



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y
ADUANAS

TEMA: “PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CACAO A RUSIA,
PERÍODO 2015-2020”.

TITULO A OBTENER: INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR
INTEGRACIÓN Y ADUANAS

AUTOR: JARA ALVAREZ MARIA FERNANDA

DIRECTOR: ING. RENE VASCONEZ

QUITO – ECUADOR

DICIEMBRE, 2015

AUTORÍA

Del contenido del siguiente trabajo se responsabiliza la Autora

MARIA FERNANDA JARA
C.C.

CERTIFICACIÓN

El tribunal de tesis certifica que:

El trabajo de investigación titulado: **“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO A RUSIA, PERÍODO 2015-2020”** de responsabilidad de la señorita **MARÍA FERNANDA JARA ALVAREZ**, ha sido prolijamente revisado, quedando autorizada su presentación.

TRIBUNAL DE TESIS

DEDICATORIA

Se la dedico a mi mamá, porque con su amor de madre, siempre ha estado a mi lado apoyándome y guiándome desde pequeña; porque ha sido una gran fuente de inspiración en mi vida y un modelo a seguir; me enseñó que en la vida siempre hay que luchar por cumplir los ideales, a no desfallecer ni darse por vencida, perseguir los sueños y vencer las barreras que la vida nos presenta y sobre todo a hacer todo con el corazón.

A mi abuelita, que con su dulzura, bondad y sabiduría me ha sabido dar consejos para enfrentar el mundo y verlo de manera positiva. A siempre sonreír.

A mi esposo, que ha sido el pilar principal para la culminación de mi carrera, con su apoyo constante y su amor incondicional ha sido fuente de sabiduría, calma y consejo en todo momento. Por creer en mí y ser parte de este logro.

Y por último me gustaría dedicar mi tesis a una persona que me ha enseñado el significado de una amistad sincera, que tiene un alma noble y alegre y que siempre ha estado conmigo en las buenas y en las malas; y, que a pesar de la distancia siempre existe una conexión de hermanas, Andrea Lucia Andrade Martínez, gracias por ser la mejor amiga que una persona puede tener.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a mi familia por ser un apoyo incondicional durante mi crecimiento tanto profesional como espiritual y por ser el motor para seguir mi camino sin tropiezos.

A mi director de tesis Ing. René Vásconez, por brindarme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia en un marco de confianza y amistad, por creer en mí, porque con su conocimiento basto, con su ayuda, paciencia, empuje y guía, ayudó a que culmine esta etapa de mi carrera estudiantil. Mil gracias.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial por haberme dado la oportunidad de ser parte de esta distinguida institución, a los excelentes docentes que cada día aportaron con sus conocimientos y lecciones.

Y por último a mis compañeros que de una u otra forma me ayudaron a recorrer el camino estudiantil y hacerlo ameno.

TABLA DE CONTENIDOS



.....	1
CARATULA	1
AUTORÍA.....	2
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO.....	5
TABLA DE CONTENIDOS.....	6
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	10
INDICE DE TABLAS	11
CAPÍTULO I.....	13
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.1. Planteamiento del Problema.....	13
1.2. Justificación e Importancia.....	15
1.3. Objetivos	15
1.3.1. General	15
1.3.2. Específicos	16
1.4. Idea a Defender	16
1.5. Variables	16
1.5.1. Independientes.....	16
1.5.2. Dependientes	16
1.6. Metodología de la Investigación	17
1.6.1. La Investigación Descriptiva:.....	17
1.6.2. La Investigación Exploratoria:	17
1.6.3. El Método Deductivo:	17
1.7. Técnicas de la Investigación	17
1.7.1. Observación.....	17
1.7.2. Bibliográfica.....	17
CAPÍTULO II	18
ANTECEDENTES DEL CACAO	18

ECUADOR	18
2.1. Antecedentes Históricos	18
2.2. Características del Sector	20
2.3. Características del Producto	21
2.4. Rendimiento	22
2.5. Elementos Nutritivos.....	23
2.6. Características de Producción	25
CAPÍTULO III	27
ESTUDIO DEL MERCADO RUSO	27
3.1. Objetivos del Estudio de Mercado	27
3.1.1. Objetivo General	27
3.1.2. Objetivos Específicos	27
3.2. Introducción al Mercado Ruso	27
3.3. Características Generales de Rusia	29
3.4. Población.....	29
3.5. Organización Territorial	31
3.6. Comercio Internacional de Rusia	32
3.7. Principales Socios Comerciales	32
3.8. Cuantificación de la Demanda Insatisfecha	32
3.8.1. Proyección de la Producción Nacional de Cacao en Rusia	33
3.8.2. Proyección de la Importación de Cacao en Rusia	33
3.8.3. Proyección de la Exportación de Cacao en Rusia	35
3.8.4. Cálculo del Consumo Aparente.....	36
3.8.5. Cálculo del Consumo Real	37
3.8.6. Cálculo del Consumo Real Recomendado	38
3.8.7. Cálculo de la Demanda Insatisfecha	39
CAPÍTULO IV	41
ESTUDIO TECNICO	41
4.1. Objetivos del Estudio Técnico	41
4.2. Constitución de la Empresa.....	41
4.3. Tamaño del Proyecto.....	41
4.3.1. Factores para Determinar el Tamaño del Proyecto	42
4.4. Localización del Proyecto	44
4.4.1. Macro Localización.....	45
4.4.2. Micro Localización	45
4.5. Ingeniería del Proyecto.....	46

4.5.1. Descripción del Producto	46
4.5.2. Proceso Productivo.....	48
4.5.3. Proveedores de los Insumos y Suministros	52
4.5.4. Descripción del Proceso de Presentación del Cacao	52
CAPÍTULO V	54
COMERCIO EXTERIOR	54
5.1. Proceso de Exportación.....	54
5.2. Negociación.....	55
5.2.1. Condiciones de la Negociación	55
5.2.2. Trámites Previos ala Exportación.....	57
5.3. Declaración Aduanera de Exportación.....	61
5.4. Flujograma del Proceso de Exportación.....	63
5.5. Gastos de Exportación.....	64
5.5.1 Documentos para la Exportación	64
5.5.2 Transporte Interno y Seguro (hacia el Puerto de Embarque)	65
5.5.3 Costos Locales en Puerto.	65
5.5.4. Trámites Aduaneros	67
5.5.5. Gastos Bancarios	67
5.6. Plan de Estiba.....	68
5.7. Fijación del Precio de Exportación	69
5.8. Exigencias de Rusia	70
CAPITULO VI.....	71
INVERSION Y FINANCIAMIENTO	71
6.1 Objetivo.....	71
6.2 Inversión.....	71
6.2.1 Activos Fijos o Tangibles:.....	72
6.2.2. Activos Nominales o Intangibles:	77
6.2.3. Capital de Trabajo	78
6.3. Financiamiento.....	79
6.3.1. Estructura de la Deuda:	80
6.3.2. Amortización de la Deuda.....	80
CAPITULO VII	82
COSTOS E INGRESOS	82
7.1. Costos.....	82
7.1.1. Costos de Producción	82
7.1.2. Gastos Administrativos	86

7.1.3. Gastos Generales	87
7.1.4. Gasto de Ventas.....	87
7.1.4. Gastos Financieros	88
7.2. Costos Totales	88
7.2.1. Costos Totales Del Proyecto Con Inflación	88
7.3. Ingresos del Proyecto	90
CAPITULO VIII	91
EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	91
8.1. Instrumentos Contables	91
8.1.1. Estado de Situación Inicial.....	91
8.1.2. Estado de Resultados.....	92
8.1.3. Flujo de Caja	94
8.2. Indicadores de Rentabilidad	96
8.2.1. Costo de Oportunidad del Capital	96
9.2.2. Valor Actual Neto (VAN).....	97
8.2.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)	97
CAPITULO IX.....	99
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	99
9.1. Conclusiones	99
9.2. Recomendaciones.....	100
BIBLIOGRAFIA.....	101

INDICE DE ILUSTRACIONES.

Ilustración 1: Balanza Comercial Ecuador-Rusia	28
Ilustración 2: Población de Rusia 1990-2014.	30
Ilustración 3: Tasa de crecimiento de la población de Rusia 1990 - 2015	30
Ilustración 4: La federación rusa / sujetos federales	31
Ilustración 5: Proyección de Importaciones	35
Ilustración 6: Diagrama Organizacional de la Empresa	43
Ilustración 7: Incotems	56
Ilustración 8: Flujograma de exportación.	63
Ilustración 9: Estiba en el contenedor.	68

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cuadro Nutricional.....	24
Tabla 2: Información general de Rusia	29
Tabla 3: PARTIDA: 180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.....	34
Tabla 4: Cálculo	34
Tabla 5: Proyección de Importación	35
Tabla 6: Exportaciones de Rusia.....	35
Tabla 7: Cálculo	36
Tabla 8: Proyección de las exportaciones	36
Tabla 9: Consumo Aparente.....	37
Tabla 10: Proyección de la población de San Petersburgo	38
Tabla 11: Consumo real de cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.....	38
Tabla 12: Demanda Insatisfecha	39
Tabla 13: Cálculo Demanda insatisfecha.	40
Tabla 14: Cuadro para asignación de lugares.....	45
Tabla 15: Clasificación Arancelaria	54
Tabla 16: Ficha técnica del cacao	55
Tabla 17: Documentos para la exportación.....	64
Tabla 18: Transporte Interno.....	65
Tabla 19: Costos locales - naviera.....	66
Tabla 20: Costos locales Puerto.	66
Tabla 21: Trámites aduaneros.	67
Tabla 22: Gastos Bancarios.....	67
Tabla 23: Inversión.	71
Tabla 24: Activos Fijos tangibles.....	72
Tabla 25: Terreno.....	73
Tabla 26: Obras Físicas.....	73
Tabla 27: Maquinaria y Equipos.	74
Tabla 28: Vehículos.	74
Tabla 29: Muebles y Enseres.	75
Tabla 30: Equipo de Oficina.	76
Tabla 31: Equipos de Cómputo.....	77
Tabla 32: Activos nominales o intangibles.	78
Tabla 33: Capital de trabajo.	79
Tabla 34: Cuadro de Fuentes y Usos.....	80
Tabla 35: Amortización de la deuda.	81

Tabla 36: Mano de obra directa.....	83
Tabla 37: Insumos.....	83
Tabla 38: Insumos.....	84
Tabla 39: Materiales Indirectos.....	84
Tabla 40: Mantenimiento y Reparación.....	85
Tabla 41: Seguros.....	86
Tabla 42: Depreciaciones y Amortizaciones.....	86
Tabla 43: Gastos Administrativos.....	87
Tabla 43: Gastos Generales.....	87
Tabla 44: Gastos de Ventas.....	88
Tabla 45: Inflación del Ecuador.....	89
Tabla 46: Costos del proyecto con Inflación.....	90
Tabla 47: Ingresos del Proyecto.....	90
Tabla 48: Balance de Situación Inicial.....	91
Tabla 49: Estado de Resultados.....	93
Tabla 50: Flujo de Caja.....	95

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

El cacao es uno de los más significativos símbolos del país. Durante casi un siglo, el orden socioeconómico ecuatoriano se desarrollaba en gran medida alrededor del mercado internacional del cacao. Hoy, el Ecuador posee una gran superioridad en este producto, convirtiéndose en el quinto productor más grande de cacao a nivel mundial, alcanzando una producción de 240 mil toneladas métricas de las cuales 230 mil toneladas son destinadas a la exportación; más del 70% de la producción mundial de cacao fino de aroma se encuentra en nuestras tierras, lo cual ha generado una fama importante y favorable para el país. (**Anecacao, Ecuador to replace Camerun in the world cocoa producers ranking, 2014**)

Cacao de Exportación:

Del total de la exportación ecuatoriana se estima que un 80% es cacao fino de aroma mientras que el restante 20% pertenece a otras variedades como el CCN51. Ecuador se posiciona como el país más competitivo de América Latina en este campo, seguido de lejos por Venezuela, Panamá y México, que son países que poco a poco han incrementado su participación en el mercado mundial del cacao fino en grano.

El Ecuador exporta cacao en tres diferentes formas, que se refieren a etapas distintas de elaboración: grano y semielaborados.

Granos:

Los granos o almendras se encuentran dentro de la mazorca del cacao y constituyen la materia prima. En Ecuador existen sobre todo dos variedades: Sabor Arriba y CCN51.

SABOR ARRIBA: También conocido como “fino o de aroma”. Es el producto tradicional del Ecuador por sus fragancias y sabores frutales y florales, se volvió famoso entre los extranjeros y poco a poco lo fueron llamando “cacao arriba”. Tiene un valor agregado, que es reconocido por la industria de la confitería.

CCN51: Los frutos tienen una coloración rojiza y contienen grandes cantidades de grasa. Es una variedad que se caracteriza por su capacidad productiva cuatro veces mayor a las clásicas y por ser resistente a las enfermedades.

Semielaborados:

Se refiere al cacao en una etapa de pre-industrialización. Se separan las fases sólidas de las líquidas, obteniendo productos que serán usados en fabricación de chocolates y derivados.

- a) Licor de Cacao: Es una pasta fluida que se obtiene del cacao a partir de un proceso de molienda. Se utiliza como materia prima en la producción de chocolates y de algunas bebidas alcohólicas. Al someterse al proceso de prensado, puede convertirse en:
- b) Manteca: Es la materia grasa del cacao. Se conoce también como aceite de Theobroma, es usada en la producción de cosméticos y farmacéuticos.
- c) Torta: Es la fase sólida del licor de cacao. Se utiliza en la elaboración de chocolates.
- d) Polvo: La torta puede ser pulverizada y convertirse en polvo de cacao. Es utilizado para la elaboración de bebidas de chocolate.

Elaborados:

Es el cacao tras un proceso de industrialización o elaboración artesanal. Por lo general, se refiere al chocolate, que puede ser: barras, tabletas, bombones, coberturas, blanco, en polvo, relleno, y un sinnúmero de manufacturas más, obtenidos a partir de mezclas con otros productos o frutos secos.

En la actualidad tenemos que el cacao ecuatoriano es exportado a varias partes del mundo. 75% está dedicado a las exportaciones, dentro de las cuales los principales destinos se encuentran en los continentes de América, Europa y Asia. (Anecacao, Cacao Nacional, 2013)

1.2. Justificación e Importancia

El cacao fino y de aroma tiene características distintivas de aroma y sabor buscadas por los fabricantes de chocolate. Representa únicamente 5% de la producción mundial de cacao. Ecuador, por sus condiciones geográficas y su riqueza en recursos biológicos, es el productor por excelencia de Cacao Arriba fino y de aroma (63% de la producción mundial) proveniente de la variedad nacional cuyo sabor ha sido reconocido durante siglos en el mercado internacional.

Este tipo de grano es utilizado en todos los chocolates refinados. Sin embargo, lo que muchos no saben es que el chocolate fino se distingue por su pureza, específicamente, el sabor y fragancia que el cacao tiene. Éste es el tipo de cacao que promueve Anecacao (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao).

El cacao es el tercer producto tradicional no petrolero más importante de las exportaciones del Ecuador, teniendo un significativo principio en el mercado internacional. De todo el consumo a nivel mundial, más del 70% se consume en la Unión Europea, Rusia con el 11.6%, Francia con el 10.3% y Reino Unido con el 9.2%; mientras que Estados Unidos y América Latina consumen otro tercio que es 32.7%. (Proecuador, 2013)

El análisis de la factibilidad de este proyecto es importante debido a que marcará un antecedente significativo dentro de las exportaciones ecuatorianas, no sólo por el incremento en las exportaciones y el beneficio que representaría a nivel económico sino también por sus beneficios tanto en eficiencia como en rentabilidad.

1.3. Objetivos

1.3.1. General

Realizar un proyecto para determinar la posibilidad de incrementar la exportación de cacao a Rusia, cumpliendo con los estándares de calidad y normas internacionales, así como también los requisitos administrativos y legales requeridos por el sistema de importación de Rusia.

1.3.2. Específicos

- a) Estudiar el crecimiento de la demanda de cacao en Rusia y hacer un análisis sobre la demanda del producto.
- b) Investigar la producción máxima de cacao por zonas.
- c) Determinar los requisitos que las normas internacionales exigen para su exportación e importación.
- d) Realizar un análisis de oferta y demanda del producto de tal forma que se pueda incrementar las exportaciones de cacao ecuatoriano al mercado ruso, cumpliendo con los estándares de calidad y normas internacionales.
- e) Realizar el estudio financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

1.4. Idea a Defender

- a) El cacao ecuatoriano, en los últimos tiempos, tiene gran acogida y está siendo reconocido por su exquisito sabor y aroma.
- b) Rusia es considerado como el tercer país en consumo de chocolates después de Estados Unidos y Gran Bretaña, que son consumidores de cacao ecuatoriano, por esta razón el mercado resulta atractivo.

1.5. Variables

1.5.1. Independientes

- a) Exportación de Cacao
- b) Mercado de Rusia

1.5.2. Dependientes

- a) Tratados de Comercio
- b) Logística
- c) Demanda
- d) Aranceles
- e) Incoterms
- f) Oferta

1.6. Metodología de la Investigación

1.6.1. Investigación Descriptiva: Con el fin de responder a las preguntas: quién, qué, dónde, por qué, cuándo y cómo, es decir, lograr describir de manera detallada los datos e información del fenómeno de estudio, así como también describir detalladamente el proceso de exportación de cacao.

1.6.2. Investigación Exploratoria: Ya que fue necesario para obtener conocimiento del tema desarrollado, la bibliografía escaza, y solo a través de este tipo de investigación se pudo adentrar (profundizar) al tema y con ello tener conclusiones veraces.

1.6.3. Método Deductivo: Parte de lo general (el estudio de las importaciones que Rusia realiza) a lo particular (las importaciones de cacao que Rusia realiza).

1.7. Técnicas de la Investigación

1.7.1. Observación

Utilizando esta técnica, como un procedimiento para recopilar los datos e información necesaria, para observar hechos y realidades sociales así como también el desarrollo de las actividades, a fin de evaluar el ciclo productivo y establecer costos, rentabilidad y mercados actuales de exportación de cacao.

1.7.2. Bibliográfica

Con el fin de conseguir toda la información necesaria es importante hacer una búsqueda de datos en documentos, en páginas Web y en libros que puedan aportar al desarrollo del tema a investigar.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES DEL CACAO

ECUADOR



2.1. Antecedentes Históricos

Theobroma Cacao es el árbol milenario cuyo fruto obsesionó a las monarquías indígenas y conquistó a los paladares de la realeza europea.

Su producción y comercio fue la joya que sostuvo a la economía ecuatoriana por varios siglos, y fue la causa de poder, luchas y hazañas.

Los primeros indicios de cacao fueron alrededor de 1000 años a.C. en el Golfo de México.

La civilización Maya dio un significado divino al fruto. Creían que era un manjar de dioses, que al comerlo, aumentaba su sabiduría y poder, mientras que los Aztecas consumían el cacao convertido en una pasta nutritiva que podía disolverse en el agua y en torno a este practicaban rituales y ceremonias para agradecer al Dios del cacao.

Las semillas secas eran utilizadas como moneda y tributo.

En Europa, el chocolate se tomó en cuenta por primera vez en 1516, cuando Moctezuma II emperador azteca le ofreció al español Hernán Cortés, quien envió una carta al emperador Carlos V, indicando las propiedades del cacao, que entre otras era el aumento de la resistencia a fatigas corporales.

Las culturas indígenas por otra parte no lo usaban para comerciar, sin embargo, lo sembraban para encontrar el viejo camino inca.

Francisco Pizarro en 1526 observó cacao en la Isla Puná frente al Golfo de Guayaquil.

Los españoles sembraron cacao en Ecuador con fines comerciales en 1590. A inicios del siglo XVII un promedio de nueve barcos al año, salían del puerto de Guayaquil con sus bodegas llenas de cacao y su consumo aumentó con el uso del azúcar.

El cacao se lo transportaba en balsas y canoas hasta el puerto de Salinas, pero en su mayor parte al puerto de Guayaquil, después se embarcaban en lanchones y de estos se transportaban a los transatlánticos que finalmente se encargaban de llevar a los mercados extranjeros.

En las primeras décadas del siglo XIX, más del 50% de la producción de cacao se encontraba en Venezuela. En la década de 1820, los portugueses introducen la pepa de oro en Ghana y otros países del centro de África. En ese entonces, la tercera parte de la producción mundial de cacao era consumida por los españoles. Durante el mismo siglo, se empieza a extender el cultivo a Brasil.

En 1828 se dio uno de los grandes progresos de la industria mundial, cuando se registró una patente para la fabricación de cacao en polvo mediante la extracción de la manteca de la semilla y pronto se descubrió que al mezclar manteca de cacao con pasta de cacao y azúcar se podía preparar el delicioso chocolate en barra.

En 1830, se declara a Ecuador como república independiente. Muchas familias adineradas dedican sus tierras a la siembra de cacao en haciendas denominadas “Grandes Cacaos”, ubicadas preferentemente en Vinces y otros cantones de Los Ríos.

La producción se duplica hacia 1880 (15.000 TM), y de ahí se triplica por los años 20's (40.000 TM). Durante la década de 1890, Ecuador es el mayor exportador mundial de cacao. Los primeros bancos del país se crean gracias a la base sólida que ofrece el cacao como motor económico nacional.

La década de 1920 es funesta. La aparición de enfermedades Monilla y Escoba de la Bruja, reducen la producción al 30%, sumado a esto la falta de medios de transporte y mercados internacionales como consecuencias de la Primera Guerra Mundial, el cacao y la economía ecuatoriana entran en un período de depresión e inestabilidad. Esto ocasionó la introducción masiva de cacao extranjero, proveniente particularmente de Venezuela.

En estos casos se cruzaban con la variedad local, dando híbridos vigorosos y productivos, pero cuyos frutos tenían una calidad aromática menor que la original. Se pensó entonces que se debería poder encontrar los representantes de esta variedad ancestral, que se estaba perdiendo poco a poco en el proceso de hibridación y poder así volver a recrear las variedades productivas con un gusto equivalente a la variedad nativa Nacional.

En la actualidad, la mayor parte del cacao ecuatoriano corresponde a una mezcla de Nacional y Trinitario introducidos por considerarse más resistente a las enfermedades.

Sin embargo, el sabor Arriba sigue permaneciendo ya que el Ecuador tiene las condiciones agro-climáticas para el desarrollo del cultivo.

El cacao ecuatoriano fino en sabor y aroma no sólo ha dado prestigio internacional al país, sino que también es el producto que más incidencia ha tenido en el sector agrícola, político y social de la industria.

El cacao con mucho merecimiento fue oficialmente declarado, desde junio del 2005, Producto Símbolo del Ecuador. (Historia del Cacao Ecuador, 2013)

2.2. Características del Sector

Más de dos millones de toneladas métricas de cacao son producidas cada año en el trópico húmedo, donde la mayoría es para el consumo del primer mundo. El cacao para muchos

agricultores es la principal fuente de ingreso. A diferencia de otros cultivos, como banano, aproximadamente el 70% del cacao del mundo es producido por pequeños agricultores, con menos de dos hectáreas de tierra.

La producción tradicional de cacao con árboles forestales, es una de las pocas actividades agrarias que es ecológicamente amigable y económicamente viable, provee ingresos, manteniendo tradiciones familiares y enriqueciendo el hábitat para la vida salvaje.

Las fincas de cacao de sombra son el último refugio para la biodiversidad, sirven de casa a 43% de la fauna de la región y 25% de los pájaros. Los biólogos les enseñaron ecología básica y conservación a los agricultores y sus familias, haciéndoles llegar el mensaje que la producción agrícola y la protección del ambiente no son metas opuestas.

El cacao de Ecuador es reconocido como uno de los mejores del mundo porque tiene un fino aroma frutal y floral. La variedad “Nacional” es una variedad de cacao criollo, endémica de Ecuador y que por muchos años ha sido cultivado por los pueblos indígenas en un sistema de sombra con árboles nativos. La variedad CCN 51 es un híbrido que no tiene exigencia de sombra para el cultivo. En Ecuador la producción de cacao está creciendo y las cooperativas están empezando a sembrarlo en mayor cantidad.

2.3. Características del Producto

Existen sembríos de cacao a lo largo de todo Ecuador, debido a las diferentes características de cada suelo y a la hibridación de diversos tipos de cacao, los aromas y sabores de la fruta presentan variaciones donde se cultiva.

Así tenemos las características del cacao como cuerpo, sabor y aroma, dependiendo de las regiones naturales donde se lo cultiva:

Norte y oriente de Esmeraldas (zona montañosa): hibridación de cacao Criollo con Nacional. Suave toque de flores tipo yerbaluisa, jazmín y rosas, y ligeros aromas frutales. Cuerpo medio.

Occidente, Centro y Sur de Esmeraldas: Perfil plano. Leves sabores a flores con especias, nueces y almendras. Cuerpo de baja intensidad.

Occidente de Pichincha, la Concordia y norte de Santo Domingo: Débiles notas de flores y frutas. Fuerte aroma a maní. Otros aromas pobres.

Norte de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas: Fuerte sabor de almendras y nueces, en ocasiones a frutas frescas. Buen cuerpo.

Oriente y Sur de Manabí, Los Ríos, norte de Guayas y estribaciones de la Cordillera Occidental: Fuerte perfil floral. Notas de rosas, jazmín, azahares, yerbaluisa, bergamota y cítricos (según la hibridación). Cuerpo intenso.

Sur de Guayas, El Oro, occidente de Cañar y Azuay: Ligera fragancia de flores. Notas frutales medianas (especias dulces). Mayor acidez del país (combinación con cacao trinitario y/o venezolano).

Amazonía: Fuerte perfil de frutas tropicales. Carece de un buen cuerpo, es decir, se desvanece el aroma muy rápido en el paladar. (Mapa de Sabores, 2013)

2.4. Rendimiento

El sector cacaoero es muy importante tanto a nivel social como para la economía nacional. Cerca del 80% de la producción total la realizan pequeños productores que poseen alrededor de 3 hectáreas de cultivo.

En los últimos años la exportación de cacao desde Ecuador pasa en promedio de las 130 mil toneladas al año, el 80% corresponde a grano y el 20% restante son elaborados y semielaborados, pero la Organización Internacional del Cacao (ICCO), reconoce tan solo el 75% como fino de aroma “sabor arriba”.

La producción de cacao en nuestro país bordea las 100,000 toneladas anuales que son cultivadas en aproximadamente 300,000 hectáreas y genera trabajo para más de 100,000 familias.

Las exportaciones de esta fruta representan el 6.7% del PIB (Producto Interno Bruto), y los exportadores y productores representan el 12% de la PEA (Población Económicamente Activa). (Ecuador Cacao, 2012)

2.5. Elementos Nutritivos

El chocolate y sus derivados contienen elementos nutritivos altamente beneficiosos para el organismo. El chocolate es un alimento rico en grasas, hidratos de carbono y proteínas, nutrientes indispensables para aportar energía al organismo humano. Además, su consumo aporta bienestar psicológico debido a su agradable sabor.

Los principales componentes de la semilla del cacao son las grasas (24%) y los hidratos de carbono (45%). Las grasas proceden de la manteca de cacao, que contiene gran cantidad de ácido esteárico, un ácido graso saturado que, a diferencia de otros, no aumenta el nivel de colesterol en la sangre.

El chocolate contiene además teobromina, una sustancia que ejerce una acción tónica sobre el organismo, activa la diuresis y estimula la circulación sanguínea.

Este alimento aporta las vitaminas A y B y minerales como el calcio, fósforo, hierro, magnesio, cobre y potasio.

Además, si al chocolate se le añade leche, el aporte de calcio se incrementa notablemente. Asimismo, el ácido fólico y la tiamina (B1) que contiene el cacao como materia prima, son nutrientes indispensables para la regulación del metabolismo.

Por otra parte, los polifenoles contenidos en el cacao evitan la oxidación del colesterol y se les ha asociado como compuestos esenciales para prevenir trastornos cardiovasculares y para estimular las defensas del organismo.

El valor nutritivo y energético de este alimento es muy alto. De hecho, el cacao proporciona 293 calorías por cada 100 gramos y el chocolate, según su composición, aporta entre 450 y 600 calorías.

Debido a su aporte energético, es un producto recomendable en situaciones que requieran un aporte energético extra como por ejemplo, en la práctica de deportes o la realización de ejercicios físicos intensos. (El cacao y sus derivados, 2010)

Tabla 1: Cuadro Nutricional

Contenido por 100 g	Cacao polvo desgrasado (materia prima)	Chocolate	Chocolate con leche	Chocolate blanco	Soluble de cacao
Energía (kcal)	255.00	449-534.00	511-542	529.00	360-375
Proteínas (g)	23.00	4.2-7.8	6.1-9.2	8.00	4-7
Hidratos de Carbono (g)	16.00	47-65	54.1-60	58.30	78-82
Almidón (g)	13.00	3.1	1.1	-	2-8
Azúcares (g)	3.00	50.1-60	54.1-56.9	58.30	70-78
Grasas (g)	11.00	29-30.6	30-31.8	30.90	2.5-3.5
AGS (g)	6.50	15.1-18.2	17.6-19.9	18.20	1.5-2.1
AGM (g)	3.60	8.1-10	9.6-10.7	9.90	0.8-1.1
AGP (g)	0.30	0.7-1.2	1.0-1.2	1.10	0.1
Sodio (g)	0.20	0.02-0.08	0.06-1.12	0.11	0.07-0.13
Potasio (g)	2.00	0.40	0.34-0.47	0.35	0.44-0.9
Calcio (mg)	150.00	35-63	190-214	270.00	30-300
Fósforo (mg)	600.00	167-287	199-242	230.00	140-320
Hierro (mg)	20.00	2.2-3.2	0.8-2.3	0.20	4-9
Magnesio (mg)	500.00	100-113	45-86	26.00	100-125
Cinc (mg)	9.00	1.4-2.0	0.2-0.9	0.90	2
Vit A (UI)	3.00	3.00	150-165	180.00	1
Vit E (mg)	1.00	0.25-0.30	0.4-0.6	1.14	0.2
Vit B1(mg)	0.37	0.04-0.07	0.05-0.1	0.08	0.07
Vit B6 (mg)	0.16	0.04-0.05	0.05-0.11	0.07	0.03
Ac. Fólico (mcg)	38.00	6-10	5-10	10.00	7.6

Elaborado por: Fernanda Jara

2.6. Características de Producción

La producción de cacao en nuestro país procura la siembra del mismo y la convivencia en armonía con la naturaleza.

De acuerdo a esto, el primer paso es comprender que el cultivo de cacao nacional debe parecerse al bosque tropical original para que funcione como un ecosistema, para lo cual las características de la variedad de cacao nacional ayudan mucho.

El suelo es el motor del ecosistema bosque o cultivo de cacao porque en él se dan los procesos principales que lo mantienen saludable y productivo.

Los suelos recomendados para cultivar cacao deben ser planos (vegas) o ligeramente inclinados, así como también suavemente ondulados. Los tres tipos de topografía deben ser fértiles y con muy poca erosión. El cacao se lo cultiva hasta los 1200 msnm.

Los suelos deben tener preferentemente las características siguientes:

- a) De buena fertilidad. francos y profundos para facilitar el desarrollo de las raíces. así la raíz principal puede penetrar de 80 a 150 centímetros.
- b) Contenidos altos de materia orgánica.
- c) Los suelos deben presentar un drenaje natural. Caso contrario se debe facilitar la salida del agua a través de canales de desagüe.
- d) El nivel freático debe mantenerse a más de un metro de profundidad de la superficie del suelo.
- e) Se recomienda suelos con pH entre 5.5 y 6.5. estos valores son los mejores para el cultivo. Se recomienda realizar análisis químico del suelo para conocer su fertilidad.

La altitud está en relación directa con la temperatura, a medida que aumenta la altitud disminuye la temperatura. El rango óptimo se encuentra en los 0-750 msnm; fuera de este límite las plantas sufren alteraciones fisiológicas que afectan el potencial productivo lo que se refleja en un menor rendimiento y baja rentabilidad para el productor.

Otro componente o parte importante del cultivo de cacao es el clima cuyos factores importantes son la precipitación, la temperatura y la humedad.

El cacao necesita para su desarrollo adecuado entre 1800 y 2500 milímetros de lluvia anual, distribuidas durante el año.

El cultivo requiere una temperatura moderada entre los 23 y 26 grados centígrados sin variaciones muy amplias durante la noche y el día. Una temperatura menor a 14 grados centígrados durante la noche y más de 35 grados centígrados durante el día no es conveniente para este cultivo, especialmente en la formación de frutos.

El ambiente húmedo más aconsejable es con un promedio de 70 a 80% de humedad relativa.

Las zonas donde los vientos son fuertes y frecuentes deben descartarse para este cultivo y seleccionar zonas donde las corrientes de aire no constituyan problemas.

Para el establecimiento de una plantación de cacao se puede partir de diferentes tipos de vegetación como; vegetación original, áreas ocupadas, bosque de segundo crecimiento, cultivo abandonado e inclusive potreros, que deben ser preparados con varios meses de anticipación a la siembra, preferiblemente en la época de menos precipitación.

El agua es indispensable ya que sirve como alimento de los árboles para que nos ayuden a mantener la humedad en el ambiente y nos brinden la sombra necesaria con sus hojas. (Roberto, 2010)

CAPÍTULO III

ESTUDIO DEL MERCADO RUSO

3.1. Objetivos del Estudio de Mercado

3.1.1. Objetivo General

Demostrar que es posible incrementar la exportación de cacao como materia prima determinando quienes serán nuestros mayores compradores así como también abriendo nuevos campos de consumo.

3.1.2. Objetivos Específicos

- Determinar la demanda de cacao en Rusia.
- Determinar la oferta de cacao para exportar al mercado ruso.

3.2. Introducción al Mercado Ruso

Hasta el momento Ecuador y Rusia han firmado 29 acuerdos en varios ámbitos, que han permitido afianzar los lazos principalmente de socios estratégicos, según la Embajada del Ecuador en la Federación de Rusia concurrente en Belarus. Ucrania, Moldovia, Kazajstán. Armenia y Azerbayán.

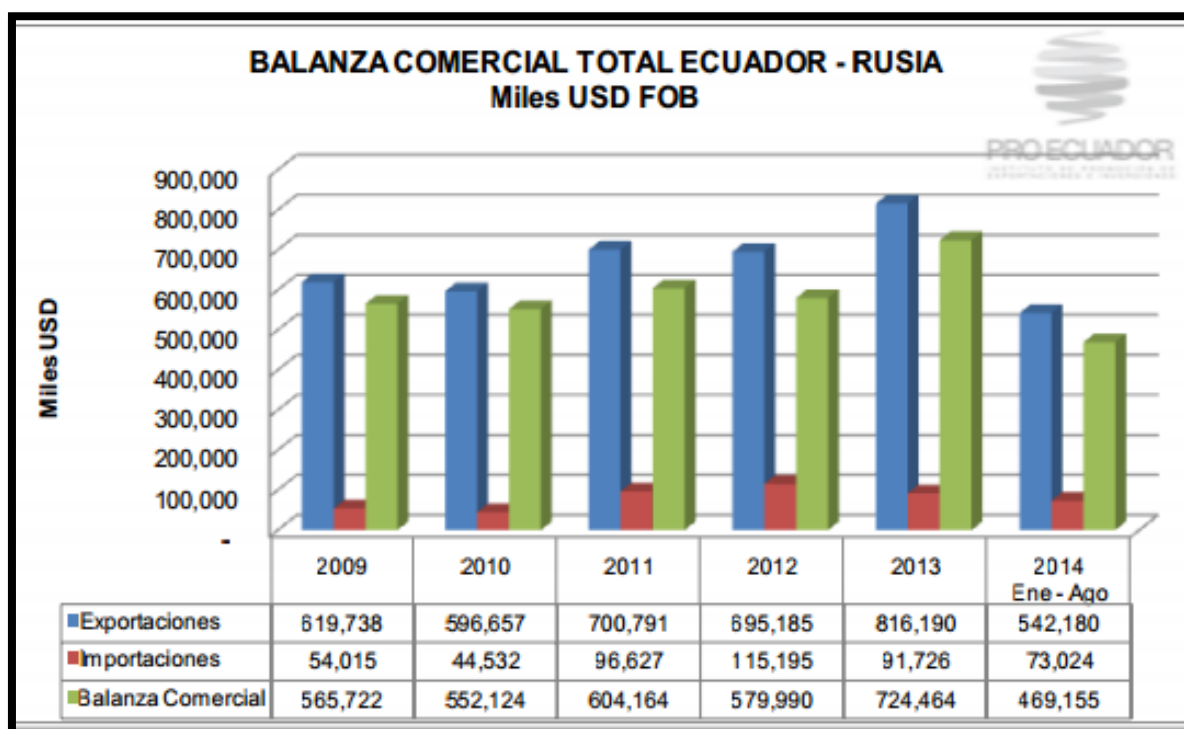
En enero 12 del 2015 se firmó un acuerdo sobre cooperación interparlamentaria en el cual se trataron temas de cuestiones internacionales de interés mutuo y colaborarán en organizaciones parlamentarias para reforzar la estabilidad y la seguridad tanto en la Región Asia-Pacífico como a escala mundial. Además, los organismos legisladores apoyarán la cooperación económica y cultural entre ambos países. (Paniev, 2015)

Según datos del Servicio Federal de Aduanas de Rusia (FTS), las exportaciones del Ecuador a la Federación de Rusia se han incrementado en el 69% en los últimos cuatro años, triplicando sus exportaciones al mercado ruso hasta superar los 1,000 millones de dólares, sin embargo, éstas se limitan en un 80% a banano y flores, en su mayoría rosas,

por lo que la diversificación es imperiosa. Ecuador exporta a la Federación bienes primarios y recibe de ésta créditos y conocimiento en armamento y energía. (EFE, 2014)

La Balanza Comercial entre ambos países es de 469,155 millones de dólares hasta agosto del 2014 y Ecuador se ha convertido en el tercer país latinoamericano a los que la Federación Rusa importa productos con un porcentaje del 18.52% de participación hasta el 2014. (Inversiones, 2014)

Ilustración 1: Balanza Comercial Ecuador-Rusia



Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: Fernanda Jara

3.3. Características Generales de Rusia

Tabla 2: Información general de Rusia

RUSIA	
INFORMACION GENERAL	
Capital	Moscú
Localización	Norte de Asia extendiéndose desde Europa (desde los montes Urales) hasta el Océano Pacífico
Presidente	Vladimir Putin
Primer Ministro	Dmitry Medvedev
Forma de Gobierno	República Federal, Semipresidencial
Moneda	Rublo
Población	146'310,660
Idiomas	Ruso, Aleman, Chechen, Tártaro y más de cien dialectos
Religión	Ruso Ortodoxo, Cristiano, Musulman
Superficie Total	17'098,242 km ²
Zonas Horarias	Posee 9 zonas horarias
Recursos Naturales	Petróleo, gas natural, carbón, minerales, madera
Puertos y Terminales	Principales puertos marítimos: Kaliningrad, Nakhodka, Novorossiysk, Primorsk, Vostochnyy
	Principal puerto fluvial: Río Neva (San Petersburgo)

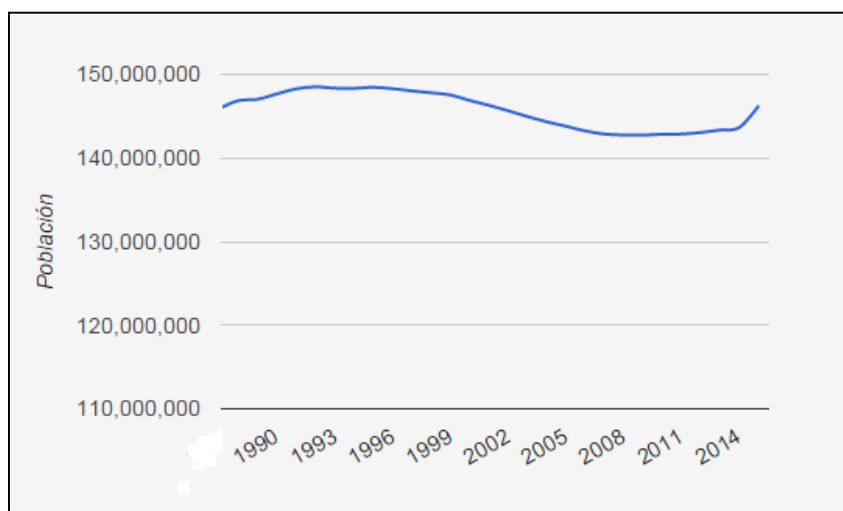
Fuente: (Central Intelligence Agency, 2015)

Elaborado por: Fernanda Jara

3.4. Población

La Federación de Rusia es el país con más extensión de tierras en el mundo; y es el noveno país por población al tener 146,310,660 habitantes. (**Poblacion Rusia, 2015**)

Ilustración 2: Población de Rusia 1990-2014.

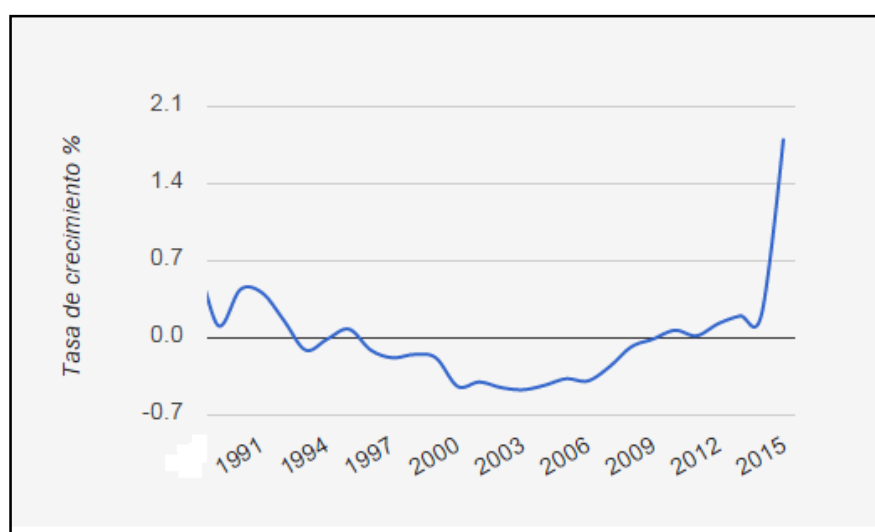


Fuente: **(Poblacion Rusia, 2015)**

Elaborado por: Fernanda Jara

La población de Rusia fue de 148,514,700, su máximo, en 1992. El número de muertes durante 2007 superaba en 477,700 el número de nacimientos. En el 2006 superaba en 687,100. Según los datos publicados por el Servicio Estatal Federal de Estadística, la mortalidad en Rusia cayó un 4% en el 2007, comparado con el 2006, alcanzando unos 2 millones de muertes, mientras que la tasa de nacimientos creció un 8.3% año a año hasta 1.6 millones de nacimientos. Las principales causas del decrecimiento de la población de Rusia son una alta tasa de mortalidad y una baja tasa de natalidad.

Ilustración 3: Tasa de crecimiento de la población de Rusia 1990 - 2015



Fuente: **(Poblacion Rusia, 2015)**

Elaborado por: Fernanda Jara

En el año 2012 la tasa de crecimiento estaba en puntos negativos, esto se debe a que la tasa de natalidad es de 12.5% por cada 1000 habitantes mientras que la mortalidad es del 14.2% por cada 1000 habitantes y el balance de los migrantes es de 0.66% por cada 1000. En los últimos años la tasa de crecimiento de la población ha ido aumentando de manera vertiginosa siendo en la actualidad un promedio porcentual anual de 0.2%.

3.5. Organización Territorial

La Federación Rusa consiste en un gran número de subdivisiones políticas diferentes, haciendo un total de 83 sujetos federales. Cada sujeto federal está entonces administrativamente dividida en distritos y ciudades que dependen de la materia federal. (Organización territorial de Rusia, 2015)

Ilustración 4: La federación rusa / sujetos federales



Fuente: (El mapa de la Federación Rusa, 2015)

3.6. Comercio Internacional de Rusia

La Federación Rusa depende excesivamente de las exportaciones de materias primas como: petróleo, armamento, gas y metales que representan el 80% de sus exportaciones, siendo demasiado sensibles a las variaciones internacionales de los precios de estas materias primas. Maquinaria y equipos, bienes de consumo, medicinas, carne, azúcar y productos de metal semielaborados son la base de importaciones del país.

3.7. Principales Socios Comerciales

Con la Unión Europea se establecen el 50 % de las relaciones comerciales del país más extenso del mundo. Los países de Comunidad de Estados Independientes (CEI) representan el 14.4 % de los intercambios comerciales de Rusia; los países de la Comunidad Económica de Eurasia, el 8.0 %; y los países del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), el 21.8 %.

Los países de América Latina también representan un importante centro de las exportaciones e importaciones rusas. Los principales productos de exportación de la Comunidad Andina hacia Rusia son plátanos, rosas, café y uvas; mientras que los principales productos de importación de la Comunidad Andina desde Rusia son helicópteros, abonos minerales o químicos, trigo y gasóleo.

Rusia es para Ecuador uno de los principales socios estratégicos en múltiples campos. Varios proyectos que apoyan el cambio de matriz energética y productiva en el Ecuador son realizados por empresas rusas; el Gobierno de Moscú ofrece anualmente 75 becas para que ciudadanos ecuatorianos realicen sus estudios en áreas de ingenierías e innovación; al tiempo que el comercio entre los dos países se ha incrementado significativamente. (Ecuador Ama la Vida, 2014)

3.8. Cuantificación de la Demanda Insatisfecha

Para la cuantificación de la demanda se utilizara la fórmula del Consumo Aparente:

Consumo Aparente= Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones

Para poder realizar este cálculo se necesita obtener la información de 5 años anteriores de las variables y proyectar a 10 años, para lo cual se aplicará el método de **MINIMOS CUADRADOS** cuya ecuación lineal es:

$$y = a + b$$

Resolviendo esta ecuación tenemos:

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

3.8.1. Proyección de la Producción Nacional de Cacao en Rusia

Los árboles de cacao crecen en ambientes tropicales, entre 15 a 20 grados de latitud desde el equinoccio. La temperatura ideal para plantar el cacao debe ser cálido, húmedo y que tengan vegetación a su alrededor que provean sombra natural al árbol. Debido a las condiciones climáticas que Rusia posee y por su ubicación, no es productor de Cacao.

3.8.2. Proyección de la Importación de Cacao en Rusia

Información Histórica

Para poder realizar la proyección de las importaciones de cacao en Rusia se obtuvo la información en el TRADE-MAP basándose en la partida arancelaria 180100 cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.

Importaciones de Rusia

Tabla 3: PARTIDA: 180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

AÑO	TONELADAS (Y)
2010	54.350
2011	61.320
2012	62.882
2013	61.974
2014	60.873

Fuente: TRADE-MAP

Elaborado por: Fernanda Jara

Cálculo:

Tabla 4: Cálculo

AÑO	TONELADAS (Y)	X	XY	X ²
2010	54,350	-2	-108,700	4
2011	61,320	-1	-61,320	1
2012	62,882	0	0	0
2013	61,974	1	61,974	1
2014	60,873	2	121,746	4
Σ	301,399	0	13,700	10

Elaborado por: Fernanda Jara

$$a = \frac{301,399}{5} = 60,279.8$$

$$b = \frac{13,700}{10} = 1,370$$

Entonces;

$$y = 60,279.8 + 1,370x$$

Al aplicar esta fórmula la proyección de la importación rusa de cacao queda de la siguiente manera:

PARTIDA: 180100

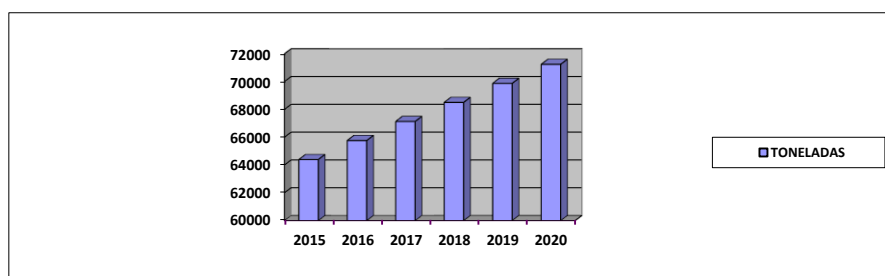
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

Tabla 5: Proyección de Importación

AÑOS	X	TONELADAS (Y)
2015	3	64,389.80
2016	4	65,759.80
2017	5	67,129.80
2018	6	68,499.80
2019	7	69,869.80
2020	8	71,239.80

Elaborado por: Fernanda Jara

Ilustración 5: Proyección de Importaciones



Elaborado por: Fernanda Jara

3.8.3. Proyección de la Exportación de Cacao en Rusia

A pesar de que Rusia no es productor de cacao si existe una mínima cantidad que exporta Rusia dentro de la partida de este proyecto 180100.

Partida: 180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

Tabla 6: Exportaciones de Rusia

AÑOS	TONELADAS (Y)
2010	0
2011	0
2012	0
2013	7
2014	1

Fuente: TRADE-MAP

Elaborado por: Fernanda Jara

Cálculo:

Tabla 7: Cálculo

AÑOS	TONELADAS (Y)	X	XY	X2
2010	0	-2	0	4
2011	0	-1	0	1
2012	0	0	0	0
2013	7	1	7	1
2014	1	2	2	4
Σ	8	0	9	10

Elaborado por: Fernanda Jara

$$a = \frac{8}{5} = 1.6$$

$$b = \frac{9}{10} = 0.9$$

Entonces;

$$y = 1.6 + 0.9x$$

Al aplicar esta fórmula, la proyección de la exportación rusa de cacao queda de la siguiente manera:

CUADRO N° 10

Partida: 180100Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

Tabla 8: Proyección de las exportaciones

AÑOS	X	TONELADAS (Y)
2015	3	4.3
2016	4	5.2
2017	5	6.1
2018	6	7.0
2019	7	7.9
2020	8	8.8

Elaborado por: Fernanda Jara

3.8.4. Cálculo del Consumo Aparente

Con los datos previamente obtenidos se realizará el cálculo del consumo aparente en base a la fórmula:

$$\text{Consumo Aparente} = \text{Producción Nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

A continuación se presenta el cuadro del Consumo Aparente para el periodo 2015-2020.

Tabla 9: Consumo Aparente

CONSUMO APARENTE				
AÑO	PRODUCCION NACIONAL (T)	IMPORTACIONES (T)	EXPORTACIONES (T)	CONSUMO APARENTE
2015	0	64,389.80	4.30	64,385.50
2016	0	65,759.80	5.20	65,754.60
2017	0	67,129.80	6.10	67,123.70
2018	0	68,499.80	7.00	68,492.80
2019	0	69,869.80	7.90	69,861.90
2020	0	71,239.80	8.80	71,231.00

Elaborado por: Fernanda Jara

3.8.5. Cálculo del Consumo Real

La fórmula del Consumo Real es la siguiente:

$$\text{Consumo Real} = \frac{\text{Consumo Aparente}}{\# \text{ Habitantes proyectado}}$$

Para determinar el Consumo Real es necesario determinar la población del mercado a estudio San Petersburgo-Rusia para así determinar la proyección de la misma.

3.8.5.1. Población de San Petersburgo

Para poder determinar el consumo real, es necesario estimar la población de San Petersburgo – Rusia hasta el año 2020, teniendo en cuenta que el segmento al que está enfocado este proyecto es a las empresas que transforman las semillas de cacao en producto final, sin embargo, se toma en cuenta chocolate como producto terminado, para lo cual están en segmento las personas entre los 10 a 60 años que representa un 70.1% de la población total. Esto nos da un total de 102'563.774 habitantes y para este cálculo se usará la tasa de crecimiento 0.2% anual.

Entonces.

$$p = 102'563.774 \times 0.2\%$$

Tabla 10: Proyección de la población de San Petersburgo

AÑOS	POBLACION
2015	102,563,774
2016	102,768,902
2017	102,974,439
2018	103,180,388
2019	103,386,749
2020	103,593,523

Elaborado por: Fernanda Jara

Una vez obtenido el dato de la proyección de la población, se puede realizar el cálculo del Consumo Real en el mismo periodo 2015-2020.

Tabla 11: Consumo real de cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado

AÑOS	CONSUMO APARENTE	POBLACION PROYECTADA	CONSUMO PER CAPITA REAL (T)	CONSUMO PER CAPITA REAL (KG)
2015	64,385.50	102,563,774	0.000627761	0.627760636
2016	65,754.60	102,768,902	0.000639830	0.639829741
2017	67,123.70	102,974,439	0.000651848	0.651848174
2018	68,492.80	103,180,388	0.000663816	0.663816073
2019	69,861.90	103,386,749	0.000675734	0.675733599
2020	71,231.00	103,593,523	0.000687601	0.687600903

Elaborado por: Fernanda Jara

3.8.6. Cálculo del Consumo Real Recomendado

El consumo recomendado corresponde al total de ingesta de un producto que una persona debería consumir al año sin que afecte a la salud. Debido a que no se consume el cacao en grano, se basará en el consumo del producto terminado como es el chocolate.

Las importaciones rusas de cacao han estado en alrededor de 1,000 toneladas anuales dado a conocer que la absoluta preponderancia de las importaciones de cacao es respecto a las de terceros países. Según el Ministerio de Industria y Comercio en Rusia el 82% de la población consume chocolate. El consumo de chocolate en Rusia es de 5kg por persona. (Proecuador)

3.8.7. Cálculo de la Demanda Insatisfecha

El cálculo de la Demanda Insatisfecha se desarrolla mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Déficit Existente} \times \# \text{ Habitantes Proyectados}$$

Desarrollando esta fórmula, la Demanda Insatisfecha para el periodo 2015-2020;

Tabla 12: Demanda Insatisfecha

Año	Consumo Recomendado Per Cápita (Kg)	Consumo Real Per Cápita (Kg)	Déficit Per Cápita (Kg)	Población Proyectada	Demanda Insatisfecha Total (Kg)	Demanda Insatisfecha Total (T)
2015	5	0.63	4.37	102,563,774	448,433,370	448,433.37
2016	5	0.64	4.36	102,768,902	448,089,910	448,089.91
2017	5	0.65	4.35	102,974,439	447,748,495	447,748.50
2018	5	0.66	4.34	103,180,388	447,409,140	447,409.14
2019	5	0.68	4.32	103,386,749	447,071,845	447,071.85
2020	5	0.69	4.31	103,593,523	446,736,615	446,736.62

Elaborado por: Fernanda Jara

Como se puede observar en el cuadro previamente elaborado en Rusia existe un déficit per cápita de 4.37 para el año 2015, lo que genera una demanda insatisfecha de 448,433,370 kg en el país.

De esta manera la oferta exportable para el periodo 2015-2020 se resume en el siguiente cuadro:

Tabla 13: Cálculo Demanda insatisfecha.

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA TOTAL(KG)	OFERTA (KG)	DEMANDA CUBIERTA %
2015	448,433,370	896,866.74	0.20
2016	448,089,910	896,179.82	0.20
2017	447,748,495	1,119,371.24	0.25
2018	447,409,140	1,118,522.85	0.25
2019	447,071,845	2,235,359.23	0.50
2020	446,736,615	2,233,683.08	0.50

Elaborado por: Fernanda Jara

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TECNICO

Con el estudio técnico se determinará el lugar para el desarrollo del proyecto así como también los costos de inversión y operación del mismo.

4.1. Objetivos del Estudio Técnico

- a) Constituir la empresa y fijar su localización
- b) Crear una estructura adecuada tanto para el funcionamiento de la empresa como para los equipos necesarios para la obtención del Cacao.
- c) Determinar el proceso de producción. el modo de presentación y exportación del producto.

4.2. Constitución de la Empresa

Existen cinco especies de compañías de comercio sujetas a la ley de control de la Superintendencia de Compañías que constituyen personas jurídicas. Después de realizar un análisis y tomando en cuenta las bases legales, la empresa exportadora ROYAL COCOA será una Sociedad Anónima.

La Ley de Compañías establece literalmente: “La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. Estas compañías podrán tener como socios a empresas públicas. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas.” (H., 2014)

4.3. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto expresa la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de producción de

bienes o prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado. (Universidad Santo Tomas, 2014)

4.3.1. Factores para Determinar el Tamaño del Proyecto

4.3.1.1. Demanda

La demanda es un factor muy importante para determinar el tamaño y la factibilidad del proyecto ya que esto muestra la cantidad de bienes o servicios que van a ser adquiridos por el cliente; así se adquieren los insumos necesarios para la realización del proyecto.

En el capítulo anterior, en el estudio de la demanda insatisfecha se demostró que en el mercado ruso la demanda insatisfecha es basta, demostrando que el primer año es de 448,433 Tn. y sigue incrementando progresivamente.

4.3.1.2. Suministros e Insumos

Para que un proyecto pueda operar correctamente, es necesario que exista fluidez en el abastecimiento de materias primas e insumos, tanto en calidad como en cantidad. (Barreno)

En el desarrollo del proyecto se tendrá en cuenta: que para la producción se puede desarrollar técnicas óptimas que permitan operar al mínimo costo unitario, teniendo en cuenta el equipo instalado, las condiciones técnicas de la planta y la disponibilidad y suministro de la materia prima.

4.3.1.3. Tecnología y Equipos

ROYAL COCOA S.A. se enfoca solo en la comercialización de la materia prima como el cacao, sin embargo, se necesitará adecuar un centro de almacenamiento con los equipos necesarios para conservar el producto en estado fresco.

Se invertirá en tecnología y equipos para el proceso de empaquetamiento cumpliendo con los estándares de calidad y requisitos tanto del Ecuador como de Rusia.

4.3.1.4. Financiamiento

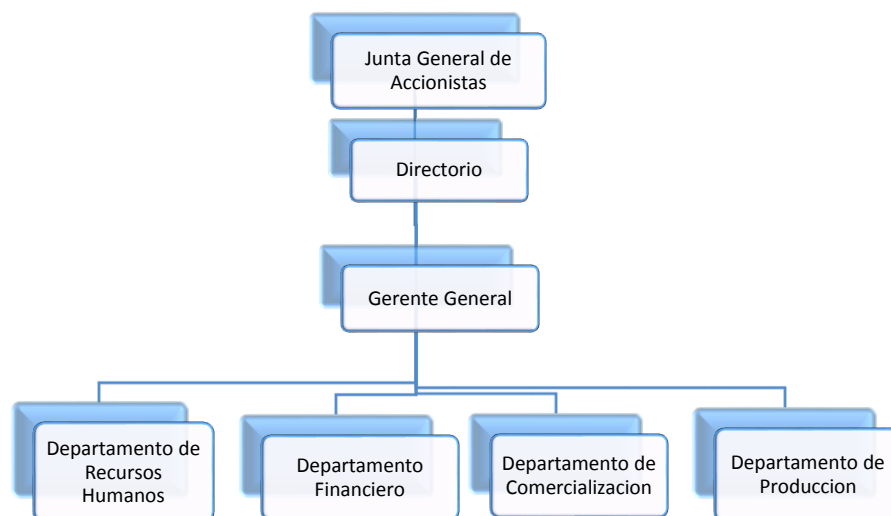
Es la parte más esencial en el desarrollo del proyecto; es la capacidad de financiamiento de los gestores del mismo y teniendo en cuenta que no solo puede desarrollarse con recursos propios, sino que también es posible acudir a las diferentes fuentes de financiamiento que propone el sector financiero del país. De no atender a las exigencias del tamaño mínimo a producir, se hace imposible la implementación y operación del proyecto. (Universidad Santo Tomas, 2014)

El proyecto será financiado tanto con recursos propios provenientes de los socios que integran la compañía, como también de créditos financieros a través de entidades bancarias privadas o públicas.

4.3.1.5. Organización

La empresa exportadora de cacao ROYAL COCOA S.A. mantendrá una estructura organizacional elemental; así se conseguirá el personal adecuado para cada departamento al que se lo capacitará para el buen desempeño de sus funciones laborales.

Ilustración 6: Diagrama Organizacional de la Empresa



Elaborado por: Fernanda Jara

4.4. Localización del Proyecto

Para poder localizar la empresa se analiza el terreno adecuado para la instauración de la misma, tomando en cuenta el lugar que brinde los máximos beneficios, los mejores costos y sobre todo que sea accesible para el público. De esta manera se obtendrá la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

Existen ciertos factores que determinan la ubicación e influyen de alguna manera en las inversiones del proyecto; y, de las cuales podemos evaluar:

Para la *Macro Localización*, se debe analizar zonas que ofrezcan las mejores condiciones con respecto a:

- a) Ubicación de los Consumidores o usuarios
- b) Localización de M.P. y demás insumos.
- c) Vías de comunicación y medios de transporte.
- d) Infraestructura de servicios públicos.
- e) Políticas. planes o programas de desarrollo.
- f) Normas y regulaciones específicas.
- g) Tendencias de desarrollo de la región.
- h) Condiciones climáticas. ambientales. suelos.
- i) Interés de fuerzas sociales y comunitarias.

Para la *Micro Localización* se tendrán en cuenta los siguientes factores:

- a) Disponibilidad y Costos de Recursos: Mano de obra. materias primas. servicios y comunicaciones.
- b) Otros Factores: Ubicación de la competencia. limitaciones tecnológicas y consideraciones ecológicas.
- c) Costos de transporte de insumos y de productos. por ejemplo los costos de transferencia a la cuenta de fletes: Comprende la suma de costos de transporte de insumos y productos. (Universidad Santo Tomas)

4.4.1. Macro Localización

La macro localización determina de manera general donde se va a ubicar el proyecto, es decir, determina una zona o una región.

Para fijar la ubicación del proyecto, se tomó como ubicación general la Región Costa, provincia del Guayas, puesto que el cacao se cultiva dentro de esta región, es beneficioso desarrollar el proyecto en esta zona.

4.4.2. Micro Localización

La micro-localización determina el punto geográfico exacto en donde se va a desarrollar el proyecto.

En este punto se identifica los factores que determinaran la mejor ubicación para el proyecto cumpliendo con los requerimientos para lograr optimizar los recursos.

Entre las opciones a determinar la mejor ubicación está: Guayaquil y Salitre, teniendo en cuenta los siguientes factores:

- a) Proximidad a Proveedores
- b) Disponibilidad de Costos y Recursos
- c) Vías de Acceso
- d) Costos de Flete (proximidad al puerto de embarque)

Tabla 14: Cuadro para asignación de lugares.

Factores	Valor Asignado	Guayaquil		Salitre	
		Calific.	Pond.	Calific.	Pond.
Proximidad a Proveedores	0.25	8	2.00	9	2.25
Disponibilidad de Costos y Recursos	0.20	8	1.60	7	1.40
Vías de Acceso	0.25	9	2.25	8	2.00
Costos de Flete (proximidad al puerto de embarque)	0.30	9	2.70	8	2.40
TOTAL	1.00		8.55		8.05

Elaborado por: Fernanda Jara

En el cuadro se puede observar que la opción más conveniente para la elaboración de este proyecto es Guayaquil. Se cuenta con terrenos vastos para la construcción de bodegas en donde se almacenará y preparará para transportarse. Su localización en relación de sus proveedores y el puerto de embarque que son los mayores factores determinantes, es ideal, cuenta con buenas vías de acceso que facilita tanto la adquisición del producto como el transporte al puerto de embarque para su exportación.

4.5. Ingeniería del Proyecto

Es todo lo concerniente a la instalación de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva.

Se debe determinar los procesos, equipos, recursos humanos, mobiliario y equipo de oficina, terrenos, construcciones, distribución de equipo, obras civiles, organización y eliminación o aprovechamiento del desperdicio. etc. (Aulafacil.com)

4.5.1. Descripción del Producto

El cacao es un árbol originario de las selvas de América Central y del Sur, su nombre científico es *Theobroma cacao* c. que en griego significa “comida de los dioses”. Crece mejor en climas ecuatoriales donde hay abundantes precipitaciones durante todo el año y donde hay temperaturas relativamente estables, entre 25-28 grados centígrados. Este árbol se demora de 4 a 5 años para producir frutos y de 8 a 10 años en lograr su máxima producción, esto dependerá del tipo de cacao y las condiciones de la zona.

Sus frutos son leñosos en forma de haba alargada y aparecen sobre la copa de los árboles y debajo de sus ramas. Estos frutos, dependiendo el tipo de cacao, pueden ser de color amarillo, blanco, verde o rojo; que oscurece al madurar. La fruta mide entre 10 y 32 cm. de largo y entre 7 y 10 cm. de ancho y pesa entre 200 gr. y 1 kg.

En su interior contiene entre 20 y 60 semillas dispuestas en 5 filas rodeadas con una pulpa gelatinosa y azucarada. Cuando el fruto está maduro se corta y se extraen sus semillas, se las fermenta retirando la baba de la semilla y se seca. El color interno de grano es de color marrón oscuro y tiene un agradable sabor.

4.5.1.1. Variedades

Tradicionalmente hay tres grupos genéticos diferentes de cacao: Criollos, Forasteros y Trinitarios.

El primero se suele llamar cacao “nativo”. El cacao Criollo fue el primer cacao domesticado por los mayas hace más de 3000 años y era el más cultivado hasta la mitad del siglo XVIII. Contiene muchos aromas sutiles y un sabor muy perfumado. Los árboles son delgados, las frutas tienen una pigmentación rojiza y una forma alargada, se encuentra principalmente en América Latina y el Caribe y representa el 5% de la producción de cacao en todo el mundo.

El segundo grupo es la variedad más extendida. El cacao Forastero tiene un sabor poderoso, a menudo amargo y astringente, es un fruto amarillo y liso, con una forma esférica y redonda en las puntas y constituida de semillas de color morado, proviene principalmente de África occidental y representa el 80% de la producción de cacao en todo el mundo.

El cacao Trinitario es un híbrido entre Criollo y Forastero que apareció a mediados del siglo XVIII en la isla de Trinidad como su nombre lo sugiere y se ha ido extendiendo desde entonces. Este tipo de cacao es muy difícil de describir en términos de apariencia, existen muchas morfologías diferentes, representa del 5 al 15% de la producción de cacao en todo el mundo. **(Republica del Cacao)**

Los granos o almendras se encuentran dentro de la mazorca del cacao y constituyen la materia prima para la elaboración de todo tipo de chocolates. En Ecuador existen sobre todo dos variedades de cacao: Sabor Arriba y CCN51.

Sabor Arriba:

También conocido como Fino y de Aroma. Es el producto tradicional y emblemático del Ecuador, por sus fragancias y sabores frutales y florales, se volvió famoso entre los extranjeros y poco a poco lo fueron llamando Cacao Arriba, mientras que por su organolepsia tiene un valor agregado que es reconocido por la industria de la confitería.

CCN-51:

Los frutos tienen una coloración rojiza en su estado de desarrollo y en su madurez contienen grandes cantidades de grasa, por lo que define sus propios nichos de mercado. Es una variedad que se caracteriza por su capacidad productiva, siendo esta cuatro veces mayor a las clásicas producciones y a su vez por ser resistente a las enfermedades. (Anecacao, 2013)

4.5.2. Proceso Productivo

Para obtener el producto final es necesario pasar por un proceso que se desarrolla por etapas, yendo así desde la siembra hasta la cosecha del Cacao.

4.5.2.1. Siembra del Cacao

La Semilla:

La semilla de cacao tarda entre una y cuatro semanas en germinar. La radícula de la planta aparece tres a cuatro semanas después de plantar la semilla, llevando cargadas unas pocas hojas horizontales, ésta sola varilla continúa aumentando hasta alcanzar entre 40 y 80 centímetros de altura.

Entonces, el joven tronco se ensancha y crece hasta llegar a 1 o 1.5 metros de altura y dividiéndose en varias ramas crea la primera copa del árbol de cacao constituida de 3 a 6 ramas.

El tronco sigue estirándose y crea una nueva corona encima de la primera alrededor del tercer o cuarto año. Este fenómeno ocurre varias veces con árboles de cacao que tienen

hasta 4 o 5 estratos de ramas. El árbol está completamente desarrollado con una corteza de color gris-rojo entre los 15 y 20 años.

Antes de la germinación e incluso antes de la siembra algunos productores de cacao recurren al injerto que consiste en el trasplante de tejidos vegetales de un árbol de cacao adulto a una radícula. Los tejidos vegetales implantados en la radícula son brotes que se activan, crecen y dan forma a la capa externa de la nueva planta, brindándole las características originales de la planta de la cual se extrajeron.

Este proceso permite mantener un buen material genético durante la siembra y la renovación de los cultivos, siempre y cuando los árboles de cacao se reproduzcan en condiciones ecológicas adecuadas. A través de esta hibridación los proveedores de cacao buscan la obtención de una mejor productividad, una mejor tolerancia a enfermedades y calidad para el proceso de cosecha del cacao.

La Floración

Es un fenómeno muy importante en el proceso de obtención de un cacao de alta calidad. Las flores del árbol de cacao aparecen por primera vez 3 a 4 años después de la siembra de cacao y después de eso brotan en cualquier momento del año. Así, miles de flores se desarrollan cada año cuando sólo hay una docena de frutas que aparecen, sólo un 30% de las flores se convierten en una mazorca de cacao.

Después empieza el fenómeno de polinización, llevada a cabo por muchos pequeños insectos atraídos por el polen de la flor que es pegajoso y protegido por los pétalos. Este proceso tiene que suceder en el mejor hábitat, en pleno respeto del microclima creado por las diferentes especies asociadas al cacao y teniendo un manejo adecuado de la plantación, sin uso de agroquímicos. Una mala polinización conduce a un pobre desarrollo del fruto: las mazorcas producirán almendras planas que se quemarán de forma incorrecta durante el proceso del tostado; y, el cacao terminará con un sabor perjudicado.

La Mazorca

Después de la floración del cacaotero y polinización, las flores fertilizadas se demoran 5 a 7 meses en convertirse en mazorcas de cacao maduras. Estas mazorcas

pueden pesar de 200 gramos hasta un kilo y contener alrededor de 30-40 semillas. Una mazorca de 400 gramos contiene 100 gramos de semillas que producen 40 gramos de cacao para la venta.

4.5.2.2. Plantación del Cacao

El árbol de cacao tiene altas exigencias en términos de temperatura y precipitaciones, los factores más importantes para un desarrollo óptimo. La temperatura debe estar entre 24 y 28 grados centígrados y las precipitaciones de aproximadamente 1.800 mm de agua al año. El árbol de cacao también necesita mucha sombra a fin de proteger las mazorcas del sol fuerte de esta región del mundo.

Los árboles tienen que ser plantados en hilera con una distancia adecuada entre cada uno para que puedan desarrollarse correctamente y ser protegidos del viento por los árboles frutales como el mango o el plátano.

La mejor zona mundial para una plantación de cacao es entre los 10° Norte y 10° Sur, donde la altitud es de menos de 300 metros sobre el nivel del mar, aunque se planta hasta los 900 metros sobre el nivel del mar cerca de la línea ecuatorial. Así los bosques lluviosos subtropicales de América Latina son el hábitat natural perfecto para la siembra de cacao. El suelo es profundo, permeable, con abundante humus y materia mineral, bien drenado y airado.

4.5.2.3. Cosecha del Cacao

La cosecha de cacao se realiza dos veces al año: una en verano, de septiembre a diciembre; y, una en invierno, de enero a mayo. Es importante encontrar el punto óptimo de madurez de la mazorca de cacao ya que esto determina la concentración de azúcar del mucílago y el contenido de mantequilla en la semilla. El punto óptimo de madurez se detecta con el color de la mazorca.

Cada mazorca de cacao se cosecha a mano: con un cuchillo afilado se corta cuidadosamente el rabillo de la mazorca, sin dañar el árbol ni sus brotes, dejando aparte los frutos inmaduros, sobre maduros y dañados.

Las mazorcas son cargadas en canastos tradicionales y luego llevadas en mulas para evitar el daño que tractores o camiones pueden producir en los suelos o plantas. La mazorca es abierta en el lugar, los granos cubiertos de mucílago son colocados en sacos de yute que a su vez son pesados e identificados en cada plantación. Los restos de la mazorca se utilizan como un fertilizante natural que alimenta el suelo y los árboles de los que provienen.

Las pepas aún cubiertas de mucilago están seleccionadas y separadas por origen y calidad en el centro de acopio, donde la fermentación y secado inician, siendo este uno de los más importantes pasos para lograr un chocolate de alta calidad.
(Republica del Cacao)

4.5.2.4. La Post-Cosecha

Fermentación del cacao y Secado al sol

La fermentación es un paso primordial en la formación del sabor y aroma del cacao a través de un proceso natural.

Las semillas de cacao recubiertas de baba se colocan en grandes cajones de madera insípidos e inodoros. Aquí comienza un proceso microbiológico, donde los azúcares de la pulpa fermentan gracias a la levadura natural y las bacterias presentes en el cacao. La fermentación dura de 4 a 5 días, dependiendo de la temperatura ambiente, el pH de la pulpa y la humedad.

El proceso de fermentación genera un calor fuerte que puede llegar hasta los 50°C siendo estrechamente controlado con termómetros y el análisis de cada cajón. Las pilas de cajones están diseñadas para que se puedan girar fácilmente los granos de cacao, permitiendo el flujo de oxígeno, el control de la temperatura y una fermentación homogénea y uniforme de cada lote.

La fermentación no debe apresurarse ya que es clave para la producción de un chocolate de alta calidad. En cada paso se necesita seguir las reglas de tiempo, paciencia y experiencia. Es casi un arte delicado llevar el pH adecuado, limitar la

astringencia, cambiar el color de la pepa y desarrollar el sabor y aroma del Cacao Fino de Aroma. Aquí una hora o un día son de gran importancia.

Almacenamiento y Transporte

Una vez que ha completado el proceso de post-cosecha, la fermentación y secado al sol, la selección y el análisis de la calidad, los granos de cacao se empacan y almacenan en bolsas de yute antes de ser transportados a la bodega.

Las semillas de cacao pueden guardarse hasta un año entero en el almacenamiento en buenas condiciones: un lugar seco, fresco y ventilado, así, los granos de cacao no se pueden almacenar cerca de la **plantación de cacao** durante demasiado tiempo porque el clima es demasiado caliente y húmedo y se dañan las pepas.

Durante el transporte, se debe asegurar que los granos de cacao no estén contaminados con olores o humos que dañen los aromas y calidad de las “pepas de oro”. Además tratamos de reducir el tiempo de transporte tanto como nos sea posible entre las plantaciones, los centros de acopio y los clientes finales.
(Republica del Cacao)

4.5.3. Proveedores de los Insumos y Suministros

Los proveedores de cacao serán haciendas y productores locales, de esta manera se disminuye el riesgo de que se dañen las pepas o se contaminen con algún olor durante el transporte; así también se contribuye con el crecimiento económico de la zona.

4.5.4. Descripción del Proceso de Presentación del Cacao

El aspecto logístico del cacao se lo determinara de acuerdo a las siguientes etapas:

Empaque

En términos generales las semillas de cacao son exportados en sacos de yute de 64 kilos libre de insectos y acorde con los estándares de calidad internacionales predefinidos.

Etiquetado

Los envases destinados a contener cacao beneficiado serán etiquetados de acuerdo a las siguientes indicaciones:

- a) Nombre del producto y tipo.
- b) Identificación del lote.
- c) Razón social de la empresa y logotipo.
- d) Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional de Unidades (SI).
- e) País de origen.
- f) Puerto de destino. (**Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 176**)

Almacenamiento

Se recomienda sacos que permitan su ventilación, mismas que deben ser ubicados sobre repisas o tableros de madera durante poco tiempo. Se debe almacenar en lugares donde exista poca humedad. La bodega debe estar limpia y desinfectada tanto interna como externamente y protegida contra el ataque de roedores. (**INIAP**)

Análisis de Calidad

Después del proceso de fermentación y secado al sol, las pepas de cacao se limpian para eliminar todas las partículas exteriores. Luego se ordenan o clasifican por tamaño; por calidad de acuerdo a las especificaciones de nuestros chocolateros. Se eliminan las habas pequeñas que quemarán durante el tostado. Se toma una muestra de las semillas seleccionadas y se las transforma en un prototipo de chocolate. Después se prueba este cacao transformado para asegurarse de que es de buena calidad.

CAPÍTULO V

COMERCIO EXTERIOR

5.1. Proceso de Exportación

Para realizar la exportación de nuestro producto se debe tomar en cuenta los requisitos y exigencias tanto de Rusia como de Ecuador. Se determinará el método por el cual se realizarán las negociaciones de compra-venta y el transporte adecuado para nuestro producto; de forma que se realice la transacción de manera eficiente.

A continuación se presenta la información del cacao y descripción arancelaria:

Tabla 15: Clasificación Arancelaria

SECCION IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
CAPITULO 18	Cacao y sus preparaciones
1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
1801001900	los demás

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones de Ecuador

Elaborado por: Fernanda Jara

Tabla 16: Ficha técnica del cacao

Producto:	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
Subpartida Arancelaria en Ecuador:	1801001900
País Exportador:	Ecuador
País Importador:	Rusia
Empresa Exportadora:	RoyalCocoa
Total de Kilogramos al año:	
Vía de Transporte:	Marítimo
Puerto de embarque:	Puerto de Guayaquil
Puerto de desembarque:	Puerto de

Fuente: Varias

Elaborado por: Fernanda Jara

5.2. Negociación

La negociación es una conversación entre dos o más personas para conseguir un arreglo de intereses divergentes o un acuerdo mutuo, logrando así fortalecer la relación entre las partes. Es la capacidad que implica identificar las posiciones propias y ajenas, intercambiando concesiones y alcanzando acuerdos satisfactorios.

5.2.1. Condiciones de la Negociación

5.2.1.1. Incoterms 2010

Los Incoterms, términos internacionales de comercio, son un conjunto de reglas que determinan el alcance de las cláusulas comerciales establecidas en el contrato de compraventa internacional, definiendo así:

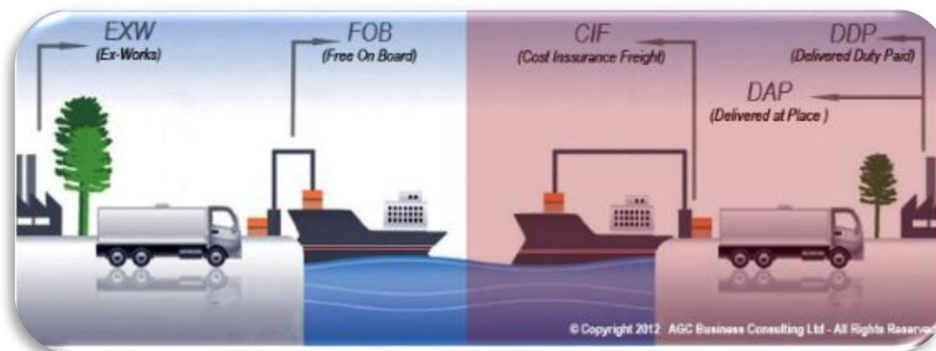
- a) La responsabilidad en el transporte y el seguro entre las partes.
- b) Cuando se entrega la mercadería y el lugar.
- c) Los costos que tanto el exportador como el importador son responsables.

Las reglas de los Incoterms se han convertido en la parte esencial en el lenguaje diario del comercio, han sido incorporadas en contratos de ventas de bienes a nivel

mundial y proporcionado una guía para los importadores, exportadores, abogados, transportadores, aseguradoras y estudiantes de comercio exterior. (International Chamber of Commerce).

Estos términos de negociación son manejados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI siglas en inglés), que se encarga de actualizarlos y modificarlos dependiendo de las variaciones que se presenten en el comercio exterior a nivel mundial.

Ilustración 7: Incoterms



5.2.1.2. Selección del Incoterm

La negociación de este proyecto se realizará en término FOB (Free On Board-Franco a Bordo). Esto significa que el vendedor entrega los bienes a bordo del buque nominado por el comprador en el puerto de embarque (o adquiere los productos ya entregados). El riesgo de pérdida o daño de los bienes pasan cuando los bienes están a bordo del buque y el comprador asume todos los costos desde ese momento.

5.2.1.3. Empacado

Como se indicó previamente, las semillas de cacao serán empacadas en sacos de yute de 64Kg. libre de insectos y siguiendo con las normas internacionales de calidad.

5.2.1.4. Condiciones de Pago

Gran parte del éxito de la exportación está en las condiciones de pago que planteemos a nuestra contraparte ya que el objetivo principal de toda empresa es el retorno de su capital de inversión y el generar utilidades económicas.

Por esta razón y después de un análisis a todos los medios de pago que podrían utilizarse se llegó a la conclusión de que la mejor vía será a través de una Carta de Crédito Confirmada e Irrevocable, lo que significa que una vez que se hayan presentado los documentos de embarque, el banco corresponsal en el Ecuador deberá efectuar el pago por el cierre de la exportación sin que sea indispensable que el banco emisor haya realizado o no la transferencia de dinero, con esta carta cualquier cambio en los términos de negociación se permite hacerlo siempre y cuando sea por mutuo acuerdo entre las partes.

5.2.2. Trámites Previos a la Exportación

Si bien es cierto que la exportación es una acción de comercio internacional, que está controlada tanto en origen como en destino, por esa razón, previo a realizar la exportación debemos cumplir varios requisitos con algunas instituciones en el país estos requisitos son:

5.2.2.1. Registro como Exportador

El primer paso para ejercer una actividad económica en el país es la obtención del RUC (Registro único de Contribuyentes), el cuál habilita a cualquier persona Natural o Jurídica, que se encuentre en plenitud de sus capacidades civiles, a ejercer actividades económicas como a bien tuviere.

El registro como exportador se lo realiza a través del sistema ECUAPASS ante la SENA, mismo que nos habilita como Operadores de Comercio Exterior a realizar actividades de Exportación o de Importación.

Para realizar este registro es importante haber obtenido el token de firma electrónica, este dispositivo lo podemos obtener a través del Banco Central o de la empresa Security Data cuyo costo varía de acuerdo al tiempo de vigencia que puede ser de 1 a 6 años.

Este registro, una vez se haya obtenido el token, es sencillo ya que se lo hace de forma electrónica y llenando el formulario correspondiente con datos básicos de la persona natural o jurídica. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR)

5.2.2.2. Procedimientos para Exportar

Una vez obtenidos los requisitos previos de exportación la empresa está lista para afrontar sus operaciones de exportación. Para que las mismas sean eficientes es necesario realizar el siguiente proceso:

5.2.2.2.1. Elaboración de la Factura Comercial

La factura es un documento comercial que certifica la realización de una operación de compra-venta. Este documento es válido e importante tanto en origen como en destino, ya que aquí van declarados los productos objeto de la operación comercial, por esa razón es muy importante que en cada factura que la empresa emita se encuentren los siguientes datos:

- a) Denominación de “Factura Comercial” así como la numeración consecutiva autorizada por el SRI y la fecha de elaboración;
- b) Nombres y Apellidos o Razón Social, dependiendo si es persona natural o jurídica, dirección, teléfono, ciudad y país del Exportador;
- c) Nombres y Apellidos o Razón Social, dependiendo si es persona natural o jurídica, dirección, teléfono, ciudad y país del Comprador;
- d) Fecha de la factura y el número de pedido u orden de compra;
- e) Número de RUC;
- f) Descripción completa de cada uno de los artículos que se envían;
- g) País de origen;
- h) Número de unidades, valores unitario y total de cada artículo. Para las muestras o los artículos sin valor comercial, debe declararse un valor nominal o de mercado para efectos de aduana.
- i) Transporte y valor declarado para efectos de transporte o cargos de seguro;
- j) Valor total del envío, incluida la moneda utilizada para la transacción;

- k) Condiciones de venta que definan los cargos incluidos en el valor total de la factura (Incoterm);
- l) Valor de los fletes internos y/o internacionales, seguros y otros gastos, que dependerán del Incoterm acordado;
- m) Número de paquetes y peso total de los paquetes;
- n) Firma y sello del exportador o del Representante Legal si se trata de una persona jurídica.

5.2.2.2.2. Elaboración de la Lista de Empaque.

La lista de empaque o Packing List, es un documento de apoyo que sirve tanto al comprador, al vendedor y a quienes participan de las operaciones de la compra-venta, para tener con mayor detalle los pesos y volúmenes de la carga que se embarcará, para que esta lista de empaque sea útil deberá tener la siguiente información:

- a) Datos del exportador;
- b) Datos del importador;
- c) Marcas y Numero de bultos;
- d) Lugar y Fecha de emisión;
- e) Modo de Embarque;
- f) Descripción de la mercadería;
- g) Total de los pesos;
- h) Tipo de embalaje;
- i) Firma y sello del exportador;

5.2.2.2.3. Obtención del Conocimiento de Embarque.

Este es un documento que lo emite la naviera, su agente o representante el cual constituye una prueba de que la mercadería fue embarcada y que el consignatario mencionado es el dueño de la carga.

La información que consta en el conocimiento de embarque es: lugar de embarque, descripción general de la mercadería, destino, pesos, cantidades, embarcador,

consignatario, fecha de embarque, no se debe confundir con la fecha de emisión, y el valor por el flete de transporte internacional.

5.2.2.2.4. Obtención de otros documentos

Los documentos detallados hasta el numeral anterior son documentos genéricos que todas las exportaciones deben tener, sin embargo, dependiendo del tipo de mercadería hay varios documentos específicos, en el caso de nuestro producto al ser del Reino Vegetal y no contar con ningún valor agregado requiere de los siguientes documentos:

5.2.2.2.4.1. Certificado Fitosanitario

Es un documento que certifica que los productos agrícolas están aptos para ser exportados. Para la obtención de este certificado hay que pasar por las siguientes etapas:

Primera Etapa

- a) **REGISTRO EN AGROCALIDAD:** Solicitar el registro de operador en la página web de AGROCALIDAD (www.agrocalidad.gob.ec) según si el usuario es Exportador, Productor, Productor - Exportador.
- b) **DOCUMENTOS REQUERIDOS:** RUC, copia de cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal (persona jurídica). croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador - productor), factura de pago según la solicitud de registro.

Segunda Etapa

- a) **INSPECCIÓN:** Un auditor de AGROCALIDAD realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado para el registro y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por AGROCALIDAD. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado y código de registro que le avalan como operador en AGROCALIDAD (Este es reconocido internacionalmente).

Tercera Etapa

- a) **SOLICITAR CERTIFICADO FITOSANITARIO:** El certificado Fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección o pre-inspección (si el lugar de acopio o cultivo es fuera del lugar de salida de la carga) esto se realiza en el punto de control (aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos) o en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD en el caso de una pre-inspección.

- b) **DOCUMENTOS REQUERIDOS:** Registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. En el caso de pre-inspección se emitirá un certificado provisional que se canjeará por el Certificado Fitosanitario en el punto de control; y, en el caso de una inspección una vez aprobada se otorgará el Certificado Fitosanitario para el envío a realizarse. (PROEcuador)

5.3. Declaración Aduanera de Exportación

El exportador la realiza ante el SENA, en donde manifiesta la intención de enviar productos al exterior, en este documento se detallará toda la información como:

- a) Información del exportador o declarante;
- b) Descripción de mercadería por ítem de factura;
- c) Datos del consignante;
- d) Destino de la carga;
- e) Cantidades;
- f) Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Para que la Aduana pueda validar la declaración es necesario que la DAE vaya acompañada de los siguientes documentos:

- a) Factura comercial original;
- b) Autorizaciones previas (Registro Fitosanitario);
- c) Certificado de Origen electrónico (cuando el importador lo requiera).

Una vez aceptada la declaración por parte del SENA E la mercadería estará autorizada para hacer su ingreso a zona primaria, en donde se registrará en el depósito temporal previo a su embarque.

Una vez asignado el depósito temporal el SENA E hará el sorteo del canal de aforo teniendo opción a salir:

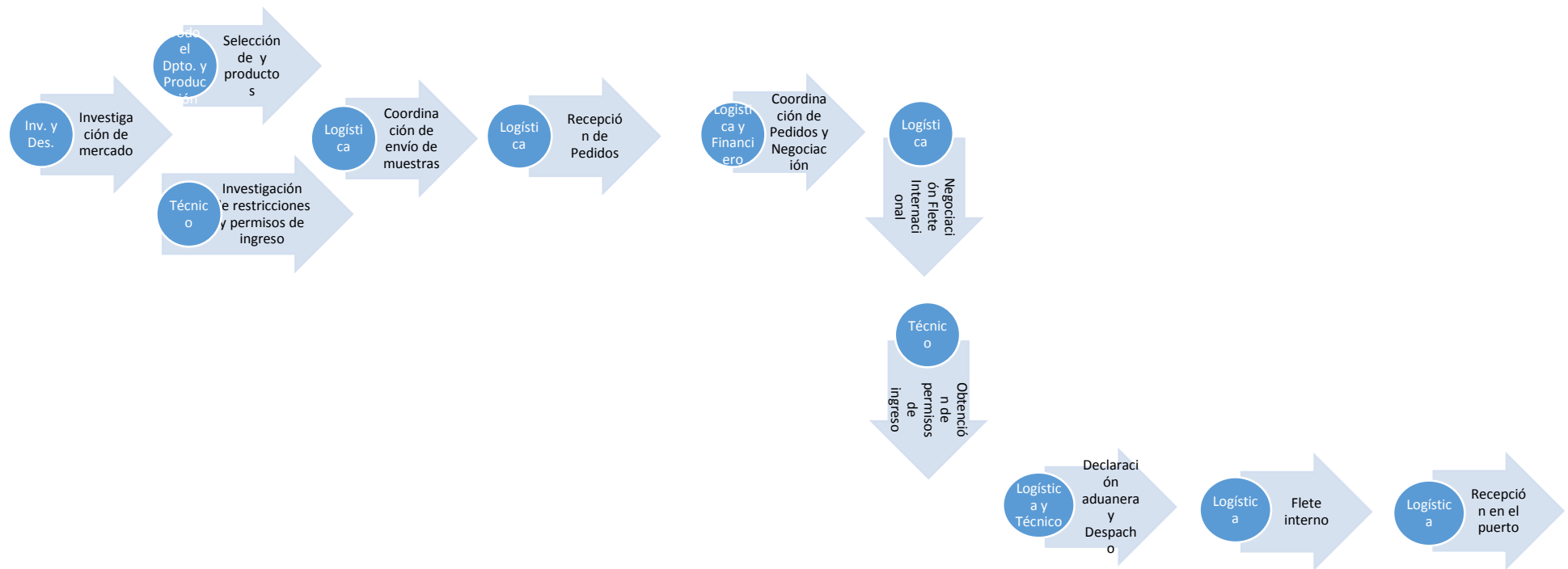
- a) **Aforo Automático:** El SENA E autoriza el embarque directo de la mercadería.

- b) **Aforo Documental:** El SENA E hará una revisión de los documentos que acompañan a la DAE para verificar su correlación entre sí. Una vez verificado todo, el SENA E autorizará el embarque.

- c) **Aforo Físico:** El SENA E hará una revisión física de los productos para verificar que lo que se encuentra en los bultos es lo mismo que se declaró en la DAE correspondiente. En este tipo de aforo el SENA E y la POLICIA realizarán una revisión anti-narcóticos con el fin de verificar que la mercadería no se encuentre contaminada con ninguna sustancia sujeta a fiscalización y prevenir el narco tráfico.

5.4. Flujograma del Proceso de Exportación

Ilustración 8: Flujograma de exportación.



Elaborado por: Fernanda Jara

5.5. Gastos de Exportación

Por política interna de la empresa exportadora el INCOTERM en el que se tendrá preferencia para negociar será FOB, sin embargo, para llegar a este término es importante reconocer todos los gastos que intervienen en el mismo, los cuales se detallan a continuación:

- a) Documentos para la exportación;
- b) Transporte interno (hacia el puerto de embarque);
- c) Seguro Interno (hasta el puerto de embarque);
- d) Costos naviera. puerto y tasa de almacenaje;
- e) Trámites aduaneros;
- f) Manipuleo (en el puerto de embarque);
- g) Gastos bancarios;

5.5.1 Documentos para la Exportación

Los documentos de exportación, mencionados en párrafos anteriores, permiten validar y legalizar la exportación. En este punto se detalla con sus costos, quedando de la siguiente forma:

Tabla 17: Documentos para la exportación.

DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACION		
Documentos	Costos por envío(USD)	Costo Anual 3 envíos(USD)
Registro como exportador/productor (validez de 5 años)	134.83	184.83
Factura comercial	0.20	0.60
Lista de Empaque	0.50	1.50
Registro Sanitario	350.00	350.00
TOTAL	485.53	485.53

Elaborado por: Fernanda Jara

5.5.2 Transporte Interno y Seguro (hacia el Puerto de Embarque)

Este rubro pertenece al movimiento de la carga desde la fábrica hasta el puerto de embarque, en este caso el puerto de Guayaquil, el valor detallado en la tabla que se encuentra a continuación corresponde al transporte del contenedor y al seguro de la mercadería.

Tabla 18: Transporte Interno.

TRANSPORTE INTERNO		
Descripción	Costos por cada envío (USD)	Costo Anual 3 envíos (USD)
Transporte interno y seguro (UIO – GYE. para CONT 40’)	600.00	1,800.00
TOTAL	600.00	1,800.00

Elaborado por: Fernanda Jara

5.5.3 Costos Locales en Puerto.

Estos son rubros que la naviera cobrará por toda la gestión operativa que se realizará con la carga desde su entrada en el puerto hasta el embarque en el buque designado, que son:

Tabla 19: Costos locales - naviera.

COSTOS LOCALES – NAVIERA		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 3 envíos (USD)
Servicio. Costo. Administración y control de formularios de embarque	45.00	135.00
Handling por contenedor	50.40	151.20
Costo por pagos exclusivos THC por contenedor	14.00	56.00
Asignación. entrega y control de sello	39.20	156.80
Gestión y Servicio de emisión de documentos en destino	56.00	224.00
TOTAL	204.60	613.80

Elaborado por: Fernanda Jara

Además de los costos que la naviera cobra por sus operaciones también están los de las bodegas, en este caso CONTECON, los cuales se detallan a continuación, cabe recalcar que éstos son las tarifas básicas:

Tabla 20: Costos locales Puerto.

COSTOS LOCALES – PUERTO		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 3 envíos (USD)
Recepción Contendor	51.75	155.25
Manipuleo	26.18	78.54
Inspección Antinarcoáticos	89.83	269.49
Almacenaje de (1 - 9 días)	2.99	8.97
Sello TITADSU	10.89	32.67
TOTAL	181.64	544.92

Elaborado por: Fernanda Jara

5.5.4. Trámites Aduaneros

Los trámites que se necesita validar ante la aduana tienen el siguiente detalle de costos:

Tabla 21: Trámites aduaneros.

TRÁMITES ADUANEROS		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 3 envíos (USD)
Declaración Aduanera	0.00	0.00
Aforo	0.00	0.00
Documento de Transporte	35.00	105.00
TOTAL	35.00	105.00

Elaborado por: Fernanda Jara

De acuerdo a las leyes vigentes se permite que los exportadores emitan sus propias declaraciones y es eso lo que la empresa hará, por esa razón dentro de estos rubros no entran los honorarios de un agente de aduana.

5.5.5. Gastos Bancarios

Para efectos del presente proyecto se entenderá como gastos bancarios todas las tasas que el banco con el que trabaje la empresa cobre por prestación de servicios, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 22: Gastos Bancarios.

GASTOS BANCARIOS		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 3 envíos (USD)
Carta de Crédito Exportación	390.00	1170.00
Cobranzas enviadas al exterior	147.00	441.00
TOTAL	537.00	1611.00

Elaborado por: Fernanda Jara

5.6. Plan de Estiba

En este punto detallaremos la forma en la que se empaquetará para transportar el cacao hasta su destino final.

Uno de los mejores empaques para productos agrícolas es el saco de yute, debido a que permite una perfecta transpiración de los productos que contiene, su elaboración no daña al medio ambiente debido a que su planta proviene del cultivo.

Además de esto, el saco de yute tiene varias ventajas como:

1. Son 100% naturales, lo cual los hace en su totalidad biodegradables.
2. Son altamente más resistentes a sufrir algún tipo de rotura o desgarró que las bolsas convencionales.
3. Ofrecen mayor seguridad a la hora de transportar objetos delicados.
4. Por su gran resistencia, suelen durar mucho más que los envases convencionales tales como: plástico, papel, cartón, etc.
5. La calidad del material que nuestra empresa ofrece, le confieren al producto envasado una mejor presentación, distinción y originalidad. (COSTALYM S.A.)

Cada uno de los sacos de yute contendrán 50kg de cacao cuyas dimensiones son: 0.50m x 1.00m x 0.20cm.

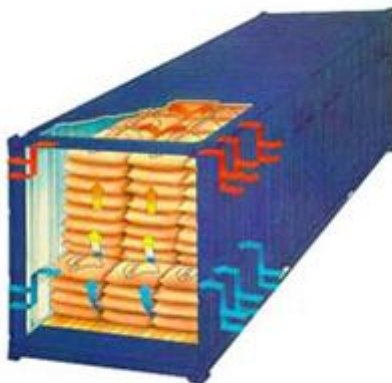


Ilustración 9: Estiba en el contenedor.

En cuanto al contenedor que se usará para los envíos será el contenedor de 40' HQ, porque en el piso del contenedor se colocará una base de pallets de madera para que el producto mantenga una buena circulación de aire. Normalmente un contenedor de 40' HQ tiene como dimensiones 12.03m x 2.35m x 2.70m y al colocar la base las nuevas dimensiones serán: 12.03m x 2.35m x 2.50 teniendo una capacidad en volumen de 70.67 m³ y una capacidad en peso de 28.560kg.

Para saber cuántos sacos entrarán en el contenedor debemos hacer la siguiente operación.

Capacidad del contenedor/Capacidad un saco de yute

$$28.560/50 = 571.2$$

Es decir que por peso en cada contenedor podrán entrar 571 sacos de yute con cacao. Para saber la capacidad por volumen realizamos la misma operación en donde:

Capacidad cúbica del contenedor/Capacidad cúbica de cada saco.

$$70.67/0.1 = 706.7$$

Se puede observar que por volumen la cantidad de sacos que entran en el contenedor es superior a la cantidad por peso, sin embargo, debido a que si estibamos la cantidad máxima por volumen el contenedor podrá sufrir daños ya que se estaría sobrepasando la capacidad por peso. Se tomará el primer resultado y se dirá que por cada contenedor que enviemos irán estibados 571 sacos de yute con nuestro producto.

5.7. Fijación del Precio de Exportación

Al ser un producto agrícola el precio a nivel mundial es controlado por la ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL CACAO. (INDEXMUNDI, 2015), por esa razón al inicio de este proyecto mantendremos el precio FOB por tonelada métrica que está vigente, el cual es USD 3,116.78. Este precio como se lo indicó es el precio por tonelada

métrica y en cada envío se exportará 28.5 TM, lo que dará un valor por embarque de USD 88.828.23.

5.8. Exigencias de Rusia

El producto tema de este proyecto tiene varias ventajas al momento de su ingreso en mercados, estas ventajas son que al no ser un producto originario del país no existen barreras para-arancelarias y las arancelarias son muy simples, pues para entrar a Rusia hay que cumplir con el certificado Fito sanitario y nada más.

Hay muchas certificaciones que el producto puede obtener para poder mejorar su competitividad y su precio de venta, estas certificaciones no se las tomará en cuenta en el proyecto porque es un plan a mediano y largo plazo en la empresa para su obtención.

CAPÍTULO VI

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

6.1 Objetivo

Determinar la cantidad que se va a invertir en el proyecto y su financiamiento.

6.2 Inversión

La inversión es la parte fundamental de todo proyecto, es la parte financiera que permite la puesta en marcha del mismo. Así también se pueden realizar inversiones en medio de la operación del proyecto, de esta forma se reemplaza activos desgastados o se incrementa la capacidad de producción y servicio.

La inversión se clasifica en tres grupos:

- a) Activos fijos o tangibles
- b) Activos Nominales o Intangibles
- c) Capital de Trabajo

Tabla 23: Inversión.

INVERSION	
CONCEPTO	VALOR
Activos Fijos o Tangibles	116,782.35
Activos Nominales o Intangibles	4,175.81
Capital de Trabajo	58,625.89
TOTAL	179,584.05

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1 Activos Fijos o Tangibles:

Constituye todos los bienes que se utilizan en el proceso de transformación de insumos o aquellos que sirven de apoyo para la operación. Estos activos son importantes en la materia contable ya que, a excepción del terreno, todos los activos fijos están sujetos a depreciación. Esto es importante al momento de calcular los impuestos que genera el proyecto como actividad financiera.

Entre ellos se distinguen:

- a) Terrenos
- b) Obras físicas (edificios. oficinas. bodegas. etc.)
- c) Equipamiento (maquinaria. muebles. herramientas. vehículos. etc.)
- d) Infraestructura de servicios de apoyo (energía. comunicaciones. etc.)

Tabla 24: Activos Fijos tangibles.

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
Descripción	Valor Total
Terreno	26,010.00
Obras Físicas (bodega)	38,250.00
Maquinaria	17,850.00
Vehículos	27,529.80
Muebles y Enseres	2,416.02
Equipos de Oficina	942.49
Equipos de Computo	3,784.04
TOTAL	116,782.35

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.1. Terreno:

Es el predio o lote que pertenece a la empresa en el cual se va realizar las operaciones de comercialización del cacao. Está ubicado en la provincia del Guayas, en Samborondon, con una superficie de 1000m², a \$25 por m².

Tabla 25: Terreno.

TERRENO				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	m2	1000	25.50	25,500.00
			Subtotal	25,500.00
			Imprevisto 2%	510.00
			Total	26,010.00

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.2. Obras Físicas:

Dentro de las obras físicas están las modificaciones que se realizarán en el terreno para el funcionamiento de la empresa y el desempeño de sus actividades. Para este caso se construirá una bodega de almacenamiento.

Tabla 26: Obras Físicas.

OBRAS FISICAS				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Bodega	m2	500	75.00	37,500.00
			Subtotal	37,500.00
			Imprevisto 2%	750.00
			Total	38,250.00

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.3. Equipamiento:

En el equipamiento se detallan los activos que van a ser necesarios para el funcionamiento de la planta como: maquinaria, muebles, herramientas y vehículos.

6.2.1.3.1. Maquinaria:

Será necesario un montacargas para facilitar el traslado de la mercadería.

Tabla 27: Maquinaria y Equipos.

MAQUINARIA Y EQUIPOS				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Montacargas	Unitario	1	17,500.00	17,500.00
			Subtotal	17,500.00
			Imprevisto 2%	350.00
			Total	17,850.00

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.3.2. Vehículos

Debido a que la empresa desarrolla comercio de Cacao será necesaria una camioneta para ir a las fincas productoras de Cacao y realizar los trámites necesarios para la comercialización.

Tabla 28: Vehículos.

VEHICULOS				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta	Unidad	1	26,990.00	26,990.00
			Subtotal	26,990.00
			Imprevistos 2%	539.80
			Total	27,529.80

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.3.3. Muebles y Enseres:

Para que el personal desempeñe de manera óptima su trabajo diario se necesita equipar la oficina.

Tabla 29: Muebles y Enseres.

MUEBLES Y ENSERES				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	Unidad	5	165.00	825.00
Archivadores	Unidad	5	60.00	300.00
Sillas	Unidad	11	55.00	605.00
Doble asientos	Unidad	2	125.50	251.00
Mesa de Reuniones	Unidad	1	387.65	387.65
			Subtotal	2,368.65
			Imprevistos 2%	47.37
			Total	2,416.02

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.4. Infraestructura de Servicios de Apoyo

La infraestructura de servicios de apoyo se relaciona a todo lo esencial para el funcionamiento de la oficina.

6.2.1.4.1. Equipo de Oficina

Para el área corporativa es indispensable adquirir los siguientes equipos:

Tabla 30: Equipo de Oficina.

EQUIPO DE OFICINA				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos	Unidad	5	17.75	88.75
Fax	Unidad	2	160.50	321.00
Celulares	Unidad	2	210.88	421.76
Calculadoras	Unidad	3	15.00	45.00
Objetos de escritorio	Unidad	5	9.50	47.50
			Subtotal	924.01
			Imprevistos 2%	18.48
			Total	942.49

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.1.4.2. Equipos de Cómputo

Para efecto de control y operación de las actividades administrativas es necesario contar con los equipos de cómputo.

Tabla 31: Equipos de Cómputo.

EQUIPO DE COMPUTO				
Descripción	Unidad De Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	Unidad	4	740.00	2,960.00
Impresora multiuso	Unidad	2	105.87	211.74
Reguladores	Unidad	5	12.50	62.50
Laptop	Unidad	1	475.60	475.60
			Subtotal	3,709.84
			Imprevistos 2%	74.20
			Total	3,784.04

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.2. Activos Nominales o Intangibles:

Corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se distinguen:

a) Gastos de Organización

- a. Dirección y Coordinación de obras
- b. Diseño de sistemas y procedimientos
- c. Sistemas de información
- d. Legales de constitución jurídica

b) Patentes y Licencias

- a. Derechos de uso de marca
- b. Permisos Municipales
- c. Autorizaciones notariales

a) Gastos de la puesta en marcha

- a. Pruebas preliminares
- b. Marcha blanca

b) Capacitación

- a. Preparación del personal para la puesta en marcha y la operación

c) Imprevistos

- a. En general corresponde a un porcentaje de la inversión (Inversiones)

Tabla 32: Activos nominales o intangibles.

ACTIVOS NOMINALES O INTANGIBLES	
Descripción	Valor Total
Gastos de Organización	825.00
Patentes y Licencias	2,816.13
Puesta en Marcha	250.00
Capacitación	130.00
Adquisición TOKEN	72.80
Subtotal	4,093.93
Imprevistos 2%	81.88
TOTAL	4,175.81

Elaborado por: Fernanda Jara

6.2.3. Capital de Trabajo

Es el gasto necesario para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo. Es el primer desembolso con el cual se cancelan los insumos iniciales para poder producir los productos o servicios que se consumirán en el primer ciclo de trabajo.

Tabla 33: Capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	Valor Trimestral	Valor Anual
Mano de Obra Directa	8.262,00	33.048,00
Materia Prima	30.250,13	121.000,52
Mantenimiento y reparación	730,30	2.921,20
Insumos	1.502,46	6.009,84
Seguros	834,81	3.339,24
Gastos Administrativos	14.229,00	56.916,00
Gastos Ventas	1.053,10	4.212,40
Gastos Generales	986,85	3.947,40
Materiales Indirectos	777,24	3.108,96
TOTAL	58.625,89	234.503,55

Elaborado por: Fernanda Jara

6.3. Financiamiento

Una vez detallado el monto de la inversión, se establecerá las fuentes para financiar el proyecto, se utilizarán fuentes internas, es decir, el capital que existe entre los accionistas; y, fuentes externas que son provistos por terceras personas como por ejemplo proveedoras o créditos bancarios.

Habiendo estudiado las alternativas de entidades de financiamiento, la más conveniente es la Corporación Financiera Nacional (CFN), ya que el financiamiento es directo, el préstamo es del 70% de la inversión en nuevos proyectos con un plazo de hasta 10 años en activos fijos. Dependiendo del plazo que se escoja se establecen las tasas de interés: hasta 5 años la tasa de interés es del 10.5% y hasta 10 años la tasa de interés es del 11%. (CFN)

La inversión total de este proyecto es de \$179,584.30 de los cuales el 43% será financiado a través de la CFN y el 57% es financiado con el capital de los accionistas. La deuda se la financiará a 5 años con una tasa de interés del 10.5%.

6.3.1. Estructura de la Deuda:

A continuación se detalla la estructura de la deuda distribuida entre las fuentes de financiamiento del proyecto con el cuadro de Fuentes y Usos. Se toma en cuenta que el préstamo de la CFN es para activos fijos, que son sujetos de prenda, los demás serán financiados con los recursos internos.

Tabla 34: Cuadro de Fuentes y Usos.

CUADRO DE FUENTES Y USOS					
CONCEPTO	VALOR	PRESTAMO		RECURSOS PROPIOS	
		%	VALOR	%	VALOR
Terreno	26,010.00	70	18,207.00	30	7,803.00
Obras Físicas (bodega)	38,250.00	70	26,775.00	30	11,475.00
Maquinarias	17,850.00	70	12,495.00	30	5,355.00
Vehículos	27,529.80	70	19,270.86	30	8,258.94
Muebles y Enseres	2,416.02	0		100	2,416.02
Equipos de Oficina	942.49	0		100	942.49
Equipos de Computo	3,784.04	0		100	3,784.04
Activos Nominales o Intangibles	4,175.81	0		100	4,175.81
Capital de Trabajo	58,626.14	0		100	58,626.14
TOTAL	179,584.30	-	76,747.86	-	102,836.44

Elaborado por: Fernanda Jara

6.3.2. Amortización de la Deuda

La tabla de amortización se calculó de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$DIVIDENDOS = \frac{Prestamo * (Tasa de interes * (1 + Tasa Activa)^{plazo})}{(1 + Tasa Activa)^{plazo} - 1}$$

Tabla 35: Amortización de la deuda.

MONTO:	76,747.86			
PLAZO:	5 años			
PERIODO DE GRACIA:	0			
PERIODO DE AMORTIZACION:	10			
INTERES:	10.70%			
PERIODO	SALDO	INTERES	AMORTIZACION	DIVIDENDO
1	76,747.86	4,106.01	6,002.83	10,108.84
2	70,745.03	3,784.86	6,323.98	10,108.84
3	64,421.06	3,446.53	6,662.31	10,108.84
4	57,758.74	3,090.09	7,018.74	10,108.84
5	50,740.00	2,714.59	7,394.25	10,108.84
6	43,345.75	2,319.00	7,789.84	10,108.84
7	35,555.91	1,902.24	8,206.60	10,108.84
8	27,349.32	1,463.19	8,645.65	10,108.84
9	18,703.67	1,000.65	9,108.19	10,108.84
10	9,595.48	513.36	9,595.48	10,108.84

Elaborado por: Fernanda Jara

CAPÍTULO VII

COSTOS E INGRESOS

Este capítulo constituye una parte esencial para el proyecto, debido a que aquí se determinará los costos, que tendrá la exportación de cacao así como la de los ingresos que generará la misma.

7.1. Costos

Los costos son flujos de dinero que se generan en la empresa destinados a la producción, acondicionamiento y comercialización de los bienes o servicios de la misma.

Como objeto de este proyecto tenemos los siguientes costos:

7.1.1. Costos de Producción

Los costos de producción son todos aquellos que intervienen y son necesarios para la producción de los bienes que se generan en la empresa. Estos costos pueden ser directos e indirectos.

7.1.1.1. Costos Directos

7.1.1.1.1. Mano de obra directa

Se refiere a aquella que en forma directa manipula la materia prima y el producto, en nuestro caso son todas las personas que estarán a cargo de pelar, lavar, secar y tostar el grano de cacao, cuyos costos quedarían de la siguiente forma:

Tabla 36: Mano de obra directa.

MANO DE OBRA DIRECTA			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Limpieza	2	900	21,600.00
Secado	1	450	5,400.00
Tostado	1	450	5,400.00
Subtotal			32,400.00
Imprevisto 2%			648
Total			33,048.00

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.1.1.2. Materia Prima

Sustancia natural o artificial que se transforma industrialmente para crear un producto.

Tabla 37: Insumos.

MATERIA PRIMA				
Descripción	U. Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total Anual
Cacao	TM	28.5	1,040.60	118,627.96
Subtotal				118,627.96
Imprevisto 2%				2,372.56
Total				121,000.52

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.1.1.3. Insumos

Son todos los productos que se necesitan para poner en marcha las máquinas y equipos que intervienen en el proceso productivo.

Tabla 38: Insumos.

INSUMOS					
Descripción	U. Medida	Cantidad	Valor Unitario	V. Mensual	V. Anual
Agua	Galones	200	1,03	206,00	2.472,00
GLP	Galones	10	9,00	90,00	1.080,00
Materiales de limpieza	Unidad	3	30,00	90,00	1.080,00
Energía eléctrica	KW/hora	900	0,35	315,00	1.260,00
Subtotal				701,00	5.892,00
Imprevisto 2%				14,02	117,84
Total				715,02	6.009,84

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.1.1.4. Materiales Indirectos

Los materiales indirectos son aquellos que sirven para acondicionar el producto para su entrega final.

Tabla 39: Materiales Indirectos.

MATERIALES INDIRECTOS					
Descripción	U. de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Mensual	V. Anual
Pallets	Unidad	80	1.00	80.00	960.00
Sacos de Yute	Unidad	580	0.30	174.00	2,088.00
Subtotal				254	3,048.00
Imprevisto 2%				5.08	60.96
Total				259.08	3,108.96

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.1.5. Gastos de Fabricación

Estos gastos son relacionados indirectamente con la actividad de la empresa, que por su importancia deben ser tomados en cuenta, por lo que los detallaremos a continuación:

7.1.1.5.1. Mantenimiento y Reparación

Este gasto se lo realiza para mantener y garantizar el adecuado funcionamiento del equipo de la empresa, para evitar la paralización inesperada de las actividades de la empresa.

Tabla 40: Mantenimiento y Reparación.

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN					
Descripción	Valor	%	Valor Unitario	V. Mensual	V. Anual
Obras Físicas (bodega)	38.250,00	3%	1.147,50	95,63	1.147,56
Maquinarias	17.850,00	4%	714,00	59,50	714,00
Vehículos	27.529,80	3%	825,89	68,82	825,84
Muebles y Enseres	2.416,02	3%	72,48	6,04	72,48
Equipos de Oficina	942,49	3%	28,27	2,36	28,32
Equipos de Cómputo	3.784,04	2%	75,68	6,31	75,72
			Subtotal	238,66	2.863,92
			Imprevisto 2%	4,77	57,28
			Total	243,43	2.921,20

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.1.5.2. Seguros

El rubro de seguros comprende el pago de las pólizas anuales se contratarán con el fin de proteger de cualquier percance los bienes de la empresa.

Tabla 41: Seguros.

SEGUROS					
Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Obras Físicas (bodega)	38,250.00	3%	1,147.50	95.63	1,147.50
Maquinarias	17,850.00	3%	535.50	44.63	535.50
Vehículos	27,529.80	5%	1,376.49	114.71	1,376.49
Muebles y Enseres	2,416.02	3%	72.48	6.04	72.48
Equipos de Oficina	942.49	3%	28.27	2.36	28.27
Equipos de Computo	3,784.04	3%	113.52	9.46	113.52
Subtotal				272.83	3,273.76
Imprevisto 2%				5.46	65.48
Total				278.29	3,339.24

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.1.5.3. Depreciaciones y Amortizaciones

Estos porcentajes son rubros que sirven a la empresa para reponer los activos desgastados.

Tabla 42: Depreciaciones y Amortizaciones.

CONCEPTO	Inversión	Vida Útil Años	%	V. Anual
Depreciación Línea Recta				
Obras Físicas (bodega)	38,250.00	20	5%	1,912.50
Maquinarias	17,850.00	10	10%	1,785.00
Vehículos	27,529.80	5	20%	5,505.96
Muebles y Enseres	2,416.02	10	10%	241.60
Equipos de Oficina	942.49	10	10%	94.25
Equipos de Computo	3,784.04	3	33%	1,248.73
Total Depreciación				10,788.04
Amortización				
Activos Diferidos	4,175.81	5	20%	835.16
Total Depreciación y Amortización				11,623.20

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.2. Gastos Administrativos

Este rubro comprende todos los gastos que la empresa realizará para poder contratar al personal que llevará a cabo el manejo administrativo.

Tabla 43: Gastos Administrativos.

GASTOS ADMINISTRATIVOS (SUELDOS)				
Descripción	U. Medida	Cant.	Valor Unitario	Valor Anual
Gerente General	persona	1	1.250.00	15.000.00
Jefe de Comercio Exterior	persona	1	850.00	10.200.00
Contador	persona	1	850.00	10.200.00
Coordinador de Logística	persona	1	850.00	10.200.00
Jefe de Recursos Humanos	persona	1	850.00	10.200.00
Subtotal				55.800.00
Imprevisto 2%				1.116.00
Total				56.916.00

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.3. Gastos Generales

Son los rubros que no se incluyen en los materiales directos ni en la mano de obra, tales como los de servicios básicos, arriendos, útiles de limpieza, etc.

Tabla 44: Gastos Generales.

GASTOS GENERALES				
Descripción	U. Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
Energía Eléctrica	kW/h	150	0.35	630.00
Agua Potable	m ³	40	1.25	600.00
Teléfono	minutos	1000	0.02	240.00
Internet	paquete	1	45.00	540.00
Suministros de Oficina	unidad	5	25.00	1.500.00
Material de Limpieza	unidad	2	15.00	360.00
Subtotal				3.870.00
Imprevisto 2%				77.40
Total				3.947.40

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.4. Gasto de Ventas

Son todos los gastos que intervienen en el proceso de exportación, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 45: Gastos de Ventas.

GASTO DE VENTAS				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Anual
Tramitología	Envíos	3	35.00	105.00
Flete Interno	Envíos	3	600.00	1.800.00
Costos Locales - Naviera	Envíos	3	204.60	613.80
Carta de Crédito	Envíos	3	390.00	1.170.00
Cobranza al Exterior	Envíos	3	147.00	441.00
			Subtotal	4.129.80
			Imprevisto 2%	82.60
			Total	4.212.40

Elaborado por: Fernanda Jara

7.1.4. Gastos Financieros

Los gastos financieros son los intereses que se tendrá que pagar por concepto del préstamo, este rubro esta detallado en la tabla de amortizaciones correspondiente en el Capítulo VI, cuyo valor es de: \$ 1,243.83.

7.2. Costos Totales

7.2.1. Costos Totales Del Proyecto Con Inflación

Hasta ahora los costos totales del proyecto han sido calculados en valores constantes, pero es necesario tener en cuenta una variable vital para toda proyección, que es la inflación, misma que se encuentra al 31 de Julio del 2015 con una tasa del 4.36%.

Tabla 46: Inflación del Ecuador.

FECHA	VALOR
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

El cuadro que antecede es el comportamiento de la inflación en el Ecuador desde el 31 de Agosto del 2013 hasta el 31 de Julio del 2015.

Tabla 47: Costos del proyecto con Inflación.

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO CON INFLACION					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS					
Mano de Obra Directa	33,048.00	34,488.89	35,992.61	37,561.89	39,199.58
Materiales Indirectos	3,108.96	3,244.51	3,385.97	3,533.60	3,687.66
Insumos	6,009.84	6,271.87	6,545.32	6,830.70	7,128.52
Mantenimiento	2,921.20	3,048.56	3,181.48	3,320.19	3,464.95
Seguros	3,339.24	3,484.83	3,636.77	3,795.33	3,960.81
Depreciaciones	10,788.04	11,258.40	11,749.27	12,261.54	12,796.14
Amortizaciones	835.16	871.57	909.58	949.23	990.62
TOTAL C. DE PRODUCCION	60,050.45	62,668.64	65,401.00	68,252.48	71,228.29
Gastos Administrativos	56,916.00	59,397.54	61,987.27	64,689.92	67,510.40
Gastos Generales	3,947.40	4,119.51	4,299.12	4,486.56	4,682.17
Gastos Ventas	4,212.40	4,396.06	4,587.72	4,787.75	4,996.50
Gastos Financieros	513.36	535.74	559.10	583.48	608.92
TOTAL	125,639.60	131,117.49	136,834.21	142,800.18	149,026.27

Elaborado por: Fernanda Jara

7.3. Ingresos del Proyecto

Los ingresos del proyecto están ligados única y directamente con las exportaciones que se realizarán, las mismas que se detallaron en líneas anteriores, a estos ingresos también se los debe proyectar de acuerdo a la inflación del país.

Tabla 48: Ingresos del Proyecto.

INGRESOS DEL PROYECTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo TM	\$ 3.116,78	\$ 3.252,67	\$ 3.394,49	\$ 3.542,49	\$ 3.696,94
Costo Contenedor	\$ 88.828,23	\$ 92.701,14	\$ 96.742,91	\$ 100.960,90	\$ 105.362,80
Ingresos Anuales	\$266.484,69	\$278.103,42	\$290.228,73	\$302.882,70	\$316.088,39

CAPITULO VIII

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

En este capítulo se evaluará el proyecto a través de varios instrumentos que permitirán crear una valoración contable y financiera del mismo.

8.1. Instrumentos Contables

8.1.1. Estado de Situación Inicial

Es un instrumento contable que nos permite saber la posición de la empresa al momento de iniciar sus actividades, así como también, ver lo que la empresa tiene (Activos), lo que la empresa debe (Pasivos) y el capital de los socios de la misma (Patrimonio).

Tabla 49: Balance de Situación Inicial

BALANCE DE SITUACION INICIAL			
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
ACTIVO			179,584.05
ACTIVO CORRIENTE		58,625.89	
Caja Bancos	58,625.89		
ACTIVOS FIJOS		116,782.35	
Activos Fijos Operacionales			
Terreno	26,010.00		
Bodegas	38,250.00		
Maquinarias	17,850.00		
Vehículos	27,529.80		
Muebles y Enseres	2,416.02		
Equipos de Oficina	942.49		
Equipos de Computación	3,784.04		
ACTIVOS NO CORRIENTES		4,175.81	
Activos Nominales o Intangibles	4,175.81		
PASIVO			76,747.86
PASIVO LARGO PLAZO		76,747.86	
Crédito bancario	76,747.86		
PATRIMONIO			102,836.19
Capital Social	102,836.19		
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			179,584.05

Elaborado por: Fernanda Jara

8.1.2. Estado de Resultados

Este es otro instrumento contable que permite saber cuál sería la utilidad o pérdida de la empresa, después de haber cumplido con sus obligaciones.

Tabla 50: Estado de Resultados.

DETALLE	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
VENTAS	266,484.69	278,103.42	290,228.73	302,882.70	316,088.39
(-) COSTO DE VENTAS	60,050.45	62,668.64	65,401.00	68,252.48	71,228.29
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	206,434.24	215,434.78	224,827.73	234,630.22	244,860.10
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	56,916.00	59,397.54	61,987.27	64,689.92	67,510.40
(-) GASTOS DE VENTAS	4,212.40	4,396.06	4,587.72	4,787.75	4,996.50
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	145,305.85	151,641.18	158,252.74	165,152.56	172,353.21
(-) GASTO FINANCIERO	513.36	535.74	559.10	583.48	608.92
(-) GASTO DEPRECIACION Y AMORTIZACION	11,623.21	12,129.98	12,658.84	13,210.77	13,786.76
(=) UTIL. ANTES PARTICIPACION IMPUESTOS	133,169.29	138,975.47	145,034.80	151,358.31	157,957.54
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	19,975.39	20,846.32	21,755.22	22,703.75	23,693.63
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	113,193.89	118,129.15	123,279.58	128,654.57	134,263.91
(-) IMPUESTO A LA RENTA 22%	24,902.66	25,988.41	27,121.51	28,304.00	29,538.06
(=) UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	88,291.24	92,140.73	96,158.07	100,350.56	104,725.85

Elaborado por: Fernanda Jara

8.1.3. Flujo de Caja

El flujo de caja es un instrumento necesario, porque ayuda a controlar la liquidez de la empresa, también este instrumento sirve como base de varios índices financieros.

Tabla 51: Flujo de Caja.

DETALLE	PRE OPERACIONAL	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
I. INGRESOS OPERACIONALES		266.484,69	278.103,42	290.228,73	302.882,70	316.088,39
Ventas		266.484,69	278.103,42	290.228,73	302.882,70	316.088,39
II. EGRESOS OPERACIONALES		121.178,84	126.462,24	131.975,99	137.730,15	143.735,18
Costos de Producción		60.050,45	62.668,64	65.401,00	68.252,48	71.228,29
Gastos de Administración		56.916,00	59.397,54	61.987,27	64.689,92	67.510,40
Gastos de Venta		4.212,40	4.396,06	4.587,72	4.787,75	4.996,50
III. FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		145.305,85	151.641,18	158.252,74	165.152,56	172.353,21
IV. INGRESOS NO OPERACIONALES	179.584,05					
Aporte Accionistas	102.836,19					
Crédito	76.747,86					
V. EGRESOS NO OPERACIONALES		53.604,08	54.242,93	54.819,89	55.322,41	55.736,31
Gasto Financiero		7.890,87	6.536,62	5.033,59	3.365,43	1.514,00
Pago de Amortización de la Deuda		835,16	871,57	909,58	949,23	990,62
15% Participación de los Trabajadores		19.975,39	20.846,32	21.755,22	22.703,75	23.693,63
22% Impuesto a la Renta		24.902,66	25.988,41	27.121,51	28.304,00	29.538,06
VI. FLUJO DE CAJA NO OPERACIONAL	179.584,05	(53.604,08)	(54.242,93)	(54.819,89)	(55.322,41)	(55.736,31)
VII. FLUJO DE CAJA NETO GENERADO		91.701,77	97.398,26	103.432,85	109.830,14	116.616,90
VIII. SALDO INICIAL DE CAJA		-	189.100,03	197.344,79	205.949,02	214.928,40
IX. SALDO FINAL DE CAJA		91.701,77	286.498,28	300.777,64	315.779,16	331.545,29

Elaborado por: Fernanda Jara

8.2. Indicadores de Rentabilidad

8.2.1. Costo de Oportunidad del Capital

Este indicador muestra una tasa de interés o retorno que no se percibe cuando invierte el capital en algún activo.

Para determinar este costo la fórmula es:

$$Co = (TAR)(1 - t)(\%RA) + (TPR)(\%RP) + TLR + \%I$$

Donde;

ABREVIATURA	SIGNIFICADO	PORCENTAJE
TAR	Tasa Activa Referencial	8.06%
TPR	Tasa Pasiva Referencia	5.55%
RA	Porcentaje Recursos Ajenos	45.24%
RP	Porcentaje Recursos Propios	54.76%
TLR	Tasa Libre de Riesgo	4.58%
T	Tasa Marginal de Impuestos	37%
I	Inflación	4.36%

Entonces;

$$Co = (0.0806)(1 - 0.37)(0.452) + (0.0555)(0.547) + 0.0458 + 0.0436$$

$$Co = 0.0229516 + 0.030358 + 0.0458 + 0.0436$$

$$Co = 0.1427$$

Esto significa que el costo de capital para un inversionista del proyecto será de 14.27%.

9.2.2. Valor Actual Neto (VAN)

Esta tasa nos indica, si la inversión que se hará en el proyecto se recuperará y además si por la inversión del mismo se obtendrá alguna ganancia.

La fórmula para calcular el VAN es:

$$VAN = -I_o + \sum \frac{F.N.C}{(1+i)^n}$$

Donde;

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
FNC	Flujo Neto de Caja
N	Periodo de Estudio
I _o	Inversión Inicial

Entonces;

Al reemplazar la formula con los valores que se obtuvo en cálculos anteriores tenemos que el VAN del proyecto es \$ 325.716.80 es decir que este valor será la Utilidad que deje el proyecto al término de los 5 años.

8.2.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno nos indica cual será el rendimiento de la inversión en forma porcentual, la fórmula que aplicaremos es:

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

Donde;

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
TM	Tasa Mayor
Tm	Tasa menor
VAN TM	Valor Actual Neto Tasa Mayor
VAN Tm	Valor Actual Neto Tasa menor

Al aplicar la fórmula a los datos del proyecto y tomando en cuenta una tasa mayor del 26% y una tasa menor del 24% dio como resultado una TIR del 15%.

Este resultado quiere decir que por cada dólar que la empresa venda el inversionista recibirá un 15% de utilidad.

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1. Conclusiones

Una vez finalizado los análisis correspondientes del presente proyecto se puede concluir que:

- a) Es factible realizar un proyecto destinado a incrementar la exportación de Cacao a Rusia. así como también que el Cacao ecuatoriano puede cumplir con los estándares de calidad y todas las normas internacionales pertinentes y sobre todo los requisitos administrativos y legales requeridos por el sistema de importación de Rusia.
- b) La demanda de Cacao en Rusia va en incremento y al hacer un análisis sobre la misma se puede tener una buena proyección en dicho mercado.
- c) La producción de cacao en las distintas zonas del país ha permitido ofrecer un producto de calidad internacional el mismo que ha sido reconocido por años y el cual se ha constituido en una carta de presentación al intentar expandir los mercados.
- d) Los requisitos que las normas internacionales exigen para la exportación de Cacao son factibles de acceder. puesto que el producto no llevará ningún cambio sustancial. lo que permite una fácil exportación y un fácil ingreso al mercado de destino.
- e) Según el análisis de oferta y demanda del producto se puede decir que el incrementar las exportaciones de Cacao ecuatoriano al mercado Ruso es plenamente factible siempre y cuando se cumplan con los estándares de calidad y normas internacionales.

9.2. Recomendaciones

De igual forma después de haber realizado toda la parte técnica del proyecto se puede recomendar que:

- a) Para que el Ecuador pueda ser el primer exportador de Cacao y de esa forma se pueda incrementar las exportaciones del producto a todo el mundo. debe haber más capacitación y difusión de la importancia de contar con certificaciones internacionales con el objetivo de subir los estándares del producto.
- b) Se debe realizar estudios permanentes con la finalidad de identificar nuevos mercados o aquellos en donde la demanda este en crecimiento y se pueda aprovechar todas las oportunidades posibles.
- c) El estado al igual que la empresa privada deberían investigar las zonas en donde se realiza la producción de cacao para poder identificar las zonas que son las más apropiadas para estos cultivos tanto en calidad como en productividad o rendimiento de las plantaciones.
- d) En definitiva, la adecuada capacitación, el estudio para mejorar la calidad y rendimiento del producto en las diferentes zonas de cultivo harán que el país se destaque y sea uno de los principales exportadores de cacao y eso obligará a desarrollar la industria de los derivados del cacao que permitirá dar un salto de ser exportador de materia prima, a ser un exportador de productos terminados

BIBLIOGRAFIA

Renton. Jane (2010). *Coaching y Mentoring*. Mc. Graw Hill.

Zaratiegui. C. (1999). *Calidad Total*. México.

Cornejo (2010). *Comercio Internacional Hacia Una Gestión Competitiva*. Norma. México.

Estrada. P. (2008) *Como hacer exportaciones*. Norma . Segunda edición. Quito.

Barreno Luis (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Norma. Quito.

MinerviniNicolá (2009). *Manual del Exportador*. Mc. Graw Hill. Cuarta Edición.

Florenia.

SapagChain Reinaldo Y Nassir (2009). *Preparación y Evaluación De Proyectos*. Quinta Edición. Mc. Graw Hill. Santiago.

Kaoru Ishikawa (2008). *Principios de Calidad*.

Córdova Padilla Marcial (2006). “*Formulación y Evaluación de Proyectos*”. Norma, Primera edición.

www.proecuador.gob.ec

www.trademap.org

www.bce.fin.ec

www.agrocalidad.gob.ec

www.salud.gob.ec