



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**SEDE IBARRA**

**ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**TEMA:**

“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE  
CACAO ECUATORIANO (FINO DE AROMA) HACIA BÉLGICA.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**POLÍTICAS MACRO, MESO Y MICRO ECONOMICAS A NIVEL NACIONAL O  
INTERNACIONAL**

**AUTOR: FRANKLIN MOISÉS MINDA BENAVIDES**

**ASESOR: YOLANDA LILIANA BEJARANO MUÑOZ**

**IBARRA, JULIO, 2024**

Ibarra, 03 de julio de 2024

## CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: “PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE CACAO ECUATORIANO (FINO DE AROMA) HACIA BÉLGICA”, presentado por el estudiante Franklin Moisés Minda Benavides con cédula de ciudadanía N°1050472750, 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.

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR  
SEDE IBARRA  
ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL  
PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN  
TEMA:  
"PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE  
CACAO ECUATORIANO (FINO DE AROMA) HACIA BÉLGICA.  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES  
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:  
POLÍTICAS MACRO, MESO Y MICRO ECONÓMICAS A NIVEL NACIONAL O  
INTERNACIONAL  
AUTOR: FRANKLIN MOISÉS MINDA BENAVIDES

Resumen de coincidencias x

9 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés

Coincidencias

1	www.clubensayos.com	<1 %
2	Entregado a consultori...	<1 %
3	repositorio uia.ac.cr 80...	<1 %
4	bibliotecauapac: blob...	<1 %
5	Entregado a Mondrago...	<1 %
6	Entregado a Instituto S...	<1 %
7	Bustos Wilches, Jelym...	<1 %
8	www.gob.ec	<1 %
9	Entregado a Politécnic...	<1 %
10	tesis.ign.mx	<1 %
11	www.povtoon.com	<1 %

Yolanda  
Bejarano

Firmado digitalmente  
por Yolanda Bejarano  
Fecha: 2024.08.06  
09:17:49 -05'00'

(f:) .....

Mgs. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz  
C.C.: 100200693-8

## PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

Yolanda Bejarano  
(f): .....  
Firmado digitalmente por Yolanda Bejarano  
Fecha: 2024.08.06 09:18:13 -0500

Mgs. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz  
C.C.: 100200693-8

Alfonsina Andrad  
(f) .....  
Firmado digitalmente por Alfonsina Andrad  
Fecha: 2024.08.06 08:21:11 -05'00'  
Mgs .....  
C.C.: .....  
1002158648

(f) .....  
Esteban Garrido S.  
Firmado digitalmente por Esteban Garrido S.  
Fecha: 2024.08.06 08:33:56 -0500  
Mgs .....  
CC: .....  
1002413852

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Franklin Moisés Minda Benavides, 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, 03 de julio de 2024

**FRANKLIN  
MOISES MINDA  
BENAVIDES**  
f): .....  
Franklin Moisés Minda Benavides  
C.C.: 1050472750

Firmado digitalmente por  
FRANKLIN MOISES MINDA  
BENAVIDES  
Fecha: 2024.08.07  
12:25:27 -0500

## AUTORÍA

Yo, Franklin Moisés Minda Benavides, portador de la cédula de ciudadanía N° 1050472750 declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posible reclamos o acciones legales.

**FRANKLIN  
MOISES MINDA  
BENAVIDES**  
f) .....

Firmado digitalmente por  
FRANKLIN MOISES MINDA  
BENAVIDES  
Fecha: 2024.08.07  
12:26:00 -0500'

Franklin Moisés Minda Benavides  
C.C.:1050472750

## **DEDICATORIA**

A mi amada madre,

Por ser ese pilar fundamental inigualable en perseverancia, esfuerzo, cariño, dedicación, valentía y ser el ejemplo perfecto que todo, absolutamente todo se puede lograr, solo depende de cada persona. Este logro más que mío es tuyo, sin ti madre querida, sin tu amor, sin tu anhelo de verme triunfar, sin tus ganas de impulsarme a triunfar, sin tu amor incondicional y lleno de paciencia, acompañada de virtud y una mano guía para poder caminar, seguir y no parar jamás. Se lo que representa el significado de un sueño que se vuelve realidad, lo has hecho por mí y con tu tutela he aprendido a hacerlo también.

No existen de ninguna forma palabras que puedan expresar el agradecimiento y amor infinito que has depositado en mí, ahora permíteme tomarte de la mano y enseñarte ese camino glorioso que labraste para mí, porque no solo es mío, es nuestro. Te amo madre.

El presente trabajo de investigación está dedicado a mi preciosa madre.

## **AGRADECIMIENTO**

La virtud más grande que poseo es mi madre, sin lugar a dudas mi fuente inagotable de inspiración, le agradezco con todo mi corazón, es y sigue siendo y lo será por siempre, la persona que lo dio todo por mí de una manera incondicional y con una paciencia infinita, ha estado a lo largo de toda mi educación hasta la universitaria.

Le agradezco a toda mi familia que siempre han estado pendientes de mí, mis hermanos, hermanas, primos, muchas gracias por todo su apoyo.

Agradezco a la PUCE-I que fue mi segundo hogar durante el periodo de toda mi carrera universitaria, a mis maestros que supieron guiarme de la mejor forma posible y se convirtió en un lugar cálido en el cual pude estar formándome profesionalmente.

## INDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR .....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL .....	iii
AUTORÍA .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
1. RESUMEN Y PALABRAS CLAVE .....	xvi
2. ABSTRACT.....	xvii
3. INTRODUCCIÓN .....	1
3.1. Objetivo General .....	2
3.2. Objetivos Específicos .....	2
4. ESTADO DEL ARTE .....	3
4.1. Antecedentes .....	3
4.2. Marco Teórico .....	4
4.2.1. Teorías del Comercio Internacional .....	4
4.2.1.1. La ventaja absoluta.....	4
4.2.1.2. La ventaja comparativa.....	5
4.2.1.3. El modelo de Heckscher-Ohlin .....	5
4.2.2. ¿Qué es una Empresa? .....	6
4.2.2.1. Tipos de empresas en Ecuador .....	7
4.2.2.2. Requisitos para constituir una empresa en Ecuador .....	7
4.2.3. ¿Qué es una exportación? .....	9
4.2.3.1. Ventajas y desventajas de la exportación .....	9
4.2.3.2. ¿Quiénes pueden exportar? .....	11
4.2.3.3. ¿Cómo se obtiene el registro de exportador?.....	11
4.2.3.4. ¿Qué es ECUAPASS?.....	12
4.2.3.5. Proceso de exportación .....	13
4.2.4. Tipos de transporte .....	15
4.2.4.1. Transporte marítimo:.....	15
4.2.4.2. Transporte aéreo:.....	15
4.2.4.3. Transporte terrestre .....	16
4.2.5. INCOTERMS .....	17
4.2.5.1. Clasificación de los Incoterms .....	17

4.2.6.	Definición de Cacao .....	20
4.2.6.1.	Tipos de cacao .....	20
4.2.7.	Cacao Fino de Aroma .....	21
4.2.8.	Cacao de exportación .....	22
4.2.9.	Valor Nutricional del Cacao.....	23
4.2.10.	Beneficios para la Salud del Cacao.....	23
4.2.10.1.	Proceso para la obtención de granos de cacao .....	24
4.3.	Marco Conceptual .....	24
4.3.1.	Cacao Fino .....	24
4.3.2.	Cacao de Aroma.....	25
4.3.3.	Definición Terroir.....	25
4.3.4.	Definición de topografía .....	25
4.3.5.	Definición de Theobroma .....	25
4.3.6.	Definición organoléptica.....	25
4.4.	Marco Legal .....	26
4.4.1.	COPCI.....	28
5.	MATERIALES Y MÉTODOS.....	29
5.1.	Métodos .....	29
5.2.	Población y Muestra .....	29
5.3.	Instrumentos .....	30
5.3.1.	Entrevista.....	30
5.3.2.	Encuesta .....	30
5.4.	Procedimiento .....	31
5.5.	Análisis de Datos/Resultados.....	31
5.5.1.	Entrevista.....	31
5.5.2.	Encuesta .....	38
6.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	40
6.1.	Matriz de la producción de cacao fino y de aroma la Comunidad “Unión Lojana” .....	40
6.2.	Estudio de mercado.....	40
6.2.1.	Matriz del consumo aparente.....	41
6.2.1.1.	Análisis de la matriz del consumo aparente.....	41
6.2.2.	Matriz de análisis de los factores relevantes de Bélgica .....	41
6.2.3.	Matriz de los principales países exportadores de cacao a Bélgica .....	42

6.3.	Estudio económico financiero .....	43
6.3.1.	Evaluación económica del proyecto con financiamiento .....	43
7.	PROPUESTA .....	44
7.1.	Propuesta Legal .....	44
7.1.1.	Minuta de Constitución de la empresa .....	44
7.2.	Propuesta administrativa.....	44
7.2.1.	Localización de la empresa .....	44
7.2.1.1.	Macro Localización.....	44
7.2.1.2.	Micro Localización .....	45
7.2.2.	Nombre de la empresa .....	46
7.2.3.	Logotipo.....	46
7.2.4.	Slogan.....	46
7.2.5.	Misión.....	47
7.2.6.	Visión.....	47
7.2.7.	Valores.....	47
7.2.8.	Organigrama estructural.....	48
7.2.9.	Manual de funciones .....	48
7.3.	Estudio de mercado.....	49
7.3.1.	Objetivo.....	49
7.3.2.	Oportunidades comerciales .....	49
7.3.2.1.	Bélgica .....	49
7.3.3.	Mercado potencial.....	54
7.3.3.1.	Barreras arancelarias .....	54
7.3.3.2.	Barreras no arancelarias .....	55
7.3.3.3.	Competencia.....	56
7.3.3.3.1.	Nacional.....	56
7.3.3.3.2.	Internacional.....	57
7.3.3.4.	Demanda .....	57
7.3.3.4.1.	Comportamiento histórico de la demanda .....	57
7.3.3.5.	Oferta .....	58
7.3.3.5.1.	Comportamiento histórico de la oferta .....	58
7.3.3.6.	Proyección lineal.....	59
7.3.3.6.1.	Producción Nacional .....	59

7.3.3.6.2.	Importaciones.....	60
7.3.3.6.3.	Exportaciones .....	62
7.4.	Propuesta de comercialización .....	64
7.4.1.	Producto .....	64
7.4.1.1.	Ficha técnica .....	64
7.4.1.2.	Envase y Embalaje .....	65
7.4.1.3.	Etiquetado .....	65
7.4.2.	Precio .....	66
7.4.3.	Plaza .....	66
7.4.4.	Promoción .....	67
7.5.	Propuesta de exportación.....	67
7.5.1.	Subpartida arancelaria.....	67
7.5.2.	Contacto con el importador.....	68
7.5.3.	Requisitos para exportar.....	69
7.5.4.	Proceso de exportación .....	69
7.5.4.1.	Etapa de Pre embarque .....	69
7.5.4.2.	Post embarque .....	70
7.5.4.3.	Puerto utilizado para la exportación .....	72
8.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	73
8.1.	Determinación de la Inversión Inicial.....	74
8.1.1.	Resumen de la Inversión Inicial .....	74
8.2.	Inversión fija.....	74
8.3.	Inversión variable .....	75
8.4.	Detalle del gasto administrativo .....	76
8.4.1.	Gastos administrativos.....	76
8.4.2.	Detalle del sueldo personal .....	76
8.4.3.	Sueldos y salarios.....	78
8.5.	Gastos de exportación .....	83
8.6.	Determinación del precio de exportación .....	83
8.6.1.	Determinación del gasto de exportación .....	83
8.6.2.	Determinación precio unitario.....	83
8.7.	Financiamiento del Proyecto .....	84
8.7.1.	Datos del financiamiento .....	84

8.7.2.	Amortización de la deuda .....	84
8.8.	Determinación del costo capital .....	86
8.8.1.	Determinación del TRM .....	86
8.9.	Cálculo de la depreciación .....	86
8.10.	Determinación de los presupuestos .....	86
8.10.1.	Presupuesto de ingresos (ventas) .....	86
8.10.2.	Presupuesto de costos .....	87
8.10.3.	Presupuesto de gastos .....	87
8.10.3.1.	Proyección Gastos administrativos .....	87
8.10.3.2.	Proyección de gastos de exportación .....	88
8.10.3.3.	Depreciaciones .....	88
8.10.3.4.	Total, presupuesto de gastos .....	89
8.11.	Estados financieros con financiamiento .....	89
8.11.1.	Estado de resultados .....	89
8.11.2.	Presupuesto de caja .....	90
8.11.3.	Valor actual neto .....	91
8.11.4.	Costo beneficio .....	91
8.11.5.	Periodo de recuperación de la inversión .....	92
8.11.6.	Tasa interna de retorno .....	92
8.11.7.	Evaluación económica del proyecto con financiamiento .....	93
8.11.8.	Punto de equilibrio unidades físicas .....	94
9.	CONCLUSIONES .....	96
10.	RECOMENDACIONES .....	98
11.	Referencias Bibliográficas .....	99
12.	ANEXOS .....	101

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Resultado Entrevista Presidente de la comunidad	32
<b>Tabla 2.</b> Resultado Entrevista Experto	33
<b>Tabla 3.</b> Entrevista empresa Barry Callebaut	36
<b>Tabla 4.</b> Resultado encuestas	38
<b>Tabla 5.</b> Matriz productividad de la comunidad anual	40
<b>Tabla 6.</b> Consumo aparente	41
<b>Tabla 7.</b> Factores relevantes de Bélgica	41
<b>Tabla 8.</b> Principales países exportadores de cacao hacia Bélgica, subpartida 1801.00	42
<b>Tabla 9.</b> Evaluación económica del proyecto con financiamiento	43
<b>Tabla 10.</b> Factores geográficos Bélgica	53
<b>Tabla 11.</b> Empresas ecuatorianas exportadoras de cacao	56
<b>Tabla 12.</b> Principales países exportadores de cacao a Bélgica, subpartida 1801.00	57
<b>Tabla 13.</b> Producción Nacional	58
<b>Tabla 14.</b> Importaciones	58
<b>Tabla 15.</b> Exportaciones	58
<b>Tabla 16.</b> Cálculo de la Producción Nacional	59
<b>Tabla 17.</b> Producción Nacional, Proyecciones	60
<b>Tabla 18.</b> Importaciones	60
<b>Tabla 19.</b> Importaciones, Proyecciones	61
<b>Tabla 20.</b> Exportaciones	62
<b>Tabla 21.</b> Exportaciones, Proyecciones	63
<b>Tabla 22.</b> Consumo aparente	63
<b>Tabla 23.</b> Ficha técnica del producto	64
<b>Tabla 24.</b> Envase y embalaje del producto	65
<b>Tabla 25.</b> Precio	66
<b>Tabla 26.</b> Ferias Comerciales en Bélgica	67
<b>Tabla 27.</b> Resumen de la inversión inicial	74
<b>Tabla 28.</b> Inversión fija	74
<b>Tabla 29.</b> Detalle de inversión fija	75
<b>Tabla 30.</b> Capital de trabajo	76
<b>Tabla 31.</b> Gastos administrativos	76
<b>Tabla 32.</b> Detalle del sueldo personal	76
<b>Tabla 33.</b> Rol de pagos 1er año	78
<b>Tabla 34.</b> Rol de pagos segundo año	79
<b>Tabla 35.</b> Rol de pagos 3er año	80
<b>Tabla 36.</b> Rol de pagos 4to año	81
<b>Tabla 37.</b> Rol de pagos 5to año	82
<b>Tabla 38.</b> Gastos de exportación	83
<b>Tabla 39.</b> Determinación del gasto de exportación	83
<b>Tabla 40.</b> Determinación del precio unitario	83
<b>Tabla 41.</b> Financiamiento del proyecto	84
<b>Tabla 42.</b> Datos de financiamiento	84

<b>Tabla 43.</b> Amortización de la deuda -----	84
<b>Tabla 44.</b> Determinación costo capital -----	86
<b>Tabla 45.</b> Determinación del TRM-----	86
<b>Tabla 46.</b> Determinación de la depreciación -----	86
<b>Tabla 47.</b> Presupuesto de ingresos-----	87
<b>Tabla 48.</b> Presupuesto de costos -----	87
<b>Tabla 49.</b> Proyección de gastos administrativos -----	87
<b>Tabla 50.</b> Proyección de gastos de exportación -----	88
<b>Tabla 51.</b> Depreciaciones-----	88
<b>Tabla 52.</b> Total, presupuesto de gastos -----	89
<b>Tabla 53.</b> Presupuesto de caja -----	90
<b>Tabla 54.</b> Valor presente neto -----	91
<b>Tabla 55.</b> Costo beneficio -----	91
<b>Tabla 56.</b> Periodo de recuperación de la inversión-----	92
<b>Tabla 57.</b> Tasa interna de retorno -----	92
<b>Tabla 58.</b> Evaluación económica del proyecto con financiamiento -----	93
<b>Tabla 59.</b> Punto de equilibrio unidades físicas -----	94
<b>Tabla 60.</b> Manual de funciones de FinoCacao Export-----	113
<b>Tabla 61.</b> Frecuencia relativa de hectáreas para el cultivo de cacao -----	116
<b>Tabla 62.</b> Frecuencia relativa de la variedad predominante de cacao -----	117
<b>Tabla 63.</b> Frecuencia relativa del tiempo de producción-----	119
<b>Tabla 64.</b> Frecuencia relativa productividad anual promedio por hectárea de cacao -----	120
<b>Tabla 65.</b> Frecuencia relativa prácticas agrícolas utilizadas en el cacao-----	121
<b>Tabla 66.</b> Frecuencia relativa de la infraestructura en el procesamiento del cacao -----	122
<b>Tabla 67.</b> Frecuencia relativa temporada de cosecha del cacao-----	123
<b>Tabla 68.</b> Frecuencia relativa de los desafíos que enfrenta el agricultor en la producción de cacao -----	125
<b>Tabla 69.</b> Frecuencia relativa de asistencia técnica para productores de cacao-----	126
<b>Tabla 70.</b> Frecuencia relativa de la venta a mercados nacionales o extranjeros -----	127
<b>Tabla 71.</b> Frecuencia relativa del costo anual promedio del quintal de cacao -----	128
<b>Tabla 72.</b> Frecuencia relativa que el productor trimestralmente está dispuesto a vender a una nueva empresa exportadora de cacao -----	130
<b>Tabla 73.</b> Frecuencia relativa del precio por quintal de cacao de venta por parte del productor-----	131
<b>Tabla 74.</b> Frecuencia relativa de las formas de pago -----	132

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Macro localización -----	44
<b>Figura 2.</b> Micro localización. -----	45
<b>Figura 3.</b> Logotipo de la empresa FinoCacao Export-----	46
<b>Figura 4.</b> Organigrama estructural -----	48
<b>Figura 5.</b> Población económicamente activa de Bélgica -----	50
<b>Figura 6.</b> Canal de Distribución -----	66
<b>Figura 7.</b> Subpartida arancelaria del cacao fino de aroma a granel seco -----	67
<b>Figura 8.</b> Porcentaje hectáreas disponibles cultivo de cacao -----	117
<b>Figura 9.</b> Porcentaje Variedad de Cacao Predominante-----	118
<b>Figura 10.</b> Porcentaje del tiempo de producción del agricultor -----	119
<b>Figura 11.</b> Porcentaje productividad anual promedio por hectárea de cacao -----	120
<b>Figura 12.</b> Porcentaje de las prácticas agrícolas utilizadas en el cultivo del cacao -----	121
<b>Figura 13.</b> Infraestructura en el procesamiento del cacao -----	123
<b>Figura 14.</b> Temporada de cosecha del cacao -----	124
<b>Figura 15.</b> Porcentaje desafíos del agricultor en le producción de cacao-----	125
<b>Figura 16.</b> Porcentaje asistencia disponible para los productores de cacao-----	126
<b>Figura 17.</b> Porcentaje de la venta de cacao a mercados nacionales o extranjeros-----	128
<b>Figura 18.</b> Porcentaje costo anual promedio por el quintal de cacao-----	129
<b>Figura 19.</b> Porcentaje venta de producción trimestralmente-----	130
<b>Figura 20.</b> Porcentaje precio por quintal de venta por parte del productor-----	131
<b>Figura 21.</b> Porcentaje formas de pago -----	132

## 1. RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

Desde el principio de nuestras sociedades hasta nuestras sociedades actuales modernas ha existido un intercambio de productos que con el tiempo se ha desarrollado, desde un intercambio coloquialmente llamado en sus inicios trueque hasta hoy en día que dependiendo de los factores que estén involucrados se define el tipo de intercambio. Las exportaciones son esencialmente importantes para el comercio internacional además de un punto clave impactando positivamente en el crecimiento del PIB de cada país.

En la comunidad “Unión Lojana” de la parroquia Chontapunta, en la provincia de Napo, la mayoría de las familias pertenecientes a la comunidad por no decir absolutamente todas y, sus alrededores comercializan con la venta del cacao, que en otras palabras es el cacao nacional o popularmente conocido como el cacao fino de aroma que no es más que una especia nativa del Ecuador. Al realizar la propuesta para la creación de una empresa exportadora permite a las familias de los pequeños agricultores obtener un precio razonable por el producto que cultivan, reduciendo de esa forma a intermediarios que regulan el precio a su conveniencia y por ende mejorando notoriamente su economía.

La correcta aplicación del presente trabajo de investigación dará como resultado información relevante acerca de la propuesta establecida y su factibilidad, basada en un enfoque cuantitativo, además de la aplicación de diferentes herramientas con el fin de obtener una recopilación de datos, análisis, un correcto estudio de mercado y estudio financiero, además de otras herramientas que permiten el más óptimo resultado.

**Palabras clave:** Cacao fino de aroma, exportación, intermediarios.

## 2. ABSTRACT

From the beginning of our societies to our current modern societies, there has been an exchange of products that has evolved over time, from an exchange colloquially known in its early stages as barter to nowadays, where the type of exchange is defined depending on the factors involved. Exports are essentially important for international trade as well as a key point positively impacting the GDP growth of each country.

In the "Unión Lojana" community in the Chontapunta parish, Tena canton, in the Napo province, the majority of families belonging to the community, if not absolutely all, and their surroundings, trade with the sale of cocoa, which in other words is the national cocoa or popularly known as fine aroma cocoa, which is nothing more than a native species of Ecuador. By proposing the creation of an export company, it allows families of small farmers to obtain a fair price for the product they cultivate, thus eliminating intermediaries who regulate the price to their convenience and consequently significantly improving their economy.

The correct application of this research work will result in relevant information about the established proposal and its feasibility, based on a quantitative approach, in addition to the application of different tools in order to obtain a collection of data, analysis, proper market study, and financial analysis, as well as other tools that allow for the most optimal outcome.

**Keywords:** Fine aroma cocoa, exportation, intermediaries.

### 3. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se fundamenta en desarrollar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de cacao ecuatoriano (fino de aroma) hacia Bélgica, con el fin de ayudar a los pequeños agricultores cacaoteros y sus familias de la comunidad “Unión Lojana”, de la parroquia “Chontapunta”, de la provincia de Napo. A obtener un precio razonable por el producto que cultivan reduciendo a intermediarios que controlan el precio del producto sin ninguna restricción, regulándolo por conveniencia propia. De esta forma los agricultores obtendrán un mejor precio que mejorará significativamente la situación económica de cada uno de ellos y sus familias y por ende sus condiciones de vida.

La estructura o esquema a seguir de la investigación presente parte o inicia desde un marco teórico, en el cual encontraremos trabajos de investigaciones con similitudes importantes, lo que es exportación, su importancia además de los procesos necesarios y bases legales para realizar de una correcta forma el proceso de exportación.

En los materiales y métodos encontraremos las diferentes herramientas utilizadas para el desarrollo de la investigación presente, entrevistas y encuestas que fueron aplicadas a la zona designada por la propuesta a los pequeños agricultores y sus familias con el objetivo de identificar y trabajar de una forma directa como proveedores obteniendo un precio justo por su producto.

### **3.1. Objetivo General**

Desarrollar una propuesta para la creación de una empresa exportadora de cacao ecuatoriano (fino de aroma) hacia Bélgica.

### **3.2. Objetivos Específicos**

- Determinar la capacidad de producción de cacao fino de la comunidad "Unión Lojana" de la parroquia Chontapunta, cantón "Tena".
- Investigar preferencias y tendencias del mercado belga con respecto al cacao y productos relacionados para el consumo de cacao.
- Identificar cuáles son los principales países exportadores y competidores del cacao fino de aroma ecuatoriano hacia Bélgica.
- Realizar un proceso de exportación de cacao al mercado belga.
- Realizar un análisis financiero para determinar la factibilidad de la creación de la empresa.

## **4. ESTADO DEL ARTE**

### **4.1. Antecedentes**

La presente investigación se fundamenta en la necesidad existente de promover un comercio equitativo para los productores. Ecuador es a nivel mundial reconocido por la excelencia de cacao fino de aroma en su producción o también conocido popularmente como cacao nacional, enfrenta desafíos que son significativos hablando en términos a la hora de establecer o fijar precios razonables a los pequeños agricultores y, en la mejora de sus condiciones de vida. La investigación busca abordar esta problemática por medio del establecimiento de una empresa que pueda garantizar un precio razonable por el cacao impactando directamente en el estado socioeconómico de los agricultores y por ende en el mejoramiento de sus condiciones de vida, fomentando el desarrollo de la comunidad.

El mercado belga, por otro lado, es conocido por su sofisticación en la industria chocolatera, además de tener una demanda constante por el cacao de alta calidad para la elaboración de chocolates premium.

Esta unión de factores brinda especialmente una estrategia para poder establecer una organización que actúe en forma de puente entre productores ecuatorianos y consumidores belgas. Logrando aprovechar la excelencia del cacao fino de aroma al igual que las exigentes necesidades del mercado belga.

(Almachi, 2020), habla en su plan de negocio para la creación de una empresa exportadora de derivados de cacao, que el sector agropecuario se caracteriza por algunos ejes, uno de esos ejes o pilares importantes en el sector, se refiere al apoyo que se debe brindar a las pequeñas parcelas y por ende a pequeños agricultores y sus familias que usualmente se

encuentran en situaciones de vulnerabilidad como la pobreza, dándoles fuentes de desarrollo para mejorar su situación socioeconómica.

La razón por la cual su plan de negocio menciona el apoyo a los pequeños agricultores es porque es de suma importancia darles valor y desarrollarlos obteniendo un crecimiento del sector como tal he impactando directamente en el progreso socioeconómico de estas familias.

## **4.2. Marco Teórico**

### **4.2.1. Teorías del Comercio Internacional**

Las teorías del comercio internacional tienen como fin explicar de una forma adecuada los patrones que se manifiestan en el intercambio de bienes y servicios además de las causas y efectos entre los países participantes.

Algunas de las teorías más importantes del comercio internacional de acuerdo con la publicación por (González, 2021) son:

#### **4.2.1.1. La ventaja absoluta**

La vieja teoría de la ventaja absoluta fue proclamada por Adam Smith en el siglo XVIII en su famoso libro La riqueza de las naciones, donde establece los cimientos del beneficio del comercio entre los países. (González, 2021)

Para Smith, la ventaja absoluta llevaba a la especialización en la producción de mercancías y la división del trabajo, ya que especializándose en la producción de aquellos productos en los que cada país tiene ventaja absoluta, ambos países se beneficiarán comercializándolos. (González, 2021)

Ecuador posee una ventaja absoluta indiscutible en la producción de cacao nacional o fino y de aroma debido a las técnicas de cultivo especializadas y la experiencia que el país tiene en el sector. Por ello la realización de una empresa exportadora de cacao fino y de aroma hacia Bélgica se alinea perfectamente en la producción de este tipo de cacao que es nativo del país logrando la optimización de su capacidad productiva.

#### **4.2.1.2. La ventaja comparativa**

La teoría de la ventaja comparativa fue promulgada por David Ricardo en el siglo XIX en su libro Principios de política económica, donde ampliaba los alcances y la explicación de la teoría de la ventaja absoluta divulgada por Adam Smith. (González, 2021)

Los beneficios de transaccionar se hacen evidentes cuando el país que posee una ventaja absoluta en los dos productos se especializa en producir aquel bien en donde tenga una ventaja relativa mayor y sea más eficiente produciendo. (González, 2021)

El Ecuador en términos de producción tiene una ventaja comparativa del cacao fino y de aroma gracias a las condiciones climáticas que posee que son favorables para su siembra además de su tradición de alta calidad en el cultivo de cacao.

Ecuador ha impulsado el cacao fino y de aroma como un producto premium y de alta calidad en los mercados europeos, incluyendo al mercado belga, destacando su originalidad y calidad superior gracias a sus características organolépticas únicas aumentando su demanda y por ende precios más elevados.

#### **4.2.1.3. El modelo de Heckscher-Ohlin**

Surge en el último tercio del siglo XIX y forma parte de la escuela neoclásica, con importantes aportes para el comercio internacional. Esta teoría también se conoce como la teoría pura del comercio internacional o teoría de las proporciones factoriales. (González, 2021)

La idea central del modelo es que los factores de producción disponibles en una economía dan origen a las diferencias de productividad entre los países. El valor de los productos debe medirse en función del beneficio que proporcionan en vez del trabajo que llevan incorporado. (González, 2021)

Ecuador posee una abundancia de una forma relativa de tierra que es adecuada para el cultivo o siembra del cacao, por otro lado Bélgica posee una abundancia en términos de tecnología y capital para manufacturar y procesar productos derivados del cacao, es decir, que exportar cacao fino y de aroma hacia Bélgica permite a nuestro país Ecuador utilizar esa abundancia en tierra fértil y condiciones climáticas favorables y, por otro lado Bélgica puede hacer uso de su abundancia en capital y capacidad tecnológica para transformar el cacao nacional en productos con un alto valor agregado.

#### **4.2.2. ¿Qué es una Empresa?**

Romero R. (2014), define a la empresa como “el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela” (pág. 9).

Andrade (2015), afirma que la empresa es “aquella entidad formada por un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (pág. 257).

Concluyendo que una empresa como tal es una organización con fines de lucro en la cual se trabaja por alcanzar objetivos comunes con el fin de complacer y satisfacer a la clientela obteniendo un beneficio mutuo a través de bienes o servicio, además de generar nuevas plazas de empleo.

#### **4.2.2.1. Tipos de empresas en Ecuador**

En el Ecuador hay cinco distintas especies de compañías o empresas de comercio según la Ley de Compañías del Ecuador, SERCOP (2023)

- **Compañía en nombre colectivo:** Se compone entre dos o más personas que realizan el comercio bajo una razón social.
- **Compañía en comandita simple y dividida por acciones:** Esta bajo una razón social y se conforma entre uno o varios socios.
- **Compañía de responsabilidad limitada:** Se conforma entre dos o más personas.
- **Compañía anónima:** No será capaz de existir con menos de dos accionistas.
- **Compañía de economía mixta:** Las entidades que son participantes deben suscribir su aporte en dinero.

#### **4.2.2.2. Requisitos para constituir una empresa en Ecuador**

Según el sitio web Russell Bedford International (2023), estos son los requisitos para constituir una empresa:

1. **Selección del Tipo de Empresa:** El primer paso en la creación de una empresa en Ecuador es la elección del tipo de entidad empresarial. Con la diversidad de

opciones disponibles, desde sociedades anónimas hasta sociedades de responsabilidad limitada, es fundamental seleccionar la estructura que mejor se adapte a los objetivos del negocio. Russell Bedford International (2023)

2. **Reserva del Nombre Comercial:** La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros es la entidad encargada de registrar y reservar nombres comerciales. En este paso, se debe asegurar de elegir un nombre único y distintivo para la empresa, evitando duplicidades con otras entidades ya registradas. Russell Bedford International (2023)
3. **Preparación de Documentación:** La elaboración de documentos legales, como estatutos de la empresa y poderes notariales, es un aspecto crucial. Adaptar estos documentos y asegurarse de cumplir con los requisitos legales vigentes es esencial para el proceso. Russell Bedford International (2023)
4. **Capital Mínimo Necesario:** Con la determinación del capital mínimo necesario, se debe proceder a su depósito en una cuenta bancaria a nombre de la empresa. Este paso se completa con la obtención de un certificado de depósito, respaldando la disponibilidad de los recursos financieros requeridos. Russell Bedford International (2023)
5. **Registro en la Superintendencia de Compañías:** La Superintendencia de Compañías es la instancia oficial donde se formaliza el registro de la empresa. Obtener la personalidad jurídica es crucial para operar legalmente en el país y participar activamente en la economía. Russell Bedford International (2023)

6. **Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes):** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es una pieza clave en el proceso. Este trámite, realizado ante el Servicio de Rentas Internas (SRI), permite a la empresa cumplir con sus obligaciones tributarias y operar de manera legal. Russell Bedford International (2023)
7. **Registro de Empleados:** En caso de planificar la contratación de personal, los registros correspondientes en el Ministerio de Trabajo son imperativos. Cumplir con las normativas laborales garantiza un ambiente laboral justo y conforme a la legislación vigente. Russell Bedford International (2023)
8. **Cumplimiento de Obligaciones Contables y Tributarias:** Posterior al establecimiento, es crucial mantener al día las obligaciones contables y tributarias. Llevar registros adecuados, presentar declaraciones de impuestos y cumplir con las normativas contribuyen a la sostenibilidad y crecimiento del negocio. Russell Bedford International (2023)

#### **4.2.3. ¿Qué es una exportación?**

Según el SENA (2024), es una actividad comercial que consiste en la venta o envío de productos fuera del territorio nacional, como exportación denominamos la acción y efecto de enviar, con fines comerciales, bienes y servicios desde un país hacia otro.

En conclusión, una exportación es el envío de cualquier tipo de bienes o servicios fuera del país o del territorio nacional, es decir es una transacción de venta con fines comerciales de bienes o servicios hacia un país extranjero.

##### **4.2.3.1. Ventajas y desventajas de la exportación**

## Ventajas

- **Crecimiento de la empresa:** Al tener acceso a otros mercados extranjeros más grandes y con mayor potencial se podrá llevar acabo la internacionalización de la marca.
- **Obtener mayor liquidez:** Cuando nos referimos a exportaciones son muy comunes las formas de pago con un bajo riesgo financiero, es decir, los pagos se realizan por adelantado total o parcialmente, cartas de crédito entre otras, reduciendo el riesgo de la operación.
- **Mejorar la competitividad:** competir en nuevos mercados mucho mas grandes y con una mayor cantidad de potencial obliga a la empresa a mantener una adaptación continua, evolucionando constantemente lo que significa que se vuelve cada vez mucho más competitiva.

## Desventajas

- **Dependencia:** Al realizar una exportación se corre el riesgo de depender únicamente de un solo mercado, debilita al negocio además de causar altos gastos para la empresa.
- **Gastos:** Realizar una investigación del mercado meta en el extranjero sin los correctos estudios necesarios se traduce em mayores gastos de logística, aranceles y aduanas.

- **Certificados:** La obtención de certificaciones sanitarias y permisos puede significar un obstáculo para la empresa.

Al momento de analizar todas las ventajas y desventajas a la hora de realizar una exportación, es de suma importancia realizar un correcto análisis del mercado meta con todos los puntos planteados y adaptados a la situación, de esa forma obtendremos los resultados esperados dando los primeros pasos hacia los mercados internacionales.

#### **4.2.3.2. ¿Quiénes pueden exportar?**

Pueden exportar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como exportador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. SENAE (2024)

#### **4.2.3.3. ¿Cómo se obtiene el registro de exportador?**

Según SENAE (2024), para obtener el registro de exportador se debe seguir los siguientes pasos:

Gestionar el Registro Único de Contribuyente (RUC) gestionado ante el Servicio de Rentas Internas, una vez obtenido se deberá seguir los siguientes pasos:

##### **Paso 1**

- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación, otorgado por cualquiera de las siguientes entidades:
- Registro Civil: <https://www.registrocivil.gob.ec/solicitud-de-emision-de-certificado-digital-de-firma-electronica/>

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

## **Paso 2**

- Registrarse en el portal web del sistema ECUAPASS (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>) mediante el cual podrá:
  - Actualizar base de datos
  - Crear usuario y contraseña
  - Aceptar las políticas de uso
  - Registrar firma electrónica
  - Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior.
- Acceda a la opción “Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior” y proceda con el llenado de los datos requeridos.
- Para conocer sobre el correcto llenado de los campos del Registro de usuario, revisar el instructivo “SENAE-ISEE-3-2-004-V3: Instructivo de Sistemas para la Solicitud de Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior” en el cual se encuentra detallado el paso a paso.

### **4.2.3.4. ¿Qué es ECUAPASS?**

Es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

(ECUAPASS, s.f.)

#### **4.2.3.5. Proceso de exportación**

Según el SENA (2024), el proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) por parte del declarante a través del sistema informático ECUAPASS, la transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación puede ser realizada por el Exportador, Agente de aduana o Agente de Carga de Exportaciones.

- Los datos que se consignarán en la DAE son:
  - Del exportador o declarante.
  - Descripción de mercancía por ítem de factura.
  - Datos del consignante.
  - Destino de la carga
  - Cantidades
  - Peso; y demás datos relativos a la mercancía.
- Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
  - Factura comercial original.
  - Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
  - Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
- Las actividades a seguir para realizar una exportación son las siguientes:
  1. Transmisión de DAE por parte del declarante a través del sistema Ecuapass.
  2. Ingreso de mercancías al depósito temporal y/o zona primaria.

3. Registro de Ingreso de mercancías (IIE) por parte del depósito temporal.
4. Asignación canal de aforo de la DAE a través del sistema Ecuapass, mismos que pueden ser:
  - **Aforo Automático:** El sistema asigna de forma automática el estado “Salida autorizada” al momento del registro de ingreso de la carga al depósito temporal.
  - **Aforo Documental:** La DAE es asignada a un funcionario aduanero para la revisión de la declaración y documentación anexada.
  - **Aforo Físico Intrusivo:** La DAE es asignada a un funcionario aduanero para llevar a cabo la inspección física de la carga, corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. Una vez realizado el cierre de aforo de la DAE, cambiará su estado a “salida autorizada”.
  - **Aforo físico no Intrusivo:** Es la verificación de la naturaleza y demás características de las mercancías mediante el uso exclusivo de equipos no intrusivos, sin la necesidad de abrir la unidad de carga, embalaje o medio de transporte que las contiene;
5. **Salida autorizada:** Corresponde a un estado de la DAE mediante el cual se autoriza el embarque de las mercancías.
6. **Embarque y transmisión de los documentos de transporte:** El transportista debe transmitir y asociar los documentos de transporte a la DAE.

- 7. Solicitud de Corrección de la DAE:** Constituye una herramienta mediante el cual se permite al exportador corregir la declaración y anexar la documentación definitiva. La solicitud de corrección es asignada a un funcionario aduanero para su aprobación o rechazo.
- 8. Regularización de DAE:** Es el último estado de la DAE mediante el cual se da por culminado el proceso de exportación. La regularización de la DAE es obligatorio y está a cargo de exportador, se debe regularizar la DAE dentro de los 30 días posterior a la asociación del último documento de transporte asociado.

#### **4.2.4. Tipos de transporte**

Según la publicación realizada por el sitio web ROYAL COURIER (2021), los tipos de transporte en el comercio exterior son:

##### **4.2.4.1. Transporte marítimo:**

- Permite trasladar grandes pesos y volúmenes de mercancías sólidas y líquidas.
- Es el único medio económico para transportar mercancías entre puntos geográficos distantes.
- Hace posible el uso de buques pequeños, aunque se pueden adaptar diferentes tipos de buques a todo tipo de cargas. ROYAL COURIER (2021)

##### **4.2.4.2. Transporte aéreo:**

- Se utiliza para transportar mercancía a nivel intercontinental.

- Es rápido, seguro y fácil de rastrear. Estas características lo hacen el medio ideal para hacer envíos urgentes o especiales, de mercancías perecederas o de elevado valor unitario, principalmente. ROYAL COURIER (2021)

#### **4.2.4.3. Transporte terrestre:**

- **Transporte por camión:**
  - Es un método flexible. Los vehículos pueden transportar cualquier cantidad, tipo y tamaño de carga. ROYAL COURIER (2021)
  
- **Transporte ferroviario:**
  - Tiene una capacidad de transporte mayor a la de un camión y requiere menos mano de obra para su traslado. Ofrece costos bajos, amplia distribución geográfica y buena disponibilidad de depósito o almacenamiento. ROYAL COURIER (2021)
  
- **Transporte multimodal:**
  - Consiste en la entrega de mercancía desde el lugar de origen hasta el destino final, utilizando distintos medios de transporte. Su gestión comercial es realizada por Operadores de Transporte Multimodal (OTM), los cuales, usualmente, son compañías navieras, operadores ferroviarios o de tránsito especializados que celebran un contrato de transporte multimodal,

asumiendo la responsabilidad de su cumplimiento. ROYAL COURIER  
(2021)

#### **4.2.5. INCOTERMS**

Según la ICC (2020):

Los Incoterms son las reglas o requisitos necesarios para una compraventa de carácter internacional, creadas por la propia Cámara de Comercio Internacional. De hecho, el término “Incoterm” viene de “International Commercial Terms”, en español, “Términos de Comercio Internacional”.

Estos Incoterms recogen los derechos y deberes de los compradores y vendedores internacionales, así como la asignación de los costes y riesgos entre las diferentes partes de una transacción.

##### **4.2.5.1. Clasificación de los Incoterms**

La Cámara de Comercio Internacional clasifica los Incoterms en cuatro categorías diferentes en función de dónde se realiza la entrega de las mercancías y qué responsabilidades asumen vendedor y comprador:

- **Grupo E:** El vendedor ofrece su producto en sus propias instalaciones. De este modo, la parte vendedora no va a correr ningún tipo de coste en lo que respecta al transporte de la mercancía.
  - **EXW:** Ex-works o en fábrica. En este primer Incoterm 2020 el comprador debe recoger la mercancía en las instalaciones del vendedor. Además, el comprador debe correr con los costes y los riesgos de la compra.

- **Grupo F:** También de entrega indirecta, pero diferente al grupo C. En este caso, es la parte compradora quien se ocupa de los costes del transporte del producto.
  - **FCA:** Free Carrier o franco transportista. La parte vendedora se ocupa del transporte y de los gastos y riesgos hasta el lugar de destino.
  - **FAS:** Free Alongside Ship o franco al costado del buque. El vendedor deja la mercancía al lado del buque de carga, donde se transportará. Desde ese momento, la mercancía se vuelve responsabilidad de la parte compradora. Este sistema suele darse en cargas de mercancías a granel.
  - **FOB:** Free On Board o franco a bordo. En este sentido, el comprador elige y contrata el transporte y el vendedor tiene la obligación de llevar la mercancía hasta dicho transporte.
  
- **Grupo C:** Es de entrega indirecta. El vendedor se hace cargo del coste del transporte, pero si el producto sufre algún tipo de daño ninguna de las partes se hace responsable.
  - **CFR:** Cost and Freight o coste y flete. Ambas partes disponen de una serie de obligaciones: el vendedor se encarga de los costes del transporte y la parte compradora se hace cargo de los posibles daños o peligros de la carga.
  - **CIF:** Cost, Insurance and Freight o coste, seguro y flete. El vendedor se ocupa de todo: costes del transporte, seguro... hasta llegar al puerto de destino.

- **CPT:** Carriage Paid To o transporte pagado hasta el lugar de destino fijado. En este ejemplo, la parte vendedora se hace cargo del transporte; pero hasta el destino final pactado, que puede ir más allá del puerto de destino.
- **CIP:** Carriage and Insurance Paid To o transporte y seguro pagados hasta su destino. De nuevo, el vendedor se ocupa del transporte, así como del seguro y las aduanas hasta el lugar pactado en el contrato.
- **Grupo D:** El grupo D es de entrega directa. El vendedor es quien se ocupa de los costes y riesgos del transporte de la mercancía. No obstante, en el momento en el que llega a su destino, es ya responsabilidad de la parte compradora.
  - **DPU:** Delivered at Place Unloaded o entrega en lugar de la descarga. Mientras que la parte compradora se hace cargo de los trámites de importación; el vendedor debe hacer frente a los costes y riesgos de los trámites de origen.
  - **DAP:** Delivered At Place o entrega en lugar. En este modelo, la parte vendedora se ocupa de la gran mayoría de costes, pero el comprador sí se hace cargo de los gastos de la importación.
  - **DDP:** Delivered Duty Paid o entrega con los derechos pagados. Finalmente, en este modelo el comprador no debe rendir cuentas por nada. El vendedor pagará hasta los gastos de importación.

#### **4.2.6. Definición de Cacao**

Según el sitio web (Editorial Etecé, 2021) el cacao es un árbol americano de origen amazónico, conocido también como cacaotero, ya que por cacao se refiere normalmente al fruto que da dicho árbol, o incluso al producto del secado y la fermentación de las semillas de dicho fruto.

Se trata de un árbol de hoja perenne, siempre en floración, que requiere de climas húmedos y calurosos. Suele medir alrededor de 7 metros si es cultivado y por encima de 20 en la naturaleza.

El fruto del cacaotero, llamado “mazorca”, es una baya grande y ovalada, carnosa, cuya coloración tiende del amarillo al púrpura, y de unos 30 cm de largo. Dentro de cada mazorca de cacao se encuentran entre 30 y 40 semillas, incrustadas en una pulpa. El fruto puede pesar unos 450 gramos al madurar, cosa que empieza a ocurrir a los cuatro o cinco años de vida del árbol.

##### **4.2.6.1. Tipos de cacao**

Según el sitio web Carvallo (2020), existen tres tipos de cacao:

- **Cacao Forastero**

El cacao forastero o amazonia es la variedad más común, su sabor es fuerte, amargo, un poco ácido y representa el 70% del consumo de cacao del mundo, es la más robusta (Los productores dicen que confían en su resistencia a enfermedades) además que da la mayor cantidad de frutos, pero los puntos en contra son un aroma sin fineza y escaso sabor frutal.

- **Cacao Criollo**

Es el árbol que da el fruto con mejor calidad, pero se caracteriza por ser menos fructífero y representa una pequeña proporción de la elaboración mundial. Se identifica por tener semillas

redondas y ligeramente planas. Éstas, sin fermentar, poseen un color ligeramente violeta y blanco, es un cacao de aromas afrutados con notas de frutos secos y ligeramente amargo, pero refinado.

- **Cacao Trinitario**

Es un híbrido obtenido a partir del Criollo y el Forastero. Su producción es claramente superior en comparación con el criollo y combinando las características gustativas de ambos. Es mucho más resistente a enfermedades y tiene un sabor mucho más sutil, contiene un amplio rango de sabores, aromas y persistentes en el paladar. Pueden apreciarse sabores a heno, roble miel, manzana y melón.

#### **4.2.7. Cacao Fino de Aroma**

Según el sitio web (REPUBLICA DEL CACAO, s.f.)El Cacao Fino de Aroma Nacional es conocido por sus notas ácidas y dulces, sabores tostados delicados, aroma frutal, notas florales, herbales y amaderadas y es una especia nativa del Ecuador.

El cacao fino y de aroma posee atributos únicos en cuanto a su aroma y sabor, altamente valorados por los fabricantes de chocolate. Representa solamente un 12% de la producción global de cacao. Ecuador se destaca como el principal productor de Cacao Arriba fino y de aroma, gracias a sus condiciones geográficas y la abundancia de recursos biológicos, siendo responsable del 63% de la producción mundial. Este cacao, proveniente de la variedad Nacional, ha sido reconocido por su sabor durante siglos en el mercado internacional. Este tipo de grano es esencial en la fabricación de chocolates de alta calidad. Sin embargo, es importante destacar que el chocolate fino se diferencia por su pureza, especialmente en cuanto a su sabor y fragancia naturales. (ANECACAO, s.f.)

Ecuador destaca como el país más competitivo en América Latina en este ámbito, seguido por

Venezuela, Panamá y México, quienes han ido aumentando gradualmente su presencia en el mercado global del cacao fino en grano, aunque a cierta distancia. (ANECACAO, s.f.)

#### **4.2.8. Cacao de exportación**

Según el sitio web (ANECACAO, s.f.) Ecuador exporta cacao de 3 formas diferentes, cada una correspondiente a diferentes etapas de procesamiento: granos de cacao, productos semielaborados y productos terminados.

- **Granos**

Las almendras o granos se encuentran dentro de la vaina o mazorca del cacao y representan la materia prima fundamental para la producción de una amplia variedad de chocolates. (ANECACAO, s.f.)

- **Semielaborados**

Hace referencia al cacao en una fase de procesamiento industrial, donde se separan los componentes sólidos de los líquidos, obteniendo productos que se emplearán en la elaboración de chocolates y sus derivados. (ANECACAO, s.f.)

- **Nibs:** Es un producto que se obtiene tras eliminar la cáscara del cacao y antes de ser molido.
- **Licor:** Se trata de una pasta fluida obtenida del cacao mediante un proceso de molienda, utilizada como materia prima en la fabricación de chocolates y ciertas bebidas alcohólicas. Cuando se somete a un proceso de prensado, puede transformarse en:

- **Manteca:** Se trata de la grasa natural del cacao, también conocida como aceite de theobroma, empleada en la producción de cosméticos y productos farmacéuticos.
- **Torta:** Es la parte sólida resultante del licor de cacao y se usa en la fabricación de chocolates.
- **Polvo:** La torta puede molerse para obtener polvo de cacao, que se emplea en la preparación de bebidas de chocolate.

#### **4.2.9. Valor Nutricional del Cacao**

El cacao es una fuente rica en antioxidantes, minerales y vitaminas esenciales para la salud. Contiene compuestos polifenólicos, especialmente flavonoides, que actúan como potentes antioxidantes (Martínez, Oñatibia, & Franco, 2015). Además, es rico en minerales como magnesio, hierro y potasio, y contiene vitaminas del complejo B (Di Mattia, Sacchetti, Mastrocola, & Serafini, 2017). Estos nutrientes son importantes para el funcionamiento adecuado del cuerpo y pueden contribuir a la salud cardiovascular, muscular y del sistema nervioso.

#### **4.2.10. Beneficios para la Salud del Cacao**

El consumo regular de cacao se ha asociado con diversos beneficios para la salud. Estudios han demostrado que puede mejorar los factores de riesgo cardiovascular, como la presión arterial y los niveles de colesterol (Ellieger & Stehle, 2016). Además, los flavonoides presentes en el cacao pueden tener efectos protectores sobre la función cognitiva y reducir el riesgo de deterioro cognitivo relacionado con la edad (Sokolov, 2013). También se ha observado que el cacao proporciona beneficios para el estado de ánimo y el bienestar mental (Sathyapalan, Beckett, Rigby, Mellor, & Atkin, 2010).

#### **4.2.10.1. Proceso para la obtención de granos de cacao**

El procedimiento de recolección y secado del cacao de manera tradicional implica una serie de pasos minuciosos:

En primer lugar, se recogen los frutos maduros del árbol de cacao y se abren para extraer las semillas cubiertas por una pulpa blanca. Estas semillas se disponen en montones o cestas y se cubren con hojas de plátano o banano para fermentar durante varios días, lo que potencia los sabores distintivos del cacao.

Después de este proceso de fermentación, los granos de cacao se exponen al sol en plataformas de secado o camas de madera, volteándolos regularmente para asegurar un secado uniforme. Esta fase puede durar varios días, durante los cuales los granos pierden humedad y desarrollan su sabor característico.

Una vez secos, los granos están listos para ser almacenados o procesados en la elaboración de chocolate y otros productos. Este enfoque artesanal es crucial para preservar la calidad y los sabores auténticos del cacao.

### **4.3. Marco Conceptual**

#### **4.3.1. Cacao Fino**

Según el sitio web CANA CACAO (2018), se define como libre de defectos de aroma que al mismo tiempo ofrece un perfil aromático complejo que refleja la pericia del productor y del “terroir”, o se asocia con el entorno específico en el que se cultiva, se fermenta y se seca el cacao. El cacao fino que reúne estos criterios básicos también puede ofrecer una notable diversidad genética, además de un patrimonio histórico y cultural.

#### **4.3.2. Cacao de Aroma**

Según el sitio web CANA CACAO (2018), se define como cacao que apenas tiene defectos aromáticos y que ofrece unas características aromáticas o de sabor valoradas tradicionalmente en las mezclas. El cacao de aroma que reúne estos criterios básicos de calidad también puede ofrecer una notable diversidad genética, además de un patrimonio histórico y cultural.

#### **4.3.3. Definición Terroir**

Según Romero L.(2024), el término terroir o terruño es la combinación de cuatro factores clave en la elaboración de vinos de calidad o cualquier otro producto de calidad como por ejemplo el café, el té, el cacao entre otros: suelo, clima, topografía y factor humano.

#### **4.3.4. Definición de topografía**

La topografía es una ciencia geométrica dedicada a la representación gráfica de la superficie terrestre. Es la disciplina que estudia los principios y procedimientos que nos permiten ilustrar las formas, detalles y elementos de la Tierra, tanto los naturales como los creados por el ser humano.

#### **4.3.5. Definición de Theobroma**

Es el nombre científico del árbol que produce las mazorcas de cacao además el término se lo emplea para referirse a la grasa natural del cacao. (ANECACAO, s.f.)

#### **4.3.6. Definición organoléptica**

Según la Real Academia Española se define como algo que puede ser percibido por los órganos de los sentidos. En el caso del cacao fino y de aroma y sus características organolépticas se refiere a sabor y aroma entre otras.

#### **4.4. Marco Legal**

Es de suma importancia comprender para la exportación exitosa de cacao las normativas y certificados necesarios además de los reglamentos y sus regulaciones establecidas por las diferentes organizaciones del Ecuador para obtener un producto de alta calidad, ayudando a la presente investigación a cumplir con las leyes y requisitos legales, evitando posibles infracciones.

##### **Ley de Sanidad Agropecuaria** (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011)

Esta ley regula las medidas fitosanitarias que deben cumplir los productos agrícolas, incluyendo el cacao, para prevenir la introducción y propagación de plagas y enfermedades.

- **Certificados Fitosanitarios:** Los exportadores deben obtener certificados fitosanitarios emitidos por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad) que garanticen que el cacao cumple con las normas sanitarias internacionales.
- **Inspección y Control:** Establece procedimientos de inspección y control para asegurar que el cacao exportado está libre de contaminantes y cumple con los estándares de calidad.

**Normativa del Instituto Nacional de Normalización (INEN)** (Instituto Nacional de Normalización, s.f.)

El INEN emite normas técnicas que deben cumplir los productos exportados, asegurando que cumplan con los estándares internacionales de calidad y seguridad.

- **Normas de Calidad:** Las normas técnicas establecen los parámetros de calidad que el cacao debe cumplir, incluyendo niveles de humedad, contenido de grasa y otros indicadores de calidad.
- **Etiquetado y Embalaje:** Regula el etiquetado y embalaje del cacao para garantizar que se identifique correctamente y se mantenga en condiciones óptimas durante el transporte.

**Reglamento para la Certificación de Productos Orgánicos** (Ministerio de Agricultura y Ganadería, s.f.)

Para los productores de cacao orgánico, este reglamento establece los requisitos para obtener la certificación de producto orgánico, que es fundamental para acceder a mercados específicos que valoran la producción sostenible y libre de químicos.

- **Certificación Orgánica:** Los productores deben cumplir con las normas de producción orgánica y someterse a auditorías y certificaciones por parte de organismos acreditados.

**Reglamento de Procedimientos Aduaneros** (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)

Este reglamento establece los procedimientos que deben seguirse en las aduanas para la exportación de productos, incluyendo el cacao.

- **Declaración de Exportación:** Los exportadores deben presentar la declaración de exportación y otros documentos requeridos ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

- **Inspección Aduanera:** Los productos exportados están sujetos a inspección aduanera para verificar que cumplen con los requisitos legales y reglamentarios

#### 4.4.1. COPCI

El proceso de exportación de productos agrícolas, como el cacao, se rige por disposiciones establecidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

##### **Exportación a consumo – (Régimen 40) (SENAE, 2024)**

- **Exportación definitiva:** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías comunitarias y no comunitarias en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona franca o zona especial de desarrollo económico ubicada dentro del territorio aduanero comunitario, con sujeción a las disposiciones establecidas en la presente Decisión y en las demás normas comunitarias y nacionales de aplicación. (Art. 158 del Reglamento al Copci). Normativa vigente: <https://www.aduana.gob.ec/gaceta-proceso/gde/19/>
- **Ámbito de aplicación y tratamiento:** Las mercancías que gocen de incentivos o beneficios fiscales con ocasión de su exportación definitiva, estarán sometidas a los controles y condiciones que determine la legislación nacional de cada País Miembro.
- **Plazo:** La salida definitiva del territorio aduanero comunitario de las mercancías declaradas para su exportación, deberá efectuarse dentro del plazo establecido por la legislación nacional de cada país miembro, el que no debe ser menor a 30 días calendario ni exceder de 60 días calendario. Las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo.

- **Garantía:** No se constituirá garantía en el régimen de exportación definitiva. Las exportaciones no están sujetas al pago de los derechos de aduana e impuestos a la exportación.

## **5. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **5.1. Métodos**

La presente investigación se basó en un análisis mixto, debido a la utilización de un enfoque centrado cualitativo y cuantitativo, al realizar la investigación acerca de las tendencias y preferencias del mercado referente al consumo del cacao, siendo esto de suma importancia para el presente proyecto. Además de indagar acerca de los principales países exportadores y competidores del cacao fino de aroma ecuatoriano hacia el mercado belga.

Utilizando plataformas desarrolladas y especializadas como TRADEMAP, las cuales ayudaron a reunir información estadística y de datos cuantitativos que sean sustentables para la investigación.

Por otro lado, la investigación usó el método cualitativo al realizarse entrevistas a personas claves en la investigación, como por ejemplo al presidente de la comunidad de estudio y un experto en el área de la producción del cacao nacional.

Además de realizar encuestas a una parte de la población significativa con el fin de determinar su capacidad productiva, son técnicas relevantes en el desarrollo del estudio.

### **5.2. Población y Muestra**

Según Información proporcionada por la presidenta Magaly Merino, de la comunidad Unión Lojana, y la Unidad Operativa de Participación Ciudadana del Gobierno Autónomo

Descentralizado Tena, se consiguió la población exacta existente en la comunidad. Y el experto en el sector cacaoero Ing. Johnatan Cárdenas técnico en el Área de Comercialización y Valor Agregado del Gobierno Provincial de Napo se logró realizar el levantamiento de información importante para la presente investigación.

Por lo tanto, tenemos una población de 78 familias de pequeños agricultores, para calcular el tamaño de la muestra, teniendo conocimiento del tamaño de la población se utiliza la siguiente formula:

$$n = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)(43)}{0.05^2(78 - 1) + 1.96^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 35.82$$

$$n = 35$$

Para una población de 78 familias con un margen de error de 5% la muestra deberá ser de 35 encuestas.

### **5.3. Instrumentos**

#### **5.3.1. Entrevista**

Se realizó dos entrevistas, la primera estuvo dirigida a la presidenta de la comunidad Magaly Merino que proporciono datos reales de su localidad entre otros factores relacionados directamente con el impacto del cacao nacional en el ámbito social y socioeconómico; además la segunda entrevista fue dirigida al Ing. Johnatan Cárdenas técnico en el Área de Comercialización y Valor Agregado del Gobierno Provincial de Napo.

#### **5.3.2. Encuesta**

Se realizó 35 encuestas a pequeños agricultores de la “Comunidad Unión Lojana” de la provincia de Napo, que se dedican a la producción y comercialización de cacao fino de aroma entre otros productos agrícolas propios de la zona y característicos que hacen único al cacao nacional o arriba.

#### **5.4. Procedimiento**

Para la presente investigación se realizaron entrevistas y encuestas en un periodo de 3 semanas, en vista al tiempo disponible de las distintas personas. Las entrevistas constan de dos modelos, un modelo para la presidenta Magaly Merino de la comunidad “Unión Lojana” y, el otro modelo para el experto en el sector cacaotero Ing. Johnatan Cárdenas técnico en el Área de Comercialización Valor Agregado del Gobierno Provincial de Napo.

En cuanto a las encuestas consta de un solo modelo, dirigido a la muestra de la comunidad que son los pequeños agricultores.

Estas entrevistas y encuestas fueron realizadas en modalidad virtual ya que por temas de ubicación fue la mejor opción y se logró recabar información muy importante que nos ayudó para la investigación del presente proyecto.

#### **5.5. Análisis de Datos/Resultados**

##### **5.5.1. Entrevista**

Gracias a la entrevista realizada a la presidenta de la comunidad Magaly Merino, y al experto Ing. Johnatan Cárdenas técnico en el Área de Comercialización y Valor Agregado, del Gobierno Provincial de Napo fue posible realizar el levantamiento de información relevante para la investigación, uno de los factores más relevantes en el que coincidieron las dos personas

entrevistadas fue “Que no existe una correcta forma adecuada de clasificar el cacao, abriendo una brecha entre el proveedor y los intermediarios, ya que los agricultores no reciben un pago adecuado por el producto ofrecido, es decir, el cacao nacional que tiene un valor agregado por ser fino y de aroma tiene el mismo costo que variedades diferentes y, es por ello los agricultores no reciben un precio razonable por el producto de calidad”

- **Entrevista al presidente de la comunidad Magaly Merino.**

*Tabla 1. Resultado Entrevista Presidente de la comunidad*

Preguntas	Respuestas
1. ¿Cuál es el estado actual de la industria del cacao en la comunidad?	Menciona que la producción de cacao del mes de mayo del 2024 es alta, pero existe un problema por parte de los intermediarios al pagar costos bajos por el producto, empezaron pagando \$400 por el quintal de cacao durante aproximadamente un mes, ahora menciona que bajo el precio a \$200 y continúa bajando con la inquietud de no saber en qué precio quedará establecido. Además, menciona que existe una asociación dentro de la comunidad que en un inicio eran alrededor de 28 socios, pero ha ido reduciéndose el número de integrantes y ahora hay unos pocos. Como presidente de la comunidad quieren manifiesta que quieren convertir a la comunidad en jurídica hay 68 que están interesados, pero recalca que desearían que ingresen todos los de la comunidad para que haya mayores beneficios.
2. ¿Cuál es el impacto económico y social del cultivo de cacao en la comunidad?	Menciona que hay algunas etnias que viven en la comunidad, entre ellos Quichuas, Colonos, gente de la sierra, que no son oriundas de la zona y mayormente solo viven del diario porque no poseen terrenos y viven solo de la ayuda del gobierno, recalcando que ese grupo no se beneficia del cultivo de cacao.
3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la comunidad en el cultivo de cacao?	Menciona que el único problema que tienen los agricultores en el cultivo de cacao es que se “amonilla” en sus términos quiere decir que la pepa del cacao se hace negra, debido a los cambios climáticos drásticos, días de sol interminables y días lluviosos de la misma forma.
4. ¿Qué medidas se están tomando para mejorar la calidad y productividad del cacao en el área?	Nos dice que todo depende de cada usuario hay personas como por ejemplo su esposo que abona a la planta y otros agricultores solo siembran el árbol de cacao y ahí sin ningún tipo de abono.
5. ¿Qué programas de apoyo o capacitación se ofrecen a los agricultores de cacao en la comunidad?	Menciona que el GAD parroquial de la comunidad organiza charlas, prácticas y demás con el fin de orientar a los agricultores en el cultivo de cacao, pero con el inconveniente que las charlas no son dadas de manera regular.

6. ¿Cómo afectan los cambios climáticos a la producción de cacao en la comunidad y qué acciones se están tomando al respecto?	Comenta que se daña el cacao, se caen las flores o las pepas de la mazorca de cacao que apenas están germinando o sino se hace negra la pepa, las acciones que utilizan algunos agricultores es mediante la aplicación de prácticas agrícolas convencionales.
7. ¿Cuáles son las metas y objetivos a largo plazo para el desarrollo y crecimiento de la industria del cacao en la comunidad?	Como menciono con anterioridad en una de las preguntas, están buscando convertir a la comunidad en jurídica y que sean socios toda la comunidad, caso contrario se quedan excluidos y fuera de los beneficios que puedan obtener por parte del GAD parroquial. Además, nos dice que hasta el momento tiene a 68 personas para crear la comunidad jurídica.
8. ¿Cuál es el desafío que presenta la comunidad para que el cacao sea exportado?	Menciona que el GAD parroquial, el GAD de Tena les ofreció en campaña a la comunidad ayudar con el transporte para que los cacaoteros lleven a otros lugares, pero hasta ahora no han cumplido con lo ofrecido, y menciona que lo único que se hace es regalar el producto a los intermediarios que pasan por la vía y ofrecen precios a su conveniencia y de esa forma lo comercializan porque no hay más opciones de venta.
9. ¿Cuál es el precio promedio por quintal de cacao seco que se vende en la comunidad?	Menciona que a la fecha que se realizó la entrevista el costo por quintal de cacao seco es de \$200 pero que el precio llega como mínimo hasta \$100 o inclusive \$75. Acotando que tanto el cacao nacional o fino y de aroma tienen el mismo precio de comercialización que el CCN51 pese a que no debería de ser así porque el cacao nacional es de mejor calidad.
10. ¿La comunidad tiene la suficiente producción para poder satisfacer los mercados internacionales?	Nos menciona que si puede haber la producción necesaria para satisfacer los mercados internacionales puesto que hay familias que poseen 10 o 20 hectáreas de cacao.
11. ¿Los productores de la comunidad cuentan con certificación orgánica en la producción de cacao?	Nos dice que no poseen ningún tipo de certificación.
12. Nos dice que no poseen ningún tipo de certificación.	El 88.6% de los encuestados está dispuesto a vender trimestralmente a una nueva empresa exportadora de cacao de 10 a 20 quintales, y un 11.4% de 21 a 40 quintales. Esto se debe a que la mayoría posee de 1 a 5 hectáreas dedicadas solo al cultivo de cacao, en otras palabras, es la producción que pueden obtener de acuerdo al volumen de tierra que tienen disponible.

**Fuente:** Presidenta de la comunidad Magaly Merino

**Elaborado por:** El autor.

- **Entrevista realizada al experto Ing. Johnatan Cárdenas técnico en el Área de Comercialización y Valor Agregado, del Gobierno Provincial de Napo**

**Tabla 2. Resultado Entrevista Experto**

Preguntas	Respuestas
1. ¿Cuál es su experiencia y trayectoria en el cultivo del cacao fino de aroma?	Trabaja en el Gobierno Provincial de Napo en el área de Comercialización y Valor Agregado, en la unidad de la Dirección de Fomento Productivo Riego y Drenaje, menciona que dentro de la dirección manejan algunas cadenas de valor en la que están destinados técnicos para el tema de productos en relación al cacao, café, maíz, guayusa en temas productivos. Además, nos dice que dentro de la provincia del Napo trabajan en los cantones de Archidona, Tena y Carlos Julio Arosemena Tola con el proceso de cacao. En su área personalmente trabaja en el tema de postcosecha hasta tener un valor agregado o un producto listo para la exportación como producto primario.
2. ¿Qué características hacen que el cacao fino de aroma sea único en comparación con otras variedades?	Menciona que en la provincia se trabaja bajo un sistema de producción ancestral que se denomina “CHACRA”, no trabajan en un monocultivo. Lo que lo hace especial al cacao en la provincia es que se lo asocia a otras especias, es decir, maderables, no maderables y también frutales, eso hace que dentro de las propiedades del cacao capte olores y sabores de su alrededor del su aro haciéndolo único en características organolépticas, fisicoquímicas, recalando que el cacao de la amazonia posee esa particularidad, esta sinergia con los otros cultivos y se vuelva especial
3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los cultivadores de cacao fino de aroma en términos de calidad y productividad?	Nos cuenta que los mayores desafíos son en el tema fitosanitario puesto que los productores trabajan con material o insumos orgánicos, lo que se convierte más trabajoso tratar algunas enfermedades como la monilla o escoba de bruja, enfermedades comunes en la zona que deben ser manejadas de una forma apropiada para el control fitosanitario, es decir, mas podas, mas limpieza del terreno para que no persistan este tipo de enfermedades. Al ser una provincia amazónica con alta afluencia de lluvias es necesario el tema de drenajes en las áreas donde se encuentra el cacao para controlar las enfermedades de la zona.
4. ¿Los agricultores necesitan algún tipo de certificación para vender el cacao?	Si es que tienen mercados especiales como por ejemplo las organizaciones de Tsatsayaku entre otras que son organizaciones medianamente grandes y que venden a mercados exclusivos si necesitan certificaciones los agricultores y menciona que son productores dentro de las mismas organizaciones y por lo tanto poseen la certificación, pero solo para productores que tienen mercados especiales. Si la venta es para intermediarios no es necesario que el agricultor posea una certificación.
5. ¿Qué características debe tener el cacao para la exportación?	Como características generales depende de la humedad del cacao, las medidas de las almendras de cacao entre otros factores además de las especificaciones que requiera el comprador o las necesarias con el cumplimiento del mercado al cual se va a realizar la venta
6. ¿Qué prácticas agrícolas son fundamentales para mantener y mejorar la calidad del cacao fino de aroma?	El tema principal radica en el aspecto de las podas y el control fitosanitario en las plantaciones eso es lo que debe manejar el productor en sus cultivos

7. ¿Cómo se abordan los problemas relacionados con plagas y enfermedades en el cultivo del cacao fino de aroma?	Menciona que se ha realizado un proceso de fortalecimiento de capacidades y cada productor con la experticia ganada y generada maneja sus propios productos orgánicos de acuerdo a plagas y enfermedades.
8. ¿Cuáles son las condiciones climáticas ideales para el cultivo exitoso del cacao fino de aroma?	En el cultivo de cacao se necesita condiciones climáticas con mas presencia de sol, para que el manejo fotosintético de la planta sea mucho mas optimo, es decir, no necesita mucha sombra ni tampoco humedad porque eso es lo que genera que el cacao tenga algunas enfermedades antes mencionadas como por ejemplo la monilla que ocurre cuando las áreas son un poco más húmedas.
9. ¿Qué técnicas se utilizan para la fermentación y secado del cacao fino de aroma y cómo afectan a su sabor y aroma?	Hablando en términos de procesos en el aspecto postcosecha, las organizaciones que tienen un mercado especial recogen su propio cacao en baba y la empresa realiza su manejo de fermentación de 3 a 5 días en cajas o contenedores de madera y después son trasladados al área de secado específicamente bajo invernaderos o poseen plantas de secado con recursos renovables como por ejemplo la utilización de paneles solares.
10. ¿Cuál es el papel de la biodiversidad y la conservación ambiental en el cultivo sostenible del cacao fino de aroma?	La práctica es bajo el sistema CHACRA, es decir, la siembra es alternada hay cacao, café, guayusa entre otras plantas frutales como cítricos naranjas, limón.
11. ¿Qué oportunidades de mercado existen para el cacao fino de aroma y cómo se diferencian en términos de valor agregado?	Ellos estiman que más o menos los productores de cacao están dentro de estas organizaciones exportadoras y, esas organizaciones lo manejan de manera responsable, es decir, pagan a un buen precio al productor porque su producto tiene un pago especial por el procedimiento realizado bajo el sistema chacra. Además, el 100% de su producción no está destinada solo para la venta de materia prima, un porcentaje, podría ser el 20% está destinado a realizar chocolates semi amargos o pasta de cacao, en otras palabras, ese porcentaje de su producción va destinado a generación de valor agregado que lo maneja cada organización generando el valor agregado
12. ¿Cuáles son sus recomendaciones para los agricultores interesados en cultivar cacao fino de aroma y cómo pueden mejorar sus prácticas para obtener mejores resultados?	Con los productores hay que mantener el sistema chacra que es un sistema que permite tener mejores precios y conservar la biodiversidad en temas de cultivos. Cuidarlo porque el cacao fino de aroma tiene mejores condiciones de mercado es mucho más aceptado. Es verdad que actualmente el mercado informal está manejando los precios compran a lo mismo el cacao nacional que el CCN51, en esa parte tiene que trabajar el ente público para que los precios sean diferenciados, son retos que tienen las instituciones públicas para apoyar a los productores

**Fuente:** Ing. Johnatan Cárdenas

**Elaborado por:** El autor.

- **Entrevista realizada a la empresa Barry Callebaut**

**Tabla 3. Entrevista empresa Barry Callebaut**

Preguntas	Respuestas
<p>1. ¿Qué tipo de cacao prefiere su empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nacional o fino y de aroma (CACAO ECUATORIANO)</li> <li>• Criollo</li> <li>• Trinitario</li> <li>• Forastero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nacional o fino y de aroma (CACAO ECUATORIANO)</li> <li>• Forastero</li> </ul>
<p>2. ¿Cuáles son las características más importantes del cacao que su empresa busca? (Seleccione todas las que apliquen)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aroma</li> <li>• Sabor</li> <li>• Textura</li> <li>• Color</li> <li>• Certificaciones (orgánico, comercio justo, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aroma</li> <li>• Sabor</li> <li>• Textura</li> <li>• Color</li> <li>• Certificaciones (orgánico, comercio justo, etc.)</li> </ul>
<p>3. ¿Cuál es el contenido de humedad ideal que su empresa requiere en el cacao?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos del 5%</li> <li>• 5-7%</li> <li>• Más del 7%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5-7%</li> </ul>
<p>4. ¿Cuál es el contenido de grasa mínimo que su empresa espera en el cacao?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos del 50%</li> <li>• 50-55%</li> <li>• Más del 55%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5-7%</li> </ul>
<p>5. ¿Cuál es la cantidad trimestral promedio de cacao que su empresa necesita por envío?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De 1 -2 toneladas</li> <li>• De 2-3 toneladas</li> <li>• De 3-4 toneladas</li> <li>• Más de 4 toneladas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Más de 4 toneladas</li> </ul>
<p>6. ¿Cuál es el tiempo de entrega esperado desde el momento del pedido hasta la recepción del cacao?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos de 30 días</li> <li>• 30 a 45 días</li> <li>• 45 a 60 días</li> </ul>	<p>30 a 45 días</p>
<p>7. ¿Qué tipo de embalaje prefiere su empresa para el transporte del cacao?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bolsas de yute</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bolsas de yute</li> <li>• Sacos de polipropileno</li> <li>• Contenedores sellados</li> <li>• Otro (especificar)</li> </ul>	
<p>8. ¿Qué medidas de control de calidad espera su empresa que se realicen antes del envío?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pruebas de contenido de humedad</li> <li>• Pruebas de contenido de grasa</li> <li>• Análisis microbiológicos</li> <li>• Inspección visual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pruebas de contenido de humedad</li> <li>• Pruebas de contenido de grasa</li> <li>• Análisis microbiológicos</li> </ul>
<p>9. ¿Qué certificaciones son importantes para su empresa al comprar cacao fino de aroma? (Seleccione todas las que apliquen)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orgánico</li> <li>• Comercio Justo (Fair Trade)</li> <li>• Origen</li> <li>• Calidad</li> <li>• Otros. Especifique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orgánico</li> <li>• Comercio Justo (Fair Trade)</li> <li>• Origen</li> </ul>
<p>10. ¿Qué factores adicionales son cruciales para su empresa al elegir un proveedor de cacao fino de aroma?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilidad en los volúmenes de pedido</li> <li>• Facilidad de comunicación y servicio al cliente</li> <li>• Reputación del proveedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilidad en los volúmenes de pedido</li> <li>• Facilidad de comunicación y servicio al cliente</li> </ul>
<p>11. ¿Cuál es el término de negociación (Incoterms 2020) que usted maneja en sus transacciones?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Free Carrier (FCA)</li> <li>• Carriage Paid To (CPT)</li> <li>• Cost Insurance and Freight (CIF)</li> <li>• Otro, especifique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Free Carrier (FCA)</li> </ul>
<p>12. ¿Cuál sería el precio que está dispuesto a pagar por kilo de cacao nacional o fino y de aroma (CACAO ECUATORIANO)?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De 5 a 6 dólares estadounidenses</li> <li>• De 6 a 7 dólares estadounidenses</li> <li>• De 7 a 8 dólares estadounidenses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De 5 a 6 dólares estadounidenses</li> </ul>
<p>13. ¿Cuál es la forma de pago que usted utiliza en sus negociaciones?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Giro directo</li> <li>• A plazos</li> <li>• Carta de crédito</li> <li>• Otros, especifique ....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Giro directo</li> <li>• A plazos</li> <li>• Carta de crédito</li> </ul>

## 5.5.2. Encuesta

La encuesta se realizó tomando como referencia los factores expuestos en nuestro instrumento de investigación, el cuestionario se aplicó al resultado de la muestra de la población de la Comunidad Unión Lojana, en la cual existen familias de pequeños agricultores dedicados a la producción y comercialización de cacao entre otros productos agrícolas característicos de la zona.

Los resultados obtenidos al realizar la encuesta a 35 pequeños agricultores de la zona se muestran a continuación:

**Tabla 4. Resultado encuestas**

Preguntas	Respuestas
13. ¿Cuántas hectáreas tiene disponible para el cultivo de cacao? a) De 1 a 5 hectáreas b) De 6 a 10 hectáreas c) Más de 10 hectáreas	El 71.4% de los encuestados que equivale a 25 de un total de 35, señala que tienen disponible de 1 a 5 hectáreas para el cultivo de cacao, el 22.9% de 6 a 10 hectáreas, mientras que un 5.7% tiene disponible más de 10 hectáreas.
14. ¿Cuál es la variedad de cacao predominante en la comunidad? a) Cacao “Nacional” o también conocido como cacao “Arriba” o “Fino y de Aroma”. b) Cacao CCN51 c) Cacao Forastero d) Cacao Criollo e) Otros	El 65.7% de los encuestados señala que la variedad predominante de cacao en la comunidad es la CCN51, en comparación con el 34.3% que poseen cacao nacional o fino y de aroma. La variedad predominante en la comunidad de cacao es la CCN51 debido a su rápida maduración en comparación con el cacao fino y de aroma. Además, se logra evidenciar que solo existen dos variedades en el Ecuador de cacao que son propias y nativas del país a diferencia de las otras variedades comercializadas por el resto del mundo.
15. Su producción es: a) Semanal b) Quincenal c) Mensual d) trimestral	El 48.6% del total de los encuestados afirma que su producción es mayormente mensual, seguido del 42.9% con una producción quincenal, 8.6% una producción trimestral y, un 0% como registro de producción semanal. Estos porcentajes de la producción mensual y quincenal tan similares por parte de los agricultores, se debe a un par de factores, uno de los más importantes radica en el tiempo de maduración de la variedad del tipo de cacao, la variedad CCN51 tiene una maduración de 15 días y diferencia del cacao fino y de aroma que es de un mes.

<p>16. ¿Cuál es la productividad ANUAL promedio por hectárea de cacao?</p> <p>a) De 20 a 30 quintales b) De 31 a 40 quintales c) 41 quintales o más</p>	<p>De acuerdo con el 97.1% del total de los encuestados afirma que la productividad anual promedio por hectárea de cacao es de 20 a 30 quintales y, un 2.9% equivalente a un encuestado del total de 35, afirma que el promedio anual es de 31 a 41 quintales</p>
<p>17. Las prácticas agrícolas utilizadas para el cultivo de cacao son:</p> <p>a) Orgánicas b) Convencionales</p>	<p>De acuerdo a los encuestados el 82.9% que equivale a 29 agricultores asegura que las prácticas agrícolas utilizadas en el cultivo del cacao son orgánicas y, un 17.1% que sus prácticas son convencionales. La gran mayoría de acuerdo a la encuesta realizada a los agricultores de la zona realizan prácticas agrícolas orgánicas lo que garantiza una mayor calidad del cacao y asegura una oportunidad más en mercados extranjeros.</p>
<p>18. ¿La infraestructura en el procesamiento del cacao incluye solo:</p> <p>a) Instalaciones para fermentación b) Equipamiento para secado c) ¿Espacio de almacenamiento? d) Todas las anteriores</p>	<p>El 67.6% que equivale a 23 agricultores del total de los 35 encuestados asegura tener toda la infraestructura necesaria para el procesamiento del cacao, seguido de un 17.6% cuenta con espacio de almacenamiento, 11.8% instalaciones solo para la fermentación y solo un 2.9% equivalente a un encuestado posee solo equipamiento para secado.</p>
<p>19. ¿La temporada de cosecha del cacao ocurre principalmente:</p> <p>a) Mensual b) Trimestral c) Semestral d) Anual</p>	<p>El 37.1% afirma que la temporada de cosecha del cacao ocurre principalmente cada año y, en iguales proporciones con un 31.4% cada uno afirma que la producción es mensual y semestral. Para la que producción del cacao sea anual, semestral y mensual se debe a varios factores, el principal depende de la siembra del árbol de cacao por primera vez, después del año empieza a dar sus primeros frutos, a diferencia de los árboles que ya tienen años siendo su temporada de cosecha semestral y recordando que todos los frutos del árbol no maduran a la vez, es por ellos que siempre hay cosecha regularmente cada mes.</p>
<p>20. ¿Qué desafíos enfrenta el agricultor en términos de producción de cacao?</p> <p>a) Infestaciones de plagas b) Problemas climáticos c) Desafíos económicos</p>	<p>El 68.6% del total de los encuestados afirma que el principal desafío que enfrentan en el proceso de producción del cacao se debe a problemas climáticos, un 31.4% enfrenta problemas de infestaciones de plagas y, el 2.9% equivalente un encuestado menciona que se debe a desafíos económicos. La gran mayoría de los encuestados afirma que enfrentan problemas climáticos, representados por el 68.6%, un total de 24 encuestados de los 35. Recordemos que la comunidad de donde son los productores de cacao se encuentra ubicada en la región Oriente del Ecuador en medio de la selva caracterizada por las grandes precipitaciones existentes en la zona.</p>
<p>21. ¿Existe algún programa de capacitación o asistencia técnica disponible para los productores de cacao en la comunidad?</p> <p>a) Si b) No</p>	<p>El 71.4% del total de los encuestados que representan a 25 agricultores afirma que, si existe algún tipo o programa de asistencia técnica para los productores de cacao y, un 28.6% equivalente a un total de 10 agricultores dice que no hay ningún tipo de asistencia técnica.</p>
<p>22. ¿Usted vende el cacao a mercados nacionales o extranjeros?</p> <p>a) Si b) No</p>	<p>El 80% del total de los encuestados afirma que si vende el cacao a mercados nacionales, mientras que el otro 20 % afirma que no vende a mercados extranjeros.</p>

23. ¿Cuál es el costo promedio ANUAL por el quintal de cacao? a) De \$150 a \$200 b) De \$250 a \$300 c) De \$350 a \$400 d) Más de \$400	El 62.9% afirma que el costo promedio anual por el quintal de cacao es de \$150 a \$200, mientras que el 37.1% que es el equivalente a 13 encuestados de un total de 35 dice que el costo es de \$250 a \$300 por el quintal.
24. ¿Qué cantidad está dispuesto usted TRIMESTRALMENTE a vender a una nueva empresa exportadora de cacao? a) De 10 a 20 quintales b) De 21 a 40 quintales c) Más de 41 quintales	El 88.6% de los encuestados está dispuesto a vender trimestralmente a una nueva empresa exportadora de cacao de 10 a 20 quintales, y un 11.4% de 21 a 40 quintales. Esto se debe a que la mayoría posee de 1 a 5 hectáreas dedicadas solo al cultivo de cacao, en otras palabras, es la producción que pueden obtener de acuerdo al volumen de tierra que tienen disponible.
25. ¿Cuál es el precio por quintal de cacao seco al que vende usted? a) De \$150 a \$200 b) De \$250 a \$300 c) De \$350 a \$400	El 60% del total de los encuestados afirma que el precio de venta por quintal de cacao al que lo comercian personalmente es de \$150 a \$200, mientras que el 40% que representa a 14 encuestados afirma que el precio al que venden es de \$250 a \$300.
26. ¿Qué tipo de formas de paga aceptaría usted? a) Pago en efectivo b) A crédito	El 100% de la totalidad de los encuestados afirma que solo aceptan pago en efectivo por la venta del cacao seco.

Fuente: Agricultores de la Comunidad Unión Lojana

Elaborado por: El autor.

## 6. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 6.1. Matriz de la producción de cacao fino y de aroma la Comunidad “Unión Lojana”

*Tabla 5. Matriz productividad de la comunidad anual*

Hectáreas para el cultivo de cacao	De 1 a 5 (25 encuestados de 35)
Variedad de cacao en la comunidad	Fino y de aroma (12 encuestados de 35)
Productividad anual promedio por hectárea de cacao.	De 20 a 30 quintales (34 encuestados de 35)
Total	480 quintales anuales

Fuente: Agricultores de la Comunidad Unión Lojana

Elaborado por: El autor.

Una vez analizada la matriz en base a sus factores tales como: hectáreas para el cultivo de cacao, variedad predominante en la comunidad y el promedio por hectárea. Se logro obtener un promedio de 480 quintales anuales de cacao fino y de aroma.

### 6.2. Estudio de mercado

### 6.2.1. Matriz del consumo aparente

*Tabla 6. Consumo aparente*

Años	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2024	0	351.950	230.045	121.905
2025	0	365.859	234.953	130.906
2026	0	379.768	239.861	139.907
2027	0	393.677	244.769	148.908
2028	0	407.586	249.677	157.909

Fuente: TRADE MAP, PRO-ECUADOR

Unidad: Toneladas,

Elaborado por: El autor

#### 6.2.1.1. Análisis de la matriz del consumo aparente

Para poder identificar la demanda y oferta de Bélgica se ha realizado un análisis en diferentes herramientas tales como: TradeMap y ProEcuador, con los datos recolectados se pudo realizar las proyecciones hasta 2028 en su producción nacional, importaciones y exportaciones.

Reflejando en los datos plasmados, que existe una demanda mucho mayor a la oferta, para el año 2024 con una demanda de 121 mil toneladas, año 2025 de 130 mil toneladas, año 2026 de 139 mil toneladas, año 2027 de 148 mil toneladas y el año 2028 con una demanda proyectada de 157 mil toneladas respectivamente.

#### 6.2.2. Matriz de análisis de los factores relevantes de Bélgica

Bélgica como el país elegido para realizar las exportaciones de cacao, se realizó una búsqueda de factores relevantes para la investigación tales como población, inflación entre otros.

**Tabla 7.** Factores relevantes de Bélgica

<b>Población:</b>	Bélgica, posee una población de 11.832.049 personas, según fuente de EUROSTAT.
-------------------	--

<b>PIB per cápita:</b>	Bélgica posee un PIB per cápita de 53.475,3 USD (2023), según el Banco Mundial.
<b>Población Económicamente Activa de Bélgica:</b>	5.432.007 de personas están empleadas en Bélgica o personas que realizaron cualquier trabajo a cambio de ganancias.
<b>Inflación:</b>	Según el Banco Mundial en 2023, la tasa de inflación en Bélgica fue del 4%.
<b>Riesgo país:</b>	Señala datosmacro.com la prima de riesgo en Bélgica cotiza en los 56 puntos. (2023)
<b>Acuerdos:</b>	Acuerdo de Libre Comercio con Colombia, Perú y Ecuador

**Elaborado por:** El autor

Una vez realizada la matriz sobre algunos factores socioeconómicos, políticos y entre otros de Bélgica, en base a los últimos datos anuales publicados por EuroStat el Banco Mundial y otros, tenemos una población de 11.832.049 personas, un PIB per cápita de 53.475,3 USD (2023), además cuenta con una población económicamente activa de 5.432.007 personas que realizaron cualquier trabajo a cambio de ganancias, una tasa de inflación del 4% (2023) que es relativamente baja al igual que un riesgo país de 56 puntos (2023).

Y por otro lado Ecuador posee un acuerdo multipartes con la Unión Europea, y Bélgica como miembro de este bloque económico también lo incluye, garantizando la liberación inmediata del 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

### 6.2.3. Matriz de los principales países exportadores de cacao a Bélgica

*Tabla 8. Principales países exportadores de cacao hacia Bélgica, subpartida 1801.00*

#	Exportadores	2019	2020	2021	2022	2023
		Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad

<b>1</b>	<b>Costa de Marfil</b>	156.139	159.076	174.300	170.689	184.642
<b>2</b>	<b>Ghana</b>	33.646	37.617	55.228	60.594	41.687
<b>3</b>	<b>Nigeria</b>	27.186	32.296	21.464	17.834	26.397
<b>4</b>	<b>Ecuador</b>	8.905	7.652	16.235	17.307	19.805
<b>5</b>	<b>Francia</b>	41	1.080	11.598	14.530	11.035

**Fuente:** TRADE MAP, **Unidad:** Toneladas, **Elaborado por:** El autor.

Para poder identificar los principales países competidores de cacao con la subpartida 1801.00 de Ecuador hacia Bélgica se realizó un análisis en la herramienta TradeMap, de los últimos 5 años, respectivamente con sus cantidades en toneladas.

Ubicando en primer lugar a Costa de Marfil con una cantidad exportada en el 2023 de 184.642 toneladas, seguido por Ghana con 41.687 toneladas, en tercer lugar, Nigeria con 19.805 toneladas; todos ellos son países africanos. En cuarto lugar, Ecuador con 19.805 toneladas y por último Francia con 11.035 toneladas.

### **6.3. Estudio económico financiero**

#### **6.3.1. Evaluación económica del proyecto con financiamiento**

*Tabla 9. Evaluación económica del proyecto con financiamiento*

<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	\$ 14,857.11	\$ 20,161.28	\$ 23,879.74	\$ 27,507.94	\$ 31,411.85
<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	\$ 12,790.03	\$ 14,941.44	\$ 15,234.96	\$ 15,108.00	\$ 14,851.82

<b>COSTO BENEFICIO</b>	2.57	2.57	2.57	2.57	2.57
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>	\$ 0.41	\$ 0.41	\$ 0.41	\$ 0.41	\$ 0.41
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>2 años, 4 meses y 8 días</b>				

---

**Elaborado por: Moisés Minda**

## **7. PROPUESTA**

### **7.1. Propuesta Legal**

Se ha decidido constituir una empresa de Responsabilidad Limitada porque se ha visto como la mejor opción

#### **7.1.1. Minuta de Constitución de la empresa**

La empresa “FinoCacao Export”, se constituirá como compañía limitada. La minuta de constitución se encuentra en el Anexo 1.

### **7.2. Propuesta administrativa**

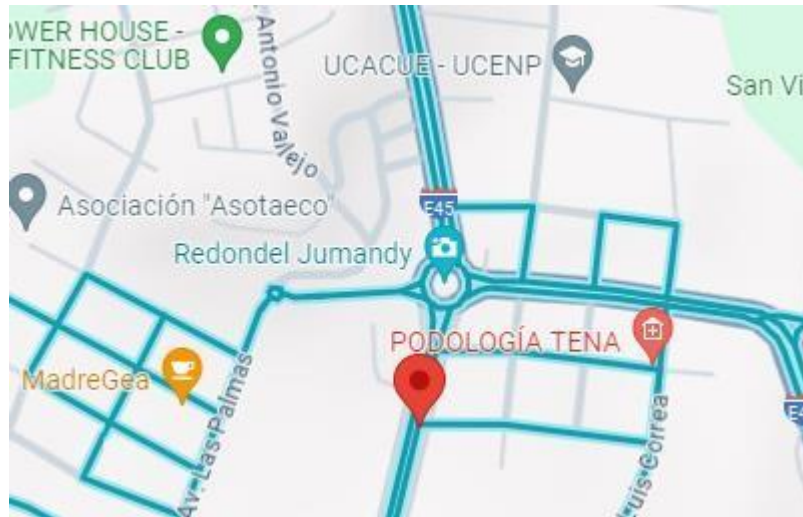
#### **7.2.1. Localización de la empresa**

##### **7.2.1.1. Macro Localización**

La empresa FinoCacao Export se encontrará ubicada en la provincia de Napo, en la ciudad de Tena.

***Figura 1. Macro localización***





Fuente: GOOGLE MAPS

### 7.2.2. Nombre de la empresa

Se ha decidido nombrar a la empresa como FinoCacao Export

### 7.2.3. Logotipo

*Figura 3. Logotipo de la empresa FinoCacao Export*



Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: El autor.

### 7.2.4. Slogan

“El Aroma del Mundo”

#### **7.2.5. Misión**

Producir y comercializar cacao fino de aroma de la más alta calidad, cultivado de manera sostenible en las exuberantes tierras ecuatorianas. Nos comprometemos a preservar la rica tradición cacaotera de Ecuador, ofreciendo productos excepcionales que deleiten los paladares más exigentes a nivel nacional e internacional. Nos esforzamos por impulsar el desarrollo socioeconómico de nuestras comunidades agrícolas, promoviendo prácticas justas y éticas en toda nuestra cadena de valor.

#### **7.2.6. Visión**

Ser reconocidos como líderes en la producción y exportación de cacao fino de aroma del Ecuador, estableciendo estándares de excelencia en calidad, sostenibilidad y responsabilidad social. Buscamos ser un referente en la industria, innovando constantemente para satisfacer las necesidades cambiantes del mercado y contribuir al crecimiento y desarrollo sostenible de nuestro país.

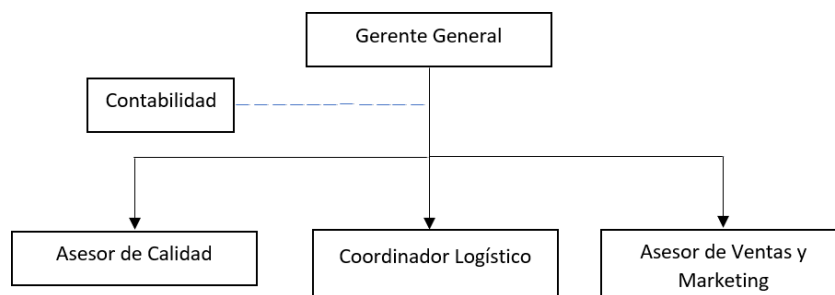
#### **7.2.7. Valores**

- **Calidad:** Nos comprometemos a ofrecer productos de la más alta calidad, cuidadosamente cultivados y procesados para garantizar una experiencia sensorial excepcional.
- **Sostenibilidad:** Guiados por el respeto hacia el medio ambiente y las comunidades, nos esforzamos por adoptar prácticas agrícolas sostenibles que preserven los recursos naturales para las generaciones futuras.

- **Integridad:** Actuamos con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras operaciones y relaciones comerciales.
- **Innovación:** Buscamos constantemente la mejora y la innovación en todos los aspectos de nuestro negocio, desde la producción hasta la comercialización, para mantenernos a la vanguardia de la industria.
- **Compromiso social:** Contribuimos al desarrollo socioeconómico de nuestras comunidades agrícolas, promoviendo la igualdad de oportunidades, el bienestar de nuestros trabajadores y el progreso de sus familias.

### 7.2.8. Organigrama estructural

*Figura 4. Organigrama estructural*



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

### 7.2.9. Manual de funciones

El manual de funciones de FinoCacao Export se encuentra en el anexo 2.

### **7.3. Estudio de mercado**

#### **7.3.1. Objetivo**

Realizar un estudio de mercado para el cacao fino de aroma dentro del mercado belga al cual se exportaría.

#### **7.3.2. Oportunidades comerciales**

##### **7.3.2.1. Bélgica**



##### ➤ **Factores socioeconómicos**

- ✓ **Población:** Bélgica, posee una población de 11.832.049 personas, según fuente de EUROSTAT.
- ✓ **Crecimiento poblacional:** Tiene un 1.2% cambio anual (2023), según el Banco Mundial.
- ✓ **PIB:** Según el Banco Mundial Bélgica tiene un PIB de 632 mil millones USD (2023)

- ✓ **PIB per cápita:** Bélgica posee un PIB per cápita de 53.475,3 USD (2023), según el Banco Mundial.
- ✓ **Moneda:** Su moneda oficial es el euro.
- ✓ **Idioma:** Su idioma oficial es el neerlandés, francés y alemán.
- ✓ **PEA:**

**Figura 5. Población económicamente activa de Bélgica**



**Fuente: BANCO MUNDIAL**

La estadística muestra la Población Económicamente Activa de Bélgica, en el año 2023, en el cual podemos destacar que son 5.432.007 de personas están empleadas en Bélgica o personas que realizaron cualquier trabajo a cambio de ganancias.

- ✓ **Desempleo:** Según el Banco Mundial, Bélgica posee una tasa de desempleo del 5.5% en el año 2023.

- ✓ **Inflación:** Según el Banco Mundial en 2023, la tasa de inflación en Bélgica fue del 4%.
- ✓ **Riesgo país:** Señala datosmacro.com la prima de riesgo en Bélgica cotiza en los 56 puntos. Su valor ha caído 1 punto desde la jornada anterior. La prima de riesgo cotizó en los 56. Su valor ha descendido 1, 1 desde la jornada previa.

➤ **Factores políticos**

Bélgica es miembro de la Unión Europea desde el 1 de enero de 1958, al ser miembro de este bloque económico europeo se beneficia de los acuerdos comerciales que la UE posee con varios países y regiones alrededor del mundo. Estos son algunos de los acuerdos comerciales más importantes de la UE, y por lo tanto Bélgica, ha firmado:

- ✓ **Acuerdo de Libre Comercio UE-Japón:** Entró en vigor en 2019 y reduce aranceles y barreras comerciales entre la UE y Japón.
- ✓ **Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) con Canadá:** En vigor provisionalmente desde 2017, facilita el comercio de bienes y servicios entre la UE y Canadá.
- ✓ **Acuerdo de Asociación con Mercosur:** Aún en proceso de ratificación, este acuerdo busca establecer una zona de libre comercio entre la UE y los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).
- ✓ **Acuerdo de Asociación Económica con los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP):** Incluye acuerdos específicos con varias regiones y países.

- ✓ **Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur:** En vigor desde 2011, elimina aranceles sobre la mayoría de los productos comercializados entre la UE y Corea del Sur.
- ✓ **Acuerdo de Libre Comercio con Vietnam:** Entró en vigor en 2020 y elimina la mayoría de los aranceles sobre bienes comercializados entre la UE y Vietnam.
- ✓ **Acuerdo de Libre Comercio con Singapur:** En vigor desde 2019, abarca tanto bienes como servicios.
- ✓ **Acuerdo de Asociación con Centroamérica:** Incluye a seis países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y está en vigor desde 2013.
- ✓ **Acuerdo de Libre Comercio con Colombia, Perú y Ecuador:** En vigor desde 2013 para Colombia y Perú, y desde 2017 para Ecuador.
- ✓ **Acuerdo de Asociación con Chile:** En vigor desde 2003, facilita el comercio y la cooperación económica.

Además, la UE cuenta con numerosos acuerdos comerciales adicionales y está en proceso de negociar nuevos tratados con diversos países y regiones.

Estos acuerdos benefician a Bélgica al facilitar un acceso más sencillo y económico a los mercados internacionales, promover la exportación de productos y servicios belgas y atraer inversiones extranjeras.

Actualmente Ecuador posee un Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea y por tanto con Bélgica al ser miembro de este bloque. El acuerdo garantiza la liberación inmediata

del 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.


➤ **Factores legales**


Bélgica ocupa el sexto puesto en la Unión Europea en términos de PIB per cápita con 42 400 EUR, muy por encima de la media de la UE (35 500 EUR). Representa el 3,4 % del PIB total de la UE. Además, por ser miembro de la UE se beneficia de todos los acuerdos comerciales firmados con diferentes países y regiones alrededor del mundo, que ha firmado el bloque comercial. Incluyendo el Acuerdo Comercial Multipartes con Colombia, Perú y Ecuador.

Para la importación de Ecuador a Bélgica con la subpartida 1801.00, según la aplicación trade-gov el cacao ecuatoriano ingresa a la UE con 0% de arancel.

➤ **Factores geográficos**

*Tabla 10. Factores geográficos Bélgica*

<p><b>Ubicación:</b> Según la página web (Unión Europea, s.f.) Bélgica tiene frontera al suroeste con Francia, al sureste con Luxemburgo, al este con Alemania, al noroeste con el Mar del Norte y al norte con Países Bajos</p>	
<p><b>Logística:</b> Según el sitio web Bélgica cuenta con varios puertos importantes que son de suma importancia para su economía y el comercio internacional. los principales son:  <b>Puerto de Amberes:</b> Es el puerto más grande de Bélgica y uno de los más grandes de Europa. Se especializa en el manejo de contenedores, productos químicos, metales y productos alimenticios.  <b>Ubicación:</b> Situado en el río Escalda, en la ciudad de Amberes, al norte de Bélgica.  <b>Puerto de Zeebrugge:</b> Es conocido por ser un importante puerto de transbordadores y</p>	

<p>cruceros. Maneja carga rodada, contenedores, productos refrigerados y es un centro para el comercio de automóviles.</p> <p><b>Ubicación:</b> Localizado en la costa noroeste de Bélgica, cerca de la ciudad de Brujas.</p> <p><b>Puerto de Gante:</b> Aunque más pequeño que los anteriores, el puerto de Gante sigue siendo relevante para la importación y exportación de metales, cereales y productos químicos.</p> <p><b>Ubicación:</b> Se encuentra en la ciudad de Gante, en el noroeste de Bélgica.</p> <p><b>Precios y Tiempos de transporte</b></p> <p>El tiempo de tránsito entre Bélgica y Ecuador es de 20 días a 30 días vía marítima. La diferencia se debe a la ruta marítima del barco, el número de puertos en que se detiene antes de llegar a Bélgica. (ICONTAINERS, s.f.)</p> <p>El valor para flete internacional Bélgica - Ecuador Contenedores de 20 y 40 pies: Los precios del flete marítimo para un contenedor estándar de 20 pies pueden variar entre \$2,000 y \$3,500, mientras que para un contenedor de 40 pies los precios suelen estar entre \$3,000 y \$5,000, según la empresa GoFreight.</p>	
--	--

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** El autor

### 7.3.3. Mercado potencial

#### 7.3.3.1. Barreras arancelarias

- Aranceles aduaneros y tarifas de importación:

Bélgica aplica los aranceles del Arancel Exterior Común de la UE. Esto significa que los productos importados en Bélgica desde fuera de la UE están sujetos a tarifas establecidas a nivel de la UE, que varían según la categoría de producto. (REINO DE BELGICA, s.f.)

- **Aranceles de Importación:**

Cacao en Grano (Partida Arancelaria 1801 00 19 90): El cacao en grano crudo entra a la Unión Europea sin aranceles, es decir, con un 0% gracias al Acuerdo Comercial Multipares que Ecuador posee con la Unión Europea.

### **7.3.3.2. Barreras no arancelarias**

Según el sitio web (REINO DE BELGICA, s.f.):

Bélgica impone varias barreras no arancelarias, incluyendo estrictos estándares sanitarios y fitosanitarios (SPS), regulaciones técnicas y requisitos de certificación. Estas regulaciones aseguran que los productos importados cumplan con los estándares de salud y seguridad de la UE

- **Normativas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS):**

- **Contaminantes:** El cacao en grano debe cumplir con los límites máximos de contaminantes, como micotoxinas (aflatoxinas), metales pesados (cadmio, plomo), y residuos de pesticidas establecidos por la UE.
- **Normas de Seguridad Alimentaria:** Cumplir con las regulaciones de seguridad alimentaria de la UE, incluyendo el Reglamento (CE) N° 178/2002 que establece los principios y requisitos generales de la legislación alimentaria.
- **Control de Plagas:** Se requiere un certificado fitosanitario que garantice que el cacao en grano está libre de plagas.

- **Certificado Fitosanitario y de Calidad:**

- Emitido por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario del Ecuador (AGROCALIDAD). Servicio orientado a emitir los certificados

fitosanitarios de exportación (CFE) y de calidad, que amparen los envíos de exportación de granos de cacao originarios y procedentes del Ecuador. Documento oficial normado por la autoridad nacional fitosanitaria, que avala el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de los países importadores y de calidad en base a la norma NTE-INEN-176.

- Este certificado garantiza que el cacao ha sido inspeccionado y cumple con las normas fitosanitarias de la UE, indicando que está libre de plagas y enfermedades.
- ¿Cuál es el costo del trámite?

El costo del trámite es de \$0.0079 USD por kilogramo, no grava IVA, esto se realiza con un máximo de 48 horas de anticipación al embarque o al envío a realizar en bodega.

- **Certificado de Origen:**

- Indica el origen del cacao, asegurando que proviene de Ecuador.
- Este certificado es requerido para beneficios arancelarios bajo acuerdos comerciales.
- El certificado de origen se lo obtiene a través de la plataforma virtual ECUAPASS. (COSTO \$10)

### **7.3.3.3. Competencia**

#### **7.3.3.3.1. Nacional**

*Tabla 11. Empresas ecuatorianas exportadoras de cacao*

#	NOMBRE DE LA EMPRESA
1	ABC Aletas, Buches y Conchas Cia, Ltda
2	Apolinar Pesca Seca S.A.
3	Bonanza Fruit Co S.A. - Corpbonanza
4	Ecuador Internacional, S.A.
5	Ginafruit S.A.
6	Grupo Comercial Figallo Cia. Ltda.
7	Procesadora Nacional De Alimentos C.A. - Pronaca
8	Tropical Produce Trading Ecuador S.A. Tropiduce - Tropiduce S.A.
9	Valley Foods S.A.

Fuente: TRADE MAP,

Elaborado por: El autor.

### 7.3.3.3.2. Internacional

*Tabla 12. Principales países exportadores de cacao a Bélgica, subpartida 1801.00*

#	Exportadores	2019	2020	2021	2022	2023
		Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
1	Costa de Marfil	156.139	159.076	174.300	170.689	184.642
2	Ghana	33.646	37.617	55.228	60.594	41.687
3	Nigeria	27.186	32.296	21.464	17.834	26.397
4	Ecuador	8.905	7.652	16.235	17.307	19.805
5	Francia	41	1.080	11.598	14.530	11.035

Fuente: TRADE MAP, Unidad: Toneladas, Elaborado por: El autor.

### 7.3.3.4. Demanda

#### 7.3.3.4.1. Comportamiento histórico de la demanda

##### 7.3.3.4.1.1. Producción nacional

**Tabla 13. Producción Nacional**

<b>Año</b>	<b>Producción Nacional <sup>TM</sup></b>
2019	0
2020	0
2021	0
2022	0
2023	0
<b>Total</b>	0

**Fuente:** PRO-ECUADOR

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

#### **7.3.3.4.1.2.Importaciones**

**Tabla 14. Importaciones**

<b>Año</b>	<b>IMPORTACIONES <sup>TM</sup></b>
<b>2019</b>	281.128
<b>2020</b>	279.533
<b>2021</b>	335.510
<b>2022</b>	329.012
<b>2023</b>	325.936
<b>Total</b>	1.551.119

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

#### **7.3.3.5. Oferta**

##### **7.3.3.5.1. Comportamiento histórico de la oferta**

##### **7.3.3.5.1.1.Exportaciones**

**Tabla 15. Exportaciones**

<b>Año</b>	<b>EXPORTACIONES <sup>TM</sup></b>
------------	------------------------------------

<b>2019</b>	196.160
<b>2020</b>	224.098
<b>2021</b>	211.349
<b>2022</b>	224.505
<b>2023</b>	220.497
<b>Total</b>	1.076.609

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

### 7.3.3.6. Proyección lineal

#### 7.3.3.6.1. Producción Nacional

*Tabla 16. Cálculo de la Producción Nacional*

<b>Año</b>	<b>Producción Nacional (Y)</b>	<b>X</b>	<b>XY</b>	<b>X<sup>2</sup></b>
<b>2019</b>	0	-2	0	4
<b>2020</b>	0	-1	0	1
<b>2021</b>	0	0	0	0
<b>2022</b>	0	1	0	1
<b>2023</b>	0	2	0	4
<b>TOTAL</b>	0	0	0	10

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

**Fórmula Regresión Lineal:**  $Y = a + bx$

Dónde:  $a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{0}{5} = 0$

Dónde:  $b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{0}{10} = 0$

**Sustitución de términos:**

Proyección:  $Y = 0 + 0(3)$

$Y_{2024} = 0$

$Y_{2025} = 0$

$Y_{2026} = 0$

$Y_{2027} = 0$

$Y_{2028} = 0$

**Tabla 17. Producción Nacional, Proyecciones**

<b>AÑOS</b>	<b>PRODUCCIÓN NACIONAL</b>
<b>2024</b>	0
<b>2025</b>	0
<b>2026</b>	0
<b>2027</b>	0
<b>2028</b>	0

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

### 7.3.3.6.2. Importaciones

**Tabla 18. Importaciones**

<b>Año</b>	<b>Importaciones TM (Y)</b>	<b>X</b>	<b>XY</b>	<b>X<sup>2</sup></b>
<b>2019</b>	281.128	-2	-562.256	4
<b>2020</b>	279.533	-1	-279.533	1
<b>2021</b>	335.510	0	0	0

<b>2022</b>	329.012	1	329.012	1
<b>2023</b>	325.936	2	651.872	4
<b>TOTAL</b>	1.551.119	0	139.095	10

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

**Fórmula Regresión Lineal:**  $Y = a + bx$

Dónde:  $a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{1.551.119}{5} = 310.223$

Dónde:  $b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{139.095}{10} = 13.909$

**Sustitución de términos:**

Proyección:  $Y = 310.223 + 13.909 (3)$

$Y_{2024} = 351.950$

$Y_{2025} = 365.859$

$Y_{2026} = 379.768$

$Y_{2027} = 393.677$

$Y_{2028} = 407.586$

**Tabla 19.** Importaciones, Proyecciones

<b>AÑOS</b>	<b>IMPORTACIONES TM</b>
<b>2024</b>	351.950
<b>2025</b>	365.859

<b>2026</b>	379.768
<b>2027</b>	393.677
<b>2028</b>	407.586

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

### 7.3.3.6.3. Exportaciones

*Tabla 20. Exportaciones*

<b>Año</b>	<b>Exportaciones TM (Y)</b>	<b>X</b>	<b>XY</b>	<b>X<sup>2</sup></b>
<b>2019</b>	196.160	-2	-392.320	4
<b>2020</b>	224.098	-1	-224.098	1
<b>2021</b>	211.349	0	0	0
<b>2022</b>	224.505	1	224.505	1
<b>2023</b>	220.497	2	440.994	4
<b>TOTAL</b>	1.076.609	0	49.081	10

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

**Fórmula Regresión Lineal:**  $Y = a + bx$

$$\text{Dónde: } a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{1.076.609}{5} = 215.321$$

$$\text{Dónde: } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{49.081}{10} = 4.908$$

**Sustitución de términos:**

Proyección:  $Y = 215.321 + 4.908 (3)$

$$Y_{2024} = 230.045$$

$Y_{2025} = 234.953$

$Y_{2026} = 239.861$

$Y_{2027} = 244.769$

$Y_{2028} = 249.677$

*Tabla 21. Exportaciones, Proyecciones*

<b>AÑOS</b>	<b>EXPORTACIONES TM</b>
<b>2024</b>	230.045
<b>2025</b>	234.953
<b>2026</b>	239.861
<b>2027</b>	244.769
<b>2028</b>	249.677

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.

### 1.1.1. Consumo aparente

*Tabla 22. Consumo aparente*

<b>Años</b>	<b>Producción Nacional</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo Aparente</b>
<b>2024</b>	0	351.950	230.045	121.905
<b>2025</b>	0	365.859	234.953	130.906
<b>2026</b>	0	379.768	239.861	139.907
<b>2027</b>	0	393.677	244.769	148.908
<b>2028</b>	0	407.586	249.677	157.909

**Fuente:** TRADE MAP,

**Unidad:** Toneladas,

**Elaborado por:** El autor.


$$CA = PN + M - X$$

#### 7.4. Propuesta de comercialización

##### 7.4.1. Producto

##### 7.4.1.1. Ficha técnica

*Tabla 23. Ficha técnica del producto*

CACAO A GRANEL SECO FINO Y DE AROMA		
Nombre comercial del producto	Cacao crudo, variedad fino y de aroma	
Fotografía	Descripción del producto	
	<b>Origen</b>	Ecuador
	<b>Tipo de cacao</b>	Fino y de Aroma
	<b>Nombre científico</b>	Theobroma cacao
	<b>Pureza</b>	Cacao 100% puro y sin aditivos
	<b>Presentación</b>	A granel
	<b>Calidad</b>	Alta calidad
	<b>Porcentaje de humedad</b>	Menor al 7%
	<b>Porcentaje de grasa</b>	50% - 55%
	<b>Tamaño de grano</b>	2.5mm – 3.5mm
	<b>Color</b>	Oscuro
	<b>Aroma</b>	Intenso y floral, con unas notas afrutadas
	<b>Sabor</b>	Complejo y bien balanceado con notas frutales y florales con un ligero amargor
	<b>Otras</b>	Cacao cultivado de una forma sostenible y amigable con el medio ambiente
<b>Precio referencial – Término CIF</b>		
<b>Posición arancelaria</b>	1801.00.19.90	
<b>Otras características</b>	Secado al sol, de 5 a 7 días	

**Fuente:** Elaborado por: El autor.

### 7.4.1.2. Envase y Embalaje

*Tabla 24. Envase y embalaje del producto*

CACAO SECO A GRANEL	
Empaque	Embalaje
Los granos de cacao se destacan por su alta capacidad de absorber humedad y vapor de agua del ambiente, lo que los hace extremadamente sensibles a las condiciones externas desfavorables. Para el transporte internacional de estos granos, se emplean bolsas densas hechas de fibras naturales gruesas, como yute o sisal. Un empaque resistente es esencial para preservar las propiedades del producto.	Una condición crucial para el transporte es mantener los niveles mínimos de contenido de agua tanto en el producto como en su embalaje, además de asegurar un recubrimiento adecuado de la superficie del envase. Las superficies del contenedor deben estar limpias y secas, y el porcentaje de humedad no debe superar los límites establecidos.
	 

Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: El autor.

### 7.4.1.3. Etiquetado

Para los granos de cacao, que se venden a granel, el etiquetado no se rige por una legislación específica, pero debe incluir al menos:

- Nombre del producto;
- Calidad o especificación;
- Lote o código de lote;

- País de origen;
- Peso neto en kilogramos;
- El nombre y la dirección comercial del proveedor;
- En el caso de certificación orgánica, de comercio justo u otra: nombre/código del organismo de inspección y número de certificación.

#### 7.4.2. Precio

*Tabla 25. Precio*

<b>DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO</b>					
	<b>COSTO unitario</b>	<b>Gasto unitario</b>	<b>Costo y Gto. Unitario</b>	<b>UTILIDAD AD 25%</b>	<b>Precio FCA de Exportación</b>
<b>CAC AO</b>	\$ 2.60	3.55	\$ 6.15	1.54	7.69

**Elaborado por:** El autor.

La cantidad que se va a exportar son 4 toneladas trimestralmente o 4 mil kilogramos, el termino que se encuentra el precio de venta es el FCA.

#### 7.4.3. Plaza

*Figura 6. Canal de Distribución*



**Elaborado por:** El autor.

#### 7.4.4. Promoción

Para promocionar nuestro producto en el mercado belga, FinoCacao Export contará con un sitio web, además las ferias y eventos comerciales brindan excelentes oportunidades para presentar los productos a importadores y mayoristas en Europa, logrando impulsar y promover el crecimiento en el mercado.

**Tabla 26. Ferias Comerciales en Bélgica**

NOMBRE DE FERIA COMERICAL	FECHA	LUGAR
<b>Feria internacional de ingredientes alimentarios del Benelux (INTRAFOOD)</b>	25-26 de sept. de 2024	Kortrijk (Bélgica)
<b>Feria de alimentos finos y productos frescos (TAVOLA)</b>	15-17 de marzo de 2026	Kortrijk (Bélgica)

**Fuente:** Eventseye

**Elaborado por:** El autor.

#### 7.5. Propuesta de exportación

En el siguiente apartado se detallan los pasos previos para realizar la exportación del cacao fino de aroma hacia Bélgica.

##### 7.5.1. Subpartida arancelaria

**Figura 7. Subpartida arancelaria del cacao fino de aroma a granel seco.**

Subpartida 2022	Descripción	Arancel Base	Sistema Andino de Franja de Precios	Categoría de Desgravación
1702901000	- - Sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural	20		E
1702902000	- - Azúcar y melaza caramelizados	5	*	E
1702903000	- - Azúcares con adición de aromatizante o colorante	5	*	E
1702904000	- - Los demás jarabes	5	*	E
1702909000	- - Los demás	0	*	A
1703100000	- Melaza de caña	0	*	A
1703900000	- Las demás	15	*	E
1704101000	- - Recubiertos de azúcar	20		E
1704109000	- - Los demás	20		E
1704901000	- - Bombones, caramelos, confites y pastillas	20		E
1704909000	- - Los demás	20		E
1801001100	- - Para siembra	10		A
1801001910	- - - Orgánico Certificado	20		A
1801001990	- - - Los demás	20		A
1801002000	- Tostado	25		A
1802000000	Cáscara, películas y demás residuos de cacao.	20		B
1803100000	- Sin desgrasar	20		C
1803200000	- Desgrasada total o parcialmente	20		C
1804001100	- - Con un índice de acidez expresado en ácido oleico inferior o igual a 1%	20		E

**Fuente:** COMEX

Gracias al Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea que libera el 99.7% de la oferta exportable histórica de nuestro país en productos agrícolas y del 100 % de los productos industriales ecuatorianos, el cacao fino y de aroma entra con un 0% de arancel al mercado belga.

### 7.5.2. Contacto con el importador

Luego de haber realizado un análisis de las posibles empresas belgas importadoras de cacao a granel de la plataforma TRADE MAP, se decidió escoger a la empresa “Barry Callebaut” para realizar la exportación.

**Nombre:** Barry Callebaut Belgium NV

**Dirección:** Aalstersestraat 122, 9280 Lebbeke-Wieze

**Ciudad:** Bélgica

**Teléfono:** +32 53 73 04 11

**Email:** Formulario página web

**Página web:** <https://www.barry-callebaut.com>

### **7.5.3. Requisitos para exportar**

Para llevar a cabo su primera exportación, la empresa FinoCacao Export Cía. Ltda. debe registrarse como exportadora ante la aduana del Ecuador y cumplir con los siguientes requisitos:

- a. La obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) es requerida.
- b. Es necesario adquirir un Certificado Digital para firma electrónica (TOKEN), emitido por el Banco Central del Ecuador o Security Data.
- c. Debe proceder al registro como importador en el sistema Ecuapass, siguiendo estos pasos:
  - Actualizar la base de datos.
  - Crear un usuario y contraseña.
  - Aceptar las políticas de uso.
  - Registrar la firma electrónica.

### **7.5.4. Proceso de exportación**

#### **7.5.4.1. Etapa de Pre embarque**

El proceso comienza con la transmisión electrónica del (DAE) Declaración Aduanera de Exportación, del nuevo sistema ECUAPASS, acompañada de la documentación que se tenga antes de su embarque. Dicha declaración crea un vínculo legal donde el declarante o exportador tiene que cumplir con ciertas obligaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Los datos que asignarán en la DAE son:

- Del declarante o exportador
- Descripción de la mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Cantidades
- Peso y demás datos correspondientes a la mercancía

Los documentos digitales que se deben obtener junto con la DAE son:

- Factura comercial de forma original
- Certificado de origen

#### **7.5.4.2. Post embarque**

A través de un registro electrónico se debe Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE) ante el SENA y obtener el DAE definitivo, para este trámite existe un plazo de 30 días, luego de haber realizado el embarque, y requiere de los siguientes documentos.

- Copia de la factura comercial
- Copia de lista de empaque
- Copia de certificado de origen (**EUR.1 Certificate:** Utilizado en el marco de acuerdos preferenciales entre la Unión Europea y otros países.)

- **Copias no negociables de documentos de transporte multimodal:** Guía Marítima No Negociable (Non-Negotiable Sea Waybill) Utilizado en el transporte marítimo, este documento es similar a un conocimiento de embarque, pero no es negociable. No transfiere la propiedad de la mercancía y solo el consignatario nombrado puede reclamarla.

Después de ser aceptada la DAE, la mercancía ingresa a la primera zona donde se embarca antes de su exportación.

Luego se notifica al exportador, el canal de aforo asignado:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo

Cuando se presenta el Canal de Aforo Automático, se realiza la autorización para que se embarque la mercancía de forma automática al momento de ingresar la carga a la zona primaria de embarque.

Al presentarse el Canal de Aforo Documental, se le designará al funcionario encargado del proceso, al momento de ingresar la carga a la zona primaria de embarque que deje revisar los datos electrónicos y documentos físicos, y en caso de que no exista ninguna novedad, se procederá al cierre del proceso. Y en caso de presentar algún tipo de novedad en el trámite, se registrará mediante el esquema de notificación electrónica, al cerrar la DAE, cambia su estado a salida autorizada, posteriormente la mercancía se embarca. Cuando se presenta el Canal Físico Intrusivo,

se realiza una inspección física más detallada de la mercancía en relación a los datos contenidos en la declaración aduanera y los documentos físicos y digitalizados.

#### **7.5.4.3. Puerto utilizado para la exportación**

- **Contecon:** Ubicado al margen de un estero de mar, al sur de Guayaquil

Para exportar cacao a granel desde Ecuador a Bélgica, el Puerto de Guayaquil es la mejor opción. Este puerto es el más grande y significativo del país en términos de manejo de carga y capacidad de contenedores.

#### **Ventajas del Puerto de Guayaquil:**

##### **Capacidad y Equipamiento:**

- El Puerto de Guayaquil dispone de instalaciones modernas y equipamiento avanzado para la manipulación de carga a granel, como el cacao.
- Cuenta con terminales especializadas para la carga y descarga de productos agrícolas.

##### **Conectividad Internacional:**

- Este puerto mantiene conexiones directas con numerosos puertos internacionales, incluyendo varios en Europa, como en Bélgica.
- Proporciona servicios de líneas navieras que facilitan el transporte directo o con transbordo a destinos europeos.

##### **Infraestructura:**

- La infraestructura del puerto es sólida y bien desarrollada, lo que permite una manipulación segura y eficiente de los productos de exportación.
- Incluye áreas de almacenamiento y servicios logísticos necesarios para mantener la calidad del cacao durante el proceso de exportación.

#### **Facilidades Aduaneras y Fitosanitarias:**

- El puerto cuenta con oficinas de aduana y servicios fitosanitarios que aseguran el cumplimiento de todas las regulaciones internacionales, facilitando así el proceso de exportación.

### **8. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

En este capítulo se analizará el sistema financiero en el que se desarrollará la empresa “FinoCacao Export CIA. LDTA.”

Dentro de los datos de entrada tenemos lo siguiente:

- **PRODUCCIÓN**

La Empresa desea exportar 4 toneladas de cacao fino y de aroma en periodos trimestrales

- **INVERSIÓN**

La empresa contará con una inversión inicial de 28.322,89 dólares americanos.

- **PRECIO**

La empresa pretende obtener un margen de utilidad del 25% por cada kilogramo.

- **FINANCIAMIENTO**

La inversión inicial estará constituida por el Capital Social de la empresa en un 36% y el 64% restante se financiará a través de una entidad financiera. El financiamiento se realizará a través BanEcuador a una tasa de interés del 10.21% con una garantía hipotecaria en un plazo de 3 años (amortización trimestralmente).

### 8.1. Determinación de la Inversión Inicial

#### 8.1.1. Resumen de la Inversión Inicial

*Tabla 27. Resumen de la inversión inicial*

INVERSION	VALOR	
<b>Inversión Fija</b>	\$	3,087.00
<b>Inversión Variable</b>	\$	25,235.89
Capital de trabajo	\$ 24,595.89	
Gastos de constitución	\$ 640.00	
<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>\$</b>	<b>28,322.89</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.2. Inversión fija

*Tabla 28. Inversión fija*

TOTAL, INVERSIÓN FIJA		
ACTIVOS	MONTO	
Muebles y Enseres	\$	1,096.00
Equipos de Cómputo	\$	1,729.00
Equipos de Oficina	\$	112.00
Maquinaria	\$	150.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>3,087.00</b>

Elaborado por: Minda, M.

*Tabla 29. Detalle de inversión fija*

ACTIVOS	CANTIDA D	VALOR U.	VALOR TOTAL
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Escritorios de 120 x 160	4	\$ 90.00	\$ 360.00
Sillas giratorias	4	\$ 50.00	\$ 200.00
Sillas visitantes	8	\$ 27.00	\$ 216.00
Archivador	4	\$ 80.00	\$ 320.00
		<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 1,096.00</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>			
Computadoras	4	\$ 400.00	\$ 1,600.00
Impresora	1	\$ 115.00	\$ 115.00
Reguladores de voltaje	4	\$ 3.50	\$ 14.00
		<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 1,729.00</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
Teléfono	4	\$ 16.00	\$ 64.00
Sumadora	4	\$ 12.00	\$ 48.00
		<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 112.00</b>
<b>MAQUINARIA</b>			
Cosedora	1	\$ 150.00	\$ 150.00
		<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 150.00</b>
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,087.00</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.3. Inversión variable

*Tabla 30. Capital de trabajo*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
<b>CUENTA</b>		<b>VALOR TRIMESTRAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Compras	\$	10,387.84	42.23%
Gastos de importación	\$	872.50	3.55%
Gastos Administrativos	\$	13,335.55	54.22%
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$</b>	<b>24,595.89</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Minda, M.

#### 8.4. Detalle del gasto administrativo

##### 8.4.1. Gastos administrativos

*Tabla 31. Gastos administrativos*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
	<b>MENSUAL</b>	<b>TRIMESTRAL</b>	<b>ANUAL</b>
Arriendo	\$ 400.00	\$ 1,200.00	\$ 4,800.00
Sueldos	\$ 3,858.18	\$ 11,574.55	\$ 46,298.20
Agua	\$ 15.00	\$ 45.00	\$ 180.00
Energía Eléctrica	\$ 25.00	\$ 75.00	\$ 300.00
Teléfono	\$ 12.00	\$ 36.00	\$ 144.00
Internet NETLIFE	\$ 35.00	\$ 105.00	\$ 420.00
Suministros de Oficina	\$ 40.00	\$ 120.00	\$ 480.00
Gastos Promoción	\$ 50.00	\$ 150.00	\$ 600.00
Implementos de limpieza	\$ 10.00	\$ 30.00	\$ 120.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4,445.18</b>	<b>\$ 13,335.55</b>	<b>\$ 53,342.20</b>

Elaborado por: Minda, M.

##### 8.4.2. Detalle del sueldo personal

*Tabla 32. Detalle del sueldo personal*

<b>PERSONAL</b>	<b>VALOR</b>
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 3,768.18
Contador	\$ 90.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,858.18</b>

**Elaborado por:** Minda, M.

### 8.4.3. Sueldos y salarios

*Tabla 33. Rol de pagos 1er año*

ROL DE PAGOS 1ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
Gerente General	\$ 900.00	\$ 85.05	\$ 814.95		\$ 109.35	\$ 75.00	\$ 38.33	\$ 37.50	\$ 1,160.18	\$ 13,922.20
Asesor de Calidad	\$ 700.00	\$ 66.15	\$ 633.85		\$ 85.05	\$ 58.33	\$ 38.33	\$ 29.17	\$ 910.88	\$ 10,930.60
Coordinador Logístico	\$ 700.00	\$ 66.15	\$ 633.85		\$ 85.05	\$ 58.33	\$ 38.33	\$ 29.17	\$ 910.88	\$ 10,930.60
Asesor de Ventas y Marketing	\$ 600.00	\$ 56.70	\$ 543.30		\$ 72.90	\$ 50.00	\$ 38.33	\$ 25.00	\$ 786.23	\$ 9,434.80
<b>Total sueldos administrativos</b>	\$ 2,900.00	\$ 274.05	\$ 3,056.97	\$ 0.00	\$ 352.35	\$ 241.67	\$ 153.33	\$ 120.83	\$ 3,768.18	\$ 45,218.20
Operario 1	\$ 460.00	\$ 43.47	\$ 416.53	\$ 0.00	\$ 55.89	\$ 38.33	\$ 38.33	\$ 19.17	\$ 707.56	\$ 8,490.68
<b>Total sueldos operarios</b>	\$ 460.00	\$ 43.47	\$ 416.53	\$ 0.00	\$ 55.89	\$ 38.33	\$ 38.33	\$ 19.17	\$ 707.56	\$ 8,490.68
<b>Remuneración mensual</b>	\$ 3,360.00	\$ 317.52	\$ 3,770.50	\$ 0.00	\$ 408.24	\$ 280.00	\$ 191.67	\$ 140.00	\$ 4,475.74	\$ 53,708.88
<b>Remuneración anual</b>	\$ 40,320.00	\$ 3,810.24	\$ 45,246.02	\$ 0.00	\$ 4,898.88	\$ 3,360.00	\$ 2,300.00	\$ 1,680.00	\$ 53,708.88	

Elaborado por: Minda, M.

**Tabla 34. Rol de pagos segundo año**

<b>ROL DE PAGOS 2DO AÑO</b>										
<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Aporte IESS</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Fondo de Reserva 8,33%</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Vacac.</b>	<b>Total Ingresos (mensual)</b>	<b>Total Ingresos (anual)</b>
Gerente General	\$ 926.10	\$ 87.52	\$ 838.58	\$ 77.14	\$ 112.52	\$ 77.18	\$ 38.33	\$ 38.59	\$ 1,269.86	\$ 15,238.33
Asesor de Calidad	\$ 720.30	\$ 68.07	\$ 652.23	\$ 60.00	\$ 87.52	\$ 60.03	\$ 38.33	\$ 30.01	\$ 996.19	\$ 11,954.26
Coordinador Logístico	\$ 720.30	\$ 68.07	\$ 652.23	\$ 60.00	\$ 87.52	\$ 60.03	\$ 38.33	\$ 30.01	\$ 996.19	\$ 11,954.26
Asesor de Ventas y Marketing	\$ 617.40	\$ 58.34	\$ 559.06	\$ 51.43	\$ 75.01	\$ 51.45	\$ 38.33	\$ 25.73	\$ 859.35	\$ 10,312.22
<b>Total sueldos administrativos</b>	\$ 2,984.10	\$ 282.00	\$ 2,702.10	\$ 248.58	\$ 362.57	\$ 248.68	\$ 153.33	\$ 124.34	\$ 4,121.59	\$ 49,459.07
Operario 1	\$ 473.34	\$ 44.73	\$ 428.61	\$ 39.43	\$ 57.51	\$ 39.45	\$ 38.33	\$ 19.72	\$ 667.78	\$ 8,013.37
<b>Total sueldos operarios</b>	\$ 473.34	\$ 44.73	\$ 428.61	\$ 39.43	\$ 57.51	\$ 39.45	\$ 38.33	\$ 19.72	\$ 667.78	\$ 8,013.37
<b>Remuneración mensual</b>	\$ 3,457.44	\$ 326.73	\$ 3,130.71	\$ 288.00	\$ 420.08	\$ 288.12	\$ 191.67	\$ 144.06	\$ 4,789.37	\$ 57,472.44
<b>Remuneración anual</b>	\$ 41,489.28	\$ 3,920.74	\$ 37,568.54	\$ 3,456.06	\$ 5,040.95	\$ 3,457.44	\$ 2,300.00	\$ 1,728.72	\$ 57,472.44	

**Elaborado por:** Minda, M.

*Tabla 35. Rol de pagos 3er año*

<b>ROL DE PAGOS 3ER AÑO</b>										
<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Aporte IESS</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Vacac.</b>	<b>Total Ingresos (mensual)</b>	<b>Total Ingresos (anual)</b>
Gerente General	\$ 952.96	\$ 90.05	\$ 862.90	\$ 79.38	\$ 115.78	\$ 79.41	\$ 38.33	\$ 39.71	\$ 1,305.58	\$ 15,666.91
Asesor de Calidad	\$ 741.19	\$ 70.04	\$ 671.15	\$ 61.74	\$ 90.05	\$ 61.77	\$ 38.33	\$ 30.88	\$ 1,023.97	\$ 12,287.59
Coordinador Logístico	\$ 741.19	\$ 70.04	\$ 671.15	\$ 61.74	\$ 90.05	\$ 61.77	\$ 38.33	\$ 30.88	\$ 1,023.97	\$ 12,287.59
Asesor de Ventas y Marketing	\$ 635.30	\$ 60.04	\$ 575.27	\$ 52.92	\$ 77.19	\$ 52.94	\$ 38.33	\$ 26.47	\$ 883.16	\$ 10,597.94
<b>Total sueldos administrativos</b>	\$ 3,070.64	\$ 290.18	\$ 2,780.46	\$ 255.78	\$ 373.08	\$ 255.89	\$ 153.33	\$ 127.94	\$ 4,236.67	\$ 50,840.03
Operario 1	\$ 487.07	\$ 46.03	\$ 441.04	\$ 40.57	\$ 59.18	\$ 40.59	\$ 38.33	\$ 20.29	\$ 686.03	\$ 8,232.42
<b>Total sueldos operarios</b>	\$ 487.07	\$ 46.03	\$ 441.04	\$ 40.57	\$ 59.18	\$ 40.59	\$ 38.33	\$ 20.29	\$ 686.03	\$ 8,232.42
<b>Remuneración anual</b>	\$ 3,557.71	\$ 336.20	\$ 3,221.50	\$ 296.36	\$ 432.26	\$ 296.48	\$ 191.67	\$ 148.24	\$ 4,922.70	\$ 59,072.45
<b>Remuneración anual</b>	\$ 42,692.47	\$ 4,034.44	\$ 38,658.03	\$ 3,556.28	\$ 5,187.13	\$ 3,557.71	\$ 2,300.00	\$ 1,778.85	\$ 59,072.45	

**Elaborado por:** Minda, M.

*Tabla 36. Rol de pagos 4to año*

<b>ROL DE PAGOS 4TO AÑO</b>										
<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Aporte IESS</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Vacac.</b>	<b>Total Ingresos (mensual)</b>	<b>Total Ingresos (anual)</b>
Gerente General	\$ 980.59	\$ 92.67	\$ 887.93	\$ 81.68	\$ 119.14	\$ 81.72	\$ 38.33	\$ 40.86	\$ 1,342.33	\$ 16,107.91
Asesor de Calidad	\$ 762.68	\$ 72.07	\$ 690.61	\$ 63.53	\$ 92.67	\$ 63.56	\$ 38.33	\$ 31.78	\$ 1,052.55	\$ 12,630.59
Coordinador Logístico	\$ 762.68	\$ 72.07	\$ 690.61	\$ 63.53	\$ 92.67	\$ 63.56	\$ 38.33	\$ 31.78	\$ 1,052.55	\$ 12,630.59
Asesor de Ventas y Marketing	\$ 653.73	\$ 61.78	\$ 591.95	\$ 54.46	\$ 79.43	\$ 54.48	\$ 38.33	\$ 27.24	\$ 907.66	\$ 10,891.94
<b>Total sueldos administrativos</b>	\$ 3,159.69	\$ 298.59	\$ 2,861.10	\$ 263.20	\$ 383.90	\$ 263.31	\$ 153.33	\$ 131.65	\$ 4,355.09	\$ 52,261.03
Operario 1	\$ 501.19	\$ 47.36	\$ 453.83	\$ 41.75	\$ 60.89	\$ 41.77	\$ 38.33	\$ 20.88	\$ 704.82	\$ 8,457.82
<b>Total sueldos operarios</b>	\$ 501.19	\$ 47.36	\$ 453.83	\$ 41.75	\$ 60.89	\$ 41.77	\$ 38.33	\$ 20.88	\$ 704.82	\$ 8,457.82
<b>Remuneración mensual</b>	\$ 3,660.88	\$ 345.95	\$ 3,314.93	\$ 304.95	\$ 444.80	\$ 305.07	\$ 191.67	\$ 152.54	\$ 5,059.90	\$ 60,718.85
<b>Remuneración anual</b>	\$ 43,930.55	\$ 4,151.44	\$ 39,779.11	\$ 3,659.41	\$ 5,337.56	\$ 3,660.88	\$ 2,300.00	\$ 1,830.44	\$ 60,718.85	

**Elaborado por:** Minda, M.

*Tabla 37. Rol de pagos 5to año*

<b>ROL DE PAGOS 5TO AÑO</b>										
<b>Empleado</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Aporte IESS</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Vacac.</b>	<b>Total Ingresos (mensual)</b>	<b>Total Ingresos (anual)</b>
Gerente General	\$ 1,009.03	\$ 95.35	\$ 913.68	\$ 84.05	\$ 122.60	\$ 84.09	\$ 38.33	\$ 42.04	\$ 1,380.14	\$ 16,561.69
Asesor de Calidad	\$ 784.80	\$ 74.16	\$ 710.64	\$ 65.37	\$ 95.35	\$ 65.40	\$ 38.33	\$ 32.70	\$ 1,081.96	\$ 12,983.54
Coordinador Logístico	\$ 784.80	\$ 74.16	\$ 710.64	\$ 65.37	\$ 95.35	\$ 65.40	\$ 38.33	\$ 32.70	\$ 1,081.96	\$ 12,983.54
Asesor de Ventas y Marketing	\$ 672.69	\$ 63.57	\$ 609.12	\$ 56.03	\$ 81.73	\$ 56.06	\$ 38.33	\$ 28.03	\$ 932.87	\$ 11,194.46
<b>Total sueldos administrativos</b>	\$ 3,251.32	\$ 307.25	\$ 2,944.07	\$ 270.83	\$ 395.04	\$ 270.94	\$ 153.33	\$ 135.47	\$ 4,476.94	\$ 53,723.24
Operario 1	\$ 515.73	\$ 48.74	\$ 466.99	\$ 42.96	\$ 62.66	\$ 42.98	\$ 38.33	\$ 21.49	\$ 724.15	\$ 8,689.75
<b>Total sueldos operarios</b>	\$ 515.73	\$ 48.74	\$ 466.99	\$ 42.96	\$ 62.66	\$ 42.98	\$ 38.33	\$ 21.49	\$ 724.15	\$ 8,689.75
<b>Remuneración mensual</b>	\$ 3,767.04	\$ 355.99	\$ 3,411.06	\$ 313.79	\$ 457.70	\$ 313.92	\$ 191.67	\$ 156.96	\$ 5,201.08	\$ 62,412.99
<b>Remuneración anual</b>	\$ 45,204.54	\$ 4,271.83	\$ 40,932.71	\$ 3,765.54	\$ 5,492.35	\$ 3,767.04	\$ 2,300.00	\$ 1,883.52	\$ 62,412.99	\$ 62,412.99

**Elaborado por:** Minda, M.

## 8.5. Gastos de exportación

*Tabla 38. Gastos de exportación*

<b>GASTOS DE EXPORTACION</b>				
	<b>COSTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL trimestral</b>	<b>ANUAL</b>
Certificado de calidad y fitosanitario	\$ 0.0079	4000	\$ 31.60	\$ 126.40
Sacos de yute 50kg	\$ 0.35	40	\$ 14.00	\$ 56.00
Etiquetado	\$ 0.15	40	\$ 6.00	\$ 24.00
Flete interno	\$ 500.00	1	\$ 500.00	\$ 2,000.00
Agente Afianzado de Aduanas	\$ 317.40	1	\$ 317.40	\$ 1,269.60
Token	\$ 3.50	1	\$ 3.50	\$ 14.00
<b>FCA</b>	<b>\$ 821.40</b>		<b>\$ 872.50</b>	<b>\$ 3,490.00</b>

Elaborado por: Minda, M.

## 8.6. Determinación del precio de exportación

### 8.6.1. Determinación del gasto de exportación

*Tabla 39. Determinación del gasto de exportación*

<b>DETERMINACIÓN GASTO EXPORTACIÓN</b>		
	<b>Total Mensual</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$	13,335.55
<b>GASTOS DE EXPORTACION</b>	\$	872.50
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$	14,208.05
Cacao		4000
<b>GASTO KG CACAO</b>	\$	3.55

Elaborado por: Minda, M.

### 8.6.2. Determinación precio unitario

*Tabla 40. Determinación del precio unitario*

<b>DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO</b>					
	<b>COSTO unitario</b>	<b>Gasto unitario</b>	<b>Costo y Gto. Unitario</b>	<b>UTILIDA D 25%</b>	<b>Precio FCA de Exportación</b>
<b>CACAO</b>	\$ 2.60	3.55	\$ 6.15	1.54	7.69

Elaborado por: Minda, M.

## 8.7. Financiamiento del Proyecto

*Tabla 41. Financiamiento del proyecto*

ESTRUCTURA DEL PRÉSTAMO		
INVERSIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Recursos propios	\$ 10,171.21	36%
Recursos ajenos	\$ 18,151.68	64%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 28,322.89</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.7.1. Datos del financiamiento

*Tabla 42. Datos de financiamiento*

DATOS DEL FINANCIAMIENTO		
BANCO	BANECUADOR	
MONTO	\$	18,151.68
INTERES		10.21%
PLAZO		36 meses
PERIÓDO	MENSUAL	
GARANTÍA	HIPOTECARIO	

Elaborado por: Minda, M.

### 8.7.2. Amortización de la deuda

*Tabla 43. Amortización de la deuda*

PERIODOS DE PAGO	CUOTAS	INTERES	AMORTIZACIÓN	SALDO CAPITAL
ENERO	643.09	162.67	480.43	19519.57
FEBRERO	643.09	158.76	484.33	19035.24
MARZO	643.09	154.82	488.27	18546.97
ABRIL	643.09	150.85	492.24	18054.72
MAYO	643.09	146.85	496.25	17558.48
JUNIO	643.09	142.81	500.28	17058.19
JULIO	643.09	138.74	504.35	16553.84
AGOSTO	643.09	134.64	508.45	16045.39
SEPTIEMBRE	643.09	130.5	512.59	15532.8

OCTUBRE	643.09	126.33	516.76	15016.04	
NOVIEMBRE	643.09	122.13	520.96	14495.08	
DICIEMBRE	643.09	117.89	525.2	13969.88	
<b>TOTAL</b>	<b>7717.08</b>	<b>1686.99</b>	<b>6030.11</b>	<b>201386.2</b>	<b>AÑO 1</b>
ENERO	643.09	113.62	529.47	13440.4	
FEBRERO	643.09	109.32	533.78	12906.63	
MARZO	643.09	104.97	538.12	12368.51	
ABRIL	643.09	100.6	542.5	11826.01	
MAYO	643.09	96.18	546.91	11279.11	
JUNIO	643.09	91.74	551.36	10727.75	
JULIO	643.09	87.25	555.84	10171.91	
AGOSTO	643.09	82.73	560.36	9611.55	
SEPTIEMBRE	643.09	78.17	564.92	9046.63	
OCTUBRE	643.09	73.58	569.51	8477.12	
NOVIEMBRE	643.09	68.95	574.15	7902.97	
DICIEMBRE	643.09	64.28	578.82	7324.16	
<b>TOTAL</b>	<b>7717.08</b>	<b>1071.39</b>	<b>6645.74</b>	<b>125082.75</b>	<b>AÑO 2</b>
ENERO	643.09	59.57	583.52	6740.63	
FEBRERO	643.09	54.82	588.27	6152.37	
MARZO	643.09	50.04	593.05	5559.31	
ABRIL	643.09	45.22	597.88	4961.44	
MAYO	643.09	40.35	602.74	4358.7	
JUNIO	643.09	35.45	607.64	3751.05	
JULIO	643.09	30.51	612.58	3138.47	
AGOSTO	643.09	25.53	617.57	2520.9	
SEPTIEMBRE	643.09	20.5	622.59	1898.31	
OCTUBRE	643.09	15.44	627.65	1270.66	
NOVIEMBRE	643.09	10.33	632.76	637.9	
DICIEMBRE	643.09	5.19	637.9	0	
<b>TOTAL</b>	<b>7717.08</b>	<b>392.95</b>	<b>7324.15</b>	<b>40989.74</b>	<b>AÑO 3</b>

---

Elaborado por: Minda, M.

## 8.8. Determinación del costo capital

*Tabla 44. Determinación costo capital*

<b>COSTO DE CAPITAL</b>			
<b>ESTRUCTURA</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>PONDERACION</b>
Recursos propios	0.36	20.00%	0.071823219
Recursos financiado	0.64	10.21%	0.065434247
<b>TOTAL</b>			<b>13.73%</b>
<b>EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL 13.73%</b>			

Elaborado por: Minda, M.

### 8.8.1. Determinación del TRM

*Tabla 45. Determinación del TRM*

<b>TASA DE REDESCUENTO O TASA DE RENDIMIENTO MEDIO</b>		
<b>Inflación proyectada anual</b>	<b>Costo Capital</b>	<b>TRM</b>
2.50%	13.73%	16.23%

Elaborado por: Minda, M.

## 8.9. Cálculo de la depreciación

*Tabla 46. Determinación de la depreciación*

<b>DETERMINACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN</b>			
<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>	<b>%DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR DE DEPREC.</b>
Muebles y Enseres	\$ 1,096.00	10%	109.6
Equipos de Computación	\$ 1,729.00	33.33%	576.28
Equipos de Oficina	\$ 112.00	10%	11.2
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,937.00</b>		<b>697.08</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.10. Determinación de los presupuestos

#### 8.10.1. Presupuesto de ingresos (ventas)

*Tabla 47. Presupuesto de ingresos*

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>				
<b>CACAO</b>		<b>PRECIO/ UNIDADES</b>		<b>TOTAL \$</b>
16000	\$	7.69	\$	122,979.45
16800	\$	7.88	\$	132,356.63
17640	\$	8.08	\$	142,448.83
18522	\$	8.28	\$	153,310.55
19448	\$	8.48	\$	165,000.48
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>716,095.94</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.10.2. Presupuesto de costos

*Tabla 48. Presupuesto de costos*

<b>PRESUPUESTO COSTOS</b>				
<b>CACAO</b>		<b>PRECIO/ UNIDADES</b>		<b>TOTAL \$</b>
16000	\$	2.60	\$	41,551
16800	\$	2.66	\$	44,720
17640	\$	2.73	\$	48,130
18522	\$	2.80	\$	51,799
19448	\$	2.87	\$	55,749
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>241,949.04</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.10.3. Presupuesto de gastos

#### 8.10.3.1. Proyección Gastos administrativos

*Tabla 49. Proyección de gastos administrativos*

<b>PROYECCIÓN GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldos	45218.20	49459.07	50840.03	52261.03	53723.24
Agua	180.00	184.50	189.11	193.84	198.69
Energía Eléctrica	300.00	307.50	315.19	323.07	331.14
Teléfono	144.00	147.60	151.29	155.07	158.95

Internet NETLIFE	420.00	430.50	441.26	452.29	463.60
Suministros de Oficina	480.00	492.00	504.30	516.91	529.83
Gastos Promoción	600.00	615.00	630.38	646.13	662.29
Implementos de limpieza	120.00	123.00	126.08	129.23	132.46
<b>TOTAL</b>	<b>53342.20</b>	<b>51759.17</b>	<b>53197.63</b>	<b>54677.57</b>	<b>56200.19</b>

Elaborado por: Minda, M.

### 8.10.3.2. Proyección de gastos de exportación

*Tabla 50. Proyección de gastos de exportación*

<b>PROYECCIÓN GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Certificado de calidad y fitosanitario	\$ 126.40	\$ 129.56	\$ 132.80	\$ 132.80	\$ 136.12
Sacos de yute 50kg	\$ 56.00	\$ 57.40	\$ 58.84	\$ 58.84	\$ 60.31
Etiquetado	\$ 24.00	\$ 24.60	\$ 25.22	\$ 25.22	\$ 25.85
Flete interno	\$ 2,000.00	\$ 2,050.00	\$ 2,101.25	\$ 2,153.78	\$ 2,207.63
Agente Afianzado de Aduanas	\$ 1,269.60	\$ 1,301.34	\$ 1,333.87	\$ 1,367.22	\$ 1,401.40
Token	\$ 14.00	\$ 14.35	\$ 14.71	\$ 14.71	\$ 15.08
<b>FCA</b>	<b>\$ 3,490.00</b>	<b>\$ 3,577.25</b>	<b>\$ 3,666.68</b>	<b>\$ 3,752.56</b>	<b>\$ 3,846.37</b>

Elaborado por: Minda, M

### 8.10.3.3. Depreciaciones

*Tabla 51. Depreciaciones*

<b>DEPRECIACIONES</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Muebles y Enseres	109.6	109.6	109.6	109.6	109.6
Equipos de Computación	576.28	576.28	576.28	0	0
Equipos de Oficina	11.2	11.2	11.2	11.2	11.2
<b>TOTAL</b>	<b>697.08</b>	<b>697.08</b>	<b>697.08</b>	<b>120.80</b>	<b>120.80</b>

Elaborado por: Minda, M

### 8.10.3.4. Total, presupuesto de gastos

Tabla 52. Total, presupuesto de gastos

<b>TOTAL PRESUPUESTO DE GASTOS</b>						
<b>CUENTA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
Gastos de Administración	\$ 53,342.20	\$ 51,759.17	\$ 53,197.63	\$ 54,677.57	\$ 56,200.19	\$ 18,332.86
Gastos de Exportación	\$ 3,490.00	\$ 3,577.25	\$ 3,666.68	\$ 3,752.56	\$ 3,846.37	\$ 2,332.83
Depreciación	697.08	697.08	697.08	\$ 120.80	\$ 120.80	\$ 2,332.83
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 57,529.28</b>	<b>\$ 56,033.50</b>	<b>\$ 57,561.39</b>	<b>\$ 58,550.93</b>	<b>\$ 60,167.37</b>	<b>\$ 22,998.52</b>

Elaborado por: Minda, M

### 8.11. Estados financieros con financiamiento

#### 8.11.1. Estado de resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO</b>					
<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ingresos	\$ 122,979.45	\$ 132,356.63	\$ 142,448.83	\$ 153,310.55	\$ 165,000.48
Compras	\$ 41,551.36	\$ 44,719.65	\$ 48,129.52	\$ 51,799.40	\$ 55,749.11
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 81,428.09</b>	<b>\$ 87,636.98</b>	<b>\$ 94,319.30</b>	<b>\$ 101,511.15</b>	<b>\$ 109,251.37</b>
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 81,428.09</b>	<b>\$ 87,636.98</b>	<b>\$ 94,319.30</b>	<b>\$ 101,511.15</b>	<b>\$ 109,251.37</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>					
Gastos Administrativos	\$ 53,342.20	\$ 51,759.17	\$ 53,197.63	\$ 54,677.57	\$ 56,200.19
Gasto de exportación	\$ 3,490.00	\$ 3,577.25	\$ 3,666.68	\$ 3,752.56	\$ 3,846.37
Depreciación	\$ 697.08	\$ 697.08	\$ 697.08	\$ 120.80	\$ 120.80

<b>TOTAL GASTOS</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>57,529.28</b>	<b>56,033.50</b>	<b>57,561.39</b>	<b>58,550.93</b>	<b>60,167.37</b>
<b>(=) Utilidad después de Operaciones</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>23,898.81</b>	<b>31,603.48</b>	<b>36,757.91</b>	<b>42,960.22</b>	<b>49,084.01</b>
<b>(-) Gastos Financieros</b>					
Intereses	\$	\$	\$		
	1,686.99	1,071.39	392.95		
<b>(=) Utilidad antes de participación de trabajadores</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>22,211.82</b>	<b>30,532.09</b>	<b>36,364.96</b>	<b>42,960.22</b>	<b>49,084.01</b>
<b>(-) 15% Participación de trabajadores</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	3,331.77	4,579.81	5,454.74	6,444.03	7,362.60
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>18,880.05</b>	<b>25,952.28</b>	<b>30,910.22</b>	<b>36,516.19</b>	<b>41,721.41</b>
<b>(-) 25% Impuesto a la Renta</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	4,720.01	6,488.07	7,727.56	9,129.05	10,430.35
<b>(=) Utilidad Neta</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>14,160.04</b>	<b>19,464.21</b>	<b>23,182.67</b>	<b>27,387.14</b>	<b>31,291.05</b>

Elaborado por: Minda, M

### 8.11.2. Presupuesto de caja

*Tabla 53. Presupuesto de caja*

<b>Flujo de caja= utilidad neta + depreciación</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Utilidad neta</b>	14160.04	19464.21	23182.67	27387.14	31291.05
<b>Depreciación</b>	697.08	697.08	697.08	120.80	120.80
<b>Flujo de caja</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	14,857.11	20,161.28	23,879.74	27,507.94	31,411.85

Elaborado por: Minda, M

### 8.11.3. Valor actual neto

*Tabla 54. Valor presente neto*

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>					
<b>FINANCIADO</b>					
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>1/(1+i)<sup>n</sup></b>	<b>FNE/(1+i)<sup>n</sup></b>		
<b>0</b>	\$ -28,322.89		\$ (28,322.89)		
<b>1</b>	\$ 14,857.11	0.860	\$ 12,782.98		
<b>2</b>	\$ 20,161.28	0.740	\$ 14,924.97		
<b>3</b>	\$ 23,879.74	0.637	\$ 15,209.77		
<b>4</b>	\$ 27,507.94	0.548	\$ 15,074.70		
<b>5</b>	\$ 31,411.85	0.472	\$ 14,810.91		
		<b>VALOR VAN</b>	\$ 72,803.33		
		<b>VPN</b>	\$ 44,480.44		

Elaborado por: Minda, M

El Valor Presente Neto que presenta este proyecto es de \$44,480.44, que representa el valor de utilidad brindada por todo el proyecto, esto se generó a través de los flujos generados, en el cual este valor debe ser superior a cero y por ende el proyecto resulta factible y se lo puede aplicar.

### 8.11.4. Costo beneficio

*Tabla 55. Costo beneficio*

<b>COSTO BENEFICIO</b>			
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	\$	72,803.33	
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	\$	28,322.89	<b>2.57</b>

Elaborado por: Minda, M

La relación costo-beneficio es una herramienta financiera que compara el costo de un producto con los beneficios que ofrece, permitiendo evaluar de manera efectiva la mejor decisión de compra. En el contexto de este proyecto, significa que por cada dólar invertido se obtienen \$1.57 en retorno, lo cual es rentable para la empresa.

### 8.11.5. Periodo de recuperación de la inversión

*Tabla 56. Periodo de recuperación de la inversión*

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)				
AÑO	FLUJO EFECTIVO		FLUJO ACUMULADO	
1	\$	12,782.98	\$	12,782.98
2	\$	14,924.97	\$	27,707.95
3	\$	15,209.77	\$	42,917.72
4	\$	15,074.70	\$	57,992.42
5	\$	14,810.91	\$	72,803.33
<b>PRI</b>	<b>\$</b>	<b>2.04</b>		<b>AÑOS</b>

Elaborado por: Minda, M

El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años, 4 meses y 8 días.

### 8.11.6. Tasa interna de retorno

*Tabla 57. Tasa interna de retorno*

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	Flujo de efectivo	INVERSIÓN INICIAL
1	14857.11	
2	20161.28	28322.89
3	23879.74	
4	27507.94	
5	31411.85	
	<b>TIR</b>	<b>41.30%</b>

Elaborado por: Minda, M

La tasa interna de retorno presenta un valor de 41.30%, por lo cual, se puede decir que este proyecto generara un rendimiento del 41.30%.

### 8.11.7. Evaluación económica del proyecto con financiamiento

*Tabla 58. Evaluación económica del proyecto con financiamiento*

<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	\$ 14,857.11	\$ 20,161.28	\$ 23,879.74	\$ 27,507.94	\$ 31,411.85
<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	\$ 12,790.03	\$ 14,941.44	\$ 15,234.96	\$ 15,108.00	\$ 14,851.82
<b>COSTO BENEFICIO</b>	2.57	2.57	2.57	2.57	2.57
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>	\$ 0.41	\$ 0.41	\$ 0.41	\$ 0.41	\$ 0.41
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>2 años, 4 meses y 8 días</b>				

Elaborado por: Moisés Minda

### 8.11.8. Punto de equilibrio unidades físicas

*Tabla 59. Punto de equilibrio unidades físicas*

Costo Fijo Total		
Margen de contribución	\$	6,028.08
		5.09
UNIDADES	\$	1,184

Elaborado por: Minda, M

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
Inversión fija	\$ 3,087.00		\$ 3,087.00
Capital de trabajo			
Costo del Producto		\$ 31.60	\$ 31.60
Gastos Administrativos			
Agua	\$ 180.00		\$ 180.00
Energía Eléctrica	\$ 300.00		\$ 300.00
Teléfono	\$ 144.00		\$ 144.00
Internet NETLIFE	\$ 420.00		\$ 420.00
Suministros de Oficina	\$ 480.00		\$ 480.00
Gastos Promoción	\$ 600.00		\$ 600.00
Implementos de limpieza	\$ 120.00		\$ 120.00
Depreciación	\$ 697.08		\$ 697.08
Gastos de exportación			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,028.08</b>	<b>\$ 31.60</b>	<b>\$ 6,059.68</b>

**PUNTO DE EQUILIBRIO  
UNIDADES FISICAS**

<b>PRODUCTO</b>	<b>P.E UNID.</b>	<b>% VENTAS</b>	<b>P.E UNIDADES FÍSICAS</b>
	P.E UNIDADES	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
CACAO	1184	100%	1184

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>UNIDADES MONETARIAS</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>P.E UNIDADES MONETARIAS</b>
CACAO	1184	\$ 7.69	\$ 9,104.10

El punto de equilibrio se calcula en términos de cantidades físicas y monetarias, lo que permite determinar la cantidad mínima de productos que la empresa debe tener para su comercialización y para mantenerse estable en el mercado sin incurrir en pérdidas. En este proyecto, se determinó que para que la empresa mantenga su estabilidad en el mercado, debe comercializar 1184 kilogramos mensuales.

## 9. CONCLUSIONES

- Luego de haber analizado las encuestas realizadas a los pequeños agricultores, en la comunidad “Unión Lojana” de la parroquia Chontapunta, acerca de su producción, hectáreas disponibles para el cultivo de cacao que los agricultores poseen, la variedad de cacao predominante en el área, el promedio anual de productividad por hectárea de cacao y cuanto están dispuestos a vender trimestralmente los agricultores entre otros factores. Se concluye que su capacidad trimestral en la producción de cacao fino y de aroma es de 10 a 12 toneladas.
- En cuanto a las preferencias del mercado belga, nosotros tenemos un Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea en el que se libera el 99.7% de la oferta exportable histórica del Ecuador, dentro del cual se encuentra el cacao fino y de aroma que es reconocido internacionalmente y valorado por su calidad, su sabor y aroma distintivos. Entrando al mercado con un 0% de arancel.
- Los principales países exportadores y por ende competidores del cacao fino y de aroma ecuatoriano hacia Bélgica son Costa de Marfil ocupando el primer lugar, seguido de Ghana, Nigeria, en cuanto puesto se ubica Ecuador seguido por Francia.
- Para realizar el proceso de exportación hacia el mercado belga debemos cumplir con ciertos requisitos y trámites, uno de los más importantes es cumplir con certificado de origen, certificado de calidad, certificado fitosanitario y normas de embalaje y etiquetado.

- Luego de haber realizado el estudio financiero, se determinó que se necesitara una inversión de \$28,322.89 y al realizar el TIR determinamos que el proyecto es rentable ya que obtenemos una tasa de retorno del 25%, por ende, el costo benéfico es de 1.57, lo que nos indica que el proyecto es factible y se obtendrá ganancias.

## 10. RECOMENDACIONES

- Se recomienda aplicar el proyecto puesto que al realizar el análisis financiero se logró determinar que todos los factores analizados son positivos sin incurrir en pérdidas.
- Se recomienda que las universidades o las empresas estén como una guía, que estén interesados en la producción de cacao recordando que somos líderes mundiales en la exportación de cacao fino y de aroma, logrando mejorar los procesos productivos y por ende la situación de la industria en nuestro país.
- Se recomienda aprovechar el Acuerdo Comercial Multipartes que Ecuador tiene con la Unión Europea por la liberación casi del 100% de la oferta exportable histórica del Ecuador en productos agrícolas y no solo del cacao fino y de aroma puesto que el país de Bélgica es fuerte en temas industriales de chocolate y demás productos agrícolas orgánicos.

## 11. Referencias Bibliográficas

- Almachi, R. (2020). *Plan De Negocio Para La Creación De Una Empresa Productora Y Exportadora De Derivados De Cacao En La Ciudad De Quito. Año 2020*[Tesis de Maestría, Universidad Internacional SEK]. Repositorio Digital. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/4227/1/ALMACHI%20ANGOS%20RODRIGO%20MIGUEL.pdf
- Andrade, S. (2015). *Diccionario de Economía, Tercera Edición*. Editorial Andrade.
- Asoma. (2012). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE CACAO DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS HACIA BELGICA*[Tesis de Grado, UTE]. Repositorio Digital. Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/20303/1/6061\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/20303/1/6061_1.pdf)
- CANA CACAO. (26 de 5 de 2018). *CANA CACAO*. Obtenido de Una definición provisional de Cacao Fino o de aroma: <https://canacacao.org/una-definicion-provisional-de-cacao-fino-o-de-aroma/>
- Carvalho, J. (27 de Noviembre de 2020). *Cacao criollo, trinitario y forastero ¿Conoces la diferencia?* Obtenido de <https://levicechocolat.com/blogs/articulos/cacao-criollo-trinitario-y-forastero-conoces-la-diferencia#:~:text=Existen%20%20variedades%20importantes%20en,Cacao%20Criollo%20y%20Cacao%20Trinitario.&text=El%20cacao%20forastero%20o%20amazonia,consumo%20de%20c>
- COPCI. (s.f.). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*.
- Di Mattia, C., Sacchetti, G., Mastrocola, D., & Serafini, M. (2017). *From cocoa to chocolate: The impact of processing on in vitro antioxidant activity and the effects of chocolate on antioxidant markers in vivo*. Obtenido de *Frontiers in Immunology*: <https://doi.org/10.3389/fimmu.2017.01207>
- ECUAPASS. (s.f.). *ADUANA DEL ECUADOR*. Obtenido de PREGUNTAS FRECUENTES: [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs\\_ECUAPASS.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf)
- Editorial Etecé. (5 de Agosto de 2021). *CACAO*. Obtenido de Editorial Etecé: <https://concepto.de/cacao/>
- Ellieger, S., & Stehle, P. (2016). *Nutrients*. Obtenido de Impact of cocoa consumption on inflammation processes—A critical review of randomized controlled trials.: <https://doi.org/10.3390/nu8060321>
- González, F. (Mayo de 2021). *Business & Marketing School*. Obtenido de <https://www.esic.edu/rethink/management/que-es-el-comercio-internacional>
- Indeed. (15 de Marzo de 2023). *Diferencia entre encuesta y entrevista: cuándo usar cada una*. Obtenido de Equipo Editoria de Indeed: <https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/diferencia-encuesta-entrevista>
- Loaiza, G. (2014). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA EXPORTACION DE CHOCOLATE ORGANICO GOURMET EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*[Tesis de Grado, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio Digital. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/h

andle/123456789/830/Plan%20de%20negocios%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20empresa%20dedicada%20a%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20chocolate%20org%C3%A1

Martínez, P., Oñatibia, A., & Franco, R. (2015). *The relevance of theobromine for the beneficial effects of cocoa consumption*. Obtenido de *Frontiers in Pharmacology*: <https://doi.org/10.3389/fphar.2015.00030>

Mejillones, C., & Jaime, V. (2015). *Plan Estratégico de Exportación de Cacao Fino Producido en el Cantón Guayaquil para el mercado de Shanghai*[Tesis de grado, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio Digital. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10015/1/UPS-GT001016.pdf>

Moncayo, L. E. (2015). *PLAN DE NEGOCIOS*. Lima: Editorial MACRO.

Narvaez, M. (s.f.). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/metodo-de-investigacion-cualitativo/>

Narvaez, M. (s.f.). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-una-poblacion/>

Perez, A. (s.f.). Obtenido de <https://cursos.com/blog/metodo-cuantitativo/>

REPUBLICA DEL CACAO. (s.f.). *REPUBLICA DEL CACAO*. Obtenido de <https://republicadelcacao.com/es/blogs/news/cacao-nacional-in-the-motherland-of-cacao>

Romero, L. (2024). *Vinissimus*. Obtenido de ¿Qué significa exactamente terroir?

Romero, R. (2014). *MARKETING*. Editora Palmir E.I.R.L.

ROYAL COURIER. (22 de 07 de 2021). *ROYAL COURIER*. Obtenido de TIPOS DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR: <https://royal-courier.com/transporte-internacional/tipos-de-transporte-en-el-comercio-exterior/>

Sathyapalan, T., Beckett, S., Rigby, A., Mellor, D., & Atkin, S. (2010). *Nutrition Journal*. Obtenido de High cocoa polyphenol rich chocolate may reduce the burden of the symptoms in chronic fatigue syndrome: <https://nutritionj.biomedcentral.com/articles/10.1186/1475-2891-9-55>

SENAE. (Enero de 2024). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>

SERCOP. (2023). *LEY DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de [https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY\\_DE\\_COMPANIAS.pdf](https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS.pdf)

Sokolov, A. (2013). *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*. Obtenido de Chocolate and the brain: Neurobiological impact of cocoa flavanols on cognition and behavior: <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2013.06.013>

Weinberger, K. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS, Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Nathan associates Inc.

## 12. ANEXOS

### Anexo 1:

#### Minuta de Constitución de la empresa

### MINUTA DE CONSTITUCIÓN COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA. - COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. - Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: \_\_\_\_\_ , \_\_\_\_\_ , \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ . ; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, soltero el primero y el segundo, y casada la tercera, el ultimo viudo, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada «FinoCacao Export CÍA. LTDA.' la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA. - ESTATUTOS DE. “FinoCacao Export CÍA. LTDA.”

#### CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO,

## FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO. - Constituyese en la ciudad de \_\_\_\_\_, con domicilio en el mismo lugar, provincia de \_\_\_\_\_. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada «FinoCacao Export CÍA. LTDA.

ARTICULO DOS. - La compañía tiene por objeto y finalidad, la importación y comercialización de sillas de ruedas con control postural y todo lo relacionado con ortopedia. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en la venta de sillas de ruedas y aparatos relacionados a ortopedia; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

ARTICULO TRES. - La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO. - El plazo de duración del contrato social de la compañía es de \_\_\_\_\_ años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

## CAPITULO SEGUNDO

### DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE

### LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO. - El capital social de la compañía es de cuatrocientos dólares, dividido en cuatrocientas participaciones de \_\_\_dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS. - La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE. - El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que te corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE. - Todas las participaciones son de Igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTICULO DIEZ. - Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades liquidas y realizadas.

ARTICULO ONCE. - En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

### CAPITULO TERCERO

#### DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE. - Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE. - Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE. - La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

## CAPITULO CUARTO

### DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO QUINCE. - El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISEIS. - DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS. - La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE. - Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO. - Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE. - Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE. - El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se Indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO. - Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS. - Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTITRÉS. - Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO. - Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO. - Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS. - Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTISIETE. - DEL PRESIDENTE. - El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO. - Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma  
e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus  
políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las  
atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de  
socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere  
encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la  
compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE. - DEL GERENTE. - El gerente será nombrado por la Junta  
general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede  
ser socio o no.

ARTICULO TREINTA. - Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones;

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

## CAPÍTULO QUINTO

### DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO. - La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS. - No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES. - El capital con el que se constituye la compañía •FinioCacao Export CIA. LTDA.\* ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: el señor \_\_\_\_\_ participaciones, de \_\_\_dólar cada una, con un valor total de \_\_\_\_dólares; el señor \_\_\_\_\_ participaciones, \_\_\_dólar cada una, con un valor, con un valor total de \_\_\_\_\_; La señores \_\_\_\_\_ participaciones de \_\_\_dólar cada una, con un valor total de \_\_\_\_\_ dólares; y, el señor \_\_\_\_\_ participaciones de \_\_\_dólar cada una, con un valor total \_\_\_\_\_ dólares. TOTAL: mil participaciones de \_\_\_dólar cada una, que dan un total de MIL PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco del \_\_\_\_\_, Sucursal en \_\_\_\_\_, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al señor \_\_\_\_\_ para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

**Anexo 2:**

**Manual de funciones**

*Tabla 60. Manual de funciones de FinoCacao Export*

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>		
<b>Departamento/Cargo</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Funciones</b>
<b>Gerente General</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Título de tercer nivel o superior en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Negocios Internacionales o afines.</li> <li>- Debe tener experiencia en el sector de la industria del cacao.</li> <li>- Debe tener conocimientos del mercado y estar familiarizado con tendencia, competidores, etc.</li> <li>- Habilidades de liderazgo, gestión, comunicación y ser capaz de trabajar bajo presión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es responsable de la correcta gestión general dentro de la empresa.</li> <li>- Toma de decisiones estratégicas para el cumplimiento eficaz de los objetivos generales de la organización.</li> <li>- Supervisar todas las operaciones de la empresa.</li> </ul>
<b>Contabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Título de tercer nivel en Contabilidad y Auditoría.</li> <li>- Experiencia mínima de 1 año o 2.</li> <li>- Habilidades analíticas y atención al detalle, además de una organización y buena gestión del tiempo.</li> <li>- Integridad y ética profesional.</li> <li>- Habilidades de trabajar en equipo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro y mantenimiento de registros financieros: El contador es responsable de registrar todas las transacciones financieras relacionadas con la exportación de cacao, incluyendo ingresos, gastos, activos y pasivos.</li> <li>- Elaboración de estados financieros.</li> <li>- Análisis financiero.</li> <li>- Cumplimiento fiscal y normativo.</li> <li>- Auditoría interna</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soporte financiero para la toma de decisiones:</li> </ul>
<b>Asesor de Calidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Título de tercer nivel o superior en Ingeniería agrónoma o agronomía.</li> <li>- Experiencia laboral en la industria del cacao de 1 a 2 años.</li> <li>- Conocimientos técnicos en el procesamiento del cacao, técnicas de fermentación y secado. Experiencia en el desarrollo de la implementación de programas en el control de calidad.</li> <li>- Liderazgo y trabajo en equipo.</li> <li>- Orientación a resultados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo y mantenimiento de sistemas de gestión de calidad: Crear, implementar y mantener sistemas de gestión de calidad efectivos.</li> <li>- Cumplimiento normativo: Asegurarse de que la empresa cumpla con todas las regulaciones y normativas relacionadas con la calidad del cacao.</li> <li>- Control de calidad de la materia prima: Supervisar y evaluar la calidad de la materia prima.</li> <li>- Investigación y desarrollo: Participar en actividades de investigación y desarrollo para mejorar la calidad del producto</li> </ul>
<b>Coordinador Logístico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Título de tercer nivel en Ingeniería en Logística, Administración de Empresas con especialización en Logística, Comercio Internacional o Negocios Internacionales.</li> <li>- Experiencia mínima de 1 o 2.4</li> <li>- Conocimientos en regulaciones y normativas aduaneras.</li> <li>- Habilidades técnicas para el uso de herramientas y software de logística.</li> <li>- Habilidades de negociación y comunicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de la cadena de suministro: Coordinar y gestionar todas las actividades relacionadas con la cadena de suministro.</li> <li>- Gestión de inventarios.</li> <li>- Coordinación del transporte: Organizar y coordinar el transporte de cacao desde las instalaciones de producción hasta los clientes internacionales.</li> <li>- Gestión de reclamaciones y resolución de problemas: Manejar reclamaciones de clientes relacionadas con la logística</li> </ul>
		Desarrollo de estrategias de ventas y marketing: Elaborar

<p><b>Asesor de Ventas y Marketing</b></p>	<p>Título de tercer nivel en Administración de Empresas con especialización en Marketing, Marketing Internacional o carreras afines. Experiencia mínima de 1 a 2 años. Conocimiento del mercado, debe tener un buen entendimiento del mercado global del cacao. Conocimientos tecnológicos con el fin de utilizar herramientas y plataformas de marketing. Idiomas extranjeros</p>	<p>estrategias integrales de ventas y marketing para promover el cacao en los mercados internacionales. Identificación y penetración de nuevos mercados: Investigar y analizar mercados potenciales para el cacao. Participación en ferias y eventos Seguimiento y análisis de resultados.</p>
--	--	--

**Elaborado por:** El autor.

**ANEXO 3:**

- **Entrevista con la presidenta de la “Comunidad Unión Lojana”, Magaly Merino. (Videollamada vía WhatsApp)**



- Entrevista realizada al experto Ing. Johnatan Cárdenas técnico en el Área de Comercialización y Valor Agregado, del Gobierno Provincial de Napo



#### **ANEXO 4:**

#### **RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

1. ¿Cuántas hectáreas tiene disponible para el cultivo de cacao?

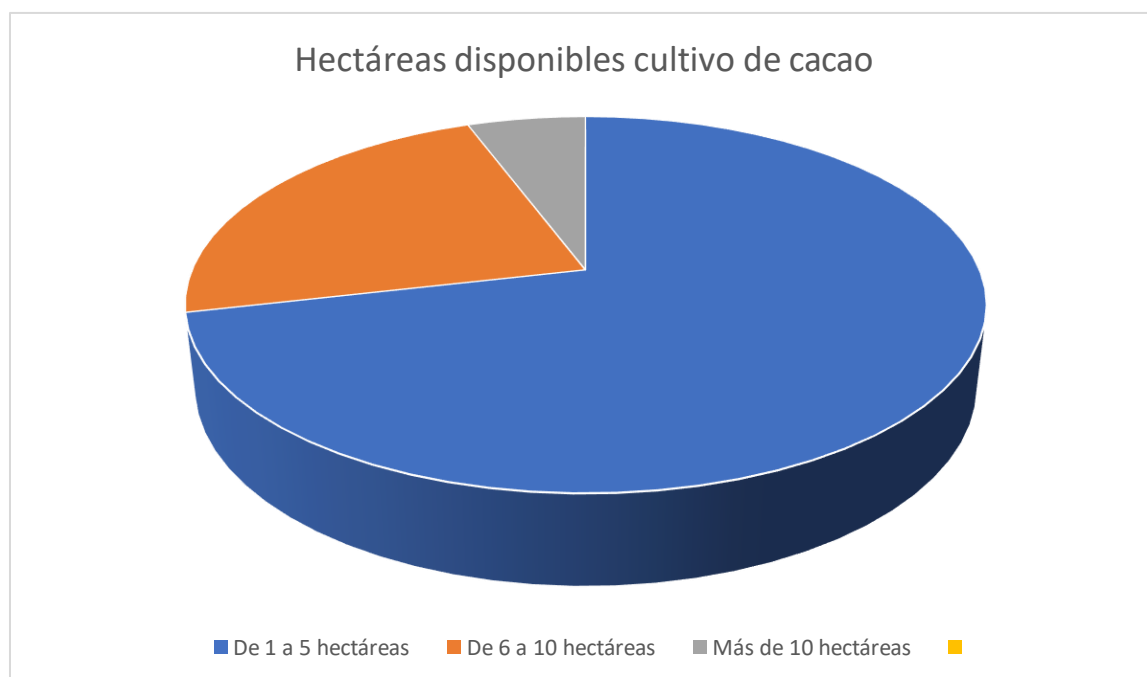
*Tabla 61. Frecuencia relativa de hectáreas para el cultivo de cacao*

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>
<b>De 1 a 5 Hectáreas</b>	25	71.4%
<b>De 6 a 10 hectáreas</b>	8	22.9%
<b>Más de 10 hectáreas</b>	2	5.7%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de las hectáreas disponibles para el cultivo de cacao.

Elaborado por: Minda, M.

**Figura 8.** Porcentaje hectáreas disponibles cultivo de cacao



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 71.4% de los encuestados que equivale a 25 de un total de 35 encuestados señala que tienen disponible de 1 a 5 hectáreas para el cultivo de cacao, el 22.9% de 6 a 10 hectáreas, mientras que un 5.7% tiene disponible más de 10 hectáreas.

Interpretación: La mayoría de los encuestados tiene disponible de 1 a 5 hectáreas para el cultivo de cacao, considerando que son familias de pequeños agricultores y no solo se dedican cacao, disponen de un área razonable para el cultivo.

1. ¿Cuál es la variedad de cacao predominante en la comunidad?

**Tabla 62.** Frecuencia relativa de la variedad predominante de cacao en la comunidad

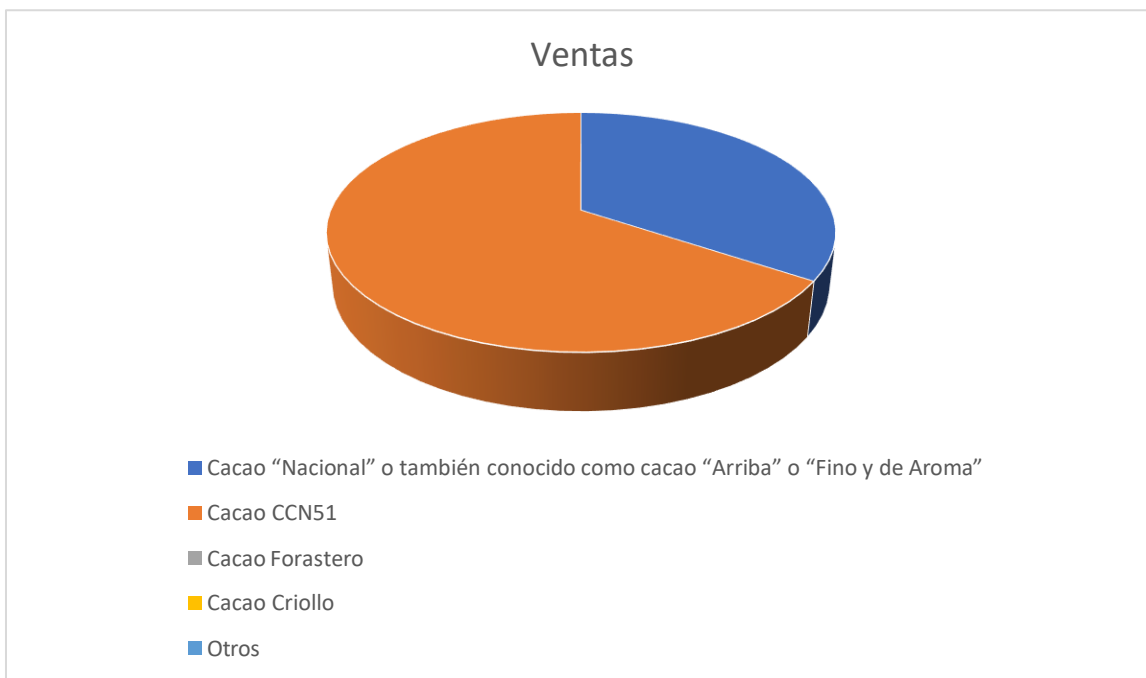
DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Cacao “Nacional” o también conocido como cacao	12	34.3%

“Arriba” o “Fino y de Aroma”		
Cacao CCN51	23	65.7%
Cacao Forastero	0	0%
Cacao Criollo	0	0%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la variedad predominante del cacao en la comunidad

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 9. Porcentaje Variedad de Cacao Predominante**



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

**Análisis:** El 65.7% de los encuestados señala que la variedad predominante de cacao en la comunidad es la CCN51, en comparación con el 34.3% que poseen cacao nacional o fino y de aroma.

**Interpretación:** La variedad predominante en la comunidad de cacao es la CCN51 debido a su rápida maduración en comparación con el cacao fino y de aroma. Además, se logra evidenciar

que solo existen dos variedades en el Ecuador de cacao que son propias y nativas del país a diferencia de las otras variedades comercializadas por el resto del mundo.

2. Su producción es:

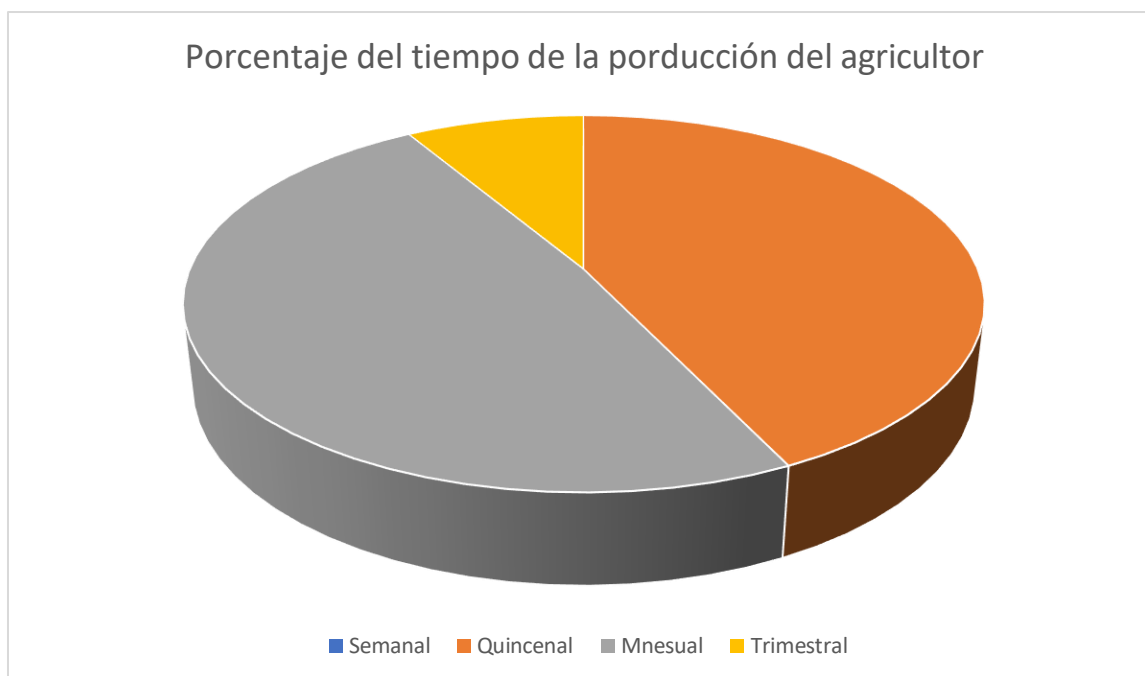
**Tabla 63.** Frecuencia relativa del tiempo de producción

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Semanal	0	0%
Quincenal	15	42.9%
Mensual	17	48.6%
Trimestral	3	8.6%
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces del tiempo de producción por parte del agricultor.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 10.** Porcentaje del tiempo de producción del agricultor



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 48.6% del total de los encuestados afirma que su producción es mayormente mensual, seguido del 42.9% con una producción quincenal, 8.6% una producción trimestral y, un 0% como registro de producción semanal.

Interpretación: Estos porcentajes de la producción mensual y quincenal tan similares por parte de los agricultores, se debe a un par de factores, uno de los más importantes radica en el tiempo de maduración de la variedad del tipo de cacao, la variedad CCN51 tiene una maduración de 15 días y diferencia del cacao fino y de aroma que es de un mes.

3. ¿Cuál es la productividad ANUAL promedio por hectárea de cacao?

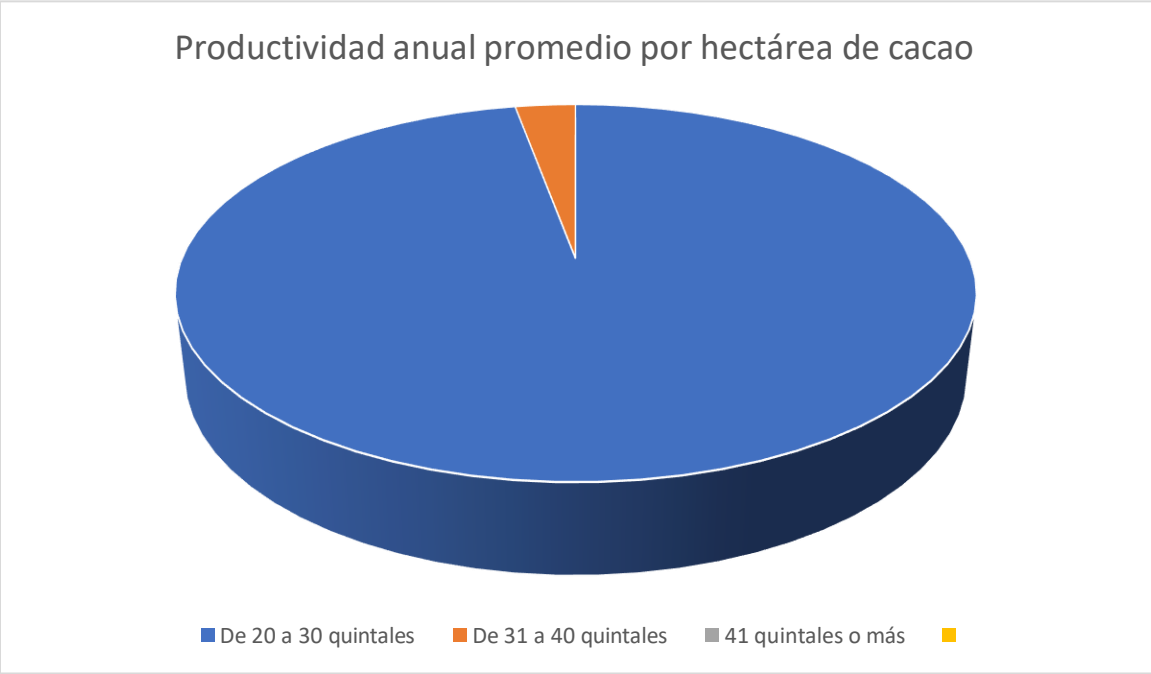
**Tabla 64.** Frecuencia relativa productividad anual promedio por hectárea de cacao

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
De 20 a 30 quintales	34	97.1%
De 31 a 40 quintales	1	2.9%
41 quintales o más	0	0%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la productividad anual promedio por hectárea de cacao

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 11.** Porcentaje productividad anual promedio por hectárea de cacao



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: De acuerdo con el 97.1% del total de los encuestados afirma que la productividad anual promedio por hectárea de cacao es de 20 a 30 quintales y, un 2.9% equivalente a un encuestado del total de 35, afirma que el promedio anual es de 31 a 41 quintales.

4. Las prácticas agrícolas utilizadas para el cultivo de cacao son:

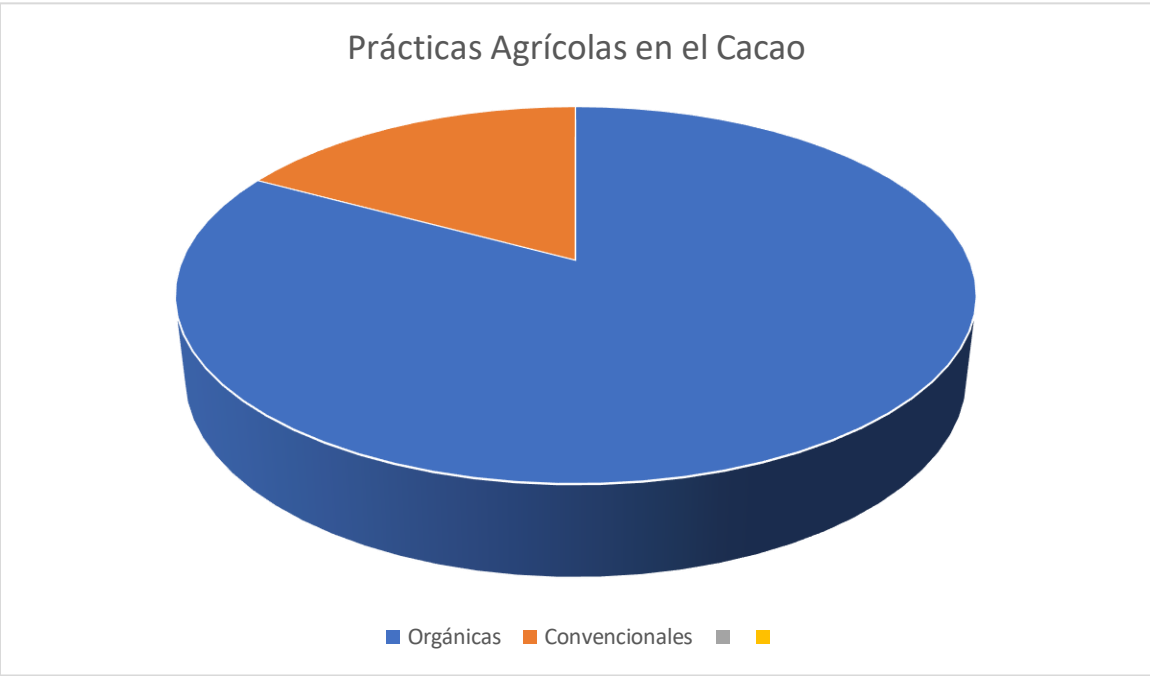
**Tabla 65.** Frecuencia relativa prácticas agrícolas utilizadas en el cacao

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>Orgánicas</b>	29	82.9%
<b>Convencional</b>	6	17.1%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de las prácticas agrícolas utilizadas para el cultivo del cacao.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 12.** Porcentaje de las prácticas agrícolas utilizadas en el cultivo del cacao



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

**Análisis:** De acuerdo a los encuestados el 82.9% que equivale a 29 agricultores asegura que las prácticas agrícolas utilizadas en el cultivo del cacao son orgánicas y, un 17.1% que sus prácticas son convencionales.

**Interpretación:** La gran mayoría de acuerdo a la encuesta realizada a los agricultores de la zona realizan prácticas agrícolas orgánicas lo que garantiza una mayor calidad del cacao y asegura una oportunidad más en mercados extranjeros.

5. ¿La infraestructura en el procesamiento del cacao incluye solo:

**Tabla 66.** Frecuencia relativa de la infraestructura en el procesamiento del cacao

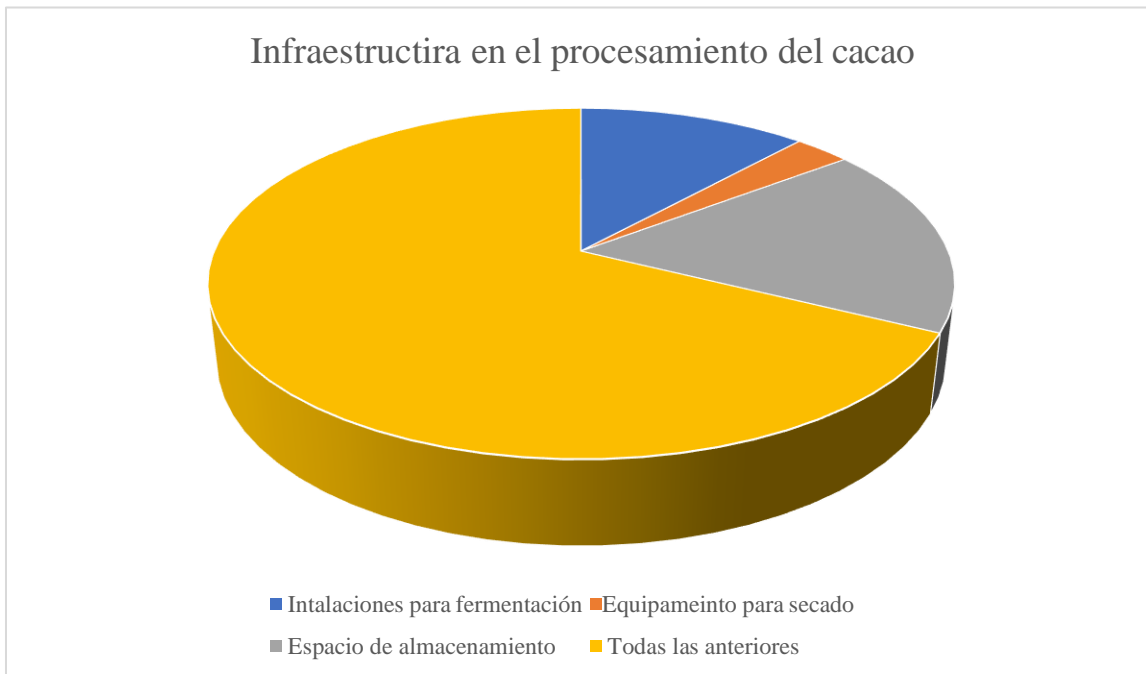
DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Instalaciones para fermentación	4	11.8%
Equipamiento para secado	1	2.9%

<b>Espacio de almacenamiento</b>	6	17.6%
<b>Todas las anteriores</b>	23	67.6%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la infraestructura en el procesamiento del cacao.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 13.** Infraestructura en el procesamiento del cacao



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

**Análisis:** El 67.6% de acuerdo a los encuestados tiene la infraestructura necesaria para el procesamiento del cacao hasta la venta del producto final que sería los granos de cacao seco.

**Interpretación:** El 67.6% que equivale a 23 agricultores del total de los 35 encuestados asegura tener toda la infraestructura necesaria para el procesamiento del cacao, seguido de un 17.6% cuenta con espacio de almacenamiento, 11.8% instalaciones solo para la fermentación y solo un 2.9% equivalente a un encuestado posee solo equipamiento para secado.

6. ¿La temporada de cosecha del cacao ocurre principalmente es:

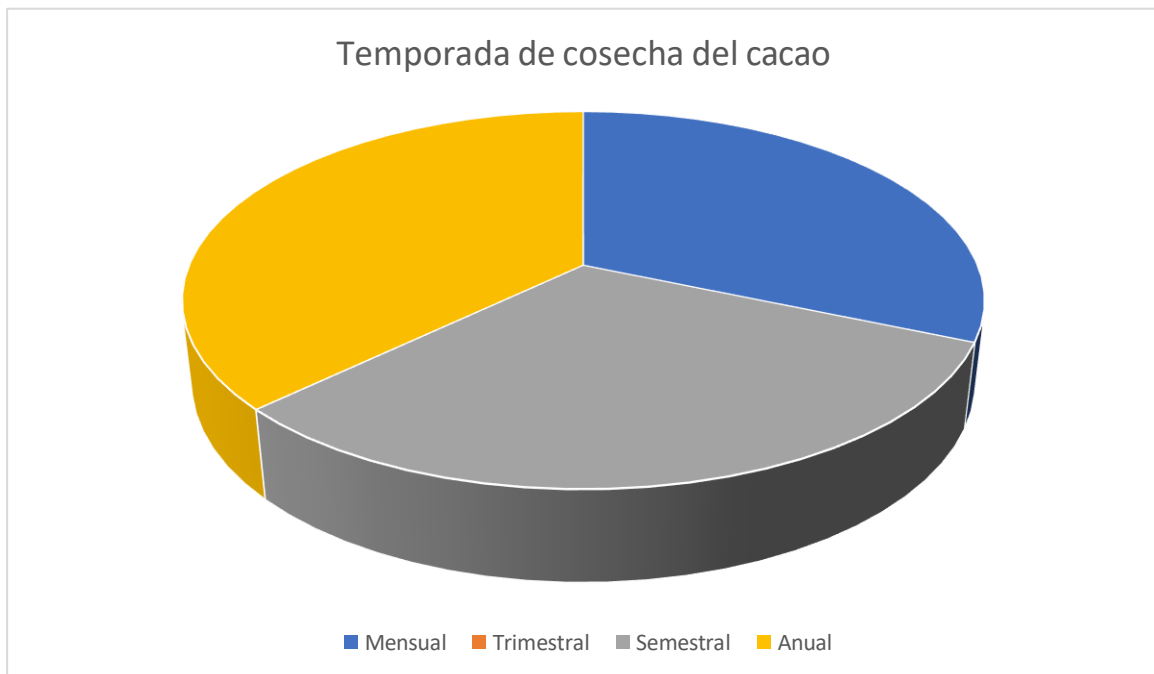
**Tabla 67.** Frecuencia relativa temporada de cosecha del cacao

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Mensual	11	31.4%
Trimestral	0	0%
Semestral	11	31.4%
Anual	13	37.1%
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la temporada de cosecha del cacao

Elaborado por: Minda, M.

*Figura 14. Temporada de cosecha del cacao*



Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: El autor.

Análisis: El 37.1% afirma que la temporada de cosecha del cacao ocurre principalmente cada año y, en iguales proporciones con un 31.4% cada uno afirma que la producción es mensual y semestral.

Interpretación: Para la que producción del cacao sea anual, semestral y mensual se debe a varios factores, el principal depende de la siembra del árbol de cacao por primera vez, después del año empieza a dar sus primeros frutos, a diferencia de los arboles que ya tienen años siendo su

temporada de cosecha semestral y recordando que todos los frutos del árbol no maduran a la vez, es por ellos que siempre hay cosecha regularmente cada mes.

7. ¿Qué desafíos enfrenta el agricultor en términos de producción de cacao?

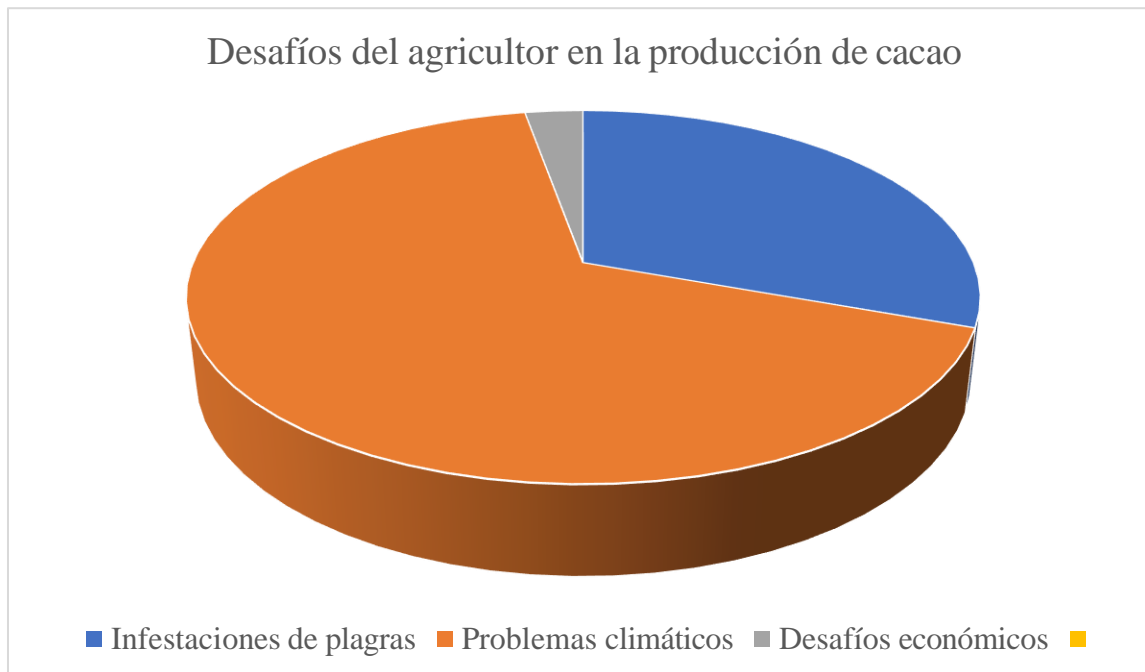
**Tabla 68.** Frecuencia relativa de los desafíos que enfrenta el agricultor en la producción de cacao

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Infestaciones de plagas	11	31.4%
Problemas climáticos	24	68.6%
Desafíos económicos	1	2.9%
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de los desafíos del agricultor en términos de la producción del cacao

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 15.** Porcentaje desafíos del agricultor en la producción de cacao



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 68.6% del total de los encuestados afirma que el principal desafío que enfrentan en el proceso de producción del cacao se debe a problemas climáticos, un 31.4% enfrenta problemas de infestaciones de plagas y, el 2.9% equivalente un encuestado menciona que se debe a desafíos económicos.

Interpretación: La gran mayoría de los encuestados afirma que enfrentan problemas climáticos, representados por el 68.6%, un total de 24 encuestados de los 35. Recordemos que la comunidad de donde son los productores de cacao se encuentra ubicada en la región Oriente del Ecuador en medio de la selva caracterizada por las grandes precipitaciones existentes en la zona.

8. ¿Existe algún programa de capacitación o asistencia técnica disponible para los productores de cacao en la comunidad?

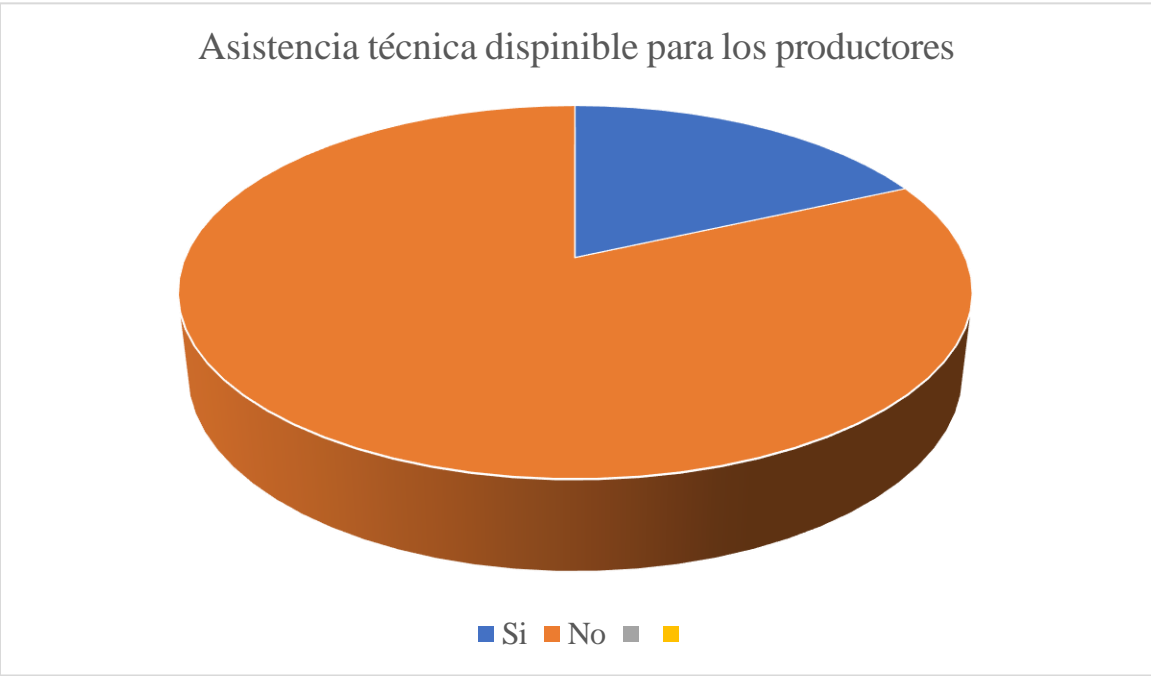
**Tabla 69.** Frecuencia relativa de asistencia técnica para productores de cacao

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>Si</b>	25	71.4%
<b>No</b>	10	28.6%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la asistencia técnica disponible para los productores de cacao.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 16.** Porcentaje asistencia disponible para los productores de cacao



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 71.4% del total de los encuestados que representan a 25 agricultores afirma que, si existe algún tipo o programa de asistencia técnica para los productores de cacao y, un 28.6% equivalente a un total de 10 agricultores dice que no hay ningún tipo de asistencia técnica.

Interpretación: La gran mayoría de los encuestados afirma que si existen un programa de capacitación o asistencia técnica para los agricultores de cacao, mientras que el restante afirma que no, esto se debe a que por lo regular las capacitaciones existentes en la zona se realizan no muy regularmente pero si existen.

9. ¿Usted vende el cacao a mercados nacionales o extranjeros?

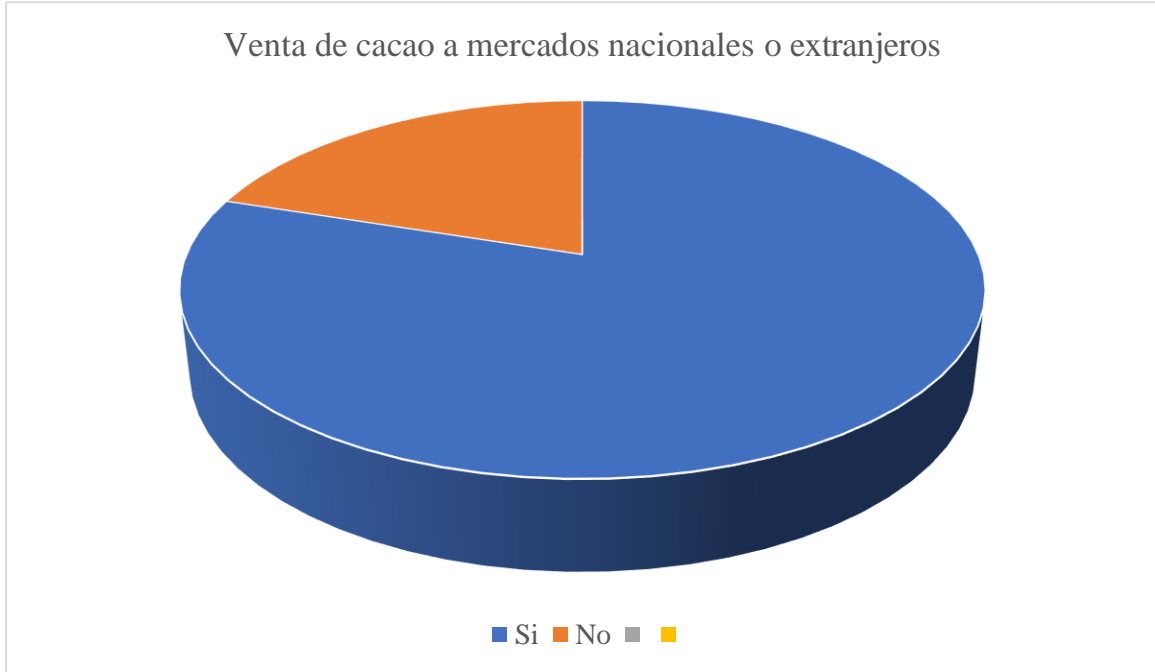
**Tabla 70.** Frecuencia relativa de la venta a mercados nacionales o extranjeros

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	28	80%
No	7	20%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la venta de cacao a mercados nacionales o extranjeros.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 17.** Porcentaje de la venta de cacao a mercados nacionales o extranjeros



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 80% del total de los encuestados afirma que si vende el cacao a mercados nacionales, mientras que el otro 20 % afirma que no vende a mercados extranjeros.

Interpretación: La totalidad de los encuestados afirma que la producción que obtienen la venden solo al mercado nacional lo que significa que no existe una competencia de algún mercado extranjero en la compra de materia prima para la nueva empresa FinoCacao Export.

10. ¿Cuál es el costo promedio ANUAL por el quintal de cacao?

**Tabla 71.** Frecuencia relativa del costo anual promedio del quintal de cacao

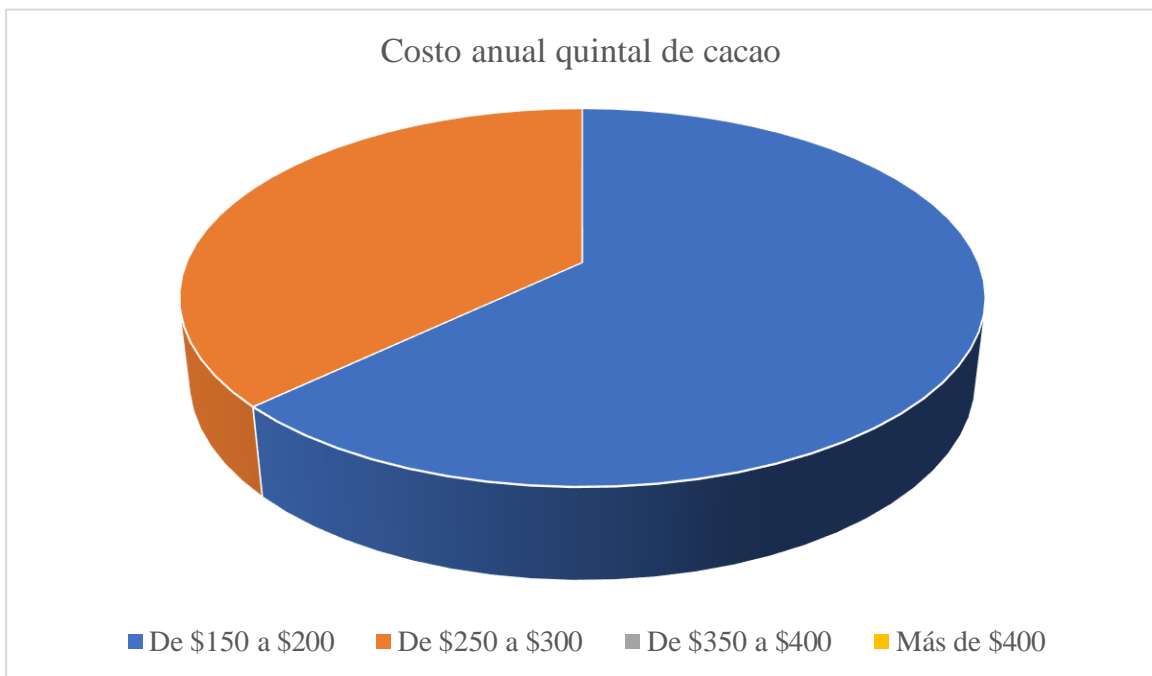
DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
De \$150 a \$200	22	62.9%

<b>De \$250 a \$300</b>	13	37.1%
<b>De \$350 a \$400</b>	0	0%
<b>Más de \$400</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces del costo anual promedio por quintal de cacao.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 18.** Porcentaje costo anual promedio por el quintal de cacao.



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

**Análisis:** El 62.9% afirma que el costo promedio anual por el quintal de cacao es de \$150 a \$200, mientras que el 37.1% que es el equivalente a 13 encuestados de un total de 35 dice que el costo es de \$250 a \$300 por el quintal.

**Interpretación:** La mayoría de los encuestados que representan un total de 22 de 35 afirma que el costo por el quintal de cacao es de \$150 a \$200 y, el restante afirma que es de \$250 a \$300, estas fluctuaciones o variaciones en el precio promedio de los quintales de cacao se deben a varios factores, influyen la temporada de cosecha, cambios climáticos, demanda por parte de los intermediarios y demás.

11. ¿Qué cantidad está dispuesto usted TRIMESTRALMENTE a vender a una nueva empresa exportadora de cacao?

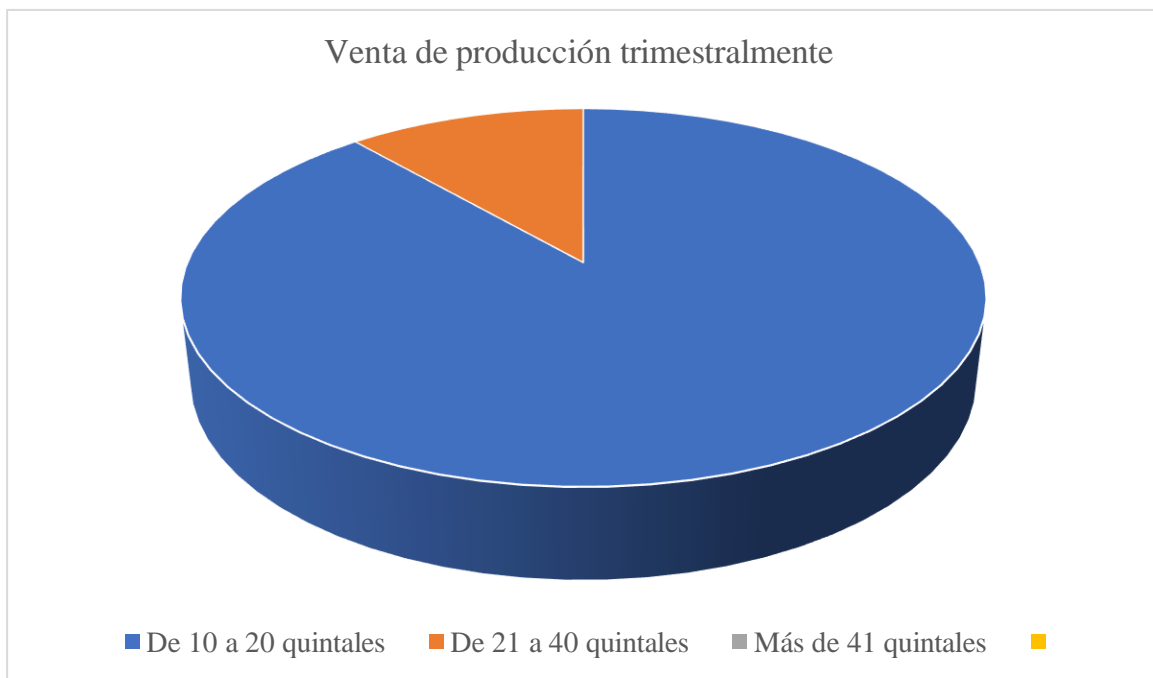
**Tabla 72.** Frecuencia relativa que el productor trimestralmente está dispuesto a vender a una nueva empresa exportadora de cacao

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
<b>De 10 a 20 quintales</b>	31	88.6%
<b>De 21 a 40 quintales</b>	4	11.4%
<b>Más de 41 quintales</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	35	100%

Nota. Porcentaje de la cantidad de veces de la cantidad trimestral dispuesta a vender el productor a una nueva empresa exportadora

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 19.** Porcentaje venta de producción trimestralmente



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 88.6% de los encuestados está dispuesto a vender trimestralmente a una nueva empresa exportadora de cacao de 10 a 20 quintales, y un 11.4% de 21 a 40 quintales.

Interpretación: La mayoría de los encuestados está dispuesto a vender a una nueva empresa exportadora de cacao de 10 a 20 quintales trimestralmente, esto se debe a que la mayoría posee de 1 a 5 hectáreas dedicadas solo al cultivo de cacao, en otras palabras, es la producción que pueden obtener de acuerdo al volumen de tierra que tienen disponible.

12. ¿Cuál es el precio por quintal de cacao seco al que vende usted?

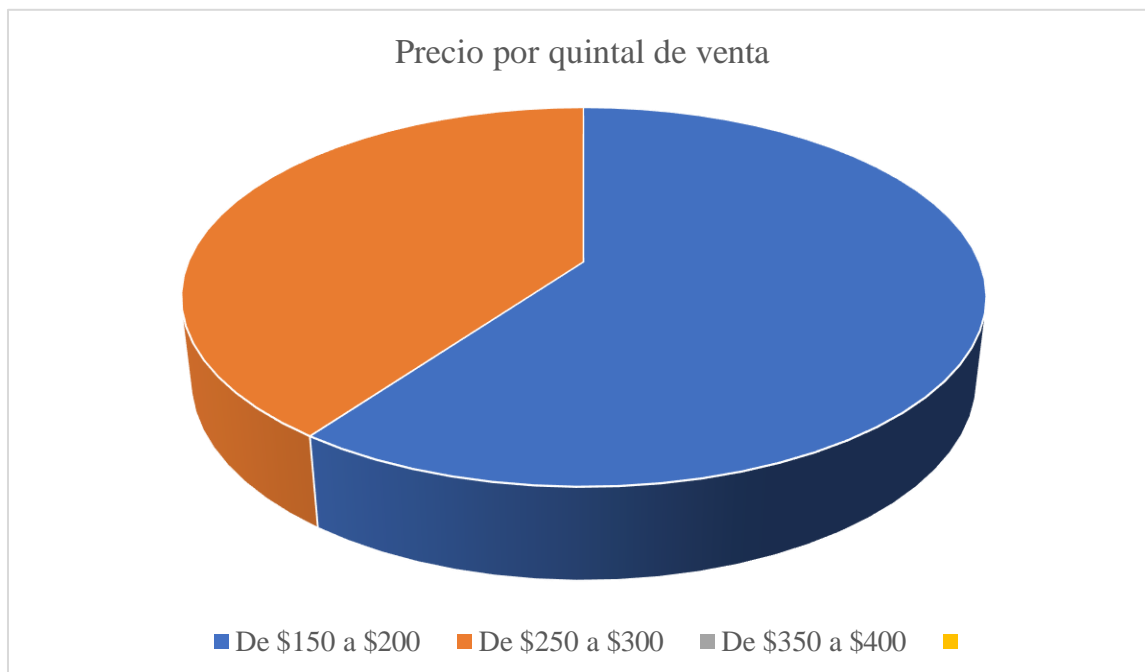
**Tabla 73.** Frecuencia relativa del precio por quintal de cacao de venta por parte del productor

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
De \$150 a \$200	21	60%
De \$250 a \$300	14	40%
De \$350 a \$400	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Porcentaje de la cantidad de veces del precio por quintal de venta por parte del productor

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 20.** Porcentaje precio por quintal de venta por parte del productor



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 60% del total de los encuestados afirma que el precio de venta por quintal de cacao al que lo comercian personalmente es de \$150 a \$200, mientras que el 40% que representa a 14 encuestados afirma que el precio al que venden es de \$250 a \$300.

Interpretación: 21 encuestados que representa el 60% dicen que el precio oscila entre \$150 y \$200, mientras que el restante dice que el precio de venta al que venden es de \$250 y \$300. Concluyendo que el precio de \$150 a \$200 es predominante durante el año, sin lugar a dudas el precio aumenta o puede hasta disminuir, pero se mantienen con un precio base.

13. ¿Qué tipo de formas de paga aceptaría usted?

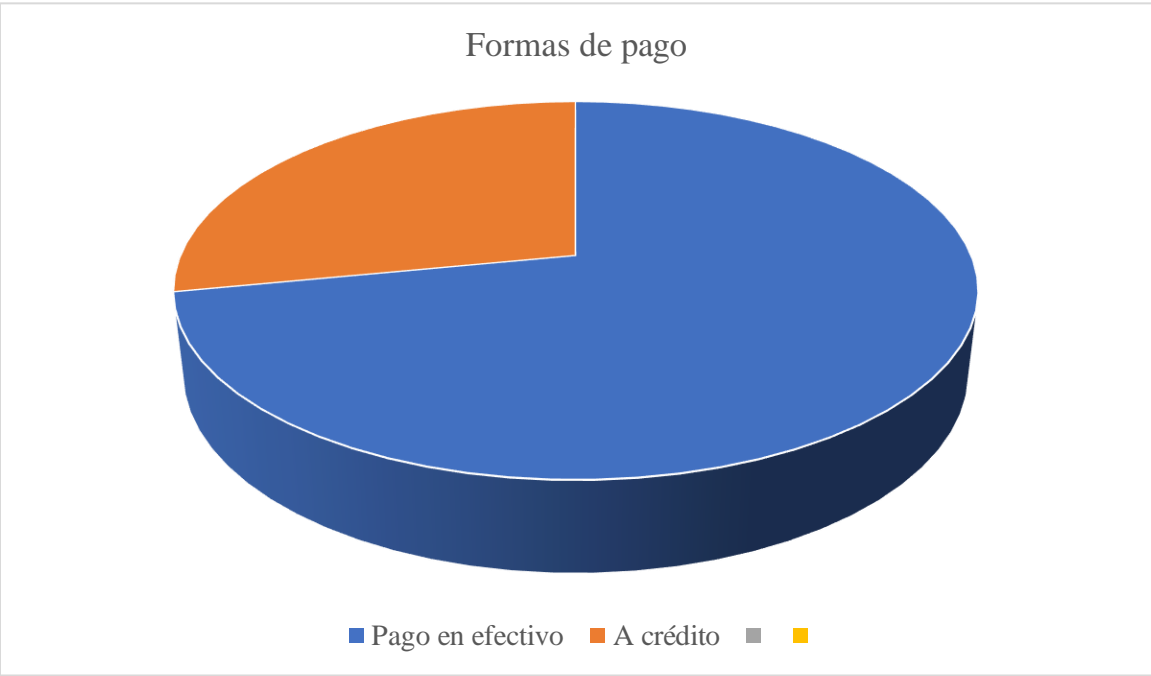
**Tabla 74.** Frecuencia relativa de las formas de pago

DETALLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA
Pago en efectivo	35	100%
A crédito	0	0%
<b>TOTAL</b>	35	100%

**Nota.** Porcentaje de la cantidad de veces de las formas de pago aceptadas por parte de los productores.

**Elaborado por:** Minda, M.

**Figura 21.** Porcentaje formas de pago



**Fuente:** Elaboración propia

**Elaborado por:** El autor.

Análisis: El 100% de la totalidad de los encuestados afirma que solo aceptan pago en efectivo por la venta del cacao seco.

Interpretación: Todos los agricultores a los que se les realizó la encuesta solo aceptan pago en efectivo, esto se debe a que las personas de la comunidad viven con lo que logran vender de sus productos agrícolas.

## **ANEXO 5:**

### **Preguntas de la Encuesta para agricultores (productores):**

1. ¿Cuántas hectáreas tiene disponible para el cultivo de cacao?

- a) De 1 a 5 hectáreas
- b) De 6 a 10 hectáreas
- c) Más de 10 hectáreas

14. ¿Cuál es la variedad de cacao predominante en la comunidad?

- a. Cacao “Nacional” o también conocido como cacao “Arriba” o “Fino y de Aroma”.
- b. Cacao CCN51

- c. Cacao Forastero
- d. Cacao Criollo
- e. Otros

15. Su producción es:

- a. Semanal
- b. Quincenal
- c. Mensual
- d. trimestral

16. ¿Cuál es la productividad ANUAL promedio por hectárea de cacao?

- a. De 20 a 30 quintales
- b. De 31 a 40 quintales
- c. 41 quintales o más

17. Las prácticas agrícolas utilizadas para el cultivo de cacao son:

- a. Orgánicas
- b. Convencionales

18. ¿La infraestructura en el procesamiento del cacao incluye solo:

- a. Instalaciones para fermentación
- b. Equipamiento para secado

- c. ¿Espacio de almacenamiento?
- d. Todas las anteriores

19. ¿La temporada de cosecha del cacao ocurre principalmente es:

- a. Mensual
- b. Trimestral
- c. Semestral
- d. Anual

20. ¿Qué desafíos que enfrenta el agricultor en términos de producción de cacao?

- a. Infestaciones de plagas
- b. Problemas climáticos
- c. Desafíos económicos

21. ¿Existe algún programa de capacitación o asistencia técnica disponible para los productores de cacao en la comunidad?

- a. Si
- b. No.

22. ¿Usted vende el cacao a mercados nacionales o extranjeros?

- a. Si
- b. No

23. ¿Cuál es el costo promedio ANUAL por el quintal de cacao?

- a. De \$150 a \$200
- b. De \$250 a \$300
- c. De \$350 a \$400
- d. Más de \$400

24. ¿Qué cantidad está dispuesto usted TRIMESTRALMENTE a vender a una nueva empresa exportadora de cacao?

- a. De 10 a 20 quintales
- b. De 21 a 40 quintales
- c. Más de 41 quintales

25. ¿Cuál es el precio por quintal de cacao seco al que vende usted?

- a. De \$150 a \$200
- b. De \$250 a \$300
- c. De \$350 a \$400

26. ¿Qué tipo de formas de paga aceptaría usted?

- a. Pago en efectivo
- b. A crédito

### **Preguntas entrevista a la presidenta de la comunidad (Magaly Merino)**

1. ¿Cuál es el estado actual de la industria del cacao en la comunidad?
2. ¿Cuál es el impacto económico y social del cultivo de cacao en la comunidad?
3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la comunidad en el cultivo de cacao?
4. ¿Qué medidas se están tomando para mejorar la calidad y productividad del cacao en el área?
5. ¿Qué programas de apoyo o capacitación se ofrecen a los agricultores de cacao en la comunidad?
6. ¿Cómo afectan los cambios climáticos a la producción de cacao en la comunidad y qué acciones se están tomando al respecto?

7. ¿Cuáles son las metas y objetivos a largo plazo para el desarrollo y crecimiento de la industria del cacao en la comunidad?
8. ¿Cuál es el desafío que presenta la comunidad para que el cacao sea exportado?
9. ¿Cuál es el precio promedio por quintal de cacao seco que se vende en la comunidad?
10. ¿La comunidad tiene la suficiente producción para poder satisfacer los mercados internacionales?
11. ¿Los productores de la comunidad cuentan con certificación orgánica en la producción de cacao?
12. ¿El cultivo o producción del cacao es temporal, o hay producción todos los meses del año?

**Preguntas entrevista a un experto en el cultivo del cacao fino de aroma (Ing. Jonatan Cárdenas)**

1. ¿Cuál es su experiencia y trayectoria en el cultivo del cacao fino de aroma?
2. ¿Qué características hacen que el cacao fino de aroma sea único en comparación con otras variedades?
3. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los cultivadores de cacao fino de aroma en términos de calidad y productividad?
4. ¿Los agricultores necesitan algún tipo de certificación para vender el cacao?

5. ¿Qué características debe tener el cacao para la exportación?
6. ¿Qué prácticas agrícolas son fundamentales para mantener y mejorar la calidad del cacao fino de aroma?
7. ¿Cómo se abordan los problemas relacionados con plagas y enfermedades en el cultivo del cacao fino de aroma?
8. ¿Cuáles son las condiciones climáticas ideales para el cultivo exitoso del cacao fino de aroma?
9. ¿Qué técnicas se utilizan para la fermentación y secado del cacao fino de aroma y cómo afectan a su sabor y aroma?
10. ¿Cuál es el papel de la biodiversidad y la conservación ambiental en el cultivo sostenible del cacao fino de aroma?
11. ¿Qué oportunidades de mercado existen para el cacao fino de aroma y cómo se diferencian en términos de valor agregado?
12. ¿Cuáles son sus recomendaciones para los agricultores interesados en cultivar cacao fino de aroma y cómo pueden mejorar sus prácticas para obtener mejores resultados?

