe incluir los nombres de la totalidad de los socios o de una parte de ellos, añadiendo la expresión "y compañía". La denominación social únicamente puede estar conformada por los nombres de quienes integran la sociedad. (Ley de Compañías, 2014, pág. 12)

### ***2.2.7.2 La compañía en comandita simple y dividida por acciones***

Según el artículo 59, las sociedades en comandita simple operan bajo una denominación social y se forman mediante acuerdo entre uno o varios socios que asumen responsabilidad solidaria e ilimitada, junto con otros socios que actúan exclusivamente como proveedores de capital, denominados comanditarios, cuya responsabilidad se restringe al valor de sus contribuciones. (Ley de Compañías, 2014, pág. 17)

La denominación social debe incorporar obligatoriamente el nombre de uno o varios de los socios con responsabilidad solidaria, añadiendo siempre las palabras "compañía en comandita" completas o su abreviatura de uso común. El socio comanditario que permita la incorporación de su nombre en la denominación social asumirá automáticamente responsabilidad solidaria e ilimitada respecto a las obligaciones adquiridas por la sociedad.

Únicamente las personas físicas pueden constituirse como socios comanditados o comanditarios en las sociedades en comandita simple. (Ley de Compañías, 2014, pág. 17)

#### ***2.2.7.3 La compañía de responsabilidad limitada***

Según lo establecido en el artículo 92 de la Ley de Compañías, las compañías de responsabilidad limitada constituyen una forma societaria conformada por un mínimo de dos personas, cuya responsabilidad frente a las obligaciones empresariales se encuentra limitada al valor de sus aportes individuales. Esta modalidad societaria opera bajo una denominación objetiva o razón social específica, debiendo incluir de manera obligatoria las palabras "Compañía Limitada" o su abreviatura correspondiente "Cía. Ltda." (Ley de Compañías, 2014, pág. 23)

#### ***2.2.7.4 La compañía anónima***

Según la Ley de Compañías, en su artículo 143, se establece que en la compañía anónima el capital social se encuentra fraccionado en acciones libremente negociables. Esta forma societaria otorga representación empresarial a través de los accionistas, quienes limitan su responsabilidad exclusivamente al valor de las acciones que posean en la organización (Ley de Compañías, 2014, pág. 35)

#### ***2.2.7.5 La compañía de economía mixta***

Según la Ley de Compañías, en su artículo 308, se establece que la participación del sector público en sociedades faculta al Estado, los gobiernos municipales, consejos provinciales y demás entidades u organismos del sector público para intervenir en estas organizaciones empresariales. Esta participación puede realizarse en colaboración con inversionistas privados, tanto en los procesos de conformación societaria como en las actividades de administración y gestión empresarial (Ley de Compañías, 2014, pág. 71)

#### ***2.2.7.6 La sociedad por acciones simplificada.***

La Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.), según la Ley de Compañías, constituye y que se establece fundamentalmente mediante aportes de capital social. Esta modalidad empresarial mantiene naturaleza comercial de manera inherente, independientemente del tipo específico de actividad económica que desarrolle la organización (Ley de Compañías, 2014)

#### **2.2.8 Miel**

La miel constituye una sustancia natural dulce producida por la abeja *Apis mellifera* o por diferentes subespecies, elaborada a partir del néctar de las flores y de otras secreciones

extraflorales que las abejas recolectan, transportan, transforman y combinan con sustancias propias. Mediante procesos de deshidratación y concentración, las abejas almacenan este producto en estructuras hexagonales denominadas panales (Armando Ulloa y otros, 2010).

El Codex Alimentarius establece una definición normativa de la miel de abeja como "la sustancia dulce natural producida por abejas *Apis mellifera* a partir del néctar de las plantas o de secreciones de partes vivas de estas o de excreciones de insectos succionadores de plantas". Esta norma internacional especifica además que "la miel comercializada como tal no deberá contener ningún ingrediente adicional, incluidos los aditivos alimentarios, ni tampoco adición alguna que no sea miel" (CODEX STAN 12-2001).

## **2.2.9 Tipos de miel de acuerdo a su composición**

### ***2.2.9.1 Miel floral***

La miel nectarífera se produce específicamente a partir del néctar recolectado de una extensa variedad de especies florales. Esta categoría se subdivide en dos clasificaciones principales según su origen botánico (LA NACION, 2024)

- **Monofloral:** La miel monofloral se denomina así debido a que más del 45% de su composición proviene del néctar de una única especie vegetal, siendo clasificada y comercializada según la especie dominante que le otorga sus características distintivas. Esta especialización botánica permite identificar propiedades organolépticas específicas asociadas a cada tipo de planta (Moyano Sanchez y otros, 2023).

- Multifloral: Por su parte, la miel multifloral, también denominada polifloral, constituye el resultado de la mezcla de néctares provenientes de diversas especies vegetales. Las abejas recolectan estos diferentes tipos de flores, lo cual genera un producto final caracterizado por presentar coloración y sabor más homogéneos debido a la combinación de múltiples fuentes nectaríferas (Moyano Sanchez y otros, 2023).

#### ***2.2.9.2 Miel de mielada o de bosque:***

La miel de mielada se diferencia de la miel nectarífera por su origen no nectario, dado que se produce cuando las abejas recolectan secreciones vegetales provenientes de estructuras como hojas y tallos, así como metabolitos secretados por insectos. Esta modalidad de producción apícola representa una fuente alternativa de materia prima que permite a las abejas elaborar miel mediante la transformación de sustancias distintas al néctar floral tradicional (LA NACION, 2024).

#### **2.2.10 Tipos de miel dependiendo del tiempo.**

- Primavera: Se recolecta a finales de mayo.
- Principal: Se recolecta entre los meses de junio y julio
- Tardía: Se recolecta de manera más tardía durante agosto y septiembre

#### **2.2.11 Tipos de miel habituales**

##### ***2.2.11.1 Miel de romero***

La miel de romero constituye un producto natural de coloración ámbar claro que ofrece diversos beneficios para la salud humana. Esta variedad específica de miel monofloral es elaborada por las abejas a partir del néctar recolectado de las flores del romero, arbusto aromático perteneciente a la familia *Rosmarinus officinalis*.

Las propiedades terapéuticas de la miel de romero incluyen efectos digestivos, balsámicos, antisépticos y pectorales, características que la posicionan como un producto apícola de valor tanto nutricional como medicinal. Estas cualidades se derivan de los compuestos bioactivos presentes en las flores de romero, los cuales se concentran durante el proceso de elaboración llevado a cabo por las abejas (Antonio Simón miel ecológica, s.f.) (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.2 Miel de limón***

La miel de limón presenta cualidades nutricionales y terapéuticas distintivas que la posicionan como un producto apícola de reconocido valor. Esta variedad monofloral tiene su origen en el néctar recolectado de las flores del limonero, específicamente de sus aromáticos azahares, los cuales confieren al producto final características organolépticas particulares.

Esta miel se caracteriza por su perfil cítrico distintivo y su elevado contenido de vitamina C, elementos que contribuyen a sus propiedades terapéuticas. Entre sus beneficios documentados se encuentran sus efectos antisépticos, su capacidad para aliviar irritaciones del sistema respiratorio, así como sus propiedades relajantes que favorecen la recuperación energética y facilitan la conciliación del sueño. Estas características convierten a la miel de limón en un producto valorado tanto por sus cualidades nutricionales como por sus aplicaciones en el ámbito de la medicina natural (BULEO MIEL, s.f.).

### ***2.2.11.3 Miel de azahar***

La miel de azahar se elabora a partir del néctar de árboles cítricos como el naranjo y el limonero. Esta variedad presenta inicialmente una coloración ámbar claro al momento de la extracción, pero se aclara progresivamente durante el proceso de cristalización hasta adquirir una tonalidad blanco amarillenta. La cristalización característica de esta miel se debe a su elevado contenido de azúcares, los cuales cristalizan naturalmente y le confieren una densidad considerable (MAES HONEY, s.f.) (BULEO MIEL, s.f.).

### ***2.2.11.4 Miel de eucalipto***

La miel de eucalipto es producida por las abejas a partir del néctar recolectado de las flores del árbol de eucalipto. Esta variedad se caracteriza por su suave aroma natural y sus propiedades beneficiosas para el sistema respiratorio. La miel presenta una coloración ocre distintiva y un sabor amaderado característico, acompañado de propiedades antisépticas y efectos balsámicos que, al igual que la planta de origen, contribuyen al bienestar del aparato respiratorio (Reina Kilama, s.f.) (BULEO MIEL, s.f.).

### ***2.2.11.5 Miel de tomillo***

La miel de tomillo se obtiene a partir del néctar de las flores del tomillo, hierba aromática reconocida por sus propiedades medicinales. Esta variedad de miel contiene nutrientes y sustancias antioxidantes que proporcionan beneficios significativos para el organismo, incluyendo la prevención de flatulencias, acidez estomacal y diarrea. Adicionalmente, contribuye

al fortalecimiento del sistema inmunológico y resulta eficaz en el tratamiento de resfriados comunes (BULEO MIEL, s.f.) (Antonio Simón miel ecológica, s.f.).

#### ***2.2.11.6 Miel de almendro***

La miel de almendro constituye la primera variedad en producirse anualmente, coincidiendo con la floración temprana de los almendros que marca el inicio de la primavera. Esta miel presenta una tonalidad amarillenta clara y mantiene una cristalización lenta, conservando su textura líquida durante períodos prolongados. Entre sus propiedades terapéuticas destacan sus efectos tonificantes sobre la dermis y su capacidad para prevenir la retención de líquidos, beneficiando la circulación sanguínea (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.7 Miel de encina***

La miel de encina se caracteriza por su intensa coloración oscura, casi negra, y se elabora a partir de la melaza que se desprende de las bellotas de este árbol. Esta variedad presenta un sabor intenso y distintivo que la diferencia de otras mieles convencionales. Entre sus propiedades nutricionales sobresale su elevado contenido de hierro, así como sus características astringentes, las cuales resultan efectivas para el tratamiento de trastornos gastrointestinales (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.8 Miel de lavanda o espliego***

La miel de lavanda se reconoce por su tonalidad áurea, es decir, de un dorado claro característico, acompañada de un intenso aroma floral distintivo. Esta variedad presenta elevadas concentraciones de hierro, componente ideal para el tratamiento de la anemia.

Entre sus aplicaciones terapéuticas destaca su uso tópico como agente cicatrizante, recomendado para heridas externas como cortes, quemaduras de todo tipo, incluyendo las solares, así como para picaduras de insectos. Por otra parte, su consumo oral demuestra actividad mucolítica y antiséptica efectiva contra patógenos respiratorios, resultando beneficiosa en el tratamiento de resfriados, tos, anginas, faringitis y gripe (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.9 Miel del bosque***

La miel del bosque, denominada técnicamente como mielada, constituye un producto apícola de origen vegetal caracterizado por su procedencia de secreciones vegetales y metabolitos de insectos que procesan la savia proveniente de árboles y plantas forestales. Este tipo de miel presenta características organolépticas distintivas, incluyendo una coloración oscura y un perfil gustativo de mayor intensidad y menor dulzor en comparación con las mieles florales convencionales.

Desde el punto de vista nutricional y funcional, la miel del bosque destaca por su elevado potencial antioxidante, atribuido principalmente a sus altas concentraciones de compuestos polifenólicos. Esta composición química particular le confiere propiedades terapéuticas significativas para la mitigación del estrés oxidativo celular, posicionándola como un producto de interés en el ámbito de la alimentación funcional y la medicina preventiva (BULEO MIEL).

#### ***2.2.11.10 Miel de brezo***

La miel de brezo presenta características organolépticas distintivas, manifestándose mediante una tonalidad caoba característica y un perfil gustativo ligeramente amargo que difiere del sabor dulce convencional de las mieles tradicionales. Su composición química se distingue

por la presencia de arbutina, un compuesto fenólico que confiere propiedades terapéuticas específicas en el tratamiento de afecciones del sistema urinario, incluyendo cistitis, retención de líquidos y litiasis renal, atribuidas a su acción antiinflamatoria sobre el tracto urinario.

Adicionalmente, esta variedad de miel demuestra eficacia terapéutica en el tratamiento de trastornos cardiovasculares, anemia y fatiga (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.11 Miel de aguacate***

La miel de aguacate se caracteriza por su coloración pardo oscura y una textura suave de consistencia viscosa. Esta variedad presenta la particularidad de mantener un estado líquido prolongado debido a su menor tendencia a la cristalización. Su perfil nutricional incluye vitaminas del complejo B y minerales esenciales que contribuyen a la síntesis de hemoglobina, razón por la cual resulta eficaz en el tratamiento de la anemia. Esta miel exhibe propiedades energizantes naturales y efectos diuréticos, constituyendo un coadyuvante en procesos de control de peso corporal (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.12 Miel de miel flores o multifloral***

La miel multifloral, como su denominación indica, procede de la recolección simultánea de diversas especies florales. Se caracteriza por presentar tonalidades de ámbar oscuro en su composición botánica y un perfil organoléptico variable e intenso. Su valor nutricional se destaca por el elevado contenido de enzimas proteolíticas, las cuales favorecen los procesos de cicatrización. Asimismo, esta variedad de miel presenta una composición rica en minerales, funcionando como complemento alimenticio preventivo contra la anemia y promotor de la función digestiva (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.13 Miel de castaño***

La miel de castaño, derivada del néctar del castaño, se caracteriza por su elevado contenido de hierro y taninos. Esta variedad presenta una coloración oscura distintiva y posee propiedades terapéuticas reconocidas tradicionalmente para el tratamiento de cuadros anémicos. Adicionalmente, la miel de castaño demuestra eficacia en la regulación de procesos hemorrágicos menores, particularmente en el control de epistaxis (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.14 Miel de zarzamora***

La miel de zarzamora se caracteriza por su coloración ámbar claro con reflejos oleosos, presentando matices más oscuros que varían en función de las especies florales que coexisten temporal y espacialmente. Derivada del néctar de la flor de zarzamora, esta variedad posee un perfil nutricional complejo que incluye vitaminas A, B1, B2, C y E. Su composición mineral abarca potasio, fósforo, hierro, sodio, magnesio, manganeso, selenio, zinc, cobre, calcio, ácido fólico y niacina. La relación equilibrada entre fructosa y glucosa que caracteriza a esta miel la convierte en un ingrediente idóneo para aplicaciones en repostería y confitería (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.15 Miel de montaña***

La miel de montaña constituye un producto apícola obtenido a partir de los 1000 metros de altitud sobre el nivel del mar. Esta variedad, desarrollada en ecosistemas altitudinales, presenta características organolépticas distintivas derivadas de la diversidad floral silvestre presente en estos entornos naturales. Se caracteriza por su coloración muy oscura y consistencia

altamente líquida, condición que determina un proceso de cristalización considerablemente lento. A pesar de su intensa pigmentación, la miel de montaña presenta un perfil gustativo dulce con matices salinos característicos (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.16 Miel de madroño***

La miel de madroño se distingue por presentar una de las coloraciones más oscuras entre las variedades de miel, alcanzando tonalidades próximas al negro y exhibiendo un sabor intensamente amargo. Durante el proceso de cristalización, esta variedad adquiere una tonalidad castaño rojizo con tendencia marrón. Su aroma particular constituye una característica distintiva, posicionándola entre las mieles de mayor intensidad amarga existentes. La miel de madroño posee propiedades terapéuticas significativas, incluyendo compuestos antiinflamatorios que favorecen la función intestinal y mejoran la motilidad gastrointestinal. Adicionalmente, presenta propiedades antibacterianas que contribuyen a la prevención de infecciones del tracto respiratorio superior, particularmente en afecciones de garganta y bronquitis (BULEO MIEL, s.f.).

#### ***2.2.11.17 Miel de cacao***

El cacao representa una materia prima fundamental en la industria chocolatera, donde los granos constituyen el principal componente de valor comercial. Sin embargo, la cadena productiva del chocolate genera significativos volúmenes de subproductos que tradicionalmente han sido desechados tras la cosecha del fruto cacaotero, lo cual representa una oportunidad desaprovechada para la valorización de residuos orgánicos (Collazos Saavedra & Palacios Sánchez, 2021). El procesamiento industrial del cacao produce considerables cantidades de

materiales residuales durante las etapas iniciales de transformación, particularmente durante la apertura del fruto y la separación de los componentes que rodean las almendras previo a su fermentación.

Los principales subproductos identificados en esta cadena incluyen las envolturas externas del fruto, el tejido pulpar y el fluido extracelular denominado localmente como "miel de cacao" (Collazos Saavedra & Palacios Sánchez , 2021). Esta denominación regional hace referencia al líquido que se libera de la matriz mucilaginosa que circunda los granos durante las primeras etapas del procesamiento (Dos Santos y otros, 2014). La investigación desarrollada por Collazos Saavedra y Palacios Sánchez (2021) sobre el aprovechamiento de la miel de cacao para la elaboración de edulcorantes naturales con aplicación en la industria chocolatera ha identificado que este subproducto permanece significativamente subutilizado en los procesos industriales actuales.

La extracción de este fluido debe realizarse mediante compresión mecánica en un período no superior a veinticuatro horas posteriores a la cosecha, garantizando así la preservación de sus atributos organolépticos. El producto resultante exhibe propiedades reológicas particulares, manifestándose como un líquido de consistencia espesa con características sensoriales dulces matizadas por un ligero componente ácido (Correia, 2020). El análisis composicional revela una matriz predominantemente acuosa que alcanza el 74,94% del contenido total. Los carbohidratos fermentescibles representan entre el 10% y 19% de la composición, mientras que los compuestos ácidos no volátiles, cuantificados como equivalentes de ácido cítrico, fluctúan entre 0,77% y 1,52%. La fracción péctica constituye del 0,9% al 2,5% del total (Dos Santos y otros, 2014). La sinergia entre la pectina y los componentes fibrosos solubles e insolubles, que representan

aproximadamente el 0,7%, otorga al producto propiedades viscoelásticas distintivas (Dos Santos, 2012).

Pese a su limitada exploración comercial, este subproducto cacaotero presenta características nutricionales y funcionales que lo posicionan como una materia prima tecnológicamente viable. Su disponibilidad representa una ventaja competitiva significativa en comparación con otros recursos tropicales alternativos, dado que se deriva de sistemas productivos consolidados y de amplia distribución geográfica (Correia, 2020). Las investigaciones actuales han documentado su versatilidad para el desarrollo de diversos productos alimentarios, incluyendo bebidas, conservas, productos fermentados, condimentos ácidos y formulaciones gelificadas. Particularmente relevante resulta su capacidad edulcorante, la cual permite su utilización como sustituto parcial o total de edulcorantes convencionales, proporcionando perfiles de dulzor comparables (Oliviera, da Silva, Radomille, & Duarte, 2014).

La tendencia contemporánea hacia el consumo de alimentos funcionales y nutricionalmente optimizados ha intensificado la búsqueda de alternativas a los edulcorantes refinados tradicionales. Esta demanda se fundamenta en la creciente evidencia científica que vincula el consumo excesivo de azúcares procesados con el desarrollo de patologías metabólicas, incluyendo obesidad, diabetes mellitus y alteraciones cardiovasculares (López, Medina, Gutiérrez, & Soto, 2014). El segmento de productos dietéticos dirigidos a poblaciones con restricciones nutricionales específicas ha experimentado un crecimiento sostenido. En respuesta a esta demanda, la industria alimentaria ha incrementado la producción de formulaciones que incorporan edulcorantes sintéticos, entre los cuales se destacan la sacarina, aspartamo, acesulfame potásico, sucralosa y ciclamato como las opciones más difundidas en el mercado colombiano (Colombia.com, 2015).

La formulación de edulcorantes naturales derivados del exudado cacaotero representa una oportunidad de innovación que converge con las demandas del consumidor contemporáneo y los principios de sostenibilidad industrial. Considerando que las semillas de cacao constituyen únicamente el 21% del contenido total del fruto (Nava, 1963), el aprovechamiento de sus subproductos líquidos no solo contribuiría al desarrollo de productos diferenciados, sino que simultáneamente optimizaría la eficiencia de utilización de recursos y reduciría la generación de residuos en la cadena productiva chocolatera. Esta aproximación integral permitiría la valorización de materiales tradicionalmente desechados, transformándolos en ingredientes funcionales que respondan a las expectativas nutricionales y organolépticas del mercado actual, mientras se promueve la circularidad en los procesos industriales del sector cacaotero.

### **3. Materiales y Métodos**

El presente estudio fundamenta su desarrollo metodológico en un enfoque cualitativo, diseñado para proporcionar una comprensión integral del contexto operacional y los requisitos estratégicos que permitirían a la empresa Distarein Cía. Ltda., implementar exitosamente operaciones de exportación de miel de cacao hacia el mercado estadounidense. La metodología implementada incorpora técnicas de análisis documental complementadas con entrevistas estructuradas dirigidas a personal directivo y técnico especializado de la organización.

La investigación adopta un carácter descriptivo, orientado a caracterizar exhaustivamente la situación corporativa actual, evaluando tanto las competencias organizacionales internas como las capacidades de adaptación y desarrollo en el entorno comercial internacional. El diseño de investigación se clasifica como no experimental, dado que la obtención de información se realizó mediante observación directa sin intervención o modificación de las variables estudiadas.

La estructura metodológica del proyecto se organizó en dos fases secuenciales y complementarias. La primera fase comprendió la sistematización de información estratégica fundamental para la formulación del plan exportador, incluyendo la revisión exhaustiva de marcos teóricos especializados, normativas comerciales internacionales, regulaciones de producción y análisis de mercados globales. La segunda fase involucró la implementación de instrumentos de recolección primaria de datos, específicamente entrevistas semiestructuradas, seguidas del correspondiente análisis interpretativo del contenido obtenido. Esta secuencia metodológica facilitó la elaboración fundamentada del plan integral de exportación propuesto.

### **3.1 Enfoque**

Los métodos utilizados para el desarrollo de la presente investigación corresponden al enfoque mixto, integrando elementos cualitativos y cuantitativos para proporcionar una comprensión integral del proyecto exportador.

- Método cualitativo – cuantitativo

El método cualitativo se implementará mediante entrevistas semiestructuradas dirigidas a expertos en la producción de miel de cacao y el representante de la empresa exportadora. Esta aproximación permitirá obtener perspectivas especializadas sobre las dinámicas del mercado y las oportunidades estratégicas del sector.

El método cuantitativo se aplicará en el análisis de datos estadísticos relacionados con la producción nacional, volúmenes de exportación y precios, obtenidos a través de fuentes oficiales.

## **3.2 Metodología**

### **3.2.1 Proceso metodológico**

Como desarrollo del estudio se adoptó un enfoque secuencial que inició con la revisión teórica y normativa sobre exportaciones de productos agroindustriales y las características específicas del mercado objetivo en Estados Unidos. Esta fase proporcionó el marco conceptual necesario para comprender las exigencias regulatorias y comerciales del mercado de destino.

Posteriormente, se ejecutaron entrevistas dirigidas a los actores clave dentro de la empresa, cuyas respuestas fueron sometidas a análisis cualitativo para extraer información relevante sobre las capacidades operativas y productivas de la organización. Esta fase permitió identificar las fortalezas y limitaciones internas que inciden en la viabilidad del proyecto exportador.

Finalmente, con base en la información obtenida durante las fases anteriores, se elaboró una propuesta de exportación fundamentada en datos reales que se adapta tanto a las capacidades actuales de Distarein como a los lineamientos específicos requeridos en el mercado estadounidense. Esta propuesta integra los hallazgos teóricos y empíricos para proporcionar una estrategia comercial viable y contextualizada.

## **3.3 Métodos de investigación**

Según (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres , 2018) La metodología de investigación constituye un conjunto estructurado de procedimientos, técnicas y herramientas que se

implementan para desarrollar una investigación de manera sistemática y organizada. Esta aproximación metodológica resulta fundamental para garantizar la rigurosidad científica del proceso investigativo.

En el marco del presente estudio, la aplicación de métodos específicos de investigación facilitará la recolección, análisis e interpretación de la información pertinente, con el propósito de obtener múltiples perspectivas analíticas que contribuyan al fortalecimiento del proyecto de exportación de miel de cacao desarrollado por la empresa ecuatoriana Distarein Cía. Ltda.

### **3.3.1 Método inductivo**

Este método se fundamenta principalmente en el análisis de datos específicos obtenidos a través de diversas fuentes primarias y secundarias, incluyendo testimonios derivados de entrevistas estructuradas y la revisión documental exhaustiva de información pertinente al sector. La implementación de esta aproximación metodológica tiene como propósito fundamental generar conclusiones generales sobre la viabilidad comercial y las estrategias necesarias para la exportación de miel de cacao.

El proceso investigativo se desarrolla mediante la recopilación sistemática de evidencia empírica que permite construir un marco analítico sólido. Los testimonios obtenidos a través de entrevistas proporcionan perspectivas directas de los actores relevantes del sector, mientras que la revisión documental aporta el sustento teórico y contextual necesario para comprender las dinámicas del mercado internacional de productos derivados del cacao.

### **3.3.2 Método deductivo**

El método deductivo se implementa partiendo de los principios y normativas generales que rigen el comercio internacional, específicamente aquellas disposiciones establecidas por la Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos, así como los tratados comerciales bilaterales existentes entre Ecuador y Estados Unidos. Esta aproximación metodológica permite establecer un marco regulatorio comprensivo que fundamenta el análisis posterior.

La aplicación de este método facilita el examen sistemático de la realidad operativa y productiva de la organización, evaluando su capacidad de cumplimiento con los estándares internacionales establecidos. A través de este enfoque, se procede desde los marcos normativos generales hacia el análisis específico de las condiciones particulares de la empresa Distarein Cía. Ltda.

### **3.3.3 Método analítico – sintético**

La implementación de este método permitió descomponer sistemáticamente la información obtenida en aspectos fundamentales: producción, logística, normativa y mercado de destino. Esta segmentación facilita la evaluación detallada de cada componente y su interrelación dentro del sistema exportador.

El proceso analítico resulta esencial para identificar los factores críticos de éxito en cada área funcional y comprender las variables que inciden en la viabilidad del proyecto. La síntesis posterior de estos componentes proporciona los fundamentos necesarios para formular una propuesta de exportación que integre las capacidades actuales de la empresa con las condiciones específicas del mercado internacional de destino.

## **3.4 Población**

- Universo 1: Jefe del departamento de comercio exterior de la empresa “Distarein Cía. Ltda.” William Tarupi
- Universo 2: Técnico en producción del producto miel de cacao William Tarupi.

### 3.5 Muestra

No se implementa técnica de muestreo debido a que el universo poblacional es inferior a 40 personas, situación que determina la aplicación de un censo como método de recolección de información. En consecuencia, se aplicarán las entrevistas estructuradas a la totalidad del universo identificado.

### 3.6 Variables

**Tabla 1**

*Tabla de variables e indicadores propuestas para desarrollo de metodología*

Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuente
Determinar la situación actual de la empresa Distarein Cía. Ltda.	Situación empresarial	Años en operación	Entrevista	Jefe del departamento de comercio exterior
		Volumen de ventas anuales (USD)	Análisis de balances financieros	Reportes internos de la empresa
		Experiencia previa en exportación		
		Materia Prima		
		Capacidad de producción		
		Gama de productos		

---

		Estructura organizacional		
		Participación en el mercado local		
		Tecnología disponible		
		Recursos humanos		
		Presencia en redes sociales		
		Relación con los proveedores		
		Participación en ferias y eventos		
		Cultura organizacional		
		Producción mensual máxima (kg)	Entrevista	Jefe del departamento de comercio exterior
		% de capacidad instalada utilizada	Entrevista	Jefe del departamento de comercio exterior
		Certificaciones internacionales obtenidas		
Analizar la capacidad exportadora para la comercialización de miel de cacao de la empresa Distarein Cía. Ltda.	Capacidad operativa	Logística interna		
		Logística para la exportación		
		Control de calidad		
		Capacidad de almacenamiento		
		Red de proveedores		
		Adaptabilidad a normativas		
		Tiempo promedio de despacho aduanero		
		Capacidad de escalamiento		
		Certificaciones internacionales		
		Resistencia ante adversidades y cambio en el mercado		

---

---

		flexibilidad Logística			
		perdidas en procesos o registro de garantías			
		Crecimiento anual del mercado de endulzantes naturales (%)			
		Precio promedio por kg en EE.UU.			
Realizar un estudio de mercado identificando segmentos potenciales y precios de referencia en el mercado objetivo.	Demanda potencial	Canales de distribución preferidos			
		Preferencia del packing	Entrevista / investigación Documental	Jefe del departamento de comercio exterior	
		canales digitales en ventas			
		tendencias de consumo			
		Penetración en canales especializados			
		Presencia en plataformas			
		Percepción de origen ecuatoriano			
		Estacionalidad de la demanda			
		Punto de equilibrio (meses)			Inversión inicial
		Retorno de Inversión			Flujo de caja
Tasa interna de retorno	TIR	Desarrollo propio			
Financiamiento externo	VAN				
Impacto de los aranceles	Punto de equilibrio				

---

---

sensibilidad a costos de flete

Costo de oportunidad

---

*Nota:* Elaboración propia

### **3.7 Instrumentos**

El instrumento principal de recolección de información corresponde a la entrevista semiestructurada, diseñada con preguntas abiertas y organizadas por ejes temáticos específicamente relacionados con la propuesta de exportación. Este instrumento permite obtener información relevante y detallada sobre los procesos internos y externos de la empresa, así como los requerimientos necesarios para el ingreso al mercado estadounidense.

La información obtenida a través de las entrevistas se complementará con análisis documental de fuentes oficiales y académicas especializadas. Esta triangulación metodológica proporciona validación y contextualización de los hallazgos, fortaleciendo la confiabilidad de los resultados obtenidos durante el proceso investigativo.

La combinación de datos primarios derivados de las entrevistas y información secundaria proveniente de fuentes documentales garantiza una comprensión integral de las variables que inciden en la viabilidad del proyecto exportador, proporcionando fundamentos sólidos para la formulación de estrategias comerciales apropiadas.

### **3.8 Entrevistas**

#### **3.8.1 Entrevista número 1 – universo 1: Jefe del departamento de comercio exterior**

**Tabla 2***Universo 1: Jefe del departamento de comercio exterior.*

#	Pregunta	Respuesta
1	<b>¿Cuántos años lleva Distarein operando en el sector agroindustrial? Y ¿Cómo empezó sus operaciones cual fue su historia?</b>	Somos una empresa familiar con 25 años en el mercado. Nos dedicamos a la producción, industrialización y comercialización de derivados de caña de azúcar, diversificando a mieles (como la de cacao). Contamos con cultivos de bambú, cacao y sachá inchi, lo que nos permite agregar valor a estas materias primas y desarrollar nuevos productos.
2	<b>¿Podría describir brevemente la estructura organizacional de la empresa?</b>	Pues nosotros tenemos un gerente general, un presidente, un vicepresidente, un departamento financiero, un departamento de comercio exterior, del cual soy la persona encargada, y la parte agroindustrial. Entonces, de ahí tenemos el departamento de desarrollo de nuevos productos y el resto de colaboradores que son en la parte de oficina y en la parte agrícola y en la parte industrial.
3	<b>¿Cuántos empleados tiene la empresa y cómo se distribuyen en las áreas?</b>	Aproximadamente estamos trabajando con un promedio de unas 25 personas. Hay veces que son ocasionales, incluye más personal, pero con eso nos manejamos. Por departamento, pues en el área financiera están tres personas. En el área de comercio internacional igual somos tres personas y en el área operativa, pues ahí ya se distribuye, estarán unas 20 personas, unas 19 o 20 personas.
4	<b>¿Qué gama de productos ofrece actualmente, además de la miel de cacao?</b>	Nuestro fuerte que le estamos poniendo más atención es la madera de bambú inmunizada para el mercado peruano. Y tenemos el brote de bambú que estamos queriendo ingresar al mercado americano, al mercado colombiano también y un poco al mercado peruano. Tenemos la miel de cacao, eso básicamente está en Colombia, tiene su mercado. Tenemos un poco de panela, miel de borjón también, que nos está yendo muy bien. Tenemos café de borjón, un café de borjón que les está gustando a los consumidores, pues están probando nuevos sabores, ¿no?

---

	<p>Y estamos por ahí investigando un poco lo que son quesos de cabra maduro, quesos de leche de cabra madurados. Sí, eso es básicamente un poco de vino.</p>
<p><b>5 De esos productos. ¿Cuáles posee en el mercado actual nacional y extranjero?</b></p>	<p>Pues, en el mercado nacional no tenemos mayor aceptación, o sea, la cultura local todavía no está muy desarrollada. Básicamente, pues, sí tendremos que seguir una participación aquí en el mercado de un 10%. Por ejemplo, yo ahorita, nuestro fuerte son los, la madera inmunizada de bambú. Ya. Ese, ese producto ahorita la mayor parte va solo para Perú, para Lima. Entonces, de un contenedor, pues, básicamente que lleva unos 1.600 tallos, el Ecuador al menos comprará unos 300, 400, no nos compra más. Sí, no abarca mucho con el mercado nacional. No, no abarca mucho. Pero en cambio el mercado peruano me falta ofertas.</p>
<p><b>6 ¿Qué tecnologías utiliza en sus procesos de producción y control de calidad?</b></p>	<p>Claro, tenemos para la parte de alimentos: un área de marmitas de cocción, tenemos nuestra área de envasado, el área de dosificación, una sala de procesos pequeña de unos 250 metros cuadrados y el área para productos no alimentarios que son las maderas, eso sí tenemos unos 10.000 metros cuadrados, sierras, donde hay unas cortadoras, para que nos den la precisión, y lo que son las salas de inmunización, y con eso ya estamos listos con este proceso.</p>
<p><b>7 ¿Ha participado en ferias o eventos internacionales? ¿Cuáles y con qué resultados?</b></p>	<p>Hemos participado en la Agro Expo en Bogotá, Colombia. Todos los años participamos nosotros desde hace tres años atrás, venimos participando. Participamos también en Expo Alimentaria Brasil, en São Paulo. A través de estas ferias tuvimos una relación con un cliente, y este cliente tenía una sucursal en Estados Unidos. Entonces él ha sido un enlace que nos ha ayudado a impulsar el producto</p>
<p><b>8 ¿Ha exportado antes? ¿a qué mercados y con qué productos?</b></p>	<p>Porque sé que ha exportado a Perú, a Colombia también a Brasil tal vez y ahora sí tenemos también exportaciones y ya en Bolivia tuvimos una vez una exportación hacia Bolivia. Para Bolivia enviamos pitahaya, hemos exportado granadilla al</p>

---

---

<p><b>9</b>      <b>¿Cuál es su capacidad exportadora?</b>  <b>¿Cuál es su capacidad de producción máxima?</b></p>	<p>mercado peruano, hemos exportado también pitahaya ecuatoriana para el mercado colombiano, hemos estado en el mercado de cebollas, de ajos, de mango. Hemos estado desde Perú a Colombia. Entonces, sí, básicamente toda la parte agroindustrial. Y hemos hecho exportaciones desde Sacha Inchi, de Colombia, hacia Perú, y de ahí lo hemos enviado a Japón, a Alemania, a Reino Unido, a Estados Unidos, ya en productos industrializados como el aceite de Sacha Inchi.</p> <p>Pues, nosotros normalmente en diferentes productos que tenemos en mieles, por ejemplo, tenemos una capacidad de un contenedor al mes. Eso es un contenedor al mes. Pero mieles de caña, ¿no? Mieles de caña. Como la miel de cacao es relativamente nueva, entonces estamos ajustando los valores, pero en caso de un pedido más grande ya estamos ya ya estoy buscando mis aliados, a mis proveedores aliados, y sí lo vamos a poder cumplir.</p>
<p><b>10</b>     <b>¿Qué capacidad de almacenamiento tiene para productos listos para exportar?</b></p>	<p>Tenemos una infraestructura más o menos donde un espacio para almacenar unos cinco contenedores. Para los productos terminados, pero por ejemplo para productos como madera, pues ahí sí ya tenemos una capacidad para unos 10 contenedores, eso ya no. Y la producción pues nosotros tenemos un promedio de unos 400.000 tallos al año, eso nos llega a dar unos 200 contenedores al año, pueden exportar bastante. Entonces sí pueden cumplir con bastante demanda.</p>
<p><b>11</b>     <b>¿Qué materias primas utiliza para producir la miel de cacao y cómo garantiza su calidad?</b></p>	<p>La materia prima para la miel de cacao es el mucílago de cacao, que cuando realizamos la cosecha inocua tenemos nuestros baldes de recepción y es un proceso aséptico, el cual lo retiramos de la cáscara del cacao y ya al tenerlo el mucílago empezamos ya el proceso de industrialización. Y para garantizar la calidad, nosotros hacemos un análisis, se hace un análisis siempre de laboratorio, se hace un muestreo. Y básicamente nosotros manejamos una radiación de 72 grados Brix para almacenar el producto, de fermentaciones ni de presencia de microorganismos patógenos.</p>

---

---

**12 ¿Cuál es el tiempo promedio que toma preparar un pedido para exportación (desde producción hasta despacho)?**

Pues hoy le estamos tomando nosotros un promedio de 20 días para completar un contenedor, casi para todo producto en general. De la miel, pues básicamente eso sí nos tomaría para completar un contenedor, eso sí nos tomaría un poco más de tiempo, porque no lo hemos hecho todavía. De la miel de caña, sí, de la miel de caña, sí. La miel de caña eso igual unos 15 días. 15 días, claro. Del resto, en general, son 20 días.

**13 ¿Cuál es la capacidad de producción mensual actual (en kg) y cómo se distribuye entre sus productos? producción para cada producto.**

En kilogramos, mensualmente tenemos una producción de cacao de 2.000 kilos mensuales y eso se distribuye en dos cosechas: cada 15 días cosechamos 1.000 kilos y los otros 15 días son los otros 1.000 kilos. Entonces tenemos un proceso mensual de 2.000 kilos de cacao, de los cuales tenemos un rendimiento del 25%. Y ese 25% es lo que lo llevamos a la fase de industrialización de la miel de cacao. El resto, la materia seca, pues tratamos de darle un valor agregado haciéndolo chocolate o a veces manteca de cacao o, si el precio está mejor como en la actualidad, no desperdiciamos nada, porque hasta la cáscara la utilizamos en recuperación de pectina para producir almíbares, conservas, salsas.

**14 ¿Cuál es el mayor desafío que ha enfrentado en procesos de exportación previos? (¿Ha tenido algún problema por anteriores procesos de exportación?)**

A veces el personal no está tan comprometido, porque al ser un personal que prácticamente trabaja en la parte agrícola, a veces no tiene un conocimiento previo, ¿no? Nosotros capacitamos, pero a veces como los jornales de agricultura trabajan por subsistencia diaria, entonces a veces no se comprometen con el requerimiento. Claro. Y ese ha sido uno de los problemas, que tenemos un pedido y a veces nuestros agricultores no nos cumplen con tiempos, no nos cumplen con entregarnos el producto a tiempo y eso hace que nosotros retrasemos con nuestro cliente la entrega, eso genera una cierta molestia con nuestro comprador. Ese ha sido el pequeño desafío, inconveniente. Claro, es el desafío que lo estamos corrigiendo porque hoy estamos ya estocándonos con producto para poder desarrollar mejor relación con el cliente. Otro problema que hemos tenido a veces es en el caso de las mieles. El mercado

---

---

<p><b>15</b> ¿Qué alternativas logísticas tiene para enviar productos a EE.UU.? (Marítimo, aéreo, etc.) (¿Cuál es el canal logístico que utilizará para esta exportación?) (¿Considera que es el más viable?)</p>	<p>internacional de mieles y azúcares se mueve en función de los commodities y a veces siempre tenemos momentos en los que sube y baja y cuando un commodity baja pues es una, un freno pues que nos ponen nuestros compradores porque ya nos empiezan a regatear precios. Entonces ese ha sido el cuello de botella, pero como hoy nos estamos saliendo ya de los commodities para desarrollar productos exclusivos y productos novedosos, nuevos, que no tengamos competencia, entonces eso nos está ayudando mucho.</p> <p>Tenemos un canal marítimo por costos, porque para nosotros poder llegar al precio que deberíamos llegar con este producto al ser orgánico, tenemos que estandarizar unas normas orgánicas, las cuales recién, como te comento, el producto está en su fase de desarrollo, son muestras convencionales. Entonces al ser convencional tenemos un precio inferior al precio orgánico. Claro. Y por eso no es que prácticamente tenemos que hacerlo vía marítima. Al ser orgánico, tenemos un mejor precio y ya podemos manejarlo vía aérea.</p>
<p><b>16</b> ¿Cómo se adapta a cambios en normativas internacionales (ej: etiquetado FDA)?</p>	<p>Sí, hay una normativa de frascos, la cual nos indica el código alimentario, también nos regula la FDA en Estados Unidos, la cual tenemos que gestionar el registro sanitario para poder ingresar al mercado americano. Es el que nos notifica y nos regula todas las condiciones del mercado convencional. Sí, el etiquetado FDA, creo que se llama. Cuando trabajemos ya con el mercado orgánico, que es lo que apuntamos, ese ya sería otro tipo de empaque, sí, normativas y regulaciones.</p>
<p><b>17</b> ¿Cuál ha sido el volumen de ventas anual promedio de la empresa en los últimos 3 años (en USD)?</p>	<p>Uy, los últimos tres años, pues sí hemos tenido volúmenes considerables. Creo que llegamos a vender hasta unos dos millones de dólares el año pasado en 2024. Ya en 2023 fue un millón seiscientos. En el año 2022 superamos los dos millones, llegamos a dos millones doscientos, en general de todos los productos. Y este año esperamos rebasar esa cantidad del año pasado.</p>

---

---

<p><b>18</b> ¿Qué participación tiene Distarein en el mercado local de derivados del cacao? (Preguntar si tal vez está en supermercados o tiendas locales con productos de cacao y el resto de productos)</p>	<p>No, pues derivados del cacao es muy pequeña la participación, no, es mínima, es íntima, no es que somos unos productores fuertes, no, más nuestros fuertes han sido las mieles, los azúcares y las maderas. Pero estamos planificando en este año terminar unos cultivos de unas 50 hectáreas de cacao, ahí sí ya podemos, ahí y podríamos generar más valores. Por el momento nuestro fuerte y objetivo es el mercado extranjero.</p>
<p><b>18</b> ¿Qué participación tiene Distarein en el mercado extranjero?</p>	<p>En el mercado extranjero, pues, nosotros estaríamos manejándonos un 2%.</p>
<p><b>19</b> ¿Cómo describiría la relación con sus proveedores principales?</p>	<p>Mi relación con mis proveedores principales, pues, una relación de amistad franca, una relación concreta y directa de ganar-ganar en las partes. Él gana, nosotros ganamos. Y esa filosofía nos ha llevado a mantenernos nuestra relación comercial con nuestros proveedores por años. Siempre con transparencia e indicando hasta dónde te puede llegar el alcance de la negociación.</p>
<p><b>20</b> ¿Cuenta con certificaciones internacionales como USDA Organic, FDA o Fair Trade?</p>	<p>No, no, no contamos todavía con eso. No contamos porque, una, el mercado abastece ahorita por el precio internacional del cacao, que está a razón de casi, llega a los 12 mil dólares la tonelada, le, nadie, no, lo que está, lo, como se puede decir, te lo arrancan antes de que lo saques al mercado. Pero ya tenemos que ir pensando en que no podemos solamente vender es grano, tenemos que terminar con los derivados, en este caso nuestras barras de chocolate que hemos hecho, barras de chocolate o grageas.</p>
<p><b>21</b> ¿Qué certificaciones internacionales le gustaría obtener para fortalecer su posición en EE.UU.?</p>	<p>Me gustaría tener la certificación orgánica, que es lo principal, y la que más demanda actualmente tiene en el mercado, y la homologación del registro sanitario en la FDA.</p>
<p><b>22</b> ¿Cómo maneja su presencia en redes sociales y qué impacto ha tenido en su negocio</p>	<p>En redes sociales estamos recién desarrollando el tema de redes, porque siempre hemos trabajado con mayoristas. Claro. Entonces, mayoristas puntuales. Entonces, prácticamente no hemos tenido necesidad de generar mercadeo en redes, pero con los nuevos productos que estamos desarrollando ya tenemos nuestra red social.</p>

---

<p>23 <b>¿Qué canales de distribución priorizaría (ej: ¿retail, e-commerce, distribuidores especializados)?</b></p>	<p>Las redes básicas, las redes básicas son las que actualmente utilizamos más y como apenas estamos empezando son las que priorizamos.</p>
<p>24 <b>¿Cómo maneja fluctuaciones inesperadas en la demanda internacional? (Eventos como crisis económicas, cambios en preferencias del consumidor, pandemias, o alteraciones en acuerdos comerciales y cómo los manejan con acciones concretas para mitigar riesgos, como ajustes en producción, logística, inventarios o estrategias comerciales.</b></p>	<p>Esas fluctuaciones, pues al ser productos nuevos, los que estamos hablando, todavía no hemos tenido ese tipo de eventos, ¿no? Claro. Pero en los productos que llevamos en el mercado, como son mieles y azúcares, pues a veces hay una fluctuación y tenemos que absorber el... Si es para subida de precio, pues es una ganancia. Pero si el mercado lo botó al piso el precio, pues es una pérdida y tenemos que absorberla. Pero en caso de algún cambio logístico o de la demanda, nos adaptamos.</p>
<p>25 <b>¿Ha evaluado la presencia en plataformas B2B como Alibaba o Amazon Business?</b></p>	<p>Pues lo he pensado, pero todavía no lo hemos desarrollado, sí lo he pensado, sí lo he pensado, porque nosotros nos interesa un segmento del mercado donde tenga mejor poder adquisitivo, pues a veces la demanda es cambiante. Pero es algo que planeamos a futuro porque tenemos que adaptarnos a las nuevas tecnologías o salimos del mercado.</p>
<p>26 <b>¿Qué apoyo necesitaría para penetrar en canales especializados (ej: tiendas orgánicas)?</b></p>	<p>Necesitamos apoyo en tiendas orgánicas, necesitamos en gimnasios, en centros especializados con medicinas naturales. Y también restaurantes, que hoy está la tendencia, la comida libre de químicos, la comida saludable.</p>

### 3.8.2 Entrevista número 2 – universo 2: técnico en producción de miel de cacao.

**Tabla 3**

*Número 2 – universo 2: técnico en producción de miel de cacao*

#	PREGUNTA	RESPUESTA ORIGINAL OPTIMIZADA
---	----------	-------------------------------

---

<b>1</b>	<b>¿Cuántos años de experiencia tiene en la producción de miel de cacao?</b>	Es una empresa familiar donde yo ingresé. Mi papá siempre estuvo en negocios con la industria, por eso estuve ligado desde pequeño. Soy ingeniero agroindustrial y trabajé en grandes industrias. Mi papá tenía una finca en Cantón San Lorenzo (vía Ibarra) donde se dedicaba a lo agrícola. Cuando falleció, tomé las riendas y busqué alternativas para los productos que dejó plantados. Desde esa óptica desarrollo productos con buena aceptación.
<b>2</b>	<b>¿Qué hace única a la miel de cacao frente a otros endulzantes naturales en el mercado?</b>	Contiene un porcentaje muy elevado de antioxidantes que las mieles tradicionales no tienen. Eso la hace un producto exclusivo. Nuestro diagrama de flujo: recolectamos, separamos la cáscara del grano para extraer el mucílago, luego concentramos a 72°Brix para conservación. Usamos termómetro y refractómetro para controlar temperatura y tiempo de fermentación.
<b>3</b>	<b>¿Qué métodos utiliza para extraer la miel de cacao de la pulpa durante la fermentación?</b>	La tecnología no está a nivel industrial porque estamos en desarrollo. Nos falta un caldero, un dosificador más grande y equipo de exhausting para escalar a producción industrial.
<b>4</b>	<b>¿Qué tecnologías innovadoras ha implementado para optimizar la producción?</b>	Siempre requiere calor, pero los nutrientes regresan a su estado natural. No podemos hacer miel sin calor.
<b>5</b>	<b>¿Qué técnicas emplea para secar la miel sin perder propiedades nutricionales (ej: liofilización, evaporación al vacío)?</b>	La reducción de agua en el alimento mantiene la vida útil. Como las mieles de abeja que duran miles de años por baja actividad de agua. Nosotros garantizamos un año sin conservantes.
<b>6</b>	<b>¿Cómo garantiza la estabilidad microbiológica durante el almacenamiento para que esta se mantenga?</b>	Realizamos un análisis básico. Sí, lo tenemos.
<b>7</b>	<b>¿Qué pruebas analíticas realiza (ej: contenido de azúcares, actividad de agua, presencia de metales pesados)?</b>	Cocinamos la cáscara para extraer pectina. El residuo sirve para alimentación animal (cerdos). Todo se reutiliza: la pectina para mermeladas, salsas y bebidas.
<b>8</b>	<b>¿Cómo maneja los subproductos del proceso (ej: cáscaras de cacao) para reducir desperdicios?</b>	

---

9	¿Cómo integra a pequeños productores en la cadena de valor para impulsar el desarrollo local?	El mucílago antes no se valoraba. Ahora pagamos \$0.50 por litro. Ejemplo: una caneca de 20 litros da \$10 al productor. Antes valía \$0. Un pequeño productor con 5-8 canecas recibe \$50-80, una ayuda importante.
10	¿Cuál es el principal desafío técnico en la producción de miel de cacao (ej: ¿cristalización acelerada, contaminación microbiana)?	Podría ser contaminación microbiana, pero controlando la actividad de agua evitamos problemas. Si el encargado no maneja bien esto, puede haber fermentación. Por ahora no he tenido inconvenientes.
11	¿Qué ajustes ha realizado en el proceso para cumplir estándares de EE.UU.?	Mantenemos el producto lo más natural posible: sin variar sabores, colores ni olores. Así cumple con la tendencia de mercado: puro y natural.
12	¿Cómo comunica el valor agregado de la miel de cacao a potenciales compradores?	Participamos en ferias con comunicación boca a boca y degustaciones. Ofrecemos el producto nuevo, el cliente decide si lo acepta. Tiene 95% de aceptación, pero algunos dicen: 'No puedo consumirlo porque desconocen que es apto para personas con glucosa elevada'

### 3.9 Análisis de datos de los instrumentos aplicados

#### 3.9.1 Resultados de la entrevista Número 1 – Universo 1: jefe del departamento de comercio exterior

**Tabla 4**

*Entrevista Número 1 – Universo 1: jefe del departamento de comercio exterior*

Preguntas	Resultados
(Preguntas 1, 3, 6, 9, 10, 12, 13)	<p>Fortalezas: La empresa posee una infraestructura completa y asistida de 10.000 m<sup>2</sup> para maderas conjunto con salas de inmunización, además de los procesos estandarizado que mantiene con la miel a 72°Brix.</p> <p>Debilidades: Mantiene una escasa capacidad de producto de alto valor ya que solo envían un solo contenedor de mieles al mes hacia otros</p>

---

<p><b>(Preguntas 4, 5, 7, 8, 17, 18, 19, 24)</b></p>	<p>mercados y tiene una demora en el envío de los productos por sus tiempos de entrega de 20 día por contenedor.</p> <p>Fortalezas: La empresa posee una infraestructura completa y asistida de 10.000 m<sup>2</sup> para maderas conjunto con salas de inmunización, además de los procesos estandarizado que mantiene con la miel a 72°Brix.</p> <p>Debilidades: Mantiene una escasa capacidad de producto de alto valor ya que solo envían un solo contenedor de mieles al mes hacia otros mercados y tiene una demora en él envío de los productos por sus tiempos de entrega de 20 día por contenedor.</p>
<p><b>(Preguntas 14, 15, 16, 25)</b></p>	<p>Problemas presentes: posibles fluctuaciones en commodity, logística lenta por el tiempo de demora y su única forma de comercialización al exterior es vía marítima, falta de compromiso de los agricultores para completar los pedidos pendientes a tiempo por lo que las demoras en entregas y envíos son más pronunciadas y problemáticas para los compradores, además de una falta de adaptación a las normativas (FDA).</p>
<p><b>(Preguntas 11, 20, 21, 22, 26, 27)</b></p>	<p>Soluciones propuestas: Mantener alianzas para los pedidos grandes y stocks de productos para solucionar las demoras por el retraso de los agricultores además de la necesidad exigente de conseguir las certificaciones necesarias y estrategias a desarrollar para usar el transporte vía área como adopción de logística, eliminado así el tiempo de retraso por pedidos demorados o en caso de demora en plantaciones.</p> <p>Problemas: Escasa certificación (USDA Organic, FDA); así mismo falta de presencia digital por cualquier medio de e-commerce o redes sociales, por lo que pierden reconocimiento y acceso a nichos Premium como tiendas orgánicas, por lo que - el voz a voz o ferias internacionales no abarca los suficientes mercados y por la falta de adopción de certificaciones globales no pueden llegar a lugares especializados.</p>
<p><b>(Preguntas 2, 14, 20)</b></p>	<p>Fortalezas: Ambos lados de la negociación y de la colaboración entre agricultores locales poseen una relación de ganar- ganar debido a que antes el desperdicio de esta materia prima no generaba ganancia para el</p>

---

---

lado de los proveedores ahora poseen un pago por algo anteriormente desperdiciado en su producción.

Debilidades: La informalidad que mantiene en el trato con los agricultores produce retrasos en las entregas por lo que es un modelo de negociación poco sostenible para las exportaciones a largo plazo y requiere un cumplimiento estricto de los plazos para mantener a los compradores con una relación fuerte y de seguridad.

---

*Nota\**: Las preguntas fueron agrupadas por características con similitudes para formar resultados con la misma línea de indicadores

### **3.9.2 Resultados de la entrevista número 2 - universo 2: técnico en producción de miel de cacao**

#### **Tabla 5**

*Entrevista número 2 - universo 2: técnico en producción de miel de cacao*

---

<b>Preguntas</b>	<b>Resultados</b>
<b>(Preguntas 1, 3, 4, 5, 6, 10)</b>	<p>Fortalezas: sus procesos son estandarizados por lo que mantiene controles muy específicos para la producción de miel de cacao como el control de fermentación a 72°Brix y la Estabilidad microbiológica garantizada de un 1 año sin conservantes. Así mismo su oportunidad de alta calidad en la producción por su composición natural y sin aditivos le da un reconociendo de mayor valor en el mercado.</p> <p>Debilidades: Su tecnología es limitada por lo la falta de calderos y ausencia de dosificadores industriales pueden ser un empecimiento para cuando la empresa llega las exportaciones de mayor volumen o a mercado con una exigencia mayor en producción.</p>
<b>(Preguntas 2, 7, 11, 12)</b>	<p>Diferenciación: Alto contenido de beneficios para la salud como Iso antioxidantes con respecto a las mieles tradicionales y el 95% de aceptación en degustaciones nacionales e internacionales.</p>

---

---

Barreras: el desconocimiento de los beneficios que aporta para la salud como el ser apto para diabéticos. Igualmente tiene limitación a ferias y el (boca a boca) lo que genera una necesidad de estrategias de marketing.

**(Preguntas 8, 9)**

Mantiene un proceso sostenible a largo plazo y amigable con el medio ambiente debido a su economía circular como por ejemplo: Cáscaras → pectina → alimento animal (cerdos) con los sobrantes de producción de la miel de cacao y otros productos más, por lo que tiene pocos desperdicios y de igual manera generan un impacto social y positivo para la comunidad por el pago justo a los pequeños productores de algo que anteriormente no costaba nada y solo se botaba como desperdicio. Por lo que es un modelo replicable y de desarrollo local.

**(Preguntas 6, 7, 10, 11)**

Fortalezas: Mantiene un enfoque en la naturalidad del producto dado que es sin aditivos con estándares de EE.UU.

Debilidades: Riesgo de rechazo en mercados exigentes (ej. UE, EE.UU.) por falta de certificaciones

---

*Nota\**: Las preguntas fueron agrupadas por características con similitudes para formar resultados con la misma línea de indicadores

### **3.10 Análisis de las entrevistas, en resumen**

Una vez procesada la información obtenida mediante los instrumentos aplicados, se logró recopilar datos valiosos y detallados sobre la situación actual de la empresa, incluyendo aspectos fundamentales como sus capacidades productivas, logísticas y comerciales, así como la identificación de desafíos, fortalezas y potencialidades en relación con el proceso de exportación de miel de cacao al mercado estadounidense.

Distarein constituye una empresa agroindustrial de origen familiar que cuenta con más de 25 años de experiencia en el mercado, consolidando conocimientos especializados en producción, industrialización y comercialización de una amplia gama de productos

agroindustriales. La organización se caracteriza por generar valor agregado mediante la innovación en el aprovechamiento integral de materias primas y la utilización eficiente de residuos productivos. La empresa mantiene una estructura organizacional funcional bien definida, conformada por un gerente general, presidente, vicepresidente y departamentos especializados en las áreas financiera, de comercio exterior, agroindustrial y de desarrollo de nuevos productos. Esta estructura se complementa con una plantilla de 25 empleados distribuidos estratégicamente entre las diferentes áreas operativas, lo cual facilita la coordinación efectiva de proyectos productivos y actividades de exportación.

La producción de miel de cacao representa una línea de negocio emergente dentro del portafolio empresarial que cumple con estándares de calidad rigurosos mediante procesos controlados que prescindan de conservantes químicos. El producto presenta características nutricionales diferenciadas, destacándose particularmente por su alto contenido de antioxidantes en comparación con endulzantes naturales tradicionales. La empresa cuenta con experiencia exportadora consolidada, habiendo comercializado diversos productos en mercados internacionales incluyendo Perú, Colombia, Estados Unidos, Alemania y Japón. No obstante, su participación en el segmento de derivados del cacao permanece limitada, lo que refuerza la orientación estratégica hacia la expansión en mercados internacionales como alternativa de crecimiento.

Entre los principales desafíos identificados durante el análisis se encuentran las dificultades en el cumplimiento de plazos por parte de los proveedores agrícolas locales y la volatilidad de precios característica de los mercados internacionales de commodities. Para abordar estas limitaciones, la empresa está implementando estrategias orientadas al mantenimiento de inventarios estratégicos y la diferenciación de productos mediante el

desarrollo de alternativas innovadoras. Como parte de su planificación estratégica a mediano plazo, la organización contempla la obtención de certificaciones internacionales críticas, incluyendo USDA Organic y el registro FDA, iniciativas que fortalecerían significativamente su posicionamiento competitivo para el ingreso al mercado estadounidense y ampliarían sus oportunidades de acceso a segmentos de mercado especializados y de mayor valor agregado.

## **4. Resultados y discusión**

### **4.1 Estudio de Mercado**

En el contexto del presente proyecto, Estados Unidos representa el mercado objetivo para las operaciones de exportación de miel de cacao desarrolladas por la organización, lo cual fundamenta la necesidad de desarrollar un análisis detallado de los componentes fundamentales del entorno comercial estadounidense. Esta evaluación comprende la caracterización de las dimensiones del mercado disponible, la identificación del perfil demográfico y psicográfico del consumidor objetivo, así como la determinación de las restricciones y obstáculos comerciales que podrían influir en el proceso de internacionalización del producto.

#### **4.1.2 Análisis del mercado internacional**

La evaluación diagnóstica del mercado internacional para el presente estudio se ejecutó mediante la implementación de la plataforma analítica TradeMap, herramienta especializada en inteligencia comercial que permite la identificación de naciones con mayor participación comercial en el segmento de miel de cacao. El análisis se fundamentó en la clasificación arancelaria 180690, facilitando la obtención de datos estadísticos comprehensivos sobre flujos comerciales tanto de exportación como de importación, considerando variables cuantitativas de

volumen y monetarias de valor transaccional correspondientes al quinquenio más reciente. La sistematización de esta información se estructuró mediante la aplicación de matrices de exportación especializadas, proporcionando un panorama integral del comportamiento comercial internacional del producto objeto de estudio.

#### 4.1.3 Detalles del producto al mercado objetivo

**Tabla 6**

*Detalles del producto de exportación con partida arancelaria 180690*

<b>País Exportador</b>	<b>Ecuador</b>
País de Destino	Estados Unidos
Producto	Miel de Cacao
Producto	Chocolate and other food preparations containing cocoa: Other
Código arancelario	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao: Los demás
	1806.90.00.00

*Nota:* TradeMap, 2024 – Arancel

#### 4.1.4 Evolución de las importaciones

La caracterización de la evolución importadora ecuatoriana durante el período quinquenal reciente se centró en el análisis sistemático de los flujos comerciales asociados a la clasificación arancelaria correspondiente a "Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao: Los demás", codificada bajo la nomenclatura 180690. El estudio comprendió la evaluación de las tendencias comerciales manifiestas por las diez economías proveedoras de mayor relevancia en este segmento, mediante el examen de indicadores duales que incluyen la valoración económica expresada en miles de dólares estadounidenses y los volúmenes

transaccionales medidos en toneladas métricas. Esta aproximación analítica permitió establecer patrones de comportamiento comercial y identificar las dinámicas evolutivas que caracterizan el mercado importador nacional en relación con este producto específico del sector cacaotero.

**Tabla 7**

*Lista de los mercados proveedores para el producto con partida arancelaria 180690 importado por Ecuador por valor importado*

<b>Exportadores</b>	<b>2021</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
	<b>importado</b>	<b>importado</b>	<b>importado</b>	<b>importado</b>	<b>importado</b>
<b>Colombia</b>	\$ 5.526,00	\$ 6.479,00	\$ 7.460,00	\$ 7.757,00	\$ 8.586,00
<b>Brasil</b>	\$ 2.894,00	\$ 3.655,00	\$ 3.680,00	\$ 4.443,00	\$ 4.666,00
<b>Chile</b>	\$ 1.951,00	\$ 3.227,00	\$ 3.770,00	\$ 4.765,00	\$ 3.455,00
<b>Alemania</b>	\$ 949,00	\$ 1.324,00	\$ 1.752,00	\$ 2.649,00	\$ 2.709,00
<b>Estados Unidos de América</b>	\$ 2.233,00	\$ 2.106,00	\$ 2.036,00	\$ 823,00	\$ 1.692,00
<b>Perú</b>	\$ 1.249,00	\$ 2.015,00	\$ 2.143,00	\$ 2.225,00	\$ 1.544,00
<b>Argentina</b>	\$ 321,00	\$ 672,00	\$ 1.063,00	\$ 678,00	\$ 1.413,00
<b>Italia</b>	\$ 1.815,00	\$ 2.182,00	\$ 2.354,00	\$ 1.415,00	\$ 996,00
<b>China</b>	\$ 469,00	\$ 375,00	\$ 645,00	\$ 470,00	\$ 609,00
<b>Bélgica</b>	\$ 270,00	\$ 521,00	\$ 550,00	\$ 489,00	\$ 568,00

*Fuente:* (TradeMap, 2024)

Unidad: miles de dólares americanos

**Tabla 8**

*Lista de los mercados proveedores para el producto con partida arancelaria 180690 importado por Ecuador por cantidad importada*

<b>Exportadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>
	<b>importada</b>	<b>importada</b>	<b>importada</b>	<b>importada</b>	<b>importada</b>
<b>Colombia</b>	1532,00	1853,00	1906,00	1866,00	1959,00

<b>Alemania</b>	233,00	300,00	484,00	602,00	780,00
<b>Chile</b>	459,00	761,00	792,00	978,00	676,00
<b>Brasil</b>	281,00	402,00	425,00	594,00	587,00
<b>Perú</b>	272,00	434,00	436,00	463,00	290,00
<b>Argentina</b>	68,00	147,00	217,00	167,00	206,00
<b>Estados Unidos de América</b>	224,00	200,00	199,00	69,00	132,00
<b>China</b>	95,00	69,00	95,00	86,00	125,00
<b>Italia</b>	372,00	369,00	378,00	162,00	95,00
<b>Bélgica</b>	19,00	29,00	37,00	28,00	37,00

*Fuente:* (TradeMap, 2024)

*Unidad:* Toneladas

#### **4.1.5 Evolución de las exportaciones**

La evaluación de los destinos comerciales para las exportaciones ecuatorianas durante el quinquenio más reciente se enfocó en el examen sistemático de los mercados receptores de productos clasificados bajo la nomenclatura arancelaria "Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao: Los demás", correspondiente al código 180690. El análisis contempló la identificación y caracterización de las diez principales economías de destino que constituyen los mercados más significativos para la oferta exportable ecuatoriana en este segmento productivo. La metodología implementada consideró la evaluación dual de indicadores comerciales, incorporando tanto la dimensión monetaria cuantificada en miles de dólares estadounidenses como los volúmenes físicos expresados en toneladas métricas. Esta aproximación analítica facilitó la determinación de patrones de demanda internacional y la identificación de tendencias evolutivas en los mercados de destino, proporcionando elementos

fundamentales para la comprensión de la dinámica exportadora nacional en el sector de productos derivados del cacao.

**Tabla 9**

*Lista de los mercados importadores para el producto con partida arancelaria 180690 exportado por Ecuador en valores*

<b>Importadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Valor exportado</b>	<b>Valor exportado</b>	<b>Valor exportado</b>	<b>Valor exportado</b>	<b>Valor exportado</b>
<b>Argentina</b>	\$ 1.882,00	\$ 2.417,00	\$ 4.067,00	\$ 3.635,00	\$ 3.612,00
<b>Colombia</b>	\$ 3.020,00	\$ 6.823,00	\$ 9.803,00	\$ 5.374,00	\$ 3.082,00
<b>Estados Unidos de América</b>	\$ 522,00	\$ 713,00	\$ 298,00	\$ 1.168,00	\$ 2.342,00
<b>Chile</b>	\$ 917,00	\$ 1.708,00	\$ 1.745,00	\$ 791,00	\$ 1.625,00
<b>Perú</b>	\$ 220,00	\$ 497,00	\$ 468,00	\$ 371,00	\$ 577,00
<b>Guatemala</b>	\$ 5,00	\$ 250,00	\$ 229,00	\$ 221,00	\$ 272,00
<b>Reino Unido</b>	\$ 5,00	\$ 24,00	\$ 107,00	\$ 64,00	\$ 113,00
<b>Países Bajos</b>	\$ 307,00	\$ 464,00	\$ 115,00	\$ 96,00	\$ 110,00
<b>Costa Rica</b>	\$ -		\$ 4,00		\$ 83,00
<b>España</b>	\$ 5,00	\$ 1,00	\$ 269,00	\$ 9,00	\$ 72,00

*Fuente:* (TradeMap, 2024)

*Unidad:* Miles de dólares americanos

**Tabla 10**

*Lista de los mercados importadores para el producto con partida arancelaria 180690 exportado por Ecuador en Cantidad*

<b>Importadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Cantidad exportada</b>	<b>Cantidad exportada</b>	<b>Cantidad exportada</b>	<b>Cantidad exportada</b>	<b>Cantidad exportada</b>
<b>Estados Unidos de América</b>	59,00	79,00	37,00	188,00	279,00

<b>Chile</b>	137,00	336,00	331,00	128,00	248,00
<b>Argentina</b>	80,00	101,00	150,00	133,00	139,00
<b>Colombia</b>	139,00	275,00	397,00	220,00	118,00
<b>Perú</b>	8,00	18,00	17,00	14,00	22,00
<b>Reino Unido</b>	0,00	1,00	14,00	13,00	19,00
<b>Guatemala</b>	0,00	9,00	9,00	9,00	10,00
<b>Países Bajos</b>	18,00	24,00	7,00	6,00	5,00
<b>Costa Rica</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00
<b>Arabia Saudita</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00

*Fuente:* (TradeMap, 2024)

*Unidad:* Toneladas

#### **4.1.6 Mercado objetivo para la exportación**

La organización Distarein ha establecido como plaza comercial objetivo para sus operaciones de exportación el territorio estadounidense, focalizando sus actividades hacia el mercado neoyorquino como destino estratégico específico.

#### **4.1.7 Estados Unidos de América**

##### **Figura 2**

*Símbolos patrios Estados Unidos de América*



*Fuente:* Fuente especificada no válida.

#### 4.1.8 Ubicación país objetivo

##### **Figura 3**

*Mapa de ubicación Estados Unidos*



#### 4.1.9 Medidas arancelarias

El marco arancelario aplicable al intercambio comercial entre Ecuador y Estados Unidos establece gravámenes aduaneros del 3.5% para el ingreso del producto, fundamentado en las disposiciones del régimen de Nación Más Favorecida (NMF).

##### **Tabla 11**

*Medidas arancelarias*

Derechos de Aduana	3,5% NMF
Derechos de Importación	
Remedios Comerciales	Sí
Requisitos Reglamentarios	47
Total de medidas	
Año Arancelario	2025 (HS Rev.2022)

Arancel Aplicado	3,50%
EAV	3,50%

*Nota:* TradeMap

**4.1.10 Tamaño del mercado**

Durante 2023, el mercado estadounidense registró un consumo total de miel que alcanzó las 382 millones de libras, equivalente a un promedio individual de 1.2 libras por habitante. El territorio norteamericano experimenta una tendencia ascendente en la demanda de edulcorantes de origen natural, mientras que su capacidad productiva doméstica se mantiene en niveles constantes de aproximadamente 156 millones de libras por año (GLOBE NEWSWIRE, 2024)

**4.1.11 Valoración del mercado de miel de Estados Unidos**

Las proyecciones indican un crecimiento desde los US\$ 2.736,8 millones registrados en 2023 hasta alcanzar US\$ 9.476,4 millones hacia 2032, lo cual representa una tasa de crecimiento anual compuesta del 15,62% para el intervalo proyectivo 2024-2032. (GLOBE NEWSWIRE, 2024)

**4.1.12 Factores económicos Estados Unidos**

**Tabla 12**  
*Factores económicos de Estados Unidos*

DATOS	ESTADOS UNIDOS
-------	----------------

---

	Una estimación total de 341,963,408 en el 2024 divididos por género en:
<b>Población</b>	Hombres: 168,598,780 Mujeres: 173,364,628
	De 0-14 años: 18,1 % (hombres 31.618.532/mujeres 30.254.223) estimación 2024
<b>Población estructurada por edad</b>	De 15-64 años: 63,4 % (hombres 108.553.822/mujeres 108.182.491) estimación 2024
	De 65 años o más: 18,5 % (hombres 28.426.426/mujeres 34.927.914) estimación 2024
<b>Tasa de crecimiento Poblacional</b>	La tasa de crecimiento poblacional es de 0.67% como estimado de 2024
<b>PIB</b>	El PIB nota de \$27,721 billones como estimación de 2023
	La tasa de crecimiento del PIB real es de
<b>Tasa de crecimiento de PIB</b>	2.89% (estimación 2023) 2.51% (estimación 2022) 5.8% (estimación 2021)
	El PIB real per cápita es de
<b>PIB per cápita</b>	\$74,600 (estimación 2023) \$72,800 (estimación 2022) \$71,300 (estimación 2021)
<b>Moneda</b>	Dólar estadounidense
<b>Idioma</b>	Solo inglés (oficial) 78,2 %, español 13,4 %, chino 1,1 %, otros 7,3 % (estimación de 2017).
	Protestantes 46,5%, católicos romanos 20,8%, judíos 1,9%, Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días 1,6%, otros cristianos 0,9%, musulmanes 0,9%, testigos de Jehová 0,8%, budistas 0,7%, hindúes 0,7%, otros 1,8%, no afiliados 22,8%, no sabe/se negó a responder 0,6% (estimación 2014)
<b>Religión</b>	2,9% (estimación. 2024)
	4,1% (estimación. 2023)
<b>Tasa de Inflación</b>	8% (estimación. 2022)
<b>Riesgo País</b>	173 (25/06/2025)

---

Nota: (Central Intelligence Agency, 2024) (Expansión/Datosmacro.com, 2025)

#### 4.1.13 Factores económicos de Nueva York

**Tabla 13**

*Factores Económicos de Nueva York*

<b>INDICADOR</b>	<b>Ciudad de Nueva York</b>	<b>Estado de Nueva York</b>
<b>Población</b>	8.8 millones (2023)	19.867 millones (2024)
	\$1.7 billones USD	
	Contribuye con 80% del PIB	
<b>PIB (2023)</b>	estatal, liderado por finanzas (Wall Street), comercio y turismo.	\$2.17 billones
<b>PIB per cápita</b>	\$110.046 USD	\$110.046 USD
	Dólar estadounidense (USD)	Dólar estadounidense (USD)
<b>Moneda</b>	moneda oficial	moneda oficial
	Tipos de cambio relevantes (2023): 1 EUR = 1.08 USD	Tipos de cambio relevantes (2023): 1 EUR = 1.08 USD
<b>Idioma</b>	Inglés como idioma oficial	inglés como idioma oficial
		La Diversidad predominante en religión es el cristianismo (católicos/protestantes), judaísmo, islam, hinduismo y budismo.
<b>Religión</b>		Ejemplos: Comunidades evangélicas en Upper West Side, templos budistas (Chogye Zen Center), y presencia anglicana en Manhattan.
<b>Inflación (mayo 2025)</b>	2.4% nacional	

*Nota:* (Covering Religion, 2025), <sup>1</sup>

#### **4.1.14 Factores políticos**

En el contexto temporal que abarca el desarrollo de esta investigación, no se identifican tratados comerciales bilaterales o multilaterales activos que influyan directamente en el proyecto propuesto.

#### **4.1.15 Factores legales**

**Tabla 14**

*Regulaciones para ingresar al mercado estadounidense.*

<b>Aranceles Aduaneros</b>	<b>Derechos de importación: 3.50%</b>
Soluciones Comerciales	Sí
Requisitos Reglamentarios	47

*Nota:* (Market Access Map, 2025)

#### **4.1.16 Requisitos de importación aplicados al producto con partida arancelaria 180690**

La importación de miel de cacao está sujeta a requisitos de importación bastante rigurosos desde los controles sanitarios coordinados bajo el Enfoque de sistemas (A130), esto exige una autorización previa para importadores (A150) y prohíbe el ingreso de productos que incumplan en normas fitosanitarias (A190). Se aplican diez restricciones específicas al uso de sustancias en alimentos (A220), dos normas de prácticas higiénicas durante la producción (A420), y un protocolo para almacenamiento y transporte que garantice la integridad del

---

<sup>1</sup>

producto (A640). Adicionalmente, se requieren dos pruebas de laboratorio (A820) y una medida sanitaria general no especificada (A900), completando un marco diseñado para prevenir riesgos a la salud pública y no poner en riesgo la salud nacional.

- Requisitos de importación aplicados a todos los bienes

El producto debe cumplir con cuatro requisitos de etiquetado primario (A310) y seis adicionales (B310), que incluyen información nutricional, origen e ingredientes. EL embalaje debe ajustarse a tres estándares (A330) y uno complementario (B330), asegurando protección contra contaminación. La trazabilidad es crítica: exige documentar el origen de materiales (A851), historial de procesamiento (A852), y mantener un sistema de rastreo (A850). Se verifican la identidad (B600), calidad y seguridad del producto (B700), junto con tratamientos térmicos (A510) y fumigación (A530) para control de plagas. Finalmente, aplican formalidades no económicas (C900) y una prohibición general por incumplimiento (E320), cerrando el ciclo de cumplimiento normativo.

#### 4.1.17 Factores geográficos

**Tabla 15**

*Factores geográficos de Estados Unidos*

<b>DATOS</b>	<b>PAÍS DE DESTINO</b>
	América del Norte, que limita con el Océano Atlántico Norte y el Océano Pacífico Norte, entre Canadá y México.
	Total: 9.833.517 km <sup>2</sup>
<b>Ubicación Estados Unidos</b>	Tierra: 9.147.593 km <sup>2</sup>
	Agua: 685.924 km <sup>2</sup>
	Incluye solo los 50 estados y el Distrito de Columbia, no los territorios de ultramar.

---

<b>Ubicación Nueva York</b>	<p>Nueva York , ciudad y puerto ubicado en la desembocadura del río Hudson , sureste del estado de Nueva York , noreste de EE. UU. Es la metrópolis estadounidense más grande e influyente, que abarca Manhattan y las islas Staten, las secciones occidentales de Long Island y una pequeña porción del territorio continental del estado de Nueva York al norte de Manhattan. La ciudad de Nueva York es en realidad un conjunto de numerosos barrios dispersos entre los cinco distritos de la ciudad: Manhattan ,Brooklyn , elBronx ,Reinas , yStaten Island , cada una con su propio estilo de vida.</p>
<b>Aeropuertos Estados Unidos</b>	<p>16.116 (2025)</p> <p>Nueva York cuenta con cuatro aeropuertos principales, que conforman el segundo sistema aéreo más transitado del mundo después de Londres, con más de 130 millones de pasajeros anuales</p>
<b>Aeropuertos New York</b>	<p>a) Aeropuerto Internacional John F. Kennedy (JFK)  b) Aeropuerto Internacional Newark Liberty (EWR)  c) Aeropuerto LaGuardia (LGA)  d) Aeropuerto Stewart International (SWF)</p>
<b>Helipuertos Estados Unidos</b>	<p>8.130 (2025)</p> <p>Los principales helipuertos de Nueva York se concentran en Manhattan, Nueva Jersey y zonas periféricas, ofreciendo experiencias únicas desde vuelos turísticos clásicos hasta tours VIP. El Downtown Manhattan Heliport es el más accesible para tours rápidos sobre iconos como la Estatua de la Libertad, mientras que los helipuertos de Nueva Jersey (Linden y Kearny) destacan por vuelos nocturnos y experiencias "doors-off". Para lujo exclusivo, el TSS Heliport en Midtown y el Westchester County Airport ofrecen servicios premium como propuestas matrimoniales o clases de pilotaje. Todos operan bajo estrictas normativas de seguridad y restricciones de vuelo sobre rascacielos.</p>
<b>Helipuertos New York</b>	<p>Los principales helipuertos de Nueva York se concentran en Manhattan, Nueva Jersey y zonas periféricas, ofreciendo experiencias únicas desde vuelos turísticos clásicos hasta tours VIP. El Downtown Manhattan Heliport es el más accesible para tours rápidos sobre iconos como la Estatua de la Libertad, mientras que los helipuertos de Nueva Jersey (Linden y Kearny) destacan por vuelos nocturnos y experiencias "doors-off". Para lujo exclusivo, el TSS Heliport en Midtown y el Westchester County Airport ofrecen servicios premium como propuestas matrimoniales o clases de pilotaje. Todos operan bajo estrictas normativas de seguridad y restricciones de vuelo sobre rascacielos.</p>
<b>Vías Férreas</b>	<p><b>total:</b> 293.564,2 km (2014)  <b>ancho de vía estándar:</b> 293.564,2 km (2014) ancho de vía de 1,435 m</p>
<b>Marian Mercante</b>	<p>total: 3.533 (2023)</p>

---

---

por tipo: granelero 4, portacontenedores 60, carga general 96, petrolero 68, otros 3.305

nota - buques de carga autopropulsados transoceánicos de 1.000 toneladas brutas y más

Total, de puertos: 666 (2024)

Grandes: 21

Medianos: 38

Pequeños: 132

Muy pequeños: 475

### **Puertos y Terminales**

Puertos con terminales petroleras: 204

Puertos clave: Baltimore, Boston, Brooklyn, Buffalo, Chester, Cleveland, Detroit, Galveston, Houston, Los Ángeles, Puerto petrolero offshore de Luisiana (LOOP), Mobile, Nueva Orleans, Ciudad de Nueva York, Norfolk, Oakland, Filadelfia, Portland, San Francisco, Seattle, Puerto Tri-City

El sistema portuario de New York está compuesto por múltiples terminales.

Todo esto administrado y controlado por la Autoridad portuaria de Nueva York y Nueva Jersey (PANYNJ). Geográficamente, abarca unos 3100 km<sup>2</sup> de

### **Puertos y terminales de New York**

cuerpos de agua interconectados —incluyendo la bahía de Nueva York, el río Hudson, el río Este y la bahía de Newark—, con más de 1600 km de costa que albergan instalaciones en Manhattan, Brooklyn, Staten Island, Newark, Elizabeth, Bayonne y Jersey City. Este sistema es el tercer puerto más grande de EE.UU. y el más activo en la costa este, con un tráfico anual de 4,800 buques y 3.2 millones de contenedores

---

Nota: (Central Intelligence Agency, 2024), (Agencia del gobierno de los Estados Unidos, 2025), (Interviajesny, 2025)

#### ***4.1.17.1 Aeropuertos de Nueva York***

**Tabla 16**

*Aeropuertos de Nueva York*

---

<b>Aeropuerto</b>	<b>John F. Kennedy (JFK)</b>	<b>Newark Liberty (EWR)</b>	<b>LaGuardia (LGA)</b>	<b>Stewart (SWF)</b>
-------------------	----------------------------------	---------------------------------	----------------------------	----------------------

---

<b>Ubicación</b>	Queens, NY (26 km de Manhattan)	Newark, NJ (28 km de Manhattan)	Queens, NY (13 km de Manhattan)	Newburgh, NY (105 km de Manhattan)
<b>Tráfico anual</b>	más de 60 millones	más de 47 millones	más de 30 millones	Menor tráfico (datos no especificados)
<b>Terminales</b>	6 terminales (T1, T4, T5, T7, T8; T6 en construcción para 2028)	3 terminales (A, B, C)	3 terminales (A, B, C; renovadas en 2022)	1 terminal principal
<b>Aerolíneas clave</b>	Hub de Delta, JetBlue, American Airlines. 70 aerolíneas (ej: Air France, Lufthansa, Emirates)	Hub de United Airlines. Aerolíneas como Level, TAP Portugal, British Airways	Vuelos domésticos y Canadá: American Airlines, Delta, United	Vuelos limitados (ej: Icelandair a Islandia)
<b>Vuelos</b>	Internacionales y nacionales (200 destinos)	Internacionales y nacionales (foco en low cost)	Solo domésticos y Canadá (sin aduanas)	Internacionales limitados (Europa)
<b>Servicios destacados</b>	Minute Suites (T4), Terraza "Wooftop" para mascotas (T5), Tiendas de lujo (Michael Kors, Bulgari)	Problemas actuales: retrasos por obras en pistas y sistemas obsoletos	Arte y espacios verdes (renovación 2022), Salas sensoriales (T5), Delta Sky Club más grande	Escasos servicios (enfoque en aviación general)
<b>Ventajas clave</b>	Mayor conectividad global, renovación en curso	Menor congestión en aduanas vs. JFK	Proximidad a Manhattan, trámites rápidos 511	Alternativa económica para vuelos a Europa
<b>Desventajas</b>	Colas largas en aduanas (1-2 horas)	Tarifas de transporte más caras, problemas operativos en 2025	Sin vuelos internacionales directos	

Nota: (Baskas, 2024), (newyorkando by guiajando, 2025), (Erick, nuevayork.com, 2025), (Erick, nuevayork.es, 2025), (Zahara, 2025), (NYCMap360grados, s.f.), (Barreda, 2025),

#### 4.1.17.2 Helipuertos de Nueva York

**Tabla 17**

*Helipuertos de Nueva York*

Helipuerto	Ubicación	Operadores	Tours disponibles	Precios	Características clave	Restricciones
<b>Downtown Manhattan</b>	Pier 6, Financial District	HeliNY, Liberty Helicopters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corto (12-15 min): Estatua Libertad, Central Park</li> <li>• Medio (17-20 min): GW Bridge</li> <li>• Largo (25-30 min): Verrazano Bridge</li> </ul>	\$239- \$400	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Más céntrico</li> <li>• Ideal para primera vez</li> <li>• Arte en zona de espera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prohibido domingos</li> <li>• Solo vuelos sobre ríos</li> </ul>
<b>Linden Airport (NJ)</b>	Linden, Nueva Jersey	FlyNyon, Zip Aviation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nocturnos (25-30 min): Manhattan iluminado</li> </ul>	\$274- \$285	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traslado gratis desde estación de tren</li> <li>• Mejor para fotografía nocturna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peso máximo: 275 lbs</li> <li>• Equipaje reducido</li> </ul>
<b>Kearny Heliport (NJ)</b>	Kearny, Nueva Jersey	Edge Helicopters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• "Doors-off" (30 min): Fotografía extrema</li> </ul>	\$365- \$410	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rutas flexibles</li> <li>• Permite cámaras profesionales</li> <li>• Único con vuelos dominicales</li> <li>• Sala lounge exclusiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requiere seguro adicional</li> </ul>
<b>TSS Heliport</b>	Midtown Manhattan	PrivateFly, Blade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VIP (hasta 6 personas): Ruta personalizada</li> </ul>	Desde \$2,200	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Único con vuelos dominicales</li> <li>• Sala lounge exclusiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reserva 72h antes</li> </ul>

					Trámites rápidos	
<b>Westchester County</b>	White Plains, NY	Westchester Helicopters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Romántico: Vuelo privado para parejas • Clases de pilotaje (30 min) • Propuestas matrimoniales</li> </ul>	\$560-\$3,400+	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartel "Marry Me" incluido • Champagne post-vuelo • Ambiente íntimo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depósito 50% al reservar</li> </ul>

Nota: (NEW YORK TICKETS BY headout, 2025), (CAPTURE THE ATLAS, 2025), (Eric, 2025), (CITY TOURS, 2025), (A NUEVA YORK, 2025), (HeliNY stghtseeing, 2025)

#### 4.1.17.3 Puertos y terminales de Nueva York

**Tabla 18**

*Tabla de puertos y terminales de Nueva York*

Nombre	Ubicación	Tipo de Terminal	Capacidad/Tráfico Anual	Operadores/Características
<b>Port Newark-Elizabeth</b>	Bahía de Newark, NJ	Contenedores	7.5 millones TEUs (2023)	Mayor terminal contenedores costa este EE.UU. Hub para Maersk, MSC, COSCO. 12.5-15.2 m calado
<b>Brooklyn Cruise Terminal</b>	Red Hook, Brooklyn, NY	Cruceros/Turismo	304 cruceros (2023)	Base para Norwegian, Cunard. Conexión directa a aeropuertos vía traslados privados
<b>Howland Hook Terminal</b>	Staten Island, NY	Contenedores/Automóviles	578,000 vehículos (2023)	Operada por Orient Overseas (China). Especializada en vehículos y carga rodante

<b>Manhattan Cruise Terminal</b>	West Side Hwy, NYC	Cruceros	102,000 tons carga general	Terminal VIP para líneas como Disney Cruise. Acceso rápido a Midtown
<b>South Brooklyn Terminal</b>	Sunset Park, Brooklyn, NY	Carga a granel/Proyectos	50 millones tons carga	Maneja graneles, maquinaria pesada y materiales de construcción
<b>Red Hook Container Terminal</b>	Brooklyn, NY	Contenedores/Refrigerados	1.2 millones TEUs	Clave para alimentos perecederos. 12.7 m calado. Conexión ferroviaria
<b>Port Jersey Terminal</b>	Jersey City, NJ	Multiusos	3.2 millones contenedores	Terminal híbrida: contenedores, petróleo y químicos. Profundidad: 14 m
<b>Global Marine Terminal</b>	Staten Island, NY	Contenedores/Automóviles	400,000 vehículos	Alianza con FEMA para logística de emergencias

*Nota:* (shipsgo, 2025), (nuevayork.com, 2025), (SEARATES by DP world, 2025), (Interviajesny, 2025), (choose nwe jersey, 2020), (Britannica, 2025).

#### ***4.1.17.4 Puerto de Nueva York/New Jersey escogido para la exportación por a la empresa.***

El complejo portuario de Nueva York/Nueva Jersey constituye la alternativa más viable para las operaciones exportadoras de miel de cacao de la empresa Distarein, estableciendo una ruta comercial directa desde el puerto de Guayaquil. Esta selección se fundamenta en múltiples factores estratégicos que optimizan la cadena logística internacional.

La capacidad operativa de esta instalación portuaria se evidencia en su liderazgo volumétrico, procesando aproximadamente 3.2 millones de unidades de contenedores anualmente mediante una infraestructura especializada que garantiza operaciones de descarga expeditas. La terminal cuenta con accesibilidad para embarcaciones Post-Panamax de gran

envergadura, lo cual contribuye significativamente a la reducción de costos por economías de escala en el transporte marítimo.

La conectividad terrestre del complejo facilita distribución eficiente hacia los principales centros urbanos del noreste estadounidense, proporcionando enlaces ferroviarios y carreteros que permiten alcanzar destinos como Nueva York, Boston y Filadelfia en un plazo de 24 a 48 horas. Para productos que requieren preservación térmica, las instalaciones refrigeradas ubicadas en Newark, a 15 kilómetros de distancia, ofrecen soluciones especializadas para mercancías perecederas.

Los servicios técnicos especializados incluyen terminales con equipamiento para mantenimiento de cadena de frío y sistemas de inspección agilizada mediante el programa FDA Prior Notice, que reduce los tiempos de revisión alimentaria a períodos no superiores a 24 horas. La estructura de costos resulta competitiva debido a convenios establecidos con líneas navieras principales como MSC y Maersk, que operan rutas directas desde Guayaquil con tiempos de tránsito aproximados de entre 14 a 21 días.

La ventaja operativa principal radica en la conexión directa sin requerimiento de transbordo entre Guayaquil y el destino final, eliminando posibles demoras en puertos intermedios del Caribe o Panamá. El complejo portuario posee experiencia consolidada en el manejo de productos agrícolas especializados, incluyendo café orgánico y derivados del cacao, además de mantener cumplimiento estricto con regulaciones FDA 21 CFR para procesos de etiquetado y control de calidad.

#### **4.1.18 Internacional**

#### 4.1.18.1 Competencia mundial

- Valores exportados e importados por Estados Unidos al mundo

**Tabla 19**

*Exportaciones de Estados Unidos al mundo*

<b>180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otros para el mundo.</b>				
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>
142100,00	162663,00	161879,00	157983,00	180959,00
<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
\$ 824.230,00	\$1.011.748,00	\$1.013.672,00	\$1.042.110,00	\$1.186.986,00

Nota: Trade map

**Tabla 20**

*Importaciones de Estados Unidos al mundo*

<b>180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otros para el mundo.</b>				
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>
232894,00	238765,00	263147,00	256489,00	265123,00
<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
\$1.240.640,00	\$1.379.702,00	\$1.655.301,00	\$1.716.644,00	\$1.923.328,00

**Tabla 21**

*Lista de los principales países exportadores del producto 180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otros para el mundo.*

<b>Exportadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
	<b>exportado</b>	<b>exportado</b>	<b>exportado</b>	<b>exportado</b>	<b>exportado</b>
<b>Mundo</b>	\$14.413.231,00	\$16.419.558,00	\$16.352.610,00	\$18.112.732,00	\$19.823.137,00
<b>Alemania</b>	\$2.140.446,00	\$2.338.512,00	\$2.360.479,00	\$2.703.411,00	\$2.853.186,00

<b>Italia</b>	\$1.541.734,00	\$1.799.752,00	\$1.768.084,00	\$1.933.028,00	\$2.127.116,00
<b>Bélgica</b>	\$1.362.206,00	\$1.488.579,00	\$1.397.839,00	\$1.671.220,00	\$1.882.351,00
<b>Polonia</b>	\$1.287.621,00	\$1.514.001,00	\$1.481.145,00	\$1.666.541,00	\$1.842.967,00
<b>Estados Unidos de América</b>	\$824.230,00	\$1.011.748,00	\$1.013.672,00	\$1.042.110,00	\$1.186.986,00

Nota: (International Trade Centre, 2025)

**Tabla 22**

*Lista de los principales países importadores del producto 180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otro del y para el mundo*

<b>Importadores</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
	<b>Valor importado</b>	<b>Valor importado</b>	<b>Valor importado</b>	<b>Valor importado</b>	<b>Valor importado</b>
<b>Mundo</b>	\$13.407.120,00	\$15.032.448,00	\$15.898.400,00	\$17.568.690,00	\$19.373.169,00
<b>Estados Unidos de América</b>	\$1.240.640,00	\$1.379.702,00	\$1.655.301,00	\$1.716.644,00	\$1.923.328,00
<b>Reino Unido</b>	\$998.346,00	\$1.013.597,00	\$1.395.140,00	\$1.576.887,00	\$1.769.033,00
<b>Alemania</b>	\$1.218.081,00	\$1.231.798,00	\$1.175.486,00	\$1.374.669,00	\$1.501.422,00
<b>Francia</b>	\$969.297,00	\$1.134.206,00	\$1.095.061,00	\$1.239.414,00	\$1.403.774,00
<b>Países Bajos</b>	\$766.531,00	\$896.344,00	\$865.975,00	\$921.193,00	\$1.092.963,00

Nota: (International Trade Centre, 2025)

#### **4.1.18.2 Competencia de Ecuador**

- **Valores exportados e importados por Ecuador al mundo**

**Tabla 23**

*Exportaciones de Ecuador para el mundo*

<b>180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otros para el mundo.</b>				
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>
478,00	868,00	1032,00	775,00	859,00
<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
\$ 7.378,00	\$13.346,00	\$17.565,00	\$13.126,00	\$12.132,00

**Tabla 24***Importaciones de Ecuador para el mundo*

<b>180690 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao – otros para el mundo.</b>				
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>
3775,00	4833,00	5170,00	5125,00	4969,00
<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
\$18.476,00	\$23.617,00	\$26.522,00	\$26.640,00	\$26.770,00

## 4.2 Competencia

**Tabla 25***Competencia Nacional*

<b>Categoría de productos</b>	<b>Número de empresas exportadoras disponibles en Trade Map</b>
Comestibles y productos afines, ncop	36
Comestibles, en general	9
Productos de chocolate y cacao	18

Nota: (International Trade Centre, 2025)

**Tabla 26***Competencia nacional en exportación del producto con partida arancelaria 180690*

<b>Empresa</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Volumen Exportación (USD, 2024)</b>	<b>Certificaciones</b>	<b>Fuente de los Datos</b>
<b>Pacari Chocolates</b>	Quito	\$4.8 millones (reportado en 2023)	Fair Trade, USDA Organic	Supercias Ecuador (2023)
<b>Cofina S.A.</b>	Guayaquil	\$10-12 millones (estimado)	-	Federación Nacional de Cacao (FEDECADOR)
<b>Barry Callebaut Ecuador</b>	Guayaquil	\$45-50 millones (1% facturación global)	UTZ, Rainforest Alliance	Reporte Anual Barry Callebaut (2024)

<b>Ecuacocoa S.A.</b>	Guayaquil	\$6-8 millones (estimado)	-	Cámara de Comercio de Guayaquil
<b>Pronaca</b>	Quito	\$15 millones (sector cacao)	ISO 22000	Memoria Anual Pronaca (2023)

Nota: (International Trade Map, 2025), (DeepSeek, 2025)

**Tabla 27**

*Competencia nacional en importación del producto con partida arancelaria 180690*

<b>Categoría de productos</b>	<b>Número de empresas importadoras disponibles en Trade Map</b>
Comestibles y productos afines, ncop	78
Comestibles, en general	37
Productos de chocolate y cacao	17

Nota: (International Trade Centre, 2025)

**Tabla 28**

*Principales empresas importadoras de Ecuador para el producto con partida arancelaria 180690*

<b>Empresa</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Volumen Importación (USD, 2024)</b>	<b>Productos Destacados</b>	<b>Fuente de los Datos</b>
<b>Nestle Ecuador</b>	Quito	\$20-25 millones (estimado)	Ingredientes para confitería	Reporte Nestle Global (2024)
<b>Ferrero del Ecuador</b>	Quito	\$28-30 millones (estimado)	Chocolates premium (Nutella)	Supercias Ecuador (2023)
<b>Sumesa S.A.</b>	Guayaquil	\$12-15 millones (estimado)	Distribución a retail	Cámara de Comercio de Guayaquil
<b>Universal S.A.</b>	Guayaquil	\$8-10 millones (estimado)	Chocolates y derivados	Registro Mercantil (2024)
<b>Tropical Produce Trading</b>	Guayaquil	\$5-7 millones (estimado)	Ingredientes para industria	Trade Map (ITC, 2025)

Nota: (International Trade Map, 2025), (DeepSeek, 2025)

**Tabla 29**

*Principales empresas productoras y exportadoras de Ecuador para el producto con partida arancelaria 180690*

	Ubicación	Productos Clave	Certificaciones	Mercados de Exportación	Detalles Relevantes
<b>Mindo Chocolate Makers</b>	Mindo (Pichincha)	- Miel de cacao en jarabe (110 ml - 28 kg) - Derivados de cacao artesanales	- Prácticas sostenibles	EE.UU., Europa	- Elaborada con pulpa de Theobroma cacao - Sabores afrutados (uva, manzana, granada) - Usos: repostería, coctelería, adobos 510
<b>Zumo Cacao</b>	Guayaquil	- Jugo de cacao - Pulpa de cacao - Miel de cacao para marca blanca	- Estándares internacionales	EE.UU., Japón, Suiza, Países Bajos	- Planta con tecnología de vanguardia - Servicio de maquila para derivados de cacao 3
<b>Miel de Cacao Mielcacao S.A.S.</b>	Quito	- Comercialización de miel de cacao (mayorista)	Datos limitados	No especificado	- Creada en 2021 - Crecimiento de activos: 79.86% (2023) 47

<b>GrandSur</b>	No especificada	- Cacao en grano de exportación - Posibles derivados (no detallados) - Manteca de cacao	- Controles de calidad internacionales	Global	- Enfoque en sustentabilidad y valor agregado 13
<b>COFINACOCOA</b>	No especificada	-Polvo de cacao - Derivados no especificados	- Seguridad alimentaria	No especificado	- Modelo sostenible y socialmente responsable

Nota: (COFINACOCOA, 2025), (Miel de Cacao Mielcacao S.A.S. (Ecuador), 2025), (GRANDSUR ECUADOR, 2025), (ZUMO CACAO, 2025), (MINDO chocolate makers, 2025)

### 4.3 Demanda

Durante el período reciente, la miel de cacao ha registrado una expansión significativa en el mercado norteamericano, motivada por la tendencia creciente hacia el consumo de productos alimentarios diversificados que ofrecen beneficios nutricionales superiores y contribuyen a prácticas de sostenibilidad ambiental a largo plazo. Esta dinámica se enmarca dentro del segmento de superalimentos funcionales y especialidades gastronómicas de procedencia latinoamericana que han ganado reconocimiento en el mercado estadounidense.

Un desarrollo relevante en este contexto corresponde al incremento en la utilización industrial del producto, particularmente en sectores como la pastelería artesanal, la coctelería especializada y la elaboración de productos de consumo saludable. El perfil nutricional característico de la miel de cacao se alinea con las preferencias de consumo responsable que prevalecen en el mercado objetivo.

No obstante, se identifica una limitada presencia de marcas ecuatorianas en el mercado internacional, situación que contrasta con la reconocida calidad productiva nacional. Esta circunstancia se ve agravada por el desconocimiento generalizado del producto entre los consumidores estadounidenses, quienes lo perciben como una alternativa innovadora dentro del sector.

Ecuador se posiciona como una economía altamente competitiva en los sectores cacaoero y chocolatero, lo cual representa una oportunidad estratégica para establecerse como proveedor de productos premium en el mercado internacional. Esta ventaja comparativa podría ser aprovechada para desarrollar una presencia comercial diferenciada en el segmento de edulcorantes naturales de alta calidad.

#### **4.4 Oferta**

La presente oferta del producto se fundamenta en el análisis de las oportunidades identificadas para la miel de cacao ecuatoriana en el mercado de Nueva York, donde se ha evidenciado una demanda creciente de productos alimentarios especializados con beneficios nutricionales superiores y características de sostenibilidad ambiental. El mercado norteamericano presenta condiciones favorables para la introducción de este producto, particularmente debido al incremento sostenido en la demanda de superalimentos funcionales y especialidades gastronómicas de origen latinoamericano, reforzado por el crecimiento del segmento industrial especializado en pastelería artesanal, coctelería especializada y elaboración de productos de consumo saludable.

La estrategia se estructura sobre la base de aprovechar la ventaja comparativa que representa la reconocida calidad del cacao ecuatoriano a nivel internacional, posicionando la

miel de cacao como un producto premium que combine la tradición ancestral con la innovación nutricional. La oferta del producto responde directamente a la oportunidad identificada respecto a la limitada presencia de marcas ecuatorianas en el mercado internacional, situación que representa un nicho comercial desatendido con alto potencial de desarrollo.

La segmentación considera dos mercados principales: el segmento industrial dirigido a establecimientos gastronómicos de alta gama, pastelerías artesanales y productores de alimentos especializados, donde la propuesta de valor se centra en ofrecer un ingrediente diferenciador con historia de origen auténtica; y el segmento retail enfocado en consumidores conscientes de la salud con poder adquisitivo medio-alto, orientado hacia la educación respecto a los beneficios nutricionales y versatilidad como edulcorante natural.

Los elementos diferenciadores se fundamentan en la calidad premium derivada del origen ecuatoriano, el perfil nutricional superior caracterizado por antioxidantes naturales y minerales, la producción sostenible que contribuye a la conservación ambiental, y la trazabilidad completa que garantiza la autenticidad del producto. La oferta de valor integral se articula en torno al posicionamiento como producto que representa la convergencia entre tradición ancestral y excelencia nutricional moderna.

La implementación contempla una estrategia de penetración progresiva iniciando con alianzas con distribuidores especializados en productos latinoamericanos premium, participación en ferias gastronómicas y programas de muestras dirigidas a profesionales reconocidos, seguida por el desarrollo de marca con énfasis en el origen ecuatoriano e ingreso a tiendas gourmet y mercados especializados, para finalmente expandirse hacia cadenas retail de productos naturales y establecer una presencia consolidada en el mercado.

## 4.5 Matriz FODA

**Tabla 30**

*Matriz FODA empresa Distarein*

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
F1. Producto único con alto valor nutricional (alto contenido de antioxidantes)	O1. Crecimiento del mercado de endulzantes naturales
F2. Procesos naturales sin conservantes y alta durabilidad (vida útil de 1 año)	O2. Demanda creciente de alimentos funcionales y saludables
F3. Modelo de economía circular y sostenible (aprovechamiento total del cacao)	O3. Posibilidad de certificaciones premium (orgánico, Fair Trade)
F4. Impacto social positivo (pago justo a pequeños productores)	O4. Nichos de mercado sin explotar (diabéticos, deportistas)
F5. Alta aceptación en degustaciones (95% de aprobación)	O5. Plataformas digitales para comercialización
F6. Conocimiento técnico especializado (ingeniería agroindustrial)	O6. Programas de apoyo al desarrollo agroindustrial
F7. Programas de capacitación para pequeños productores y personal.	O7. Tendencia de aumento en el Agroturismo
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
D1. Tecnología limitada y procesos artesanales	A1. Competencia de mieles tradicionales y sustitutos
D2. Falta de equipamiento industrial adecuado	A2. Barreras regulatorias para exportación
D3. Escasa capacidad de producción escalable para años futuros en el aumento de demanda.	A3. Exigencias crecientes de mercados internacionales
D4. Comunicación y marketing insuficiente	A4. Volatilidad en precios de materias primas
D5. Ausencia de certificaciones especializadas	A5. Dependencia climática para cultivos
D6. Análisis de calidad básicos (no avanzados)	A6. Empresas certificadas ya posicionadas
D7. Falta de compromiso de proveedores de la materia prima	A7. Desconocimiento del producto a nivel mundial

### 4.5.1 Cruce matriz FODA

**Tabla 31***Cruce Matriz FODA empresa Distarein*

	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENZAS</b>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>FO (Fortalezas + Oportunidades)</b>	<b>FA (Fortalezas + Amenazas)</b>
	<p>Promocionar el producto como alimento funcional, resaltando su valor nutricional y naturalidad.</p> <p>Desarrollar alianzas con tiendas orgánicas usando el modelo sostenible como diferenciador</p> <p>Crear línea especial para diabéticos aprovechando propiedades naturales</p> <p>Aprovechar plataformas digitales y apoyo estatal para escalar el modelo y llegar a nichos como diabéticos y deportistas.</p>	<p>Destacar proceso artesanal y natural frente a competidores industrializados</p> <p>Establecer contratos estables con productores para garantizar suministro</p> <p>Destacar el modelo de economía circular frente a empresas certificadas tradicionales.</p>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>DO (Debilidades + Oportunidades)</b>	<b>DA (Debilidades + Amenazas)</b>
	<p>Buscar financiamiento o programas de apoyo agroindustrial para adquirir equipamiento moderno.</p> <p>Desarrollar plataforma e-commerce para superar limitaciones de comercialización</p> <p>Capacitar en marketing y comunicación digital para mejorar presencia en plataformas.</p> <p>Implementar procesos para obtener certificaciones especializadas aprovechando la demanda del mercado</p>	<p>Invertir en tecnología para evitar quedar atrás frente a empresas certificadas.</p> <p>Diversificar proveedores para reducir impacto del clima y volatilidad de precios.</p> <p>Fortalecer controles de calidad para cumplir regulaciones internacionales.</p>

## 4.6 Discusión

## **4.6.1 Aplicación de las Teorías del Comercio Internacional en el Contexto de Distarein Ltda.**

### ***4.6.1.1 Ventaja Comparativa Ricardiana en la Producción de Miel de Cacao***

Los hallazgos obtenidos en el estudio de mercado y las entrevistas realizadas validan plenamente la aplicabilidad de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo en el contexto específico de la exportación de miel de cacao por parte de Distarein Ltda. Los resultados evidencian que Ecuador posee condiciones factoriales distintivas que le confieren costos de oportunidad relativamente menores en la producción de derivados cacaoteros especializados.

La evidencia empírica recolectada revela que Distarein opera desde hace 25 años en el sector agroindustrial con cultivos establecidos de cacao en la región de Imbabura, aprovechando las condiciones climáticas y edafológicas favorables del territorio nacional. Como señala Ricardo en su teoría, la especialización productiva se orienta hacia aquellos sectores donde se demuestra mayor eficiencia relativa. En este caso, la empresa ha desarrollado un proceso innovador para el aprovechamiento del mucílago de cacao, tradicionalmente considerado un subproducto sin valor comercial, transformándolo en un edulcorante natural con propiedades antioxidantes superiores a las mieles tradicionales.

La aplicación práctica de esta ventaja comparativa se materializa en la capacidad técnica desarrollada por la empresa para extraer y procesar 2,000 kilogramos mensuales de cacao. Este proceso especializado, que requiere control preciso de temperatura y concentración a 72°Brix, representa una competencia distintiva que difícilmente puede ser replicada por productores de

otros países que no poseen la tradición cacaotera ecuatoriana ni el conocimiento técnico específico desarrollado por Distarein.

#### ***4.6.1.2 Modelo de Heckscher-Ohlin: Dotación Factorial y Especialización Productiva***

El análisis de los resultados bajo la perspectiva del modelo de Heckscher-Ohlin revela una correspondencia significativa entre la dotación factorial ecuatoriana y la estrategia de exportación propuesta. Ecuador se caracteriza por una abundancia relativa de recursos naturales específicos para la producción cacaotera, incluyendo condiciones climáticas tropicales, suelos aptos para el cultivo y tradición productiva consolidada.

Los hallazgos de las entrevistas confirman que Distarein posee acceso privilegiado a factores abundantes en el contexto nacional: tierras productivas (cultivos propios y red de proveedores locales), conocimiento técnico especializado (25 años de experiencia en el sector) y mano de obra capacitada en procesos agroindustriales. La empresa ha establecido relaciones comerciales sostenibles con pequeños productores locales, con un pago justo de la materia, para un subproducto que anteriormente carecía de valor comercial.

Esta configuración factorial permite a Ecuador exportar productos intensivos en recursos naturales abundantes (cacao y sus derivados) hacia Estados Unidos, país que presenta escasez relativa en estos factores, pero abundancia en capital y tecnología avanzada. El modelo HO predice precisamente este patrón comercial, donde las economías se especializan en productos que requieren factores abundantes en su dotación nacional.

La evidencia empírica corrobora que Estados Unidos representa un mercado deficitario en productos cacaoeros especializados, particularmente en edulcorantes naturales diferenciados, mientras que Ecuador posee ventajas factoriales para su producción eficiente.

#### **4.6.2 Teorías de Internacionalización: Estrategia de Penetración Gradual**

##### ***4.6.2.1 Modelo Uppsala: Proceso de Internacionalización Incremental***

Los resultados del análisis organizacional de Distarein revelan un perfil empresarial que se alinea perfectamente con las predicciones del modelo Uppsala de internacionalización gradual. La empresa presenta características típicas de organizaciones que inician procesos de expansión internacional: experiencia exportadora limitada al ámbito regional (Colombia, Perú, Brasil), conocimiento restringido del mercado estadounidense y recursos financieros moderados.

Las entrevistas evidencian que Distarein ha seguido un patrón de internacionalización incremental, iniciando con exportaciones esporádicas a mercados geográficamente próximos y culturalmente similares. La empresa ha exportado diversos productos agrícolas (pitahaya, granadilla, mango) a Colombia y Perú, acumulando experiencia en procesos logísticos y regulatorios del comercio internacional regional.

El modelo Uppsala postula que las empresas incrementan gradualmente su compromiso internacional a medida que adquieren experiencia. Los hallazgos confirman que Distarein se encuentra en la primera etapa de la cadena de establecimiento propuesta por Johanson y Wiedersheim-Paul: actividades esporádicas de exportación. La estrategia propuesta para el mercado estadounidense representa la transición hacia la segunda etapa: exportaciones a través de distribuidores especializados.

La distancia psíquica entre Ecuador y Estados Unidos, evidenciada en las diferencias regulatorias (certificaciones FDA, normas orgánicas), culturales y de canales de distribución, justifica la adopción de un enfoque gradual. Los resultados sugieren que la empresa debe iniciar con volúmenes limitados (un contenedor mensual) para evaluar la aceptación del producto y ajustar su estrategia comercial.

#### ***4.6.2.2 Teoría de Redes: Aprovechamiento de Contactos Comerciales***

La aplicación de la teoría de redes en el contexto de Distarein revela oportunidades significativas para facilitar la penetración del mercado estadounidense. Los hallazgos de las entrevistas identifican que la empresa ha establecido contactos comerciales internacionales a través de su participación en ferias especializadas, particularmente en Agro Expo Bogotá y Expo Alimentaria Brasil.

Un elemento crucial identificado es la existencia de un cliente con sucursal en Estados Unidos, contactado inicialmente a través de las redes comerciales establecidas en ferias internacionales. Esta conexión representa exactamente lo que Johanson y Mattson (1998) describen como "oportunidades de mercados exteriores que llegan a la empresa local a través de los miembros de su red de contactos internacional."

Los resultados evidencian que Distarein mantiene relaciones comerciales consolidadas con proveedores locales, basadas en principios de transparencia y beneficio mutuo, según declara el jefe del departamento de comercio exterior: "una relación de amistad franca, una relación concreta y directa de ganar-ganar." Esta filosofía relacional puede ser extendida hacia la construcción de redes internacionales.

La teoría de redes sugiere que el proceso de internacionalización se facilita mediante el fortalecimiento de interacciones interorganizativas. Los hallazgos indican que Distarein debe aprovechar sus contactos existentes en ferias internacionales para identificar distribuidores especializados en productos orgánicos y naturales en el mercado estadounidense.

### **4.6.3 Integración Teórica y Estrategia Exportadora**

#### ***4.6.3.1 Convergencia de Teorías en la Estrategia de Exportación***

La integración de las teorías analizadas proporciona un marco conceptual robusto para fundamentar la estrategia de exportación de miel de cacao hacia Estados Unidos. La ventaja comparativa ricardiana establece la base económica que justifica la especialización de Ecuador en productos cacaoteros diferenciados. El modelo Heckscher-Ohlin explica la lógica factorial subyacente que sustenta esta ventaja. Las teorías de internacionalización (Uppsala y Redes) proporcionan la hoja de ruta estratégica para materializar esta ventaja teórica en resultados comerciales concretos.

Los hallazgos confirman que la miel de cacao representa un producto con características únicas: alto contenido de antioxidantes, proceso de producción especializado y 95% de aceptación entre consumidores que lo prueban. Sin embargo, existe desconocimiento generalizado sobre sus propiedades nutricionales, particularmente su aptitud para personas con restricciones glucémicas.

#### ***4.6.3.2 Limitaciones y Desafíos Identificados***

El análisis teórico-empírico revela desafíos específicos que deben ser abordados para materializar la ventaja comparativa teórica. Los principales obstáculos identificados incluyen:

**Limitaciones de certificación:** La ausencia de certificaciones orgánicas (USDA Organic) y registro FDA limita el acceso a segmentos premium del mercado estadounidense. Los hallazgos revelan que la empresa reconoce esta deficiencia y planifica obtener estas certificaciones.

**Capacidad productiva limitada:** La producción actual (20000 kg/mes) representa una restricción para atender demandas significativas en el futuro. Sin embargo, la empresa ha identificado estrategias de escalamiento mediante alianzas con proveedores locales.

**Distancia psíquica:** El desconocimiento del mercado estadounidense requiere inversión en investigación de mercado y desarrollo de canales de distribución especializados.

#### **4.6.4 Implicaciones Estratégicas**

La convergencia entre las predicciones teóricas y los hallazgos empíricos sugiere que Ecuador, y específicamente Distarein, posee fundamentos sólidos para desarrollar una ventaja competitiva sostenible en el mercado estadounidense de edulcorantes naturales. La estrategia debe enfocarse en la diferenciación del producto, el desarrollo gradual del mercado y el aprovechamiento de redes comerciales especializadas.

El éxito de esta iniciativa exportadora contribuirá no solo al crecimiento empresarial de Distarein, sino también al desarrollo de una cadena de valor cacaoera más integrada que genere beneficios económicos para pequeños productores locales, validando así las predicciones teóricas sobre los beneficios mutuos del comercio internacional especializado.

## **5. Propuesta**

### **5.1 Perfil de la empresa**

La empresa Distarein es una organización de origen familiar que durante más de 25 años ha explorado mercados internacionales con una variedad de productos innovadores, aprovechando al máximo su materia prima y manteniendo un modelo de economía circular para evitar desperdicios. De esta manera surge la idea de su producto más reciente, la miel de cacao, elaborada a partir del mucílago puro de cacao, un residuo generado durante la producción de otros productos como el chocolate. La empresa ha involucrado a agricultores de la zona ofreciéndoles oportunidades de negocio, junto con capacitaciones y precios justos, logrando construir una organización sólida que ya se ha lanzado al mercado exterior. El señor William Tarupi, jefe del departamento de comercio exterior y socio, emplea su conocimiento como técnico en agroindustria para la producción de miel de cacao, creando un producto con valor agregado que representa la calidad del producto ecuatoriano.

### **5.2 Resumen ejecutivo de la empresa Distarein. Cía. Ltda**

Distarein Cía. Ltda es una empresa familiar ecuatoriana con más de 25 años de experiencia en la exploración y desarrollo de mercados internacionales, especializada en la producción y comercialización de derivados agroindustriales innovadores. La organización ha consolidado su posición en el sector mediante la implementación de un modelo de economía circular que maximiza el aprovechamiento de materias primas locales y minimiza los

desperdicios en sus procesos productivos, desarrollando como producto más reciente e innovador la miel de cacao, elaborada a partir del mucílago puro de cacao, un subproducto tradicionalmente considerado residuo en la producción chocolatera.

La propuesta de valor de Distarein se fundamenta en la sostenibilidad agroindustrial mediante la implementación de procesos que optimizan el uso de recursos naturales y generan impacto socioambiental positivo, el desarrollo rural integrado a través de la incorporación de agricultores locales en la cadena de valor proporcionando capacitaciones técnicas y condiciones comerciales justas, y la innovación tecnológica aplicada por el Sr. William Tarupi, Jefe del Departamento de Comercio Exterior, quien aporta su experiencia técnica para el desarrollo de productos con valor agregado. La empresa opera con una estructura organizacional compacta conformada por cuatro colaboradores especializados que incluyen el Jefe de Departamento de Comercio Exterior, Encargado de Logística Portuaria, Auxiliar de Agencia Aduanera y Operario de Producción, configuración que permite mantener operaciones eficientes preservando la flexibilidad necesaria para adaptarse a las demandas del mercado internacional.

La misión corporativa se centra en producir y comercializar derivados agroindustriales de alta calidad agregando valor a materias primas locales mediante procesos innovadores y sostenibles, con compromiso hacia la satisfacción de mercados internacionales exigentes y el desarrollo del sector rural, mientras que la visión proyecta consolidarse como líder en exportaciones de productos agroindustriales innovadores para 2030, reconocida en mercados premium por calidad certificada y sostenibilidad, con una expansión de capacidad productiva del 40%.

El presente estudio analiza la factibilidad de exportación de miel de cacao al mercado estadounidense, específicamente dirigido al distribuidor Fgrains LLC para su comercialización

en supermercados minoristas del área metropolitana de Nueva York, aprovechando el régimen de Nación Más Favorecida con gravamen del 3.5% para el ingreso del producto y implementando operaciones marítimas desde el Puerto de Guayaquil bajo términos CIF con embarques trimestrales y tiempo de tránsito estimado de entre 14 y 21 días. La ventaja competitiva se sustenta en el prestigio internacional del cacao ecuatoriano, considerando que Ecuador concentra más del 70% de la producción mundial de cacao fino de aroma según la Universidad Andina Simón Bolívar.

El proyecto representa una oportunidad estratégica para diversificar los mercados de exportación de la empresa, consolidar relaciones comerciales en el mercado estadounidense y demostrar la viabilidad comercial de productos innovadores derivados del aprovechamiento integral del cacao ecuatoriano, contribuyendo simultáneamente al desarrollo sostenible del sector agroindustrial nacional.

### **5.3 Macro localización de la empresa**

La empresa cuenta con dos unidades productivas ubicadas en las provincias de Carchi, que opera como sede principal, y Esmeraldas, funcionando como oficina sucursal.

La provincia de Carchi, reconocida por su vocación económica basada en la agricultura, ganadería y actividades comerciales como ejes fundamentales, se localiza en el sector norte del territorio ecuatoriano, específicamente en la zona geográfica de la región interandina o sierra, posicionada sobre el nudo de Pastos hacia el noreste.

**Figura 4**

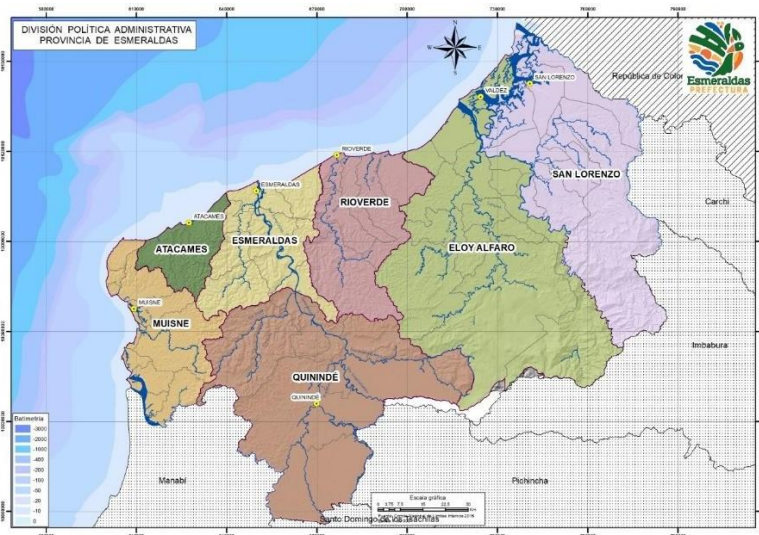
*División política y administrativa de la provincia del Carchi*



Esmeraldas, caracterizada por su clima cálido y húmedo además de sus atractivas playas y paisajes exuberantes, se encuentra ubicada en la región litoral o costa del Ecuador, específicamente en la zona noroccidental del país.

**Figura 5**

*División política y administrativa de la provincia de Esmeraldas*



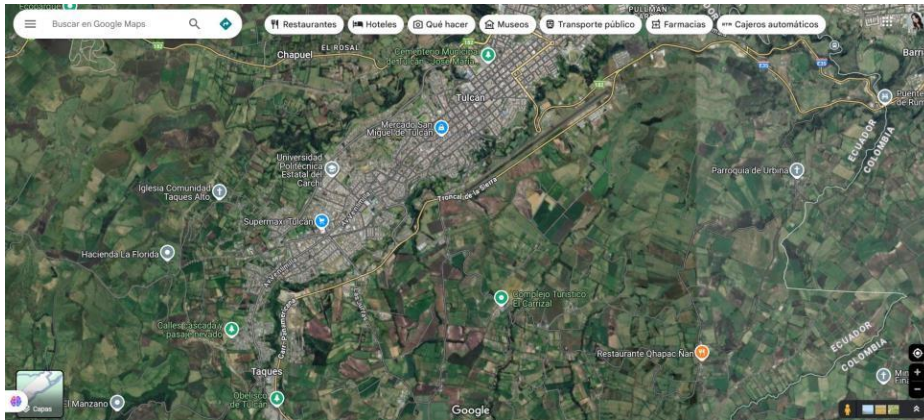
*Fuente:* Prefectura de Esmeraldas

## 5.4 Micro localización de la empresa

Matriz: Carchi – Ecuador: Av. Coral y Bolivia esquina Tulcán

**Figura 6**

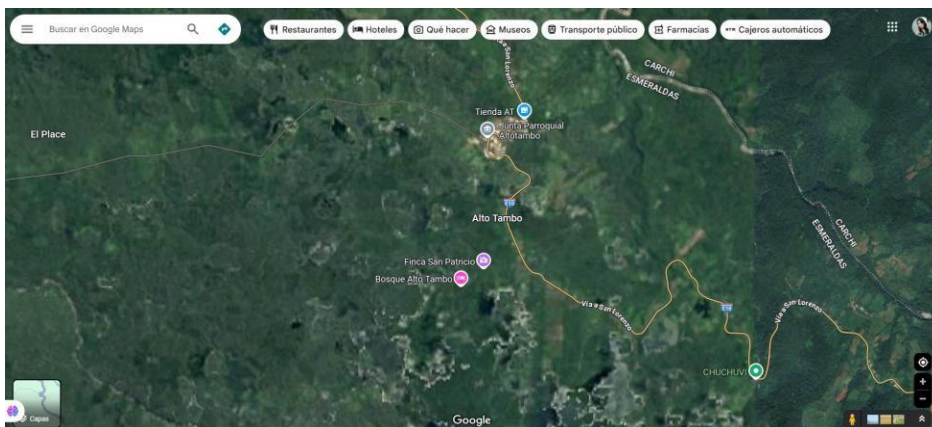
*Micro localización Carchi empresa Distarein*



Sucursal: Esmeraldas – Ecuador: Recinto el Guadal, Alto Tambo, San Lorenzo

**Figura 7**

*Micro localización Esmeraldas empresa Distarein*



## 5.5 Propuesta administrativas

### 5.5.1 Nombre

Distarein. Cía. Ltda

### 5.5.2 Logo de la empresa

#### Figura 8

*Logo de la empresa*



### 5.5.3 Pensamiento Estratégico

El pensamiento estratégico constituye el elemento fundamental de Distarein Cía. Ltda, representando la dirección estratégica donde se delinear las directrices y puntos clave que la empresa, conjuntamente con los colaboradores y socios empresariales, utiliza para el desarrollo de su plan de negocios y mantener el rumbo organizacional. Para esto se establecen puntos específicos que facilitan el seguimiento del direccionamiento estratégico, como la misión y visión corporativa previamente definidas.

### 5.5.4 Política de Calidad

La empresa se compromete a procesar y comercializar derivados agroindustriales, especialmente miel de cacao, cumpliendo con los más altos estándares de calidad e inocuidad alimentaria y las normativas vigentes, mediante la correcta implementación de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (SSOP) y el sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP). Se garantizan los recursos necesarios y la mejora continua en la calidad de los procesos, con la finalidad de cumplir con las expectativas y exigencias de los clientes internacionales.

#### **5.5.5 Objetivos de Calidad**

Reducir las no conformidades mediante la implementación de acciones específicas que incluyen el reforzamiento de controles preventivos en cada fase del proceso productivo y la capacitación continua del personal operativo y técnico, asegurando el cumplimiento de estándares internacionales de calidad para productos de exportación.

#### **5.5.6 Misión**

Producir y comercializar derivados agroindustriales de alta calidad, agregando valor a materias primas locales mediante procesos innovadores y sostenibles. Nos comprometemos con la satisfacción de mercados internacionales exigentes, manteniendo relaciones ganar-ganar con proveedores y contribuyendo al desarrollo del sector rural, ofreciendo condiciones laborales justas y plazas de trabajo.

#### **5.5.7 Visión**

Ser líder en exportaciones de productos agroindustriales innovadores para 2030, reconocidos en mercados premium por calidad certificada y sostenibilidad. Ampliaremos nuestra capacidad productiva en un 40%, consolidando una marca global con impacto socioambiental positivo.

### 5.5.8 Valores

- Calidad Certificada

*Garantizamos estándares internacionales en procesos (BPM, FDA) mediante control de laboratorio y trazabilidad desde el campo.*

- Innovación Permanente:

*Diversificamos portafolios con I+D (ej: quesos de cabra, vino) y adoptamos tecnologías de precisión para agregar valor.*

- Integridad Comercial:

*Relaciones transparentes y a largo plazo con proveedores, clientes y colaboradores.*

- Orientación Exportadora

*Enfoque estratégico en mercados extranjeros (90% de ventas), adaptándonos a normativas y demandas globales.*

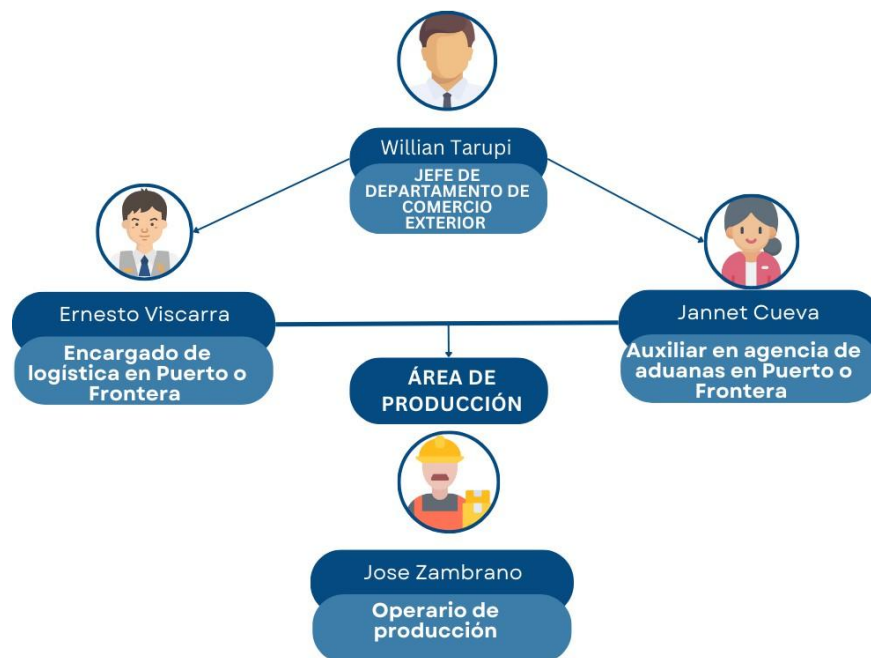
- Sostenibilidad Agroindustrial

*Uso eficiente de recursos, cultivos responsables (bambú, cacao) y desarrollo de productos orgánicos.*

### 5.5.9 Organigrama estructural

**Figura 9**

*Organigrama para la empresa*



Fuente: Elaboración propia

**Tabla 32**

*Personal para el funcionamiento de la empresa*

Información del Personal		
No.	Cargo	Nombre
1	Encargado de logística en Puerto o Frontera	Ernesto Viscarra
2	Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	Jannet Cueva
3	Jefe de departamento de comercio exterior	Willian Tarupi
4	Operario de producción	Jose Tarupi

### 5.6 Propuesta de comercialización

## 5.6.1 Producto

### Figura 10

*Miel de cacao de la empresa Distarein*



### 5.6.1.1 Proceso de producción

Se presenta el proceso de producción de la miel de cacao de la empresa Distarein.

Figura 11

Proceso de Producción de la empresa Distarein



Fuente: Elaboración propia

### 5.6.1.2 Descripción del producto miel de cacao

La miel de cacao constituye un edulcorante natural derivado del mucílago fresco de la especie *Theobroma cacao*, caracterizándose por su versatilidad en diversas preparaciones e industrias alimentarias. Su aplicación abarca desde su función como edulcorante natural en bebidas, postres, batidos o productos lácteos fermentados, hasta su utilización como ingrediente gourmet en preparaciones de vinagretas, glaseados o mixología. Representa una alternativa nutricional superior como sustituto del azúcar refinado en repostería vegana o convencional. Esta sustancia, también denominada "baba de cacao", se distingue por su proceso de elaboración fundamentado en la extracción directa de la pulpa circundante a los granos de

cacao, diferenciándose del procesamiento chocolatero tradicional que utiliza semillas fermentadas y tostadas.

El procedimiento de producción de la miel de cacao se basa en un proceso de evaporación controlada hasta alcanzar una consistencia viscosa y un dulzor equilibrado. Mediante este método de concentración por evaporación, el producto adquiere mayor durabilidad al incrementar su pureza, manteniéndose libre de aditivos, preservantes o edulcorantes adicionales, conservando así su esencia natural. La empresa ecuatoriana Distarein documenta sus orígenes productivos en territorio nacional, específicamente en las regiones de Guadal, Alto Tambo (Esmeraldas) y Carchi, donde pequeños productores agrícolas recolectan el mucílago de cacao Arriba Nacional, variedad reconocida por su perfil aromático floral y afrutado.

El proceso técnico involucra la extracción manual del mucílago en condiciones asépticas. Posterior al filtrado y concentración, el producto se reduce a 72 grados Brix (sólidos solubles) mediante evaporación controlada, sin incorporación de azúcares ni conservantes químicos. El almacenamiento se ejecuta en recipientes plásticos de grado alimentario, preservando su calidad durante períodos de hasta doce meses sin requerimiento de refrigeración. Las características organolépticas incluyen una coloración ámbar oscuro con matices rojizos, un perfil aromático con notas frutales reminiscentes de uva y granada, complementado por componentes florales, y un sabor dulce con acidez refrescante debido a su pH situado entre 3.2 y 3.8.

El mercado de miel como edulcorante natural experimentó durante el ejercicio 2023 una producción total de 139 millones de libras. Los registros correspondientes a 2024 indican la existencia de aproximadamente 2.60 millones de colmenas activas, evidenciando un incremento del 11% en el período comprendido entre 2022 y 2023. No obstante, los datos revelan una pérdida crítica de colonias que alcanzó el 55.6%, fenómeno que constituye una problemática

significativa según los informes técnicos de Apiary Inspectors of America y los análisis de producción del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

El perfil nutricional se caracteriza por un índice glucémico reducido de 35, comparado con el valor de 58 típico de la miel de abeja, resultando apropiado para regímenes dietéticos equilibrados. Contiene elevadas concentraciones de antioxidantes, incluyendo polifenoles y flavonoides, así como minerales esenciales como hierro y magnesio. Presenta propiedades energéticas y antiinflamatorias, con beneficios documentados para la salud cutánea y el sistema inmunológico. La ventaja competitiva de este producto radica en su composición completamente natural y su contribución a la sostenibilidad ambiental mediante la reducción de la dependencia de miel apícola, disminuyendo consecuentemente la explotación de poblaciones de abejas. Adicionalmente, su producción respalda el desarrollo de comunidades ecuatorianas a través de modelos de comercio justo.

### ***5.6.1.3 Ficha técnica***

#### **Figura 12**

*Ficha técnica del producto miel de cacao de la empresa Distarein*



distareinimp@gmail.com

Av. Coral y Bolivia esquina Tulcán Carchi - Ecuador.  
Recinto El Guadual Alto Tambo - San Lorenzo Esmeraldas

# FICHA TÉCNICA

## de producto



## MIEL DE CACAO

La miel de cacao es un jarabe natural obtenido exclusivamente de la pulpa (mucílago) del fruto del cacao (*Theobroma cacao*), sin adición de azúcares ni aditivos. Su proceso artesanal implica recolectar el mucílago fresco, hervirlo y reducirlo lentamente hasta alcanzar una concentración de 72° Brix, lo que resulta en una textura viscosa y un color ámbar oscuro con tonalidades rojizas. Su sabor combina notas dulces y ácidas, evocando frutas como uva, manzana, granada o lichi, sin recordar al chocolate tradicional

### ORIGEN

**Zona de producción:** Recinto del Guadal, Alto Tambo, San Lorenzo (Esmeraldas y Carchi, Ecuador)

**Materia prima:** Mucílago de cacao Arriba Nacional de pequeños productores asociados

### ESPECIFICACIONES BÁSICAS

Composición	100% pulpa de cacao ( <i>Theobroma cacao</i> )
Proceso	Recolección aséptica en baldes → Evaporación de agua → Concentrado a 72° Brix
Textura	Viscosa (similar a miel de abeja)
Color	Ámbar oscuro con tonalidades rojizas
Sabor	Notas afrutadas (uva, granada) + floral
Vida útil	12 meses (sin refrigeración)
Almacenamiento	En tambores herméticos de acero inoxidable

### PRESENTACIONES

- 250 gramos
- **500 gramos**
- 1000 gramo
- Cilindro de 20 litros



# FICHA TÉCNICA

## de producto



### BENEFICIOS PARA LA SALUD

- Piel radiante:** Propiedades hidratantes y antibacterianas (uso tópico o consumo)
  - Energía sostenida:** Índice glucémico bajo (35) vs. miel convencional (58)
  - Salud mental:** Estimula serotonina (reduce estrés y ansiedad)
  - Protección celular:** ORAC\* score: 15,000  $\mu\text{mol TE}/100\text{g}$  (3x más que arándanos)
- \*Capacidad de Absorción de Radicales de Oxígeno

### PROPIEDADES NUTRICIONALES

Antioxidantes:	850 mg GAE*	Neutraliza radicales libres (anti-envejecimiento)
Hierro	8.7 mg	Combate anemia (48% VD**)
Magnesio	120 mg	Regula función muscular/nerviosa (29% VD)
Teobromina	1.2%	Estimulante natural sin cafeína
Polifenoles	alto	Antiinflamatorio y cardioprotector
Energía	280 kcal	Fuente natural rápida

\*GAE = Equivalentes de Ácido Gálico

\*\*VD = Valor Diario basado en dieta 2000kcal

# FICHA TÉCNICA

## de producto



### CONTROL DE CALIDAD

PRUEBA	FRECUENCIA	ESTÁNDAR
Microbiológica	Por lote	Ausencia de Salmonella, E. coli
Brix	Diario	72 ± 1°
Metales pesados	Mensual	Pb < 0.1 ppm; As < 0.05 ppm
Actividad de agua (a <sub>w</sub> )	Semanal	≤ 0.65 (inhibe patógenos)

**Nota técnica:** Almacenamiento en barriles plásticos de uso alimenticio

### CUMPLIMIENTO NORMATIVO (EE.UU)

REQUISITOS	STATUS	EVIDENCIA
FDA pendiente	Pendiente	En proceso (FCE # en trámite)
USDA Organic	No aplica (100% natural)	Regula función muscular/nerviosa (29% VD)
Fair Trade	En evaluación	Contacto con Fair Trade USA
Etiquetado	Diseño finalizado	Cumple 21 CFR 101.4

**Nota técnica:** El proceso a 72° Brix garantiza estabilidad microbiológica sin pasteurización (pH natural 3.2-3.8 inhibe patógenos).

#### 5.6.1.4 Empaque

Para el proceso de empaque y distribución, la empresa implementará contenedores de cartón con dimensiones estandarizadas de 60 cm x 40 cm x 12 cm, diseñados específicamente para el almacenamiento y transporte de frascos de miel de 250 gramos. La configuración

optimizada de estos contenedores permite acomodar 24 unidades por caja, maximizando la eficiencia del espacio disponible y garantizando la protección adecuada del producto durante las operaciones logísticas.

**Figura 13**

*Caja de cartón para empaque del producto miel de cacao*



Para el manejo y transporte de los pedidos completos, se empleará un sistema de paletización que facilitará la manipulación de las cajas mediante el uso de pallets estandarizados, optimizando así los procesos de carga, descarga y distribución.

### **Tabla 33**

#### *Pallet de transporte para las cajas de exportación*



#### **5.6.1.5 Etiquetado**

- Según el Título 21 - Alimentos y medicamentos; PARTE 101 - ETIQUETADO DE ALIMENTOS - PARTE 101 - ETIQUETADO DE ALIMENTOS

Mesure 1 - no dice que el panel principal de presentación en alimentos envasados es la superficie de la etiqueta que tiene mayor visibilidad durante la exhibición al público, ya sea en estanterías o puntos de venta. Según las normativas, este panel debe ser lo suficientemente amplio para incluir toda la información obligatoria todo lo relacionado a ingredientes, cantidad neta y advertencias estas deben constar de manera clara, legible y sin obstrucciones para diseños gráficos o elementos decorativos. Otro punto del etiquetado para cuando los empaques tengan múltiples caras consideradas “principales” por ejemplo la caja que contenga dos caras frontales, la información crítica debe repetirse en cada una. Además, para garantizar uniformidad, el tamaño de la letra debe ajustarse proporcionalmente al área disponible del panel, especialmente

en productos de dimensiones similares, esto con tal de asegurar de que los consumidores puedan leer los datos esenciales sin dificultad.

- Según lo predispuesto en el Título 21 - Alimentos y medicamentos; PARTE 102

NOMBRE COMÚN O HABITUAL PARA ALIMENTOS NO ESTANDARIZADOS - Subparte A Disposiciones generales- 102.5 Principios generales.

Mesure 2 – Requisitos como el nombre común usual del alimento debe describir de manera clara, precisa y sencilla su naturaleza básica, propiedades o ingredientes característicos. Este nombre debe ser consistente en todos los productos similares y no puede inducir a confusión con otros alimentos que no compartan las mismas características. Además, se debe ver que cada categoría o subcategoría de alimento debe tener un nombre distintivo que permita identificarlo fácilmente y de esta manera se pueda diferenciar del resto de productos.

Tener en cuenta que en los requisitos cuando un ingrediente o componente característicos influya significativamente en el precio, la aceptación del consumidor o pueda generar una impresión errónea sobre su proporción real como por ejemplo que el etiquetado se siguiera una cantidad mayor a la presente, en ese caso el nombre del alimento debe incluir el porcentaje exacto de dicho ingrediente. Esto garantiza transparencia y evita engaños en la comercialización del producto y cuando el consumidor lo vea.

- Según lo explicado en el Título 21 - Alimentos y medicamentos; PARTE 130 -

NORMAS ALIMENTARIAS: GENERAL

Mesure 3 – Todo elemento estandarizado que contenga sulfitos ya sea como ingrediente funcional o residual en el producto final, debe declarar explícitamente su presencia en la etiqueta. Se considera etiquetado incorrecto omitir esta información cuando los sulfitos están presentes en

concentraciones de 10 partes por millón (ppm) o más, ya que esta cantidad es técnicamente detectable y potencialmente relevante para la seguridad del consumidor.

- Según el Título 21 - Alimentos y medicamentos; PARTE 163 - PRODUCTOS DE CACAO - Subparte B - Requisitos para productos de cacao estandarizados específicos.

Se redacta el etiquetado, nombre y declaraciones.

## Figura 14

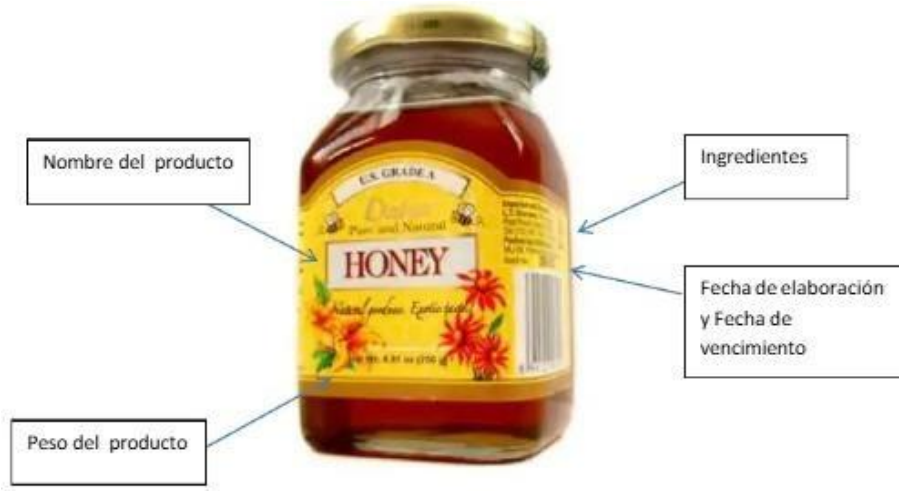
*Etiquetado del producto miel de cacao de la empresa Distarein*



### 5.6.1.6 Etiqueta

**Figura 15**

*Etiquetado ejemplificado de la miel de cacao*



El diseño del envase será diferente

*Fuente:* Fuente especificada no válida.

### 5.6.2 Precio

En cuanto a la estrategia de precios para la miel de cacao, se ha establecido un precio de venta al público de \$6,00 por unidad para el mercado nacional. Este precio se fundamenta en el análisis detallado de costos de producción, donde se determinó que el costo de producir cada unidad de miel de cacao es de \$3,19. Este costo unitario se calculó considerando una producción mensual de 500 unidades con un costo total de producción mensual de \$1.595, lo que resulta en un costo unitario general de \$3,19 por cada unidad producida (

**Tabla 34**

*Determinación del precio unitario general miel de cacao*

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO GENERAL MIEL DE CACAO			
Costo de producción Mensual	Cantidad mensual	Costo Unitario de venta	Costo unitario general

\$ 1 595	500	\$ 6,00	\$ 3,19
----------	-----	---------	---------

En relación a la estrategia de precios para el mercado de exportación, se ha establecido un precio de venta de \$10,00 por unidad de miel de cacao. Esta determinación de precio se basa en el análisis exhaustivo de los costos de producción trimestral para exportación, donde se calculó que el costo de producir cada unidad destinada al mercado internacional es de \$3,84. Este costo unitario de exportación se obtuvo considerando una producción trimestral de 4.000 unidades con un costo total de producción trimestral de \$15.360, resultando en un costo unitario de \$3,84 por cada unidad producida

**Tabla 35**

*Determinación del precio unitario trimestral de exportación de miel de cacao*

<b>DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO TRIMESTRAL DE EXPORTACIÓN MIEL DE CACAO</b>			
<b>Costo de producción trimestral</b>	Cantidad trimestral para exportación	Costo Unitario de venta	Costo unitario exportación
\$ 15 360	4000	\$ 10,00	\$ 3,84

### 5.6.3 Plaza

La estrategia de plaza implementada para la comercialización de miel de cacao se fundamenta en un modelo de distribución indirecta de dos niveles, configurado de la siguiente manera: Productor → Distribuidor → Minorista → Consumidor Final. Esta estructura permite optimizar la penetración en el mercado estadounidense, específicamente en el área metropolitana

de Nueva York, mediante la asociación estratégica con Fgrains LLC como distribuidor especializado.

#### ***5.6.3.1 Distribuidor Principal/Comprador***

Fgrains LLC constituye el eslabón intermediario fundamental en la cadena de distribución, funcionando como distribuidor mayorista especializado en productos alimentarios naturales. Esta empresa se caracteriza por:

- Cobertura geográfica: Concentración en el mercado de Nueva York y áreas metropolitanas circundantes
- Cartera de clientes: Red establecida de supermercados minoristas de nivel intermedio
- Especialización: Distribución de productos alimentarios especializados y naturales

#### ***5.6.3.2 Perfil del Mercado Minorista Objetivo***

Los puntos de venta finales se caracterizan por ser establecimientos minoristas con las siguientes particularidades:

##### **Tipología de Establecimientos:**

- Supermercados de formato pequeño a mediano
- Establecimientos minoristas especializados en productos naturales y gourmet

- Tiendas de conveniencia con secciones especializadas

#### **Características Operativas:**

- Nivel de ventas intermedio dentro del sector minorista
- Diversificación en métodos de pago (efectivo, tarjetas de crédito, débito, pagos digitales)
- Ubicación estratégica en zonas residenciales y comerciales de Nueva York
- Enfoque en productos de calidad premium y especialidades alimentarias

#### ***5.6.3.3 Ventajas Competitivas del Canal Seleccionado***

#### **Penetración de Mercado:**

La asociación con Fgrains LLC facilita el acceso directo a una red preestablecida de puntos de venta, reduciendo significativamente los tiempos de penetración en el mercado neoyorquino.

#### **Especialización del Canal:**

El distribuidor posee conocimiento especializado del mercado local, incluyendo preferencias del consumidor, regulaciones específicas y dinámicas competitivas del sector.

#### **Eficiencia Logística:**

La estructura de distribución permite optimizar los costos logísticos y garantizar la frescura del producto mediante tiempos de tránsito reducidos y manejo especializado.

#### ***5.6.3.4 Cobertura Geográfica y Penetración de Mercado***

## **Mercado Primario**

Nueva York: Foco principal de distribución con cobertura en los cinco distritos (Manhattan, Brooklyn, Queens, Bronx, Staten Island)

Áreas Metropolitanas: Extensión gradual hacia condados circundantes con alta densidad poblacional

### ***5.6.3.5 Consideraciones Estratégicas del Canal***

#### **Flexibilidad Comercial:**

Los establecimientos minoristas objetivo mantienen políticas comerciales flexibles, aceptando múltiples métodos de pago, lo cual facilita la accesibilidad del producto para diversos segmentos de consumidores.

#### **Posicionamiento del Producto:**

La miel de cacao se posiciona dentro de la categoría de productos gourmet y naturales, aprovechando el creciente interés del mercado neoyorquino por alternativas alimentarias saludables y étnicas.

#### **Sinergia Comercial:**

La especialización de Fgrains LLC en productos naturales y gourmet genera sinergias comerciales que favorecen la promoción cruzada y el posicionamiento premium del producto en los puntos de venta.

## **5.6.4 Promoción**

La estrategia promocional implementada en el mercado de destino se fundamenta en metodologías tradicionales de comunicación comercial, excluyendo plataformas digitales contemporáneas como redes sociales. El mix promocional actual comprende la promoción directa en puntos de venta para la difusión del producto, la participación sistemática en ferias comerciales de ámbito nacional e internacional, así como el aprovechamiento del marketing de recomendación interpersonal que la organización ha desarrollado de manera consistente.

Las proyecciones estratégicas a mediano plazo incluyen la incorporación de plataformas digitales mediante el desarrollo de presencia en redes sociales y la implementación de una plataforma web corporativa que integre catálogos digitalizados de productos y sistemas de comercio electrónico. Adicionalmente, se han planificado iniciativas de marketing publicitario urbano en el mercado objetivo, incluyendo material promocional en pancartas y volantes distribuidos a través de la red de supermercados asociados y sus líneas de productos.

Cabe destacar que Ecuador se posiciona como el principal productor mundial de cacao fino de aroma, concentrando más del 70% del volumen total global según datos de la Universidad Andina Simón Bolívar, factor que constituye una ventaja competitiva diferenciadora en el posicionamiento internacional del producto.

#### ***5.6.4.1 Requisitos para la exportación de miel de cacao***

- Registro sanitario y fitosanitario para alimentos procesados (Dirección Provincial del Guayas).
- Costo: \$25.00 + costo del formulario.
- RUC del exportador (SRI).

- Registro como exportador (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador).
- Factura comercial (legalizada por el SRI).
- Contrato de compra-venta (detallando tipo de mercancía, cantidad, condiciones de pago, fecha de entrega, etc.).
- Acuerdo de entrega entre exportador e importador (tiempo y forma).
- Registro de un agente afianzado en EE.UU.
- Pago al agente afianzado (certificado por la USCBP).
- Registro ante la FDA (Food and Drug Administration) de empresas productoras y procesadoras de alimentos.
- Notificación previa de envío (24 horas antes de la llegada a EE.UU.).
- Aviso previo vía internet en [www.access.fda.gov](http://www.access.fda.gov) (mínimo 8 horas antes de llegar al puerto).
- Formulario FDA 2541 y certificado de origen.
- Declaración aprobada por la FDA.
- Documentos para la Customs and Border Protection (CBP):
- Declaraciones de control de bacterias.
- Notificación si el producto es orgánico.
- Documentos de transporte (vía terrestre/marítima).
- Pagos y documentos del flete (gestionados por el exportador).

Fuente: (Trejo & Román , 2014)

## **5.6.5 Propuesta de exportación**

### ***5.6.5.1 Análisis logístico***

La modalidad de transporte seleccionada para las operaciones de exportación de miel de cacao desde Ecuador hacia el mercado estadounidense corresponde al sistema marítimo. La programación de embarques se ha establecido con una periodicidad trimestral para garantizar un flujo comercial consistente.

Las especificaciones logísticas contempladas incluyen:

- Terminal de origen: Puerto de Guayaquil
- Términos comerciales internacionales: CIF (Cost, Insurance and Freight)
- Duración estimada del trayecto: Entre 14 y 21 días

### ***5.6.5.2 Certificaciones***

- **Certificación BMP**

La organización cuenta con la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), reconocimiento otorgado a la empresa Distarein por el cumplimiento de las normativas y procedimientos apropiados en materia de higiene, control y seguridad durante la elaboración de alimentos, bebidas o productos farmacéuticos.

- **Certificación INEN**

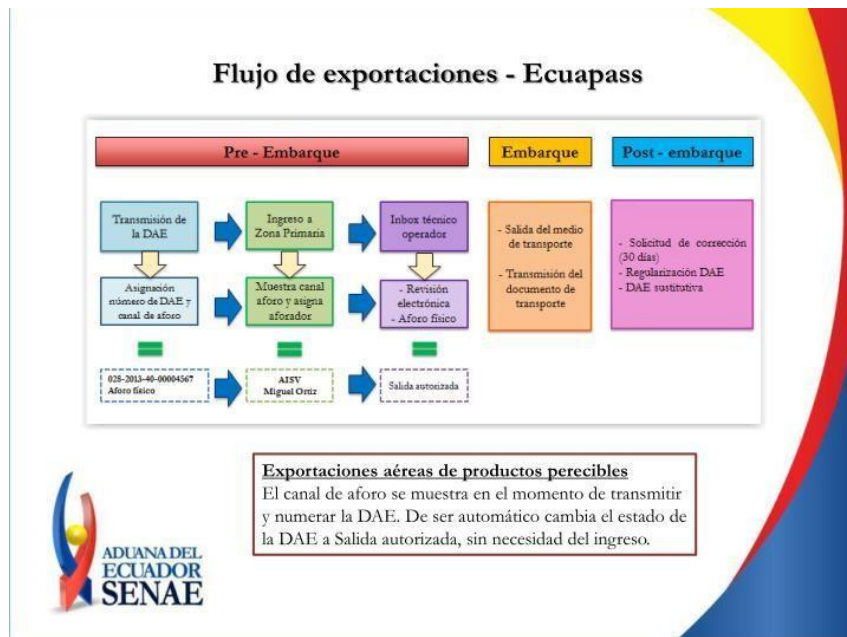
Respecto a la certificación INEN, la empresa Distarein se encuentra acreditada para garantizar que los productos ofrecidos al mercado satisfacen los requisitos establecidos en las normas nacionales, internacionales y reglamentos técnicos correspondientes. Este reconocimiento tiene como propósito contribuir al mejoramiento de la calidad en la producción nacional, posicionándola como un competidor más sólido tanto en el mercado doméstico como en el ámbito internacional.

#### ***5.6.5.3 Proceso logístico para la exportación ´***

El procedimiento de flujo exportador establecido en el sistema Ecuapass comprende el proceso de empaquetado del producto para su envío desde las instalaciones empresariales hasta su llegada al puerto para el despacho correspondiente. En este contexto, resulta necesario evaluar las medidas arancelarias aplicables al producto identificado con la partida arancelaria 180690.

**Figura 16**

*Flujo de exportaciones - Ecuapass*



*Fuente:* Ecuapass


#### 5.6.5.4 Documentos para la exportación

- **Declaración aduanera de exportación**

Este documento resulta indispensable para la consulta del detalle de la declaración de exportación. Constituye un instrumento obligatorio que permite legalizar y formalizar la salida de mercancías, en este caso del producto ecuatoriano hacia el mercado exterior.

**Figura 17**

*Ejemplo de consulta del detalle de la declaración de exportación*


 REPÚBLICA DEL ECUADOR  
 DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

### Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2013-40-00005727		
<b>Información de general</b>			
Código del distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903682
<b>Información de Exportador</b>			
Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A.	Teléfono del exportador	2597380
Dirección del exportador	Eiffel World Trade Center		
Número de documento de	RUC 1228473201	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RÍEZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
<b>Información de carga</b>			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A.		
Dirección del	141 SAN MARTÍN Y CALLE Z		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENORIZADA
Almacén de lugar de	PARQUE CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		
DOLAR ESTADOUNIDENSE			
<b>Totales</b>			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	952,01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	84	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	84	Cantidad total de unidades comerciales	84
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

*Fuente: Fuente especificada no válida.*

## 6. Estudio Financiero

En este capítulo se analizará e detalle todo el entorno financiero de la empresa Distarein

### 6.1 Producción

La empresa Distarein cuenta con la producción de envases de miel de 250 gramos produciendo mensualmente 500 frascos de miel de cacao de 250 gramos, es importante mencionar que la empresa produce 4000 unidades cada tres meses para la exportación al mercado de Estados Unidos. Frasco de miel de calidad los cuales tienen un precio de venta de \$6.00 para el mercado en general y de \$10.00 para el mercado extranjero.

## **6.2 Inversión**

Para la inversión inicial realizada el proyecto conto con un monto total de \$51.428,30 para la empresa exportadora de miel de cacao.

## **6.3 Utilidad**

Con la venta de los frascos de miel de cacao la utilidad esperada es de un 39% con ventas de \$36.000,00 y llegando a alcanzar ventas de \$43.219,00 para el quinto año de ingresos en función a los costos de producción y el aumento de precio por la inflación en promedio manejada de 1.65%

## **6.4 Financiamiento**

El financiamiento inicial de la empresa está constituido por un capital propio de \$30.000,00 representando un 58% de la participación en la inversión de capital, mientras que por terceros se obtuvo una participación del 42% con un monto capital de \$21.428,00

## **6.5 Resumen de la inversión inicial**

**Tabla 36***Resumen de la inversión inicial*

INVERSION		VALOR		
Inversión Fija		\$	38.318,30	
Inversión Variable		\$	13.110,00	
Capital de trabajo	\$	13.110,00	\$	51.428,30
<b>TOTAL DE INVERSION</b>		<b>\$</b>	<b>51.428,30</b>	

La inversión total requerida de \$51.428,30 muestra una estructura donde la inversión fija constituye la mayor parte del capital necesario, reflejando el compromiso en activos de largo plazo para establecer las operaciones de exportación. El capital de trabajo equivale exactamente a la inversión variable, lo cual indica una planificación equilibrada entre los recursos operativos inmediatos y los costos variables de producción.

**Tabla 37***Resumen de la inversión*

	Activos Fijos	\$	12.990,00
Muebles y Enseres		\$	1.360,00
Equipos y Maquinaria		\$	10.430,00
Equipos de Computación		\$	1.200,00
Activos Intangibles		\$	120,00
Capital de Trabajo		\$	38.318,30
<b>Inversión Inicial Total</b>		<b>\$</b>	<b>51.428,30</b>

**6.6 Inversión fija****Tabla 38***Inversión fija*

<b>TOTAL DE INVERSIÓN FIJA</b>
--------------------------------

ACTIVOS		MONTO
Muebles y Enseres	\$	1.360,00
Equipos y Maquinaria	\$	10.430,00
Equipos de Computación	\$	1.200,00
Inversión Diferida	\$	120,00
<b>Total</b>		<b>\$13.110,00</b>

La inversión fija total de \$13.110,00 se concentra principalmente en equipos y maquinaria con \$10.430,00, representando el componente más significativo para establecer la capacidad productiva de miel de cacao. Los muebles y enseres con \$1.360,00, junto con los equipos de computación valorados en \$1.200,00, complementan la infraestructura necesaria para las operaciones administrativas y de gestión. La inversión diferida de \$120,00, aunque menor, asegura los aspectos legales y administrativos fundamentales del proyecto de exportación.

**Tabla 39**

*Detalle de la inversión fija*

<b>Muebles y Enseres</b>				
Cantidad	Detalle		Valor Unitario	Valor total
6	Silla	\$	50,00	\$ 300,00
4	Mesa	\$	80,00	\$ 320,00
3	Escritorio	\$	120,00	\$ 360,00
2	Archivador	\$	140,00	\$ 280,00
2	Ventilador	\$	50,00	\$ 100,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 1.360,00</b>
<b>Equipos y Maquinaria</b>				
Cantidad	Detalle		Valor Unitario	Valor total
1	Despulpadora de cacao	\$	300,00	\$ 300,00
1	Emulsificador	\$	2.000,00	\$ 2.000,00
1	Pasteurizadora	\$	2.000,00	\$ 2.000,00
20	Tanque de Sedimentación	\$	50,00	\$ 1.000,00

1	Etiquetadora	\$	160,00	\$	160,00
1	Medidor de Brix	\$	60,00	\$	60,00
1	Ph Metro	\$	60,00	\$	60,00
1	Envasador	\$	350,00	\$	350,00
1	Tamiz Vibrador	\$	500,00	\$	500,00
1	Caldero	\$	4.000,00	\$	4.000,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$</b>	<b>10.430,00</b>

#### Equipos de Computación

Cantidad	Detalle		Valor Unitario		Valor total
2	Computadora	\$	500,00	\$	1.000,00
1	Impresora	\$	200,00	\$	200,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$</b>	<b>1.200,00</b>

#### Inve sión Diferida

Cantidad	Detalle		Valor Unitario		Valor total
1	Patente	\$	100,00	\$	100,00
2	Software	\$	10,00	\$	20,00
<b>Subtotal</b>				<b>\$</b>	<b>120,00</b>

El detalle revela una distribución estratégica donde los equipos de procesamiento constituyen la mayor inversión, destacando especialmente la caldera con \$4.000,00 como el activo individual más costoso, seguida por los tanques de sedimentación con \$1.000,00. Esta concentración en maquinaria especializada refleja la naturaleza técnica del proceso de producción de miel de cacao. La inversión en equipos de computación por \$1.200,00 y el mobiliario diversificado que incluye desde sillas hasta archivadores establece la base operativa administrativa necesaria para gestionar eficientemente las operaciones de exportación.9.7

Inversión variable

**Tabla 40***Inversión variable*

Participación	Detalle	Mensual	Trimestral	Anual
55%	Costos de Producción	\$ 8.508,91	\$ 25.526,72	\$ 102.106,88
28%	Costos Administrativos	\$ 3.613,86	\$ 10.841,58	\$ 43.366,32
17%	Gastos de Exportación	\$ 2.609,31	\$ 7.827,93	\$ 31.311,71
<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.732,31</b>	<b>\$ 46.146,23</b>	<b>\$ 174.784,91</b>

Los costos de producción de \$6.508,01 representan la mayor proporción de la inversión variable trimestral, seguidos por los costos administrativos de \$3.613,48 y los gastos de exportación de \$2.609,31. Esta estructura indica que el proyecto mantiene un enfoque productivo con el respaldo administrativo necesario para las operaciones internacionales. La distribución sugiere que aproximadamente la mitad de los recursos variables se destinan directamente a la producción, mientras que el resto se divide entre gestión administrativa y procesos de exportación.

**6.7 Costo de producción de la miel de cacao****Tabla 41***Costos de producción de miel de cacao*

DETALLE	Cantidad <u>4.500</u>	C/Unitario	Total mensual	Total Anual
<b>Mano de obra directa</b>				
Operario de producción		\$ 0,13	\$ 575,91	\$ 6.910,88
Total		\$ 0,13	\$ 575,91	\$ 6.910,88
<b>Materia prima directa</b>				
Mucilago de Cacao ( 1lt. a \$1,50)		\$ 0,75	\$ 3.375,00	\$ 40.500,00
Frascos		\$ 0,30	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00

Etiqueta	\$	0,05	\$	225,00	\$	2.700,00
Tapa	\$	0,10	\$	450,00	\$	5.400,00
Total	\$	1,20	\$	5.400,00	\$	64.800,00
<b>Costos indirectos de fabricación</b>						
Cinta de seguridad	\$	0,01	\$	45,00	\$	540,00
Alquiler de Fábrica de producción	\$	0,11	\$	500,00	\$	6.000,00
Alquiler de vehículo	\$	0,11	\$	500,00	\$	6.000,00
Arriendo de Bodega	\$	0,11	\$	500,00	\$	6.000,00
Servicios Básicos (Fuerza eléctrica, agua)	\$	0,04	\$	200,00	\$	2.400,00
Mantenimiento de maquinaria	\$	0,07	\$	300,00	\$	3.600,00
Empaques de cartón	\$	0,04	\$	188,00	\$	2.256,00
Seguro de Bodega	\$	0,01	\$	50,00	\$	600,00
Trabajadores Indirectos	\$	0,06	\$	250,00	\$	3.000,00
Total	\$	0,56	\$	2.533,00	\$	30.396,00
<b>Gastos de Venta</b>						
Publicidad	\$	0,03	\$	150,00	\$	1.800,00
Total	\$	0,03	\$	150,00	\$	1.800,00
<b>Gastos Administrativos</b>						
Arriendo departamento administrativo	\$	0,07	\$	300,00	\$	3.600,00
Encargado de logística en Puerto o Frontera	\$	0,23	\$	1.021,29	\$	12.255,44
Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	\$	0,16	\$	724,37	\$	8.692,40
Jefe de departamento de comercio exterior	\$	0,29	\$	1.318,21	\$	15.818,48
Personal de limpieza de oficinas	\$	0,06	\$	250,00	\$	3.000,00
Total	\$	0,80	\$	3.613,86	\$	43.366,32
<b>Gastos Financieros</b>						
Intereses	\$	0,11	\$	500,00	\$	6.000,00
Total	\$	0,11	\$	500,00	\$	6.000,00
<b>COSTO TOTAL MIEL DE CACAO</b>	<b>\$</b>	<b>2,84</b>	<b>\$</b>	<b>12.772,77</b>	<b>\$</b>	<b>153.273,20</b>

La estructura de costos anuales muestra que la materia prima directa con \$64.800,00 constituye el componente principal, representando más de un tercio del costo total de \$152.579,26. Los gastos administrativos de \$43.566,32 y los gastos de ventas de \$30.396,00 demuestran la importancia de la gestión comercial en el proyecto. Los costos indirectos de fabricación y los gastos financieros de \$6.000,00 cada uno completan una estructura de costos integral que considera todos los aspectos operativos del proyecto, desde la producción hasta la comercialización internacional.

## 6.8 Gastos administrativos

**Tabla 42**

*Gastos administrativos*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Arriendo departamento administrativo	\$ 300,00
Personal Administrativo y de exportación	\$ 3.063,86
Personal de limpieza	\$ 250,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.613,86</b>

Los gastos administrativos totales de \$3.613,86 se distribuyen de manera estratégica entre tres componentes fundamentales para las operaciones de exportación. El personal administrativo y de exportación constituye la mayor inversión con \$3.063,86, representando aproximadamente el 85% del total, lo cual refleja la importancia del capital humano especializado en comercio exterior para el éxito del proyecto. El arriendo del departamento administrativo con \$300,00 y el personal de limpieza con \$250,00 completan la estructura administrativa básica necesaria para mantener las operaciones en condiciones óptimas.

**Tabla 43***Detalle del sueldo del personal*

<b>Información del Personal</b>			<b>RESULTADOS</b>
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Nombre</b>	<b>VALOR FINAL</b>
<b>1</b>	Encargado de logística en Puerto o Frontera	Ernesto Viscarra	\$ <b>1.021,29</b>
<b>2</b>	Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	Jannet Cueva	\$ <b>724,37</b>
<b>3</b>	Jefe de departamento de comercio exterior	Willian Tarupi	\$ <b>1.318,21</b>
<b>4</b>	Operario de producción	Jose Tarupi	\$ <b>575,91</b>
<b>Total</b>			\$ <b>3.639,77</b>

La estructura salarial del personal revela una distribución estratégica donde el jefe de departamento de comercio exterior, Willian Tanupi, recibe la mayor remuneración con \$1.318,21, reflejando la importancia crítica de la gestión comercial internacional. Le sigue el encargado de logística en puerto o frontera, Ernesto Viscarra, con \$1.021,29, evidenciando la relevancia de las operaciones logísticas en el proceso de exportación. El auxiliar en agencia de aduanas, Jaquett Cueva, con \$724,37 y el operario de producción, José Tanupi, con \$575,91 completan un equipo integral que cubre desde la producción hasta la exportación, con un total de nómina de \$3.639,77.

## 6.9 Roles de pago del 1er al 5to año

**Tabla 44**

*Rol de pagos 2025*

Empleado	Sueldo	Comisión por despachos	IESS Personal 9,45%	Fondos de Reserva	IESS Patronal 11,15%	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Total ingresos (mensual)	Total ingresos (anual)
Encargado de logística en Puerto o Frontera	\$ 470,00	\$ 390,00	\$ 81,27	\$ 0,00	\$ 95,89	\$ 71,67	\$ 39,17	\$ 35,83	\$ 992,05	\$ 1.021,29
Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	\$ 470,00	\$ 130,00	\$ 56,70	\$ 0,00	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 39,17	\$ 25,00	\$ 703,97	\$ 724,37
Jefe de departamento de comercio exterior	\$ 470,00	\$ 650,00	\$ 105,84	\$ 0,00	\$ 124,88	\$ 93,33	\$ 39,17	\$ 46,67	\$ 1.280,13	\$ 1.318,21
Operario de producción	\$ 470,00	\$ 0,00	\$ 44,42	\$ 0,00	\$ 52,41	\$ 39,17	\$ 39,17	\$ 19,58	\$ 559,93	\$ 575,91
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 3.536,07</b>	<b>\$ 3.639,77</b>

El rol de pagos para 2025 establece el punto de partida para las proyecciones salariales del período 2025-2029, con una estructura salarial competitiva donde todos los empleados reciben un sueldo base uniforme de \$470,00, complementado con beneficios diferenciados según el cargo. El jefe de departamento de comercio exterior presenta los mayores ingresos totales mensuales con \$1.280,13, seguido por el encargado de logística con \$992,05. La proyección salarial contempla un incremento anual del 3,28%,

calculado mediante el análisis de datos históricos de aumentos en el salario básico, lo que permitirá mantener la competitividad salarial y retener el talento especializado durante el período de proyección. La estructura incluye beneficios sociales completos como décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones y aportes patronales, reflejando el cumplimiento de las obligaciones laborales ecuatorianas. El total mensual de \$3.536,07 y anual de \$3.639,77 representa una inversión significativa en recursos humanos especializados que experimentará un crecimiento sostenido hasta 2029.

**Tabla 45**

*Rol de pagos 2026*

<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Comisión por despachos</b>	<b>IESS Personal 9,45%</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>IESS Patronal 11,15%</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total ingresos (mensual)</b>	<b>Total ingresos (anual)</b>
Encargado de logística en Puerto o Frontera	\$ 485,42	\$ 402,79	\$ 83,94	\$ 0,00	\$ 99,04	\$ 74,02	\$ 40,45	\$ 37,01	\$ 1.024,59	\$ 1.054,79
Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	\$ 485,42	\$ 134,26	\$ 58,56	\$ 0,00	\$ 69,09	\$ 51,64	\$ 40,45	\$ 25,82	\$ 727,06	\$ 748,13
Jefe de departamento de comercio exterior	\$ 485,42	\$ 671,87	\$ 109,36	\$ 0,00	\$ 129,04	\$ 96,44	\$ 40,45	\$ 48,22	\$ 1.322,73	\$ 1.362,08
Operario de producción	\$ 485,42	\$ 0,00	\$ 45,87	\$ 0,00	\$ 54,12	\$ 40,45	\$ 40,45	\$ 20,23	\$ 578,30	\$ 594,80
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 3.652,67</b>	<b>\$ 3.759,79</b>

**Tabla 46***Rol de pagos 2027*

<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Comisión por despachos</b>	<b>IESS Personal 9,45%</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>IESS Patronal 11,15%</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total ingresos (mensual)</b>	<b>Total ingresos (anual)</b>
Encargado de logística en Puerto o Frontera	\$ 501,33	\$ 416,00	\$ 86,69	\$ 0,00	\$ 102,28	\$ 76,44	\$ 41,78	\$ 38,22	\$ 1.058,18	\$ 1.089,37
Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	\$ 501,33	\$ 138,66	\$ 60,48	\$ 0,00	\$ 71,36	\$ 53,33	\$ 41,78	\$ 26,67	\$ 750,89	\$ 772,65
Jefe de departamento de comercio exterior	\$ 501,33	\$ 694,92	\$ 113,05	\$ 0,00	\$ 133,38	\$ 99,69	\$ 41,78	\$ 49,84	\$ 1.367,22	\$ 1.407,90
Operario de producción	\$ 501,33	\$ 0,00	\$ 47,38	\$ 0,00	\$ 55,90	\$ 41,78	\$ 41,78	\$ 20,89	\$ 597,25	\$ 614,30
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 3.773,54</b>	<b>\$ 3.884,21</b>

**Tabla 47***Rol de pagos 2028*

<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Comisión por despachos</b>	<b>IESS Personal 9,45%</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>IESS Patronal 11,15%</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total ingresos (mensual)</b>	<b>Total ingresos (anual)</b>
Encargado de logística en Puerto o Frontera	\$ 517,77	\$ 429,66	\$ 89,53	\$ 0,00	\$ 105,64	\$ 78,95	\$ 43,15	\$ 39,48	\$ 1.092,90	\$ 1.125,11
Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	\$ 517,77	\$ 143,21	\$ 62,46	\$ 0,00	\$ 73,70	\$ 55,08	\$ 43,15	\$ 27,54	\$ 775,51	\$ 797,99
Jefe de departamento de comercio exterior	\$ 517,77	\$ 719,19	\$ 116,89	\$ 0,00	\$ 137,92	\$ 103,08	\$ 43,15	\$ 51,54	\$ 1.413,70	\$ 1.455,76
Operario de producción	\$ 517,77	\$ 0,00	\$ 48,93	\$ 0,00	\$ 57,73	\$ 43,15	\$ 43,15	\$ 21,57	\$ 616,84	\$ 634,44
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 3.898,95</b>	<b>\$ 4.013,30</b>

**Tabla 48***Rol de pagos 2029*

<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Comisión por despachos</b>	<b>IESS Personal 9,45%</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>IESS Patronal 11,15%</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Décimo Cuarto Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total ingresos (mensual)</b>	<b>Total ingresos (anual)</b>
Encargado de logística en Puerto o Frontera	\$ 534,76	\$ 443,77	\$ 92,47	\$ 0,00	\$ 109,11	\$ 81,54	\$ 44,56	\$ 40,77	\$ 1.128,77	\$ 1.162,04
Auxiliar en agencia de aduanas en Puerto o Frontera	\$ 534,76	\$ 147,91	\$ 64,51	\$ 0,00	\$ 76,12	\$ 56,89	\$ 44,56	\$ 28,44	\$ 800,96	\$ 824,17
Jefe de departamento de comercio exterior	\$ 534,76	\$ 744,71	\$ 120,91	\$ 0,00	\$ 142,66	\$ 106,62	\$ 44,56	\$ 53,31	\$ 1.462,22	\$ 1.505,72
Operario de producción	\$ 534,76	\$ 0,00	\$ 50,53	\$ 0,00	\$ 59,63	\$ 44,56	\$ 44,56	\$ 22,28	\$ 637,08	\$ 655,26
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 4.029,03</b>	<b>\$ 4.147,19</b>

**6.10 Gastos de exportación**

En los costos de exportaciones tenemos un CIF calculado de 2.609,31 para cada exportación esto de forma trimestral por términos de negociación con la empresa en Estados Unidos, teniendo este costo cada tres meses es decir \$10.437,31 al año.

**Tabla 49***Gastos de exportación*

<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>					
	<b>COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TRIMESTRAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>GASTOS EXPORTACIÓN</b>
Miel de cacao 250 g.	\$ 10,00	\$ 4.000,00	\$ 40.000,00	\$ 160.000,00	
Precio de venta			\$ 40.000,00	\$ 160.000,00	
Token	\$ 9,12	\$ 1,00	\$ 9,12	\$ 36,46	
Cajas de cartón corrugado 60x40x12 cm.	\$ 1,00	\$ 167,00	\$ 167,00	\$ 668,00	
Pallets	\$ 4,50	\$ 5,00	\$ 22,50	\$ 90,00	
EXW			\$ 198,62	\$ 2.383,38	\$ 198,62
Transporte interno Esmeraldas-Guayaquil	\$ 350,00	\$ 1,00	\$ 350,00	\$ 1.400,00	
agente de aduanas	\$ 324,30	\$ 1,00	\$ 324,30	\$ 1.297,20	
FCA			\$ 872,92	\$ 5.080,58	\$ 674,30
Documento embarque	\$ 55,00	\$ 1,00	\$ 55,00	\$ 220,00	
Recepción y despacho	\$ 48,24	\$ 1,00	\$ 48,24	\$ 192,96	
Porteo	\$ 47,30	\$ 1,00	\$ 47,30	\$ 189,20	
Tasa de almacenaje	\$ 3,89	- \$ 10,00	\$ 44,74	\$ 178,94	
Flete Internacional	\$ 1.500,00	\$ 1,00	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00	
TOTAL CFR			\$ 2.568,19	\$ 11.861,68	\$ 1.695,28
<b>Sg</b>	\$ 41,12	\$ 1,00	\$ 41,12	\$ 164,48	
<b>CIF</b>			\$ <b>2.609,31</b>	\$ <b>10.437,24</b>	\$ <b>41,12</b>

Los gastos de exportación muestran una estructura donde el producto mismo representa la mayor inversión. Los costos logísticos incluyen elementos esenciales como transporte interno por \$1.400,00, servicios de agente de aduanas por \$1.297,20, y documentación especializada. Los componentes de exportación incluyen tokens por \$36,46, cajas de cartón por \$668,00, y pallets por \$90,00, representando los materiales de empaque necesarios. Los gastos portuarios y de documentación, incluyendo FCA por \$674,30, demuestran la complejidad de las operaciones de comercio exterior. El total de gastos de exportación de \$2.609,31 trimestrales refleja los costos operativos necesarios para mantener un flujo constante de exportaciones hacia el mercado estadounidense, considerando todos los aspectos desde la producción hasta la entrega en destino.

### 6.10.1 Cálculo de impuestos

**Tabla 50**

*Cálculo de impuestos*

CFR:	\$	2.568,19
10% sobre seguro:	\$	256,82
Suma asegurada:	\$	2.825,01
Prima (1,2%):	\$	33,90
CSB (3,5%):	\$	1,19
SC (0,5%):	\$	0,17
Demisión:	\$	0,50
IVA (15%)	\$	5,36
Póliza de seguro:	\$	41,12

La estructura tributaria del proyecto presenta un cálculo integral donde el CFR de \$2.568,19 sirve como base para las múltiples obligaciones fiscales. Los impuestos sobre seguros representan \$256,82 con el 10% correspondiente, mientras que la suma asegurada alcanza

\$2.823,01. Las contribuciones específicas incluyen la prima del 1,2% por \$33,90, el CSB del 3,5% por \$1,19, y el SC del 0,5% por \$0,17. Los componentes adicionales comprenden la demisión por \$0,50, el IVA del 15% por \$5,36, y la póliza de seguro por \$41,12. Esta estructura tributaria refleja el cumplimiento de las obligaciones fiscales ecuatorianas para operaciones de exportación, garantizando la legalidad y transparencia del proyecto.

## 6.11 Financiamiento del proyecto

**Tabla 51**

*Financiamiento del proyecto*

<b>Detalle</b>	<b>Participación</b>		<b>Monto</b>
Capital Propio	58%	\$	30.000,00
Financiamiento	42%	\$	21.428,30
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$</b>	<b>51.428,30</b>

El financiamiento del proyecto revela una estructura equilibrada donde el capital propio representa el 58% con \$30.000,00, demostrando un compromiso significativo de los accionistas en el proyecto. El financiamiento externo constituye el 42% restante con \$21.428,30, indicando una dependencia moderada del crédito bancario. Esta proporción de financiamiento sugiere un balance saludable entre el riesgo financiero y la capacidad de inversión propia, con un total de \$51.428,30 que coincide con la inversión inicial requerida para el proyecto de exportación.

## 6.12 Datos del financiamiento

**Tabla 52***Detalles del financiamiento*

<b>Monto</b>	<b>\$</b>	<b>21.428,30</b>
<b>Banco</b>		Pichincha
<b>Tasa</b>		15,60%
<b>Plazo</b>	Años	5
	Meses	60
<b>Cuota</b>	<b>\$</b>	516,55
<b>Interés Año 1</b>	<b>\$</b>	3.129,51
<b>Interés Año 2</b>	<b>\$</b>	2.614,97
<b>Interés Año 3</b>	<b>\$</b>	2.014,17
<b>Interés Año 4</b>	<b>\$</b>	1.312,64
<b>Interés Año 5</b>	<b>\$</b>	493,49

El financiamiento bancario de \$21.428,30 se estructura a través de la entidad Pichincha con condiciones favorables para el proyecto. La tasa de interés del 15,60% anual se aplicará durante un plazo de 5 años equivalente a 60 meses, con una cuota mensual de \$516,55. El cronograma de pagos muestra una distribución decreciente de intereses, iniciando con \$3.129,51 en el primer año y culminando con \$493,49 en el quinto año, lo que refleja un sistema de amortización que reduce progresivamente la carga financiera sobre el proyecto.

**Tabla 53***Amortización del préstamo*

<b>Cuota</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>	<b>Saldo</b>
<b>1</b>	\$237,98	\$ 278,57	\$516,55	\$ 21.190,32
<b>2</b>	\$241,08	\$ 275,47	\$516,55	\$ 20.949,24
<b>3</b>	\$244,21	\$ 272,34	\$516,55	\$ 20.705,03
<b>4</b>	\$247,39	\$ 269,17	\$516,55	\$ 20.457,64
<b>5</b>	\$250,60	\$ 265,95	\$516,55	\$ 20.207,04

---

<b>6</b>	\$253,86	\$	262,69	\$516,55	\$	19.953,18
<b>7</b>	\$257,16	\$	259,39	\$516,55	\$	19.696,02
<b>8</b>	\$260,50	\$	256,05	\$516,55	\$	19.435,52
<b>9</b>	\$263,89	\$	252,66	\$516,55	\$	19.171,63
<b>10</b>	\$267,32	\$	249,23	\$516,55	\$	18.904,31
<b>11</b>	\$270,80	\$	245,76	\$516,55	\$	18.633,51
<b>12</b>	\$274,32	\$	242,24	\$516,55	\$	18.359,20
<b>13</b>	\$277,88	\$	238,67	\$516,55	\$	18.081,31
<b>14</b>	\$281,49	\$	235,06	\$516,55	\$	17.799,82
<b>15</b>	\$285,15	\$	231,40	\$516,55	\$	17.514,67
<b>16</b>	\$288,86	\$	227,69	\$516,55	\$	17.225,81
<b>17</b>	\$292,62	\$	223,94	\$516,55	\$	16.933,19
<b>18</b>	\$296,42	\$	220,13	\$516,55	\$	16.636,77
<b>19</b>	\$300,27	\$	216,28	\$516,55	\$	16.336,50
<b>20</b>	\$304,18	\$	212,37	\$516,55	\$	16.032,32
<b>21</b>	\$308,13	\$	208,42	\$516,55	\$	15.724,19
<b>22</b>	\$312,14	\$	204,41	\$516,55	\$	15.412,05
<b>23</b>	\$316,19	\$	200,36	\$516,55	\$	15.095,86
<b>24</b>	\$320,31	\$	196,25	\$516,55	\$	14.775,55
<b>25</b>	\$324,47	\$	192,08	\$516,55	\$	14.451,08
<b>26</b>	\$328,69	\$	187,86	\$516,55	\$	14.122,39
<b>27</b>	\$332,96	\$	183,59	\$516,55	\$	13.789,43
<b>28</b>	\$337,29	\$	179,26	\$516,55	\$	13.452,15
<b>29</b>	\$341,67	\$	174,88	\$516,55	\$	13.110,47
<b>30</b>	\$346,12	\$	170,44	\$516,55	\$	12.764,36
<b>31</b>	\$350,61	\$	165,94	\$516,55	\$	12.413,74
<b>32</b>	\$355,17	\$	161,38	\$516,55	\$	12.058,57
<b>33</b>	\$359,79	\$	156,76	\$516,55	\$	11.698,78
<b>34</b>	\$364,47	\$	152,08	\$516,55	\$	11.334,31
<b>35</b>	\$369,21	\$	147,35	\$516,55	\$	10.965,11
<b>36</b>	\$374,00	\$	142,55	\$516,55	\$	10.591,10
<b>37</b>	\$378,87	\$	137,68	\$516,55	\$	10.212,24
<b>38</b>	\$383,79	\$	132,76	\$516,55	\$	9.828,44
<b>39</b>	\$388,78	\$	127,77	\$516,55	\$	9.439,66

---

<b>40</b>	\$393,84	\$	122,72	\$516,55	\$	9.045,83
<b>41</b>	\$398,96	\$	117,60	\$516,55	\$	8.646,87
<b>42</b>	\$404,14	\$	112,41	\$516,55	\$	8.242,73
<b>43</b>	\$409,40	\$	107,16	\$516,55	\$	7.833,33
<b>44</b>	\$414,72	\$	101,83	\$516,55	\$	7.418,61
<b>45</b>	\$420,11	\$	96,44	\$516,55	\$	6.998,50
<b>46</b>	\$425,57	\$	90,98	\$516,55	\$	6.572,93
<b>47</b>	\$431,10	\$	85,45	\$516,55	\$	6.141,83
<b>48</b>	\$436,71	\$	79,84	\$516,55	\$	5.705,12
<b>49</b>	\$442,38	\$	74,17	\$516,55	\$	5.262,74
<b>50</b>	\$448,14	\$	68,42	\$516,55	\$	4.814,60
<b>51</b>	\$453,96	\$	62,59	\$516,55	\$	4.360,64
<b>52</b>	\$459,86	\$	56,69	\$516,55	\$	3.900,78
<b>53</b>	\$465,84	\$	50,71	\$516,55	\$	3.434,94
<b>54</b>	\$471,90	\$	44,65	\$516,55	\$	2.963,04
<b>55</b>	\$478,03	\$	38,52	\$516,55	\$	2.485,01
<b>56</b>	\$484,25	\$	32,31	\$516,55	\$	2.000,76
<b>57</b>	\$490,54	\$	26,01	\$516,55	\$	1.510,22
<b>58</b>	\$496,92	\$	19,63	\$516,55	\$	1.013,30
<b>59</b>	\$503,38	\$	13,17	\$516,55	\$	509,92
<b>60</b>	\$509,92	\$	6,63	\$516,55	\$	-0,00
	<b>\$21.428,30</b>		<b>\$9.564,78</b>	<b>\$30.993,08</b>		

La amortización de la tabla presente nos muestra las cuotas mensuales además del saldo y el capital durante 60 meses.

### 6.13 Variables

**Tabla 54**

*Variables*

<b>Inflación Proyectada</b>	<b>1,65%</b>
-----------------------------	--------------

<b>VARIABLES</b>	Tasa Activa	15,60%
	Tasa Pasiva	6,25%
	RDI (Rendimiento deseado del inversionista)	30%

Las variables macroeconómicas establecidas para el proyecto reflejan un entorno económico controlado para las proyecciones. La inflación proyectada del 1,65% representa un escenario estable que favorece la planificación a largo plazo. La tasa activa del 15,60% coincide con la tasa del financiamiento obtenido, mientras que la tasa pasiva del 6,25% establece el costo de oportunidad del capital. El rendimiento deseado del inversionista (RDI) del 30% refleja las expectativas de rentabilidad apropiadas para un proyecto de exportación con los riesgos inherentes al comercio internacional.

#### **6.14 Descripción de los costos y gastos**

**Tabla 55**

*Descripción de los costos y gastos*

DETALLE	VALORES
Alquiler de Fábrica de producción	\$ 500,00
Alquiler de vehículo	\$ 500,00
Arriendo de Bodega	\$ 500,00
Arriendo departamento administrativo	\$ 300,00
Intereses Pagados	\$ 500,00
Servicios Básicos	\$ 200,00
Mano de Obra Directa	\$ 575,91
Mantenimiento de maquinaria	\$ 300,00
Materia prima Directa	\$ 3.375,00
Materiales Indirectos	\$ 2.070,00
Empaques de distribución (Cartón)	\$ 188,00
Personal Administrativo y de exportación	\$ 3.063,86

Personal de limpieza	\$	250,00
Publicidad	\$	150,00
Seguro de bodega	\$	50,00
Trabajadores Indirectos	\$	250,00
<b>Mensual</b>	<b>\$</b>	<b>12.772,77</b>

En la tabla de descripción de costos y gastos tenemos el detalle mensual de los mismos desglosados en su actividad.

### 6.15 Ingreso proyectado en ventas

**Tabla 56**

*Ingreso proyectado para el mercado interno*

<b>INGRESO PROYECTADO ANUAL</b>				
<b>AÑO</b>	<b>Unidades anuales mercado interno</b>	<b>Precio / Unidades</b>	<b>Ingreso Proyectado</b>	
<b>2025</b>	6.000	\$ 6,00	\$ 36.000,00	
<b>2026</b>	6.180	\$ 6,10	\$ 37.698,00	
<b>2027</b>	6.365	\$ 6,20	\$ 39.463,00	
<b>2028</b>	6.556	\$ 6,30	\$ 41.302,80	
<b>2029</b>	6.753	\$ 6,40	\$ 43.219,20	

Los ingresos proyectados para el mercado interno muestran un crecimiento sostenido durante el período 2025-2029, iniciando con 6.000 unidades en 2025 y alcanzando 6.753 unidades en 2029. El precio por unidad experimenta un incremento gradual desde \$6,00 hasta \$6,40, reflejando tanto la inflación proyectada como el posicionamiento del producto en el mercado. Los ingresos totales proyectados crecen desde \$36.000,00 en 2025 hasta \$43.219,20 en 2029, representando un crecimiento acumulado del 20% durante el período de proyección. Esta

progresión demuestra la viabilidad comercial del producto tanto en el mercado interno como complemento a las operaciones de exportación.

**Tabla 57**

*Ingreso proyectado exportación*

<b>INGRESO PROYECTADO ANUAL</b>				
<b>AÑO</b>	<b>unidades anuales exportación</b>	<b>Precio / Unidades</b>	<b>Ingreso Proyectado</b>	
<b>2025</b>	16.000	\$ 10,00	\$ 160.000,00	
<b>2026</b>	16.480	\$ 10,17	\$ 167.601,60	
<b>2027</b>	16.974	\$ 10,34	\$ 175.511,16	
<b>2028</b>	17.483	\$ 10,51	\$ 183.746,33	
<b>2029</b>	18.007	\$ 10,68	\$ 192.314,76	

Los ingresos proyectados para exportación demuestran un crecimiento sostenido y robusto durante el período 2025-2029, iniciando con 16.000 unidades en 2025 y alcanzando 18.007 unidades en 2029. El precio por unidad experimenta un incremento gradual desde \$10,00 hasta \$10,68, reflejando tanto la inflación proyectada como el fortalecimiento del posicionamiento del producto en el mercado estadounidense. Los ingresos totales proyectados crecen desde \$160.000,00 en 2025 hasta \$192.314,76 en 2029, representando un crecimiento acumulado del 20,2% durante el período de proyección. Esta progresión demuestra la viabilidad comercial del producto en el mercado internacional y justifica la inversión en el proyecto de exportación.

## 6.16 Estado de Resultado

**Tabla 58**

*Estado de resultado*

	2025	2026	2027	2028	2029
Unidades anuales mercado interno	6.000	6.180	6.365	6.556	6.753
Precio / Unidades	\$ 6,00	\$ 6,10	\$ 6,20	\$ 6,30	\$ 6,40
<b>Ingreso Proyectado</b>	<b>\$ 36.000,00</b>	<b>\$ 37.698,00</b>	<b>\$ 39.463,00</b>	<b>\$ 41.302,80</b>	<b>\$ 43.219,20</b>
unidades anuales exportación	16.000	16.480	16.974	17.483	18.007
Precio / Unidades	\$ 10,00	\$ 10,17	\$ 10,34	\$ 10,51	\$ 10,68
<b>Ingreso Proyectado</b>	<b>\$ 160.000,00</b>	<b>\$ 167.601,60</b>	<b>\$ 175.511,16</b>	<b>\$ 183.746,33</b>	<b>\$ 192.314,76</b>
Costo Fijo	\$ 86.133,20	\$ 86.133,20	\$ 86.133,20	\$ 86.133,20	\$ 86.133,20
Costo Variable	\$ 27.804,66	\$ 28.638,80	\$ 29.496,96	\$ 30.381,65	\$ 31.292,88
Costo Exportación	\$ 10.437,24	\$ 10.437,24	\$ 10.437,24	\$ 10.437,24	\$ 10.437,24
Total Costos	\$ 124.375,10	\$ 125.209,24	\$ 126.067,40	\$ 126.952,09	\$ 127.863,32
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 71.624,90</b>	<b>\$ 80.090,36</b>	<b>\$ 88.906,76</b>	<b>\$ 98.097,04</b>	<b>\$ 107.670,64</b>
Gastos Financieros	\$ 3.129,51	\$ 2.614,97	\$ 2.014,17	\$ 1.312,64	\$ 493,49
Depreciación	\$ 1.579,00	\$ 1.579,00	\$ 1.179,00	\$ 1.179,00	\$ 1.179,00
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 66.916,39</b>	<b>\$ 75.896,39</b>	<b>\$ 85.713,59</b>	<b>\$ 95.605,40</b>	<b>\$ 105.998,15</b>

Participación Trabajadores	\$ 10.037,46	\$ 11.384,46	\$ 12.857,04	\$ 14.340,81	\$ 15.899,72
Impuesto a la Renta	\$ 14.219,73	\$ 16.127,98	\$ 18.214,14	\$ 20.316,15	\$ 22.524,61
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 42.659,20</b>	<b>\$ 48.383,95</b>	<b>\$ 54.642,42</b>	<b>\$ 60.948,45</b>	<b>\$ 67.573,82</b>

El estado de resultado proyectado revela una evolución financiera positiva con utilidades netas crecientes desde \$42.659,20 en 2025 hasta \$67.573,82 en 2029. Los ingresos totales combinados de mercado interno y exportación crecen desde \$196.000,00 hasta \$235.533,96, mientras que los costos totales se mantienen controlados, aumentando desde \$124.375,10 hasta \$127.863,32. La utilidad bruta muestra una tendencia ascendente desde \$71.624,90 hasta \$107.670,64, evidenciando la eficiencia operativa del proyecto. Los gastos financieros decrecen sistemáticamente desde \$3.129,51 hasta \$493,49, reflejando la amortización del préstamo bancario. El impuesto a la renta se incrementa proporcionalmente desde \$14.219,73 hasta \$22.524,61, mientras que la participación trabajadores evoluciona desde \$10.037,46 hasta \$15.899,72, demostrando el cumplimiento de las obligaciones laborales y tributarias.

## 6.17 Proyección de demanda

**Tabla 59**

*Proyección de demanda mensual año 2025*

MENSUAL												
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Local	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500

Exportación			4.000			4.000			4.000			4.000
Uds. Totales	500	500	4.500	500	500	4.500	500	500	4.500	500	500	4.500
<b>Total</b>	<b>22.000</b>											

La demanda mensual para 2025 presenta un patrón estacional específico donde el mercado local mantiene una demanda constante de 500 unidades mensuales, totalizando 6.000 unidades anuales. El mercado de exportación muestra variaciones significativas con picos en marzo, junio, septiembre y diciembre de 4.000 unidades, mientras que los demás meses mantienen 1.000 unidades. Esta distribución sugiere una estrategia de exportación concentrada en trimestres específicos, posiblemente alineada con las temporadas de mayor demanda en el mercado estadounidense o con la capacidad de producción de la empresa.

### Tabla 60

*Proyección de demanda anual 2025 a 2029*

	<b>ANUAL</b>				
<b>Año</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
Local	6.000	6.180	6.365	6.556	6.753
Exportación	16.000	16.480	16.974	17.483	18.007
Uds. Totales	22.000	22.660	23.339	24.039	24.760
<b>Total</b>	<b>116.798</b>				

La proyección de demanda total revela un crecimiento equilibrado entre los mercados local y de exportación durante el período analizado. El mercado local experimenta un crecimiento moderado desde 6.000 unidades en 2025 hasta 6.753 unidades en 2029, mientras que el mercado de exportación muestra un dinamismo superior, creciendo desde 16.000 hasta 18.007 unidades. Las unidades totales proyectadas evolucionan desde 22.000 hasta 24.760 unidades, alcanzando un total acumulado de 116.798 unidades durante el período quinquenal. Esta distribución demuestra que la exportación constituye aproximadamente el 73% de la demanda total, posicionando al proyecto como fundamentalmente orientado al mercado internacional.

**Figura 18**

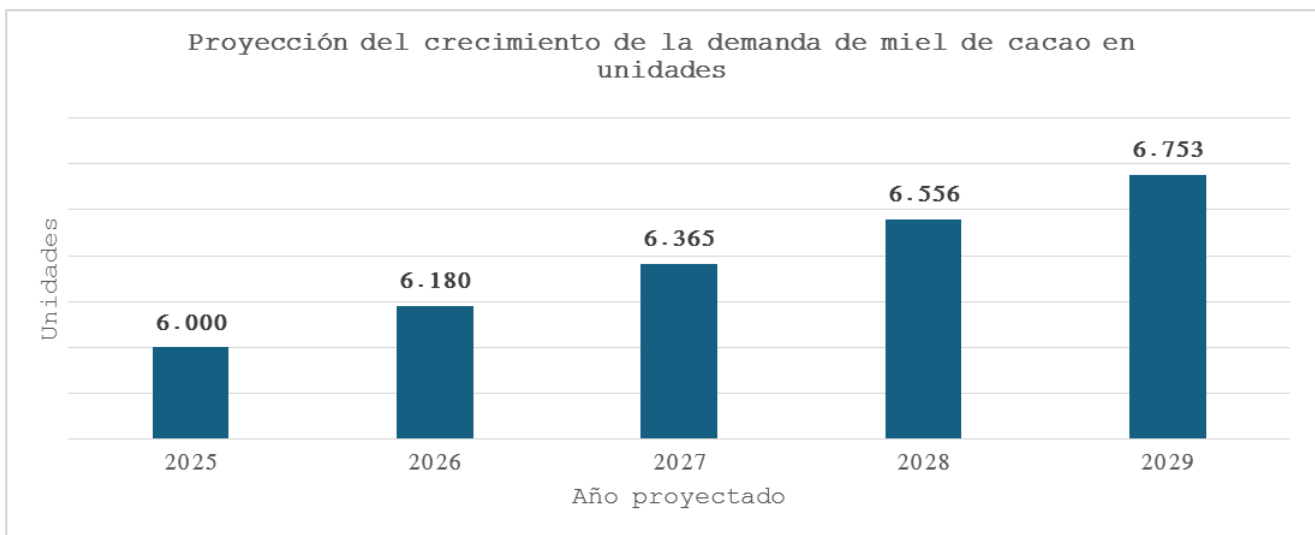
*Crecimiento del mercado*



Dato de porcentaje del crecimiento del mercado obtenido en la fuente TradeMap sobre la partida arancelaria 180690 y su crecimiento anual.

**Figura 19**

*Proyección del crecimiento de la miel de cacao en unidades*



Nota: El gráfico de barras demuestra una progresión sostenida en la demanda de miel de cacao durante el período 2025-2029, iniciando con 6.000 unidades en 2025 y alcanzando 6.753 unidades en 2029. La tendencia ascendente presenta incrementos graduales año tras año, evidenciando un crecimiento promedio anual del 3%. Esta evolución refleja la consolidación del producto en el mercado interno y la aceptación creciente del consumidor hacia alternativas naturales y sostenibles. El comportamiento lineal del crecimiento sugiere un mercado estable con

potencial de expansión controlada, lo cual favorece la planificación de la producción y la gestión de inventarios.

## 6.18 Depreciación

**Tabla 61**

*Tabla de depreciación*

<b>TABLA DE DEPRECIACIÓN</b>					
<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Años de vida útil</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Valor total</b>	<b>Depreciación</b>
1	Muebles y Enseres	10	\$ -	\$ 1.360,00	\$ 136,00
1	Maquinaria y Equipo	10	\$ -	\$ 10.430,00	\$ 1.043,00
1	Equipos de Computo	3	\$ -	\$ 1.200,00	\$ 400,00
			Año 1 al 2	\$ 12.990,00	\$ 1.579,00
				Año 3 al 5	\$ 1.179,00

La depreciación de los muebles y enseres, maquinaria y equipo además de equipos de cómputo que posee la empresa tienen una depreciación de \$1.579,00 del año 1 al año 2 pero a partir del tercer año tenemos una depreciación total de los equipos de cómputo por lo que del año 3 al 5 baja a \$1.179,00:

## 6.19 Flujo de efectivo

**Tabla 62**

*Flujo de efectivo*

	<b>Año 0</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>		\$ 42.659,20	\$ 48.383,95	\$ 54.642,42	\$ 60.948,45	\$ 67.573,82
<b>Depreciación</b>		\$ 1.579,00	\$ 1.579,00	\$ 1.179,00	\$ 1.179,00	\$ 1.179,00
<b>Pago capital del préstamo</b>		\$ 3.129,51	\$ 2.614,97	\$ 2.014,17	\$ 1.312,64	\$ 493,49

<b>Inversión Inicial</b>	\$ 51.428,30					
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	-\$ 51.428,30	\$ 41.108,69	\$ 47.347,98	\$ 53.807,25	\$ 60.814,81	\$ 68.259,33

El flujo de efectivo proyectado demuestra la viabilidad financiera del proyecto con una inversión inicial de \$51.428,30 en el año 0 y flujos netos positivos crecientes desde \$41.108,69 en 2025 hasta \$68.259,33 en 2029. La utilidad del ejercicio evoluciona favorablemente desde \$42.659,20 hasta \$67.573,82, mientras que la depreciación se mantiene constante en \$1.579,00 durante los primeros dos años y se reduce a \$1.179,00 en los años posteriores. El pago del capital del préstamo decrece sistemáticamente desde \$3.129,51 hasta \$493,49, reflejando la amortización programada del financiamiento bancario. El flujo neto de efectivo acumulado durante el período quinquenal alcanza \$278.781,48, evidenciando la capacidad del proyecto para generar recursos financieros sustanciales y recuperar la inversión inicial de manera exitosa.

## 6.20 VAN – TIR - Costo beneficio

**Tabla 63**

*VAN, TIR, Costo Beneficio*

<b>VAN</b>	\$	84.595,28
<b>TIR</b>		87%
<b>Costo-Beneficio</b>	\$	2,64
<b>Tiempo de Recuperación</b>		1,89

Los indicadores de rentabilidad demuestran la viabilidad financiera excepcional del proyecto de exportación. El Valor Actual Neto (VAN) de \$84.595,28 confirma que el proyecto generará valor económico positivo, superando significativamente la inversión inicial requerida. La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 87% excede ampliamente cualquier tasa de descuento

razonable, indicando una rentabilidad extraordinaria que justifica plenamente la inversión. El índice costo-beneficio de 2,64 revela que por cada dólar invertido, el proyecto generará \$2,64 en beneficios, mientras que el tiempo de recuperación de 1,89 años permite recuperar la inversión en menos de dos años, minimizando el riesgo financiero.

## 6.21 WACC – Costo de capital

**Tabla 64**

*WACC – Costo de capital*

<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>		<b>\$51.428,30</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>%</b>	<b>MONTO</b>	<b>COSTO</b>	<b>WACC</b>
<b>CAPITAL PROPIO</b>	58%	\$ 30.000,00	30%	18%
<b>CAPITAL DE TERCEROS</b>	42%	\$ 21.428,30	15,60%	6,50%
<b>TOTAL</b>	100%	\$ 51.428,30		24,00%
				<b>Otras Variables</b>
				1,65% + Inflación
				25,65% Tasa de descuento final

El cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) del 24,00% refleja la estructura financiera mixta del proyecto. La inversión total de \$51.428,30 se compone de capital propio representando el 58% con un costo del 30%, y capital de terceros del 42% con una tasa del 15,60% y beneficio fiscal del 6,50%. Esta estructura de financiamiento demuestra un equilibrio apropiado entre el aporte de los socios y el financiamiento bancario. El WACC resultante, junto con la inflación proyectada del 1,65%, establece la tasa de descuento final del

25,65%, que sirve como referencia para evaluar la rentabilidad del proyecto y garantizar que los flujos futuros generen valor superior al costo de capital.

## 6.22 Período de recuperación de la inversión

**Tabla 65**

*Período de recuperación de la inversión*

<b>Año</b>	<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>Flujo Acumulado</b>
<b>0</b>	51.428,30	-51.428,30
<b>2025</b>	41.108,69	-10.319,61
<b>2026</b>	47.347,98	37.028,37
<b>2027</b>	53.807,25	90.835,62
<b>2028</b>	60.814,81	151.650,43
<b>2029</b>	68.259,33	219.909,76

El análisis del período de recuperación confirma la solidez financiera del proyecto mediante la evolución del flujo acumulado durante el período proyectado. La inversión inicial de \$51.428,30 se recupera completamente durante el segundo año de operación, específicamente cuando el flujo acumulado alcanza \$37.028,37 en 2026, complementado por el flujo del año siguiente. Los flujos netos de efectivo presentan una progresión ascendente desde \$41.108,69 en 2025 hasta \$68.259,33 en 2029, culminando con un flujo acumulado de \$219.909,76 al final del período. Esta evolución demuestra que el proyecto no solo recupera la inversión inicial en el plazo previsto, sino que genera flujos positivos sustanciales durante los años posteriores.

## 6.23 Punto de equilibrio producción nacional

**Tabla 66***Detalles de producción para el mercado nacional*

<b>Producción</b>	<b>Periodo</b>
500	Mensual
<b>Información</b>	
Costo Fijo	\$ 797,53
Costo Variable Unitario	\$ 1,24
Costo Variable total	\$ 621,33
Precio de Venta Unitario	\$ 6,00
Ventas totales	\$ 3.000,00

**Tabla 67***Detalles punto de equilibrio*

<b>En Dólares</b>	<b>En Unidades</b>	<b>Costo Variable</b>		
\$1.005,99	168	\$208,46		
<b>Ventas</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Producción</b>
3.000	798	622	1.419	500

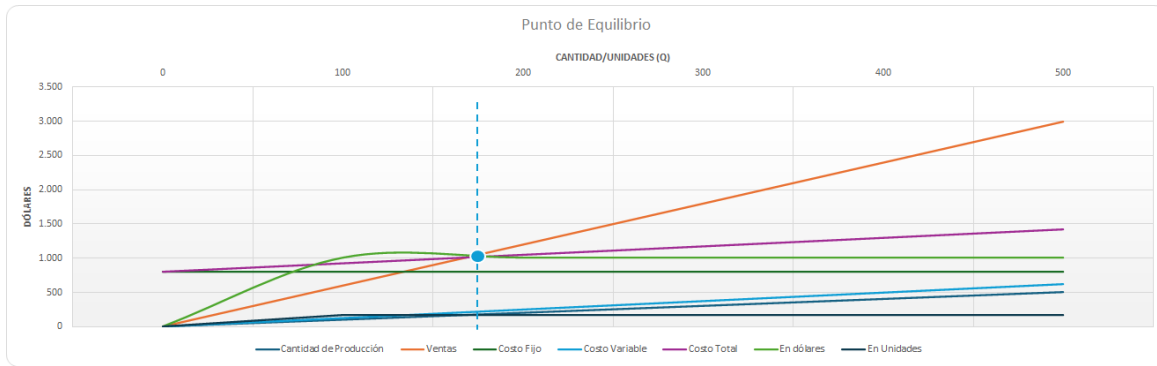
**Tabla 68***Punto de equilibrio producción para el mercado nacional*

<b>Cantidad de Producción</b>	<b>Ventas</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Total</b>	<b>En dólares</b>	<b>En Unidades</b>
500	\$3.000,00	\$797,53	\$621,67	\$1.419,20	\$1.005,99	168
400	\$2.400,00	\$797,53	\$497,33	\$1.294,86	\$1.005,99	168
300	\$1.800,00	\$797,53	\$373,00	\$1.170,53	\$1.005,99	168
200	\$1.200,00	\$797,53	\$248,67	\$1.046,20	\$1.005,99	168
100	\$600,00	\$797,53	\$124,33	\$921,86	\$1.005,99	168
0	\$0,00	\$797,53	\$0,00	\$797,53	0	0

En la siguiente tabla se presenta el punto de equilibrio de acuerdo a los niveles de producción para el mercado nacional, en respuesta podemos ver que antes de llegar a las 200 unidades de producción la empresa ya empieza a generar un beneficio.

**Figura 20**

*Gráfica del punto de equilibrio del mercado nacional*



Nota: El gráfico de punto de equilibrio ilustra la intersección entre los ingresos totales y los costos totales para la producción destinada al mercado de exportación. La línea de equilibrio se establece en el nivel de 168 unidades de producción, donde los ingresos igualan a los costos totales en \$1,008.00. Por debajo de este punto, el proyecto opera con pérdidas, mientras que por encima genera utilidades. Las proyecciones revelan que la capacidad de producción planificada supera el punto de equilibrio, garantizando la viabilidad financiera de esta línea de negocio orientada a mercados internacionales. La pendiente de la línea de ingresos superior a la de costos variables confirma que cada unidad adicional vendida contribuye positivamente al margen de utilidad del proyecto, estableciendo un escenario favorable para la expansión de las operaciones de exportación una vez superado el umbral mínimo de producción requerido.

## 6.24 Punto de equilibrio producción para exportación

**Tabla 69**

*Detalles de producción para exportación*

<b>Producción</b>	<b>Periodo</b>
4.000	Trimestral
<b>Información</b>	
Costo Fijo	\$ 6.380,24
Costo Variable Unitario	\$ 1,24
Costo Variable total	\$ 4.973,33
Precio de Venta Unitario	\$ 10,00
Ventas totales	\$ 40.000,00

**Tabla 70**

*Detalles punto de equilibrio*

<b>En Dólares</b>	<b>En Unidades</b>	<b>Costo Variable</b>		
\$7.286,15	729	\$905,91		
<b>Ventas</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Producción</b>
40.000	6.380	4.973	11.354	4.000

**Tabla 71**

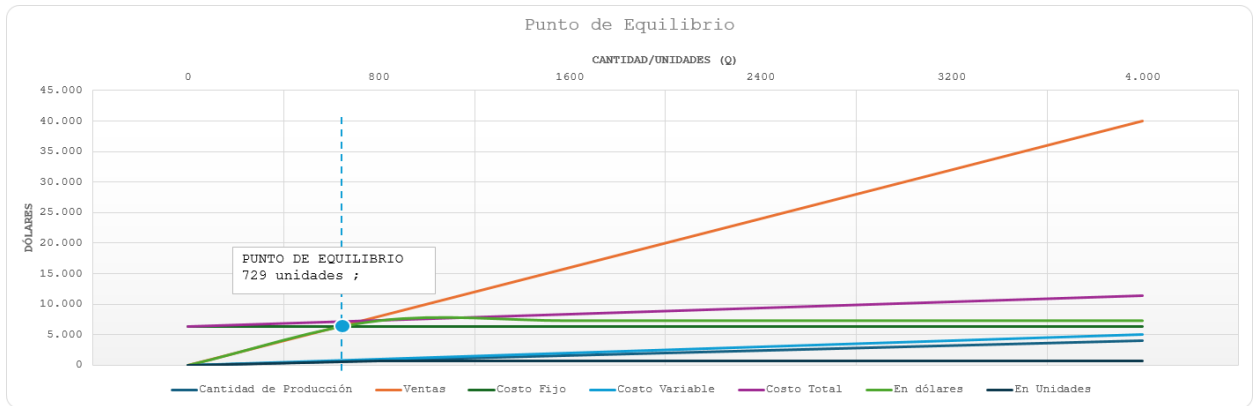
*Punto de equilibrio producción para exportación*

<b>Cantidad de Producción</b>	<b>Ventas</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Total</b>	<b>En dólares</b>	<b>En Unidades</b>
4.000	\$40.000,00	\$6.380,24	\$4.973,33	\$11.353,57	\$7.286,15	729
3200	\$32.000,00	\$6.380,24	\$3.978,67	\$10.358,90	\$7.286,15	729
2400	\$24.000,00	\$6.380,24	\$2.984,00	\$9.364,24	\$7.286,15	729
1600	\$16.000,00	\$6.380,24	\$1.989,33	\$8.369,57	\$7.286,15	729
800	\$8.000,00	\$6.380,24	\$994,67	\$7.374,90	\$7.286,15	729
0	\$0,00	\$6.380,24	\$0,00	\$6.380,24	0	0

En la siguiente tabla se presenta el punto de equilibrio de acuerdo a los niveles de producción para la exportación, en respuesta podemos ver que antes de llegar a las 800 unidades de producción la empresa ya empieza a generar un beneficio.

**Figura 21**

*Gráfica del punto de equilibrio para la exportación*



Nota: El gráfico de punto de equilibrio ilustra la intersección entre los ingresos totales y los costos totales para la producción destinada al mercado de exportación. La línea de equilibrio se establece en el nivel de 729 unidades de producción, donde los ingresos igualan a los costos totales en \$7,290.00. Por debajo de este punto, el proyecto opera con pérdidas, mientras que por encima genera utilidades. Las proyecciones revelan que la capacidad de producción planificada supera el punto de equilibrio, garantizando la viabilidad financiera de esta línea de negocio orientada a mercados internacionales. La pendiente de la línea de ingresos superior a la de costos variables confirma que cada unidad adicional vendida contribuye positivamente al margen de utilidad del proyecto, estableciendo un escenario favorable para la expansión de las operaciones de exportación una vez superado el umbral mínimo de producción requerido.

## 7. Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

- El análisis exhaustivo de la situación operativa de la empresa Disatrein Cía. Ltda. reveló que la organización cuenta con la infraestructura productiva y las capacidades técnicas necesarias para desarrollar el proyecto de exportación de miel de cacao. La evaluación determinó una capacidad de producción total de 4,500 unidades mensuales, con una asignación estratégica de 500 unidades para el mercado nacional de forma mensual y continua para consumo interno, mientras que 4,000 unidades trimestrales se destinarían específicamente al proyecto de exportación. Esta segmentación productiva garantiza la continuidad del abastecimiento doméstico mientras se desarrolla la estrategia de internacionalización, evidenciando un enfoque equilibrado y sostenible para el crecimiento empresarial.
- La investigación de mercado desarrollada proporcionó información estratégica fundamental sobre las condiciones del mercado estadounidense, específicamente del estado de Nueva York como mercado objetivo. El estudio identificó las oportunidades de mercado existentes, caracterizadas por una demanda creciente de productos alimentarios especializados con beneficios nutricionales superiores y características de sostenibilidad ambiental. Esta investigación reveló patrones de consumo favorables hacia superalimentos funcionales y especialidades gastronómicas de origen latinoamericano, así como un incremento en la utilización industrial del producto en sectores como pastelería artesanal, coctelería especializada y elaboración de productos de consumo saludable. Asimismo, el análisis competitivo demostró la existencia de un nicho comercial desatendido debido a la limitada presencia de marcas

ecuatorianas en el mercado internacional, situación que representa una oportunidad estratégica significativa para el posicionamiento del producto.

- La propuesta destacó las características diferenciadoras de la miel de cacao ecuatoriana, enfatizando su calidad superior derivada del reconocido cacao nacional, su perfil nutricional caracterizado por antioxidantes naturales y minerales, y el enfoque de sostenibilidad que caracteriza su proceso de elaboración. Un elemento particularmente relevante de esta oferta es el valor agregado que representa la utilización de subproductos de la industria chocolatera como materia prima, contribuyendo así a la implementación de principios de economía circular y generando un impacto socioeconómico positivo en las comunidades de pequeños productores cacaoteros. Esta característica posiciona al producto como una alternativa innovadora y socialmente responsable en el mercado internacional, alineándose con las tendencias contemporáneas de consumo consciente y responsable.

- El análisis económico-financiero implementado confirmó categóricamente la viabilidad y alta rentabilidad del proyecto de exportación de miel de cacao. Los resultados obtenidos demuestran la solidez económica de la iniciativa a través de indicadores altamente favorables que sustentan la viabilidad de la inversión. El Valor Actual Neto (VAN) calculado de \$84,595.28 indica que el proyecto generará un valor positivo significativo superior a la inversión inicial requerida, mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 87% representa un valor considerablemente superior a las tasas de descuento utilizadas, confirmando la alta rentabilidad del proyecto. La relación Costo-Beneficio de \$2.64 demuestra que por cada dólar invertido se generarán \$2.64 en beneficios económicos, y el período de recuperación de 1.3 años evidencia la capacidad del proyecto para generar flujos de caja positivos en un plazo relativamente corto.

- Los resultados de esta investigación confirman que el proyecto de exportación de miel de cacao constituye una oportunidad estratégica altamente viable para el crecimiento y diversificación de la empresa Disatrein Cía. Ltda. en mercados internacionales. La iniciativa no solamente representa una alternativa de expansión comercial con sólidos fundamentos financieros, sino que también contribuye al fortalecimiento de la cadena de valor del cacao ecuatoriano, al desarrollo de productos con valor agregado y al posicionamiento del país como proveedor de especialidades alimentarias premium en mercados internacionales de alta exigencia.

- La implementación de este proyecto proporcionará a la empresa las herramientas necesarias para la gestión efectiva de riesgos comerciales y financieros, facilitando la toma de decisiones estratégicas fundamentadas que aseguren la sostenibilidad a largo plazo de la operación de exportación. Asimismo, la experiencia adquirida en el mercado estadounidense servirá como plataforma para futuras expansiones hacia otros mercados internacionales, consolidando la posición competitiva de la empresa en el ámbito global y contribuyendo al desarrollo del sector exportador ecuatoriano.

## Recomendaciones

- Se recomienda establecer un sistema de registro y análisis financiero continuo que permita mantener un control detallado de las proyecciones empresariales y el seguimiento de la demanda progresiva. Esta herramienta de gestión proporcionará mayor claridad en la comprensión de las tendencias del mercado y facilitará el análisis competitivo con otras empresas del sector, contribuyendo a la toma de decisiones estratégicas fundamentadas en datos actualizados y precisos.
- Se sugiere desarrollar una estrategia de marketing integral que trascienda la participación en ferias comerciales como único canal de promoción. Esta estrategia debe incluir el diseño e implementación de una página web corporativa y el desarrollo de presencia en redes sociales, elementos fundamentales para la expansión efectiva del mercado y el posicionamiento de la marca en el entorno digital actual.
- Se recomienda implementar maquinaria más industrializada para atender futuros incrementos en la demanda y satisfacer pedidos de compradores adicionales. La inversión en tecnología productiva avanzada permitirá incrementar la capacidad de producción y mantener estándares de calidad consistentes ante el crecimiento del negocio.
- Se sugiere avanzar hacia la industrialización del proceso de producción, considerando que el método tradicional actual puede resultar poco eficiente a largo plazo. Esta modernización permitirá optimizar recursos, reducir tiempos de

producción y mejorar la escalabilidad del negocio para satisfacer las demandas del mercado internacional.

- Se recomienda la obtención de certificaciones internacionales y orgánicas que permitan posicionar el producto en el mercado extranjero con mayor probabilidad de ser reconocido como premium. Estas certificaciones no solo incrementarán el valor percibido del producto, sino que también facilitarán el acceso a segmentos de mercado más exigentes y con mayor capacidad de pago.
- Se sugiere explorar oportunidades en nichos de mercado más específicos mediante estrategias de adaptación del producto. Estos nichos incluyen segmentos desarrollados para personas diabéticas, deportistas y otros grupos con necesidades nutricionales particulares, lo que permitirá diversificar la oferta y acceder a mercados especializados con potencial de crecimiento significativo.

## 8. Referencias Bibliográficas

- A NUEVA YORK. (2025). *A NUEVA YORK*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Paseo en helicóptero por Nueva York: <https://www.anuevayork.com/paseo-helicoptero-nueva-york/>
- Agencia del gobierno de los Estados Unidos. (06 de Mayo de 2025). *Britannica*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Autoridad Portuaria de Nueva York y Nueva Jersey: <https://www.britannica.com/topic/Port-Authority-of-New-York-and-New-Jersey>
- analytica, A. (30 de Julio de 2024). *GlobeNewswire*. Obtenido de United States Honey Market to Hit Valuation of USD 9,476.4 Million By 2032 | Clover Honey to Remain the Top Choice, Says Astute Analytica: <https://www.globenewswire.com/news-release/2024/07/30/2921109/0/en/United-States-Honey-Market-to-Hit-Valuation-of-USD-9-476-4-Million-By-2032-Clover-Honey-to-Remain-the-Top-Choice-Says-Astute-Analytica.html>
- Antonio Simón miel ecológica. (s.f.). *Propiedades y beneficios de la miel de romero*. Recuperado el 27 de Abril de 2025, de Antonio Simón miel ecológica: <https://miel-antoniosimon.com/propiedades-y-beneficios-de-la-miel-de-romero/#:~:text=La%20miel%20de%20romero%20es,%2C%20bals%C3%A1micas%2C%20antis%C3%A9pticas%20y%20pectorales.>
- Antonio Simón miel ecológica. (s.f.). *Propiedades y beneficios de la miel de tomillo*. Recuperado el 27 de Abril de 2025, de Antonio Simón miel ecológica: <https://miel-antoniosimon.com/propiedades-y-beneficios-de-la-miel-de-tomillo/>
- Armando Ulloa, J., Mandragón Cortez , P., Rodríguez Rodríguez, R., Reséndiz Vázquez, J. A., & Rosas Ulloa, P. (2010). La miel de abeja y su importancia. *Revista fuente*(4), 1-8. doi:chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://fuente.uan.edu.mx/publicaciones/01-04/2.pdf

- Barreda, P. (27 de Junio de 2025). *Qué ver de viaje*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Aeropuertos de Nueva York: dónde están y cómo llegar (2025): <https://queverdeviaje.com/aeropuertos-nueva-york/>
- Baskas, H. (03 de Septiembre de 2024). *KAYAK*. Obtenido de Guía de los principales aeropuertos de Nueva York: <https://www.kayak.es/news/aeropuertos-nueva-york/>
- Britannica. (6 de Mayo de 2025). *Britannica*. (T. e. britannica, Editor) Recuperado el 01 de julio de 2025, de Port Authority of New York and New Jersey: <https://www.britannica.com/topic/Port-Authority-of-New-York-and-New-Jersey>
- BULEO MIEL. (s.f.). *Tipos de Miel*. Recuperado el 27 de Abril de 2025, de Buleo Miel: <https://www.buleomiel.com/cuantos-tipos-de-miel-existen/>
- CAPTURE THE ATLAS. (2025). *CAPTURE THE ATLAS*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de 7 Best Helicopter Rides in NYC in 2025 w/ Prices: <https://capturetheatlas.com/helicopter-tours-new-york-city/>
- Cardozo , P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (s.f.). *Dialnet.unirioja.es*. Obtenido de Teorías de la internacionalización : <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4780130.pdf>
- Central Intelligence Agency. (2024). *CIA - Central Intelligence Agency*. Recuperado el 25 de Junio de 2025, de THE WORLD FACTBOOK: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/united-states/#people-and-society>
- Centro de Comercio Internacional. (s.f.). *Market Access Map macmap.org*. Recuperado el 2025, de Acuerdo Comerciales: <https://www.macmap.org/es/query/trade-agreement?reporter=218&relation=E&partner=842>
- choose nwe jersey. (19 de Agosto de 2020). *choose nwe jersey*. Recuperado el 01 de julio de 2025, de El puerto de Nueva York y Nueva Jersey se convierte en el segundo puerto de contenedores más grande del país: <https://choosenj.com/news/port-of-ny-nj-becomes-countrys-second-largest-container-port/>
- CITY TOURS. (2025). *CITY TOURS*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Tours en helicóptero Nueva York: <https://www.citytours.com/tour/tour-en-helicoptero-por-nueva-york/>

- COFINACOCOA. (2025). *cofinacocoa.com*. Recuperado el 02 de Julio de 2025, de COFINACOCOA: <https://cofinacocoa.com/>
- Collazos Saavedra, M. P., & Palacios Sánchez, M. P. (Junio de 2021). *Universidad de Los Andes, Bogotá, Colombia*. Obtenido de APROVECHAMIENTO DE LA MIEL DE CACAO EN LA ELABORACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL CON POTENCIAL APLICACIÓN EN LA INDUSTRIA CHOCOLATERA: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/57c79f80-174e-492e-9055-6440d5f697ba/content>
- Collazos Saavedra, M., & Palacios Sánchez, M. (Junio de 2021). *Aprovechamiento de la miel de cacao en la elaboración de un edulcorante natural con potencial aplicación en la industria chocolatera*. Obtenido de Repositorio institucional Séneca - Universidad de los Andes : <http://hdl.handle.net/1992/50639>
- Congreso Nacional. (2014, 20 de mayo). *Ley de compañías*. SuperCias,gob.ec. Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf)
- Covering Religion. (2025). *Covering Religion*. Recuperado el 01 de julio de 2025, de Covering Religion in New York (2025): <https://coveringreligion.org/covering-religion-in-new-york-2025/>
- Datosmacro. (Julio de 2025). *Expansión/Datosmacro.com*. Obtenido de IPC de USA: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/usa#:~:text=La%20tasa%20de%20variaci%C3%B3n%20anual,es%20del%202%2C4%25>.
- Datosmacro.com. (2025). *Expansión Datosmacro.com*. Recuperado el 01 de julio de 2025, de New York: <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa-estados/nueva-york>
- DeepSeek. (2025). *DeepSeek*. Recuperado el 06 de Julio de 2025, de DeepSeek chat (Modelo de lenguaje IA): <https://chat.deepseek.com/>
- Dos Santos, C., Da Silva Bispo, E., Radomille De Santana, L., & Sales De Carvalho, R. (Septiembre de 2014). Utilización tecnológica de la “miel de cacao” (*Theobroma cacao*)

- L) en la producción de gelatina sin azúcar añadido. *Revista Brasileira de Fruticultura*.  
Obtenido de USE OF “COCOA HONEY” (Theobroma cacao L) FOR DIET JELLY  
PREPARATION: AN ALTERNATIVE TECHNOLOGY: <https://doi.org/10.1590/0100-2945-042/13>
- Dr. Doubront Academy. (10 de Abril de 2024). *Tesis con Éxito*. Obtenido de Metodología Según  
Autores: [https://luisdoubrontg.school.blog/metodologia-segun-autores/#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%20&%20Mendoza%20\(2018,obtener%20resultados%20v%C3%A1lidos%20y%20confiables](https://luisdoubrontg.school.blog/metodologia-segun-autores/#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%20&%20Mendoza%20(2018,obtener%20resultados%20v%C3%A1lidos%20y%20confiables).
- Durán, E. G. (26 de noviembre de 2024). *ARANDU UTIC*. Obtenido de Revista científica  
internacional ISSN 2311-7559:  
<https://www.uticvirtual.edu.py/revista.ojs/index.php/revistas/article/view/506/759>
- Eric. (2025). *nuevayork.es*. Recuperado el 30 de junio de 2025, de Vuelo en helicóptero por  
Nueva York: <https://www.nuevayork.es/cover/helicopteros-turisticos/>
- Erick. (2025). *nuevayork.com*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Aeropuerto de LaGuardia  
(LGA): <https://www.nuevayork.com/aeropuerto-de-laguardia-lga/>
- Erick. (2025). *nuevayork.es*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Aeropuertos de Nueva York:  
<https://www.nuevayork.es/aeropuertos-de-nueva-york/>
- Estrada , P., & Estrada , R. (2013). *¿Cómo Hace Exportaciones?* Quito.
- Estrada Heredia , P., & Estrada Cevallos, R. (2013). *Cómo hacer exportaciones*. Quito -  
Ecuador: Empresdane Gráficas Cía Ltda.
- Expansión/Datosmacro.com. (25 de Junio de 2025). *Datosmacro.com*. Recuperado el 25 de Junio  
de 2025, de Prima de riesgo de Estados Unidos: <https://datosmacro.expansion.com/primariesgo/usa>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations . (24 de 06 de 2020). *FAO ECUADOR*  
. Obtenido de FAO ECUADOR: <https://www.fao.org/ecuador/noticias/detail-events/en/c/1295417/>

- Galán, J. S. (10 de Marzo de 2025). *¿Qué es una empresa?* Recuperado el 22 de Abril de 2025, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- García-Lomas, O. L. (2 de junio de 2014). *¿Qué es un plan de exportación?* Recuperado el 22 de Abril de 2025, de Global Negotiator Blog: <https://globalnegotiator.com/blog/que-es-un-plan-de-exportacion/>
- GLOBE NEWSWIRE. (30 de Julio de 2024). *GlobeNewswire by notified*. Recuperado el 24 de Junio de 2025, de El mercado estadounidense de la miel alcanzará una valoración de USD 9.476,4 millones en 2032 | La miel de trébol seguirá siendo la opción preferida, según Astute Analytica.: <https://www.globenewswire.com/news-release/2024/07/30/2921109/0/en/United-States-Honey-Market-to-Hit-Valuation-of-USD-9-476-4-Million-By-2032-Clover-Honey-to-Remain-the-Top-Choice-Says-Astute-Analytica.html>
- GRANDSUR ECUADOR. (2025). *GRANDSUR ECUADOR*. Recuperado el 02 de Julio de 2025, de GRANDSUR ECUADOR: <https://grandsur.com/>
- Guamán, F. G. (Enero - Febrero de 2024). Estudio de Mercado para la Implementación de una Empresa de Entrega de Productos de Primera Necesidad en la Ciudad de Loja, Ecuador. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinaria*, 8(1). Recuperado el 24 de Junio de 2025, de Estudio de Mercado para la Implementación de una Empresa de Entrega de Productos de Primera Necesidad en la Ciudad de Loja, Ecuador: <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/9692/14310>
- HeliNY stghtseeing. (2025). *HeliNY stghtseeing*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de New York City Tours: <https://heliny.com/>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres , C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V. Obtenido de <https://luisdoubrontg.school.blog/wp-content/uploads/2024/03/metodologia-de-la-investigacion-sampieri-1.pdf>
- Hidalgo Yerovi , A. V., & López Martínez , S. R. (Abril de 2013). *UIDE*. Obtenido de PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MIEL DE CACAO HACIA ESTADOS UNIDOS (NUEVA YORK) : chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/55/1/T-UIDE-52.pdf

Hidalgo Yerovi , A. V., & López Martínez, S. R. (Abril de 2013). *PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MIEL DE CACAO HACIA ESTADOS UNIDOS (NUEVA YORK)*.

Recuperado el 21 de Abril de 2025, de UIDE: chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/55/1/T-UIDE-52.pdf

INEAF BUSINESS SCHOOL . (s.f.). *INEAF BUSINESS SCHOOL* . Obtenido de Glosario

Jurídico: Ventaja comparativa: <https://www.ineaf.es/glosario-juridico/ventaja-comparativa>

INEC. (Junio de 2025). *INEC* . Obtenido de Índice de precios al consumidor :

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>

International Cocoa Organization. (2023). *ICCO* . Obtenido de International Cocoa

Organization: <https://www.icco.org/>.

International Trade Centre. (2025). *International Trade Centre* . Obtenido de International Trade Centre:

<https://www.trademap.org/CorrespondingProductsCompanies.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c180690%7c%7c%7c20%7c1%7c1%7c1%7c3%7c%7c1%7c1%7c1%7c4>

International Trade Map. (2025). *International Trade Map*. Recuperado el 06 de Julio de 2025, de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas:

<https://www.trademap.org/CorrespondingProductsCompanies.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c180690%7c%7c%7c20%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c1%7c1%7c4>

Interviajesny. (2025). *Interviajesny*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Puerto de Nueva

York: <https://www.interviajesny.com/puerto-de-nueva-york/>

- Interviajesny. (2025). *Interviajesny*. Recuperado el 01 de julio de 2025, de Puerto de Nueva York: <https://www.interviajesny.com/puerto-de-nueva-york/>
- LA NACION. (24 de Febrero de 2024). *Cuántos tipos de miel existen y cuáles son sus beneficios para la salud*. Recuperado el 23 de Abril de 2025, de LA NACION: <https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/cuidado-cuerpo-belleza/cuantos-tipos-de-miel-existen-y-cuales-son-sus-beneficios-para-la-salud-nid23022024/>
- Ley de Compañías . (05 de Noviembre de 1999). *Ley de Compañías* . Obtenido de Ley de Compañías : chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-10/LEY%20DE%20COMPA%C3%91%C3%8DAS.pdf>
- MAES HONEY. (s.f.). *La miel de azahar: propiedades y beneficios*. Recuperado el 27 de Abril de 2025, de MAES HONEY Líderes en exportación de miel: <https://maeshoney.com/miel-de-azahar/>
- Masaquiza , D., Martin, D., Zapata, J., Soldado , G., & Salas , D. (2023). Apicultura ecuatoriana: situación y perspectiva. *Tesla Revista Científica, Vol. 3 Núm. 2 (2023)*(Núm. 2), 1-14. doi:<https://doi.org/10.55204/trc.v3i2.e252>
- Miel de Cacao Mielcacao S.A.S. (Ecuador). (16 de Junio de 2025). *EMIS*. Recuperado el 02 de Julio de 2025, de Miel de Cacao Mielcacao S.A.S. (Ecuador): [https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Miel\\_de\\_Cacao\\_Mielcacao\\_SAS\\_es\\_14667607.html](https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Miel_de_Cacao_Mielcacao_SAS_es_14667607.html)
- MINDO chocolate makers. (2025). *MINDO chocolate makers*. Recuperado el 02 de Julio de 2025, de Miel de cacao: [https://mindochocolate.com/products/miel-de-cacao?srsId=AfmBOopNCvVn8bsKWaQzHAHV0l5imsKnCeKBm3eq4Rb8-Gz4j\\_RLxut6](https://mindochocolate.com/products/miel-de-cacao?srsId=AfmBOopNCvVn8bsKWaQzHAHV0l5imsKnCeKBm3eq4Rb8-Gz4j_RLxut6)
- Moyano Sanchez, R. A., Abril Carvajal, L. M., Enríquez Pico, J. M., & Inga Aguagallo, C. F. (2023). Características organolépticas de la miel de abeja (*Apis mellifera*) producida en apiarios de Ambato, provincia del Tungurahua. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7*(2), 2629-2641. doi:[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i2](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i2)

- Nava, J. N. (1963). *Cacao, café y té: ilustrado con 190 grabados*. (Salvat, Ed.)
- NEW YORK TICKETS BY headout. (2025). *NEW YORK TICKETS BY headout*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Tours en helicóptero por Nueva York: <https://www.new-york-tickets.com/es/aerial-sightseeing/helicopter-tours-in-new-york/>
- newyorkando by guiajando. (2025). *newyorkando*. Recuperado el 30 de junio de 2025, de Aeropuertos de Nueva York: <https://www.newyorkando.com/del-aeropuerto-a-la-ciudad/>
- nuevayork.com. (2025). *nuevayork.com*. Recuperado el 01 de julio de 2025, de Transporte entre los aeropuertos y los puertos de Nueva York: <https://www.nuevayork.com/transporte-entre-los-aeropuertos-y-los-puertos-de-nueva-york/>
- NYC Hazar Mitigation Plan. (s.f.). *NYC Hazar Mitigation Plan*. Recuperado el 01 de Julio de 2025, de NYC Hazar Mitigation Plan: <https://nychazardmitigation.com/es/documentation/nyc-hazard-environment/social/>
- NYCMap360grados. (s.f.). *NYCMap360grados*. Recuperado el 30 de Junio de 2025, de Mapa de Aeropuertos de Nueva York: [https://es.nycmap360.com/mapa-aeropuerto-nueva-york#google\\_vignette](https://es.nycmap360.com/mapa-aeropuerto-nueva-york#google_vignette)
- Parlamento Europeo . (09 de Junio de 2021). *Parlamento Europeo* . Obtenido de ¿Qué hay detrás de la disminución de las abejas y otros polinizadores? (infografía): <https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20191129STO67758/que-hay-detras-de-la-disminucion-de-las-abejas-y-otros-polinizadores#:~:text=La%20agricultura%20intensiva%20conduce%20a,redducci%C3%B3n%20de%20comunidades%20de%20polinizadores.&text=El%2078%>
- Penn, I. (16 de Abril de 2025). *The New York Times* . Obtenido de Para los apicultores, el problema no es sólo el cambio climático y las condiciones meteorológicas extremas: también es DOGE, la guerra comercial y la represión de la inmigración.: <https://www.nytimes.com/2025/04/12/business/honeybees-colony-collapse.html>
- Perlin, R. (28 de Junio de 2025). *Historia National geographic*. Recuperado el 01 de Julio de 2025, de 700 idiomas en 1213,37 km²: por qué Nueva York es la ciudad con mayor diversidad lingüística del mundo: <https://historia.nationalgeographic.com.es/a/700->

idiomas-121337-km-como-nueva-york-se-convirtio-ciudad-mayor-diversidad-linguistica-mundo\_23952

ProEcuador . (2023). *ProEcuador*. Obtenido de "Oportunidades de exportación para pymes ecuatorianas".: <https://www.proecuador.gob.ec/>.

Reina Kilama. (s.f.). *28 Jun Miel de eucalipto: propiedades y beneficios*. Recuperado el 27 de Abril de 2025, de Reina Kilama: <https://www.reinakilama.com/miel-de-eucalipto-propiedades-y-beneficios/#:~:text=La%20miel%20de%20eucalipto%20es,beneficiosas%20para%20el%20sistema%20respiratorio.>

SEARATES by DP world. (2025). *SEARATES by DP world*. Recuperado el 01 de julio de 2025, de New York Port: [https://www.searates.com/es/port/new\\_york\\_us](https://www.searates.com/es/port/new_york_us)

Segal, T. (17 de Abril de 2025). *¿Qué son las exportaciones? Definición, beneficios y ejemplos*. Recuperado el 22 de Abril de 2025, de Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/e/export.asp>

shipsgo. (2025). *shipsgo*. Recuperado el 01 de Julio de 2025, de NEW YORK USNYC: <https://shipsgo.com/es/ocean/ports/usnyc>

Statista . (2025). *Statista.com*. Obtenido de Evolución anual de la tasa de inflación en Ecuador desde 2015 hasta 2029: <https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/>

Trejo , G., & Román , M. V. (07 de 07 de 2014). *SCRIBD*. Obtenido de UIDE universidad internacional del Ecuador Escuela de Negocios Internacionales : <https://es.scribd.com/document/232817453/Proyecto-Exportacion-Miel-de-Cacao?v=0.556>

Trejo, G., & Román , M. (07 de 07 de 2014). *UIDE* . Obtenido de Proyecto de esportación de miel de cacao a Estados Unidos : <https://es.scribd.com/document/232817453/Proyecto-Exportacion-Miel-de-Cacao?v=0.556>

UNIR . (08 de Marzo de 2024). *UNIR LA UNIVERSIDAD EN INTERNET* . Obtenido de El modelo de Heckscher-Ohlin de comercio internacional:

<https://www.unir.net/revista/empresa/modelo-heckscher-ohlin/>

UNIR. (08 de Marzo de 2024). *UNIR LA UNIDERSIDAD EN INTERNET* . Obtenido de El modelo de Heckscher-Ohlin de comercio internacional:

<https://www.unir.net/revista/empresa/modelo-heckscher-ohlin/>

Zahara. (30 de Junio de 2025). *Wendy´s Guide*. Obtenido de Aeropuertos de Nueva York: cosas que me habría gustado saber en mi primer viaje:

<https://www.wendysguide.com/aeropuertos-nueva-york/>

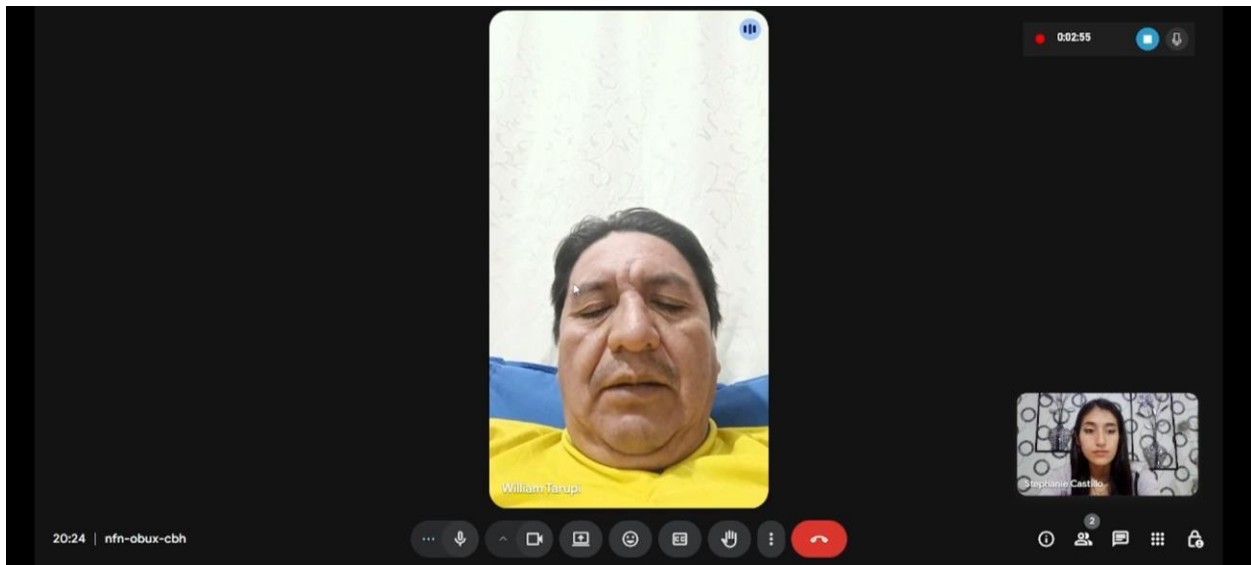
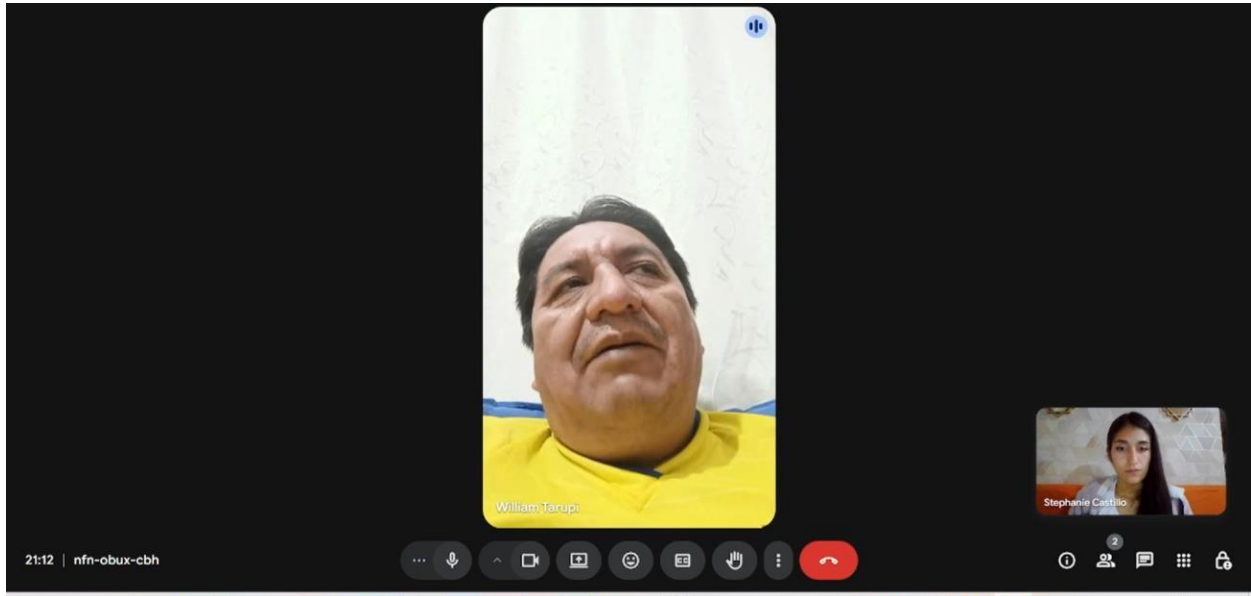
ZUMO CACAO. (2025). *ZUMO CACAO*. Recuperado el 02 de Julio de 2025, de ZUMO

CACAO: <https://www.zumocacao.com/>

## 9. ANEXOS

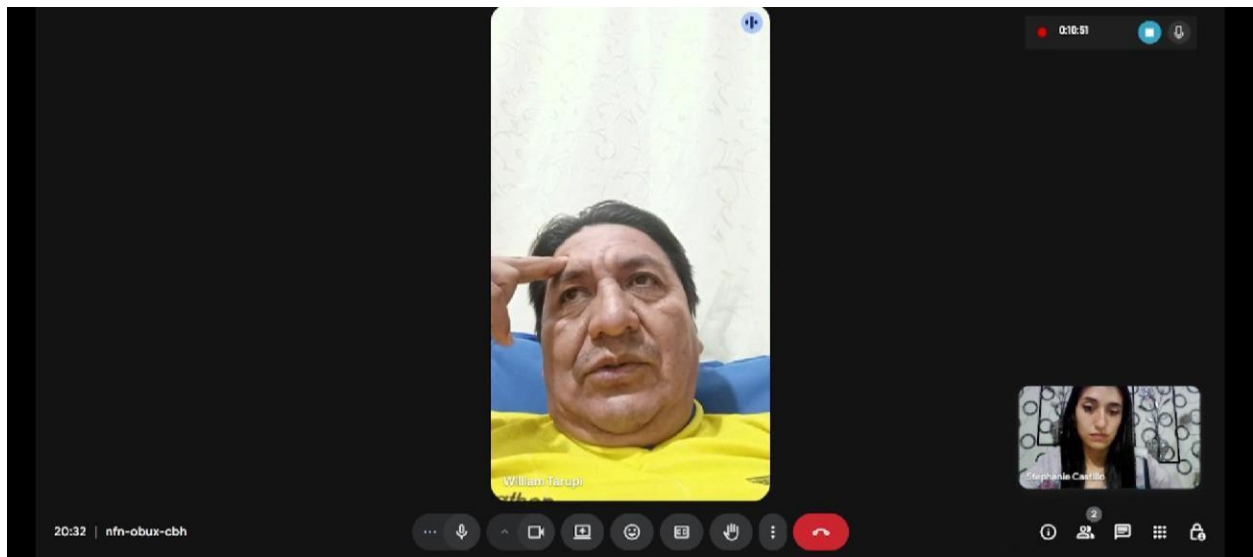
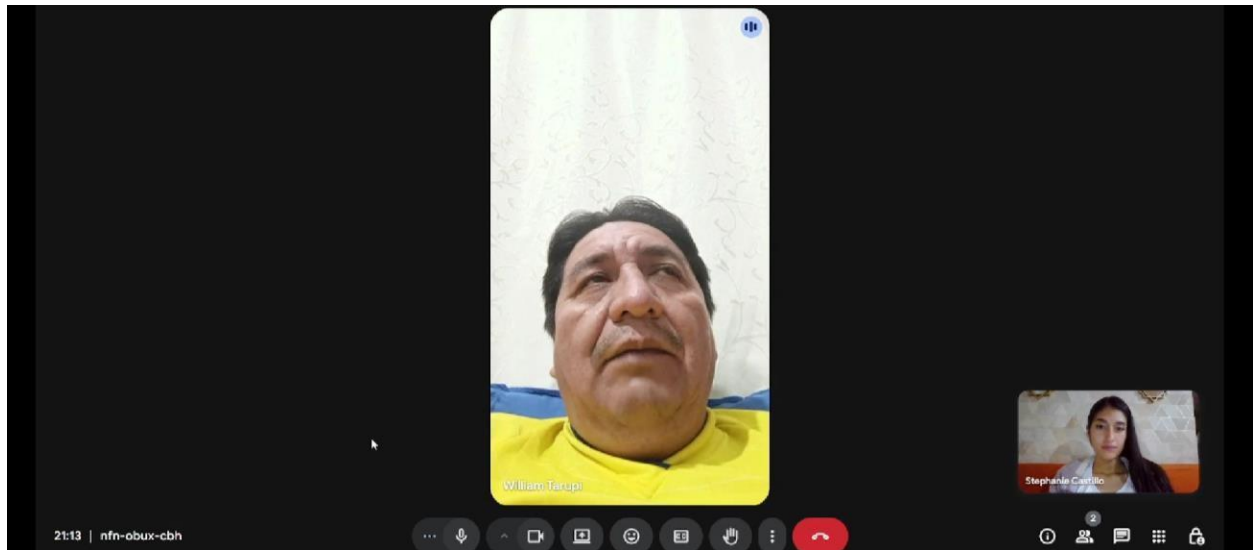
### Anexo 1

*Entrevista jefe del departamento de comercio exterior*



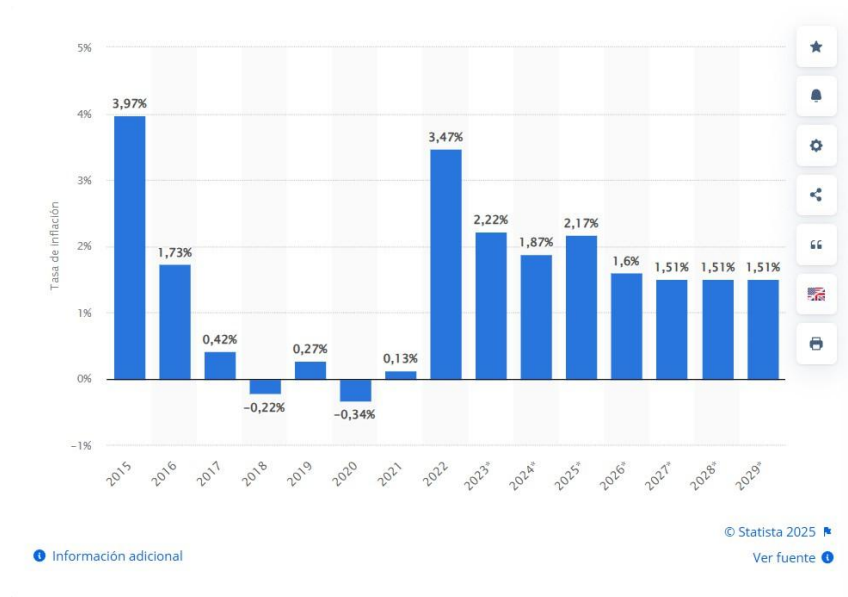
## Anexo 2

### *Entrevista con el técnico en producción de miel de cacao*



### Anexo 3


#### Evolución anual de la tasa de inflación en Ecuador desde 2015 hasta 2029



Fuente: (Statista , 2025)

### Anexo 4

#### Inflación acumulada 2025 junio




## Resumen Jun-2025


Una visión general de los resultados del periodo.

Indicadores: Variaciones Porcentuales	Junio-2025
Variación mensual	0,06
Variación anual	1,48
Variación acumulada	1,65

– Variación mensual: Variación del último mes con respecto al mes anterior.  
 – Variación anual: Variación de precios del mes con respecto al mismo mes del año anterior, es decir, la variación de los últimos 12 meses.  
 – Variación acumulada: Variación de precios del mes con respecto a diciembre del año anterior.



**Principales resultados**  
 Presentación de los principales resultados de la investigación del IPC.



**Boletín técnico**  
 Documento que contiene un análisis descriptivo y evolutivo del Índice de Precios al Consumidor.

Fuente: (INEC, 2025)

## **Anexo 5**

*Entrevista número 1 – universo 1: jefe del departamento de comercio exterior*

### **Entrevista número 1 – universo 1: jefe del departamento de comercio exterior**

Entrevista desarrollada al jefe del departamento de comercio exterior de la empresa y Distarein con el objetivo de obtener información clave con los indicadores planteados en la Tabla 1 para el desarrollo del plan de exportación e información adicional de la empresa

1. ¿Cuántos años lleva Distarein operando en el sector agroindustrial? Y ¿Cómo empezó sus operaciones cual fue su historia?
2. ¿Podría describir brevemente la estructura organizacional de la empresa?
3. ¿Cuántos empleados tiene la empresa y cómo se distribuyen en las áreas?
4. ¿Qué gama de productos ofrece actualmente, además de la miel de cacao?
5. De esos productos. ¿Cuáles posee en el mercado actual nacional y extranjero?
6. ¿Qué tecnologías utiliza en sus procesos de producción y control de calidad?
7. ¿Ha participado en ferias o eventos internacionales? ¿Cuáles y con qué resultados?
8. ¿Ha exportado antes? ¿a qué mercados y con qué productos?
9. ¿Cuál es su capacidad exportadora? ¿Cuál es su capacidad de producción máxima?
10. ¿Qué capacidad de almacenamiento tiene para productos listos para exportar?

11. ¿Qué materias primas utiliza para producir la miel de cacao y cómo garantiza su calidad?
12. ¿Cuál es el tiempo promedio que toma preparar un pedido para exportación (desde producción hasta despacho)?
13. ¿Cuál es la capacidad de producción mensual actual (en kg) y cómo se distribuye entre sus productos? producción para cada producto.
14. ¿Cuál es el mayor desafío que ha enfrentado en procesos de exportación previos?
15. ¿Qué alternativas logísticas tiene para enviar productos a EE.UU.?
16. ¿Cómo se adapta a cambios en normativas internacionales (ej: etiquetado FDA)?
17. ¿Cuál ha sido el volumen de ventas anual promedio de la empresa en los últimos 3 años (en USD)?
18. ¿Qué participación tiene Distarein en el mercado local de derivados del cacao?
19. ¿Qué participación tiene Distarein en el mercado extranjero?
20. ¿Cómo describiría la relación con sus proveedores principales?
21. ¿Cuenta con certificaciones internacionales como USDA Organic, FDA o Fair Trade?
22. ¿Qué certificaciones internacionales le gustaría obtener para fortalecer su posición en EE.UU.?

23. ¿Cómo maneja su presencia en redes sociales y qué impacto ha tenido en su negocio
24. ¿Qué canales de distribución priorizaría (ej: ¿retail, e-commerce, distribuidores especializados)?
25. ¿Cómo maneja fluctuaciones inesperadas en la demanda internacional? (Eventos como crisis económicas, cambios en preferencias del consumidor, pandemias, o alteraciones en acuerdos comerciales y cómo los manejan con acciones concretas para mitigar riesgos, como ajustes en producción, logística, inventarios o estrategias comerciales.
26. ¿Ha evaluado la presencia en plataformas B2B como Alibaba o Amazon Business?
27. ¿Qué apoyo necesitaría para penetrar en canales especializados (ej: tiendas orgánicas)?

## **Anexo 6**

*Entrevista número 2 – universo 2: técnico en producción de miel de cacao*

### **Entrevista número 2 – universo 2: técnico en producción de miel de cacao**

Entrevista desarrollada al técnico en producción de miel de cacao de la empresa Distarein con el objetivo de obtener información clave con los indicadores planteados en la Tabla 1 para el desarrollo del plan de exportación, demás información técnica del producto y su composición.

1. ¿Cuántos años de experiencia tiene en la producción de miel de cacao?

2. ¿Qué hace única a la miel de cacao frente a otros endulzantes naturales en el mercado?
3. ¿Qué métodos utiliza para extraer la miel de cacao de la pulpa durante la fermentación?
4. ¿Qué tecnologías innovadoras ha implementado para optimizar la producción?
5. ¿Qué técnicas emplea para secar la miel sin perder propiedades nutricionales (ej: ¿liofilización, evaporación al vacío)?
6. ¿Cómo garantiza la estabilidad microbiológica durante el almacenamiento para que esta se mantenga?
7. ¿Qué pruebas analíticas realiza (ej: ¿contenido de azúcares, actividad de agua, presencia de metales pesados)?
8. ¿Cómo maneja los subproductos del proceso (ej: cáscaras de cacao) para reducir desperdicios?
9. ¿Cómo integra a pequeños productores en la cadena de valor para impulsar el desarrollo local?
10. ¿Cuál es el principal desafío técnico en la producción de miel de cacao (ej: ¿cristalización acelerada, contaminación microbiana)?
11. ¿Qué ajustes ha realizado en el proceso para cumplir estándares de EE.UU.?

12. ¿Cómo comunica el valor agregado de la miel de cacao a potenciales compradores?