



Ecuador – Enero 2017 - ISSN: 1696-8352

EXPORTACIÓN DE POLVO DE CACAO EN LA CIUDAD DE QUEVEDO DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS PARA LA EMPRESA “QUEVEXPORT S.A.” HACIA LA CIUDAD DE LE HAVRE – FRANCIA

MCE. Betty Aguilar Echeverría

Docente

Carrera de Comercio Exterior, Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador

baquilare@ulvr.edu.ec

Estudiantes:

Ingrid Paola Pinduisaca Jiménez

Gabriela Cecilia Avilés Morales

Carrera de Comercio Exterior, Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador

paola-pinduisaca.1990@hotmail.com

gabriela-aviles1@hotmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Betty Aguilar Echeverría, Ingrid Paola Pinduisaca Jiménez y Gabriela Cecilia Avilés Morales (2017): “Exportación de polvo de cacao en la ciudad de Quevedo de la provincia de Los Ríos para la empresa “QUEVEXPORT S.A.” hacia la ciudad de Le Havre – Francia”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (enero 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/quevexport.html>

Resumen

La empresa Quevexport S.A. ante la necesidad de analizar la situación real en lo referente a la exportación de polvo de cacao hacia la ciudad de Le Havre en Francia, y considerando que ya no se trata únicamente de la materia prima, producto que se exporta actualmente, quieren incursionar de la exportación de uno de sus derivados, como lo es el polvo de cacao, en un mercado al que posiblemente incursionará por primera vez con este producto, y que están ávidos de conocer las normativas legales, el proceso de exportación, la aceptación del mercado y su rentabilidad. Existen varias empresas exportadoras de cacao que siempre están necesitadas de conocer nuevos proyectos que enseñen paso a paso el proceso que conlleva una exportación, principalmente a Europa donde existen muchos controles, requisitos y

normativas, para poder llevar a cabo una exportación que cumpla con todos los parámetros nacionales e internacionales. La empresa beneficiaria de este proyecto debe tener presente que existe una normativa internacional muy estricta en el país de destino, notando que su actividad actual está enfocada sólo en la exportación de la materia prima, siendo esta su primera exportación a Francia Le-Havre. Cabe mencionar que es una empresa reconocida a nivel internacional por la calidad del cacao que envía a otros países.

Por esta razón, Quevexport S.A., tiene la necesidad de recurrir a un diseño de plan de exportación, práctico y que cumpla con todas las normas establecidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), fomentando nuevas propuestas del semielaborado en su exportación y al mismo tiempo, cumplir con todos los parámetros de la negociación internacional establecida con un posible cliente en Le Havre, Francia, captado a través de una feria Internacional en este país. También se brindará información relevante de los procesos de elaboración, del tipo de maquinarias; y de las técnicas que se podrán ejecutar en el proceso de exportación del polvo de cacao.

Abstract

The Quevexport S.A company facing the need to analyze the real situation regarding the exportation of cocoa powder to the city of Le Havre in France, and considering that it is no longer just the raw material, product that is currently exported, want to venture from the export of one of its derivatives, such as cocoa powder, in a market that is likely to enter for the first time with this product, and whom are eager to know the legal regulations, the process of exportation, the market acceptance and profitability. There are several exporting cocoa companies that are always in need of knowing new projects that teach step by step the process that leads to an export, mainly in Europe where there are many controls, requirements and regulations, to be able to carry out an export that complies with all national and international parameters. The beneficiary of this project must bear in mind that very strict international regulations exist in the country of destination, noting that its current activity is focused only on the export of the raw material, being its first export to Le Havre, France. It is worth mentioning that it is an internationally recognized company for the quality of cocoa that it sends to other countries.

For this reason, Quevexport S.A., has the need to resort to an exporting plan design that is practical and that complies with all the standards established in the Organic Code of Production, trade and investment (COPCI), promoting new proposals of the semi-finished in its export and at the same time, comply with all the parameters of the international negotiation established with a possible client in Le Havre, France, captured through an international fair in this country. It also provides relevant information of the processes of preparation, the type of machinery and the techniques can be executed in the process of the export of the cocoa powder.

1. Introducción

Ecuador tiene una gran ventaja con respecto al cacao y sus semielaborados, ya que tiene reconocimientos a nivel mundial por sus enfáticas características tanto de aroma y color, apreciadas para la preparación de chocolates finos, revestimientos y coberturas. Gracias a esto los mercados en el exterior tienen un amplio interés, la meta para los ecuatorianos es buscar mejorar la producción del cacao tradicional, y aumentar la producción que permita el incremento de la demanda.

El origen del árbol del cacao se da en las selvas de América Central y del Sur, cuyo nombre científico *Theobroma cacao* c., (en griego *Theobroma* significa “comida de los dioses”) tuvo un crecimiento en condiciones óptimas gracias a los climas ecuatoriales, durante todo el año con temperaturas parcialmente estables. Su período de cosecha está en el orden de 4 a 5 años produciendo frutos; y de 8 a 10 años una producción al máximo, todo esto depende al tipo y condición zonal.

2. Proceso de embarque y exportación.

Proceso de Exportación Marítima

El proceso de exportación marítima que realizará Quevexport S.A., será el establecido en el código 40 del régimen de exportación definitiva por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), tal como lo dice el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): “Establece la salida definitiva de mercancías fuera del territorio aduanero ecuatoriano, cuya acción está sujeta a las disposiciones establecidas en el código y en las demás normas” (Arévalo, 2011); así como también el Art. 158 Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI): “La salida de las mercancías declaradas para su exportación, se deberá realizar dentro de un tiempo estimado de treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE)” (Arévalo, 2011); se lo realiza mediante un contenedor, que es una estructura metálica que posee dimensiones de alrededor de 20 pies cúbicos, cuya capacidad de almacenamiento es de hasta 23.000kgs. El contenedor es del modelo DRY-DV, que se utiliza para cargas secas, pack termo contraíbles, máquinas, muebles, etc.

Teniendo en cuenta los siguientes pasos para empezar el proceso de embarque:

- 1.- Elaboración de la factura proforma por parte de Quevexport S.A.
- 2.- Una vez que el pedido esté concretado, se elabora la factura comercial.
- 3.- Se empieza la producción del pedido si éste no está procesado, pero de estarlo, se encuentra listo, y se procede a contactar a la empresa de transporte.
- 4.- Se contacta a la compañía de transporte, con la finalidad de hacer la reserva, separar espacio y programar el embarque de la mercadería.

Figura 1. Detalle de Contenedor DRY-DV



Fuente: (Doplim, 2015)

- 5.- Con la información de la factura comercial y una vez que la compañía de transporte tenga lista la reserva, dependiendo del tipo de mercadería a exportar, se procede con el trámite.

6.- Luego, se envía al agente afianzado de aduana, la factura comercial para que proceda a emitir la DAE.

Documentos aduaneros de exportación

Las exportaciones deberán adjuntar la siguiente documentación:

- Declaración Aduanera de Exportación.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- AISV – DISV.
- Guía de remisión.

Declaración aduanera de exportación

Puede señalarse, que en todas las exportaciones se presentará DAE de Exportación y se llenará de acuerdo a las indicaciones que contiene el Manual de Despacho de Exportaciones en el Ecuapass en el que transmite y se da trámite la exportación.

3. Análisis del proceso aduanero de exportación.

Actualmente los procesos aduaneros de exportación han sufrido varios cambios como lo es el sistema ECUAPASS que se implementó en el 2013, sustituyendo al SICE. También se puede acotar que dicho sistema aduanero es muy beneficioso para el sector exportador, siempre y cuando se conozca su correcto uso y la legislación vigente en cada uno de los procesos de comercio internacional.

Es por ello que la empresa Quevexport se siente en desventaja, ya que carece del personal debidamente capacitado para operar en esta área.

El proceso de exportación que se desea entregar a Quevexport es una herramienta clara y detallada de todos los parámetros que se deben contemplar para exportar determinado producto. Así mismo se considera que Quevexport, no necesita contratar un agente afianzado de aduana para internacionalizar su producto, de ser así será considerado como exportador directo y sin intermediarios ante la Aduana del Ecuador, teniendo en cuenta que se omitiría el siguiente proceso anteriormente mencionado:

Documentos a presentar

Las exportaciones deberán adjuntar la siguiente documentación:

- Declaración Aduanera de Exportación.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- AISV – DISV.
- Guía de remisión.

Al Quevexport tomar la batuta de sus exportaciones, tendrá dominio de la información de cada una de sus ventas al exterior así como procedimientos aduaneros, información valiosa que le servirá en caso de presentarse algún inconveniente con la aduana. A su vez no dependerá de ningún intermediario, así como reducirá sus gastos fijos en lo que se refiere a honorarios por servicios prestados. Actualmente el proceso logístico interno de las exportaciones, es muy largo en el que se debe desarrollar otro tipo de funciones como es:

- Hacer las reservas de los espacios en las navieras.
- Contratar el transporte interno para que el contenedor llegue a Quevedo, sea cargado y salga con destino al puerto designado por la naviera.
- Elaborar el AISV y despachar los documentos al transportista para el ingreso del contenedor a zona primaria.
- Una vez ingresado el contenedor el terminal mediante su sistema automático remitirá un correo en el cual se informa que la unidad fue bloqueada por la policía antinarcóticos, con fecha y hora designada, para llevar a cabo la inspección de la unidad.

Cada uno de los puntos antes mencionados son un proceso largo, bajo un distinto parámetro en comparación al proceso de exportación, es por ello que la empresa Quevexport podría implementar este modelo de plan de exportación, ya que el mismo le enseñará como hacer frente a cada una de las variantes en el comercio internacional. Una vez receptado todo lo antes expuesto la empresa deberá adquirir un Token (firma electrónica), para poder realizar los procesos de exportación empezando por elaborar una factura proforma en donde se ponga en pie la venta, luego de ello el exportador deberá aperturar la DAE con la que ingresará el contenedor a zona primaria, cabe mencionar que la DAE inicial puede ser aperturada con valores estándar, ya que la regularización de la misma se puede realizar posterior al zarpe del buque. A continuación, se hará una breve mención de los puntos más relevantes los cuales son:

- Elaboración de la factura proforma por parte de Quevexport S.A.

- Una vez que el pedido esté concretado, se elabora la factura comercial.
- Se empieza la producción del pedido si éste no está procesado, pero de estarlo, se encuentra listo, y se procede a contactar a la empresa de transporte.
- Se contacta a la compañía de transporte, con la finalidad de hacer la reserva, separar espacio y programar el embarque de la mercadería.
- Con la información de la factura comercial y una vez que la compañía de transporte tenga lista la reserva, dependiendo del tipo de mercadería a exportar, se procede con el trámite.
- Luego, con la factura proforma se procede a emitir la DAE y el AISV.
- Con estos dos documentos ingresara la unidad al puerto.

4. Requisitos del exportador para ingresar el producto a Francia

Para el ingreso a Francia, de productos de exportación: agrícolas no tradicionales y productos no tradicionales se deben seguir los siguientes requisitos:

- La calidad del producto.- constituye un factor de importancia y es la clave para ingresar en el Mercado de Francia.
- El Certificado Fitosanitario para que el producto pueda ser importado por cualquiera de los quince países miembros de la Unión. Este documento en el caso del cacao es emitido por el MAGAP.
- El exportador / productor de Ecuador, debe garantizar las condiciones de sus productos: óptima calidad, excelentes condiciones sanitarias, antes de salir del país. Este certificado debe constar de la siguiente información:
- Nombre del producto y variedad
- Número de cajas, paquetes o bultos
- Peso neto
- País de origen
- Código del Sistema Armonizado

- El Certificado se tiene que redactar en uno de los once idiomas oficiales de la Unión, y con un plazo no mayor a 14 días de antelación a la fecha de salida del producto desde el país de origen, en este caso de Ecuador.
- Documentos de exportación / importación en regla.

Equipamiento y Recursos adicionales

- Molino de Grano de Cacao
- Prensadora de Pasta de cacao
- Pulverizadora de la Torta de cacao INOX-3
- Empaque papel Kraft de 25Kgr.

Recurso humano

El personal que se contrate para la elaboración del polvo de cacao será el siguiente:

- Supervisor de Planta (2 en jornadas diurna y nocturna).
- Supervisor de Laboratorio (2 en jornadas diurna y nocturna).
- Operarios (8 operarios de máquina diurno y nocturno).
- Mecánicos (2 en jornada diurna y nocturna).

5. La Empresa Quevexport S.A.

Quevexport S.A., es una empresa ecuatoriana ubicada en la provincia de los Ríos, dedicada al acopio, comercialización y exportación de productos agrícolas de primera calidad. Actualmente [con más de 15 años en el mercado] es líder en la exportación de cacao fino de aroma "Sabor Arriba". Desde sus inicios, ha establecido normas y procedimientos de primer nivel para responder a requerimientos muy altos de trazabilidad, controles de calidad y procesos. Esta fue la clave que le ha permitido establecer fuertes vínculos, tanto con sus clientes como con proveedores, especialmente, pequeños agricultores de la zona, quienes confían en los estándares de calidad que se aplican con objetividad. En la actualidad, se cuenta con la experiencia necesaria y se exporta cacao "Sabor Arriba" de calidad. Con total conocimiento de los requisitos de exportación hacia cada país. Cuenta con el equipo de trabajo y el knowledge para que la carga llegue a destino en tiempo y forma establecida. Además de proveer a la industria alimenticia del Ecuador de selectos granos como: Café, Soja, Maíz y Arroz, esto ha sido y seguirá siendo su permanente desafío (Quevexport S.A., 2013).

Figura 2. Quevexport S.A. vista exterior



Fuente: (Quevexport S.A., 2013)

Visión, Misión y Objetivos de la empresa

Misión.

Es una empresa comprometida con el trabajo productivo y la eficiencia. Su principal fuente de exportación es el cacao en grano de excelente calidad y ofrece el mejor precio tanto a sus clientes como a sus proveedores. Además produce y comercializa la palma africana y teca con los más altos estándares de la industria.

Figura 3. Área de Laboratorio de Quevexport S.A.



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Visión

Actualmente Quevexport S.A. plantea llegar a ser la empresa líder en exportación de cacao del país, además de incursionar en la exportación de derivados de cacao específicamente polvo de cacao, ser reconocida nacional e internacionalmente por la calidad de sus productos, servicios y procedimientos. Aspira ser una organización eficiente, competitiva, productiva y rentable que genere permanentemente valor y bienestar para sus clientes, proveedores, personal de la empresa y accionistas.

Figura 4. Presentación del saco de grano de cacao arriba de 69kgr exportado por Quevexport S.A.



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés.
(Autoras)

6. Proceso productivo del polvo de cacao

A continuación, se detalla el proceso de elaboración de polvo de cacao.

Figura 5. Procesamiento en la elaboración del polvo de cacao



Fuente: (Indcresa , 2016)

➤ **Fermentación del cacao**

Será usado dependiendo de en qué estado se encuentre el cacao, estos pueden ser en baba, semi-seco o seco, ya que Quevexport también es un centro de acopio donde compra por saco de cacao a los pequeños agricultores.

➤ **Secado del cacao**

Se pone a secar el cacao cubierto con una lona exponiéndolo a la luz del sol.

➤ **Limpieza**

Una vez seco el cacao se lo escoge, separando el de fino aroma con el común.

➤ **Tostado**

La empresa cuenta con un horno industrial donde se hace el tostado y descascarillado de las pepas.

➤ **Molienda**

Se utilizará el molino de grano para que luego de realizar el proceso de pelado, se muelan los granos de cacao de forma homogénea.

➤ **Prensado**

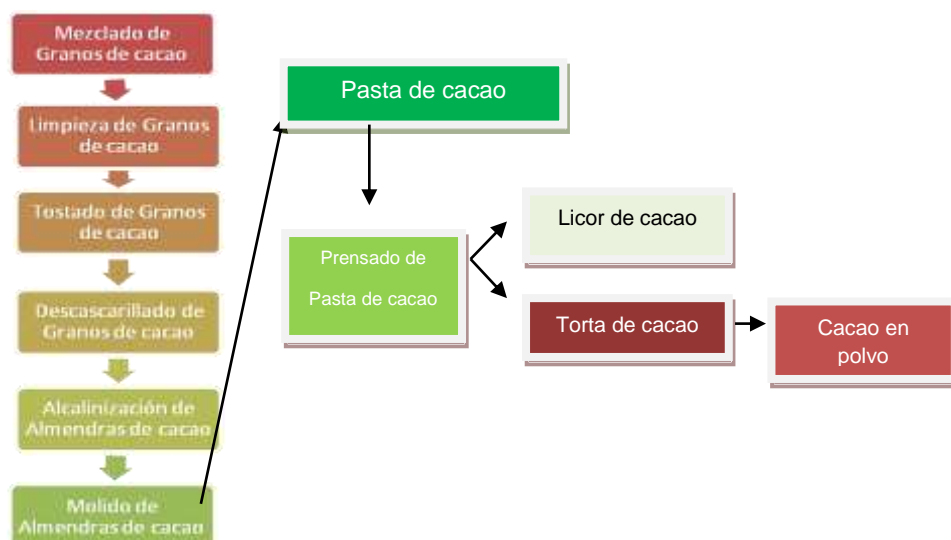
Esta maquina procesará la pasta de cacao que se obtiene al moler los granos.

➤ **Alcalinizado**

Se procesa la torta de cacao mediante tambores que muelen y rompen en finos granos para obtener un polvo refinado de cacao.

Detalle del proceso de elaboración:

Figura 6. Flujo de Procesamiento de granos de cacao.



Fuente: (GIZ, 2013)

El precio

El polvo de chocolate ecuatoriano que va a ser consumido a nivel internacional se lo embala en cajas de cartón de 45 x 30 x 15 centímetros y se protegerán con papel kraft, cada caja tiene una capacidad en dos niveles de 12 fundas de 25kilogramos, el peso promedio de la caja es aproximado de 350 kilogramos, vendidos en los mercados y supermercados. El precio promedio de venta al distribuidor en Francia es \$100.80 la funda de 25 kilogramos, debido a lo siguiente:

- Ventas mensuales / unidades al mes: \$65

- Funda de 25 Kgs: \$26.62

7. Requisitos del exportador para ingresar su producto a Francia

Para el ingreso a Francia, de productos de exportación: agrícolas no tradicionales y productos no tradicionales deben seguir los siguientes requisitos:

- La calidad del producto.- constituye un factor de importancia y es la clave para ingresar en el Mercado de Francia.
- El Certificado Fitosanitario para que el producto pueda ser importado por cualquiera de los quince países miembros de la Unión. Este documento en el caso del cacao es emitido por el MAGAP.
- El exportador / productor de Ecuador, debe garantizar las condiciones de sus productos: óptima calidad, excelentes condiciones sanitarias, antes de salir del país. Este certificado debe constar de la siguiente información:
 - Nombre del producto y variedad.
 - Número de cajas, paquetes o bultos.
 - Peso neto.
 - País de origen.
 - Código del Sistema Armonizado.
- El Certificado se tiene que redactar en uno de los once idiomas oficiales de la Unión, y con un plazo no mayor a 14 días de antelación a la fecha de salida del producto desde el país de origen, en este caso de Ecuador.
- Documentos de exportación / importación en regla.

Requisitos del Importador o consignatario

Los requisitos del comprador francés para el polvo de cacao, abarcan los siguientes aspectos:

- El producto en sí
 - Disposiciones legislativas de la UE: definición, contenido y mínimos requisitos.
 - Características y calidad del chocolate.
- El proceso de tratamiento del polvo de cacao.

- Las disposiciones legislativas de la UE: manejo de requisitos mínimos.
 - Certificados de gestión de calidad requeridos por los compradores.
 - Otras certificaciones: ambientales y aspectos sociales.
- La presentación del producto del polvo de cacao.
- Disposiciones legislativas de la UE: requisitos de etiquetado básico.
 - Empaquetado y comercialización.

Francia en calidad de integrante de la Unión Europea, tiene que acatar los acuerdos firmados y considerar los procesos determinados para ingresar productos provenientes de terceros países, la supervisión y control al arribo de las importaciones. Esta medida sirve para precautelar cultivos y producción, evitando así epidemias y la propagación de enfermedades en la comunidad. Las actividades para efectuar el control en las fronteras, recintos aduaneros, depósitos comerciales, se realizan bajo el siguiente procedimiento:

- ✓ Verificación de documentos de importación
- ✓ DAE
- ✓ Factura
- ✓ Bill of lading
- ✓ Control físico de la mercadería
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ Certificado de calidad
- ✓ Certificado Fitosanitario.

8. Canales de distribución

El canal de distribución más usado en Francia es el de Mayorista – Minorista – Detallista. Se conoce también que los franceses apetecen mucho de los productos de confitería en los cuales interviene el cacao en todas sus formas y presentaciones sobre todo en las más grandes y reconocidas cadenas de distribución.

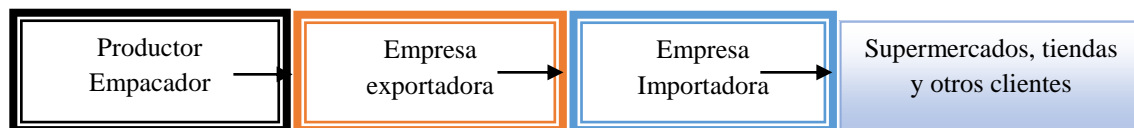
Según la Cámara Sindical Nacional de la Confitería francesa, por el año 2007 las grandes superficies vendían el 80 % de las golosinas y la confitería de chocolate, mientras que el 20 %

restante se hacía en panaderías, tiendas especializadas, estaciones de servicio, quioscos, etc. En lo que se refiere a la gran distribución, un 30% se dispone en los frontales o cerca de las cajas registradoras. CD Prospect, expone que existen más de 150 mayoristas de productos de confitería y chocolate. Otro tipo de establecimiento a través del cual se distribuyen los productos de confitería donde interviene el cacao son las tiendas especializadas. La número uno en Francia es Glup's. Otras cadenas son Faller (en Alsacia), Tati Bonbons, la Confiserie des Hautes-Vosges (quienes también fabrican) o La Cure (Proecuador, 2009)

Se puede decir que el país desea lograr nuevos metas y proponer renovados objetivos mismos que estarán dirigidos a los parámetros de la demanda en la industria mundial. Conociéndose que la comercialización del polvo de cacao se encuentra en un gran nivel de acogida por Francia, motivo que incentivó a los exportadores a realizar negociaciones con el polvo de cacao hacia el mercado francés, las mismas que permitirán un crecimiento sostenible y sustentable que se mantenga a lo largo del tiempo.

Conocedores de que Europa tiene un mercado importador de cacao, se decide exportar, considerando un canal apropiado de distribución, que es de importancia para obtener éxito en la empresa, el cual se efectuará de la manera siguiente:

Figura 7. Proceso de distribución del producto



Elaborado por: Ingrid Pinduisaca, Gabriela Avilés. (Autoras)

Posteriormente, se procurará encontrar un contacto directamente con cadenas minoristas como: supermercados e hipermercados, de manera que se llegue a convenios comerciales entre ambas partes, con la oferta de precios y calidad garantizados, con el propósito de obtener excelentes resultados para la empresa como exportadora y el cliente en Francia.

9. Conclusiones

- El destino en el que desea incursionar Quevexport es muy prestigioso y solo aceptan cacao de primera calidad.
- Se observó también que Quevexport carece de procesos de capacitación, puesto que el personal actualmente mantiene dificultades para operar dos maquinarias.

- Quevexport actualmente carece de personal para el cumplimiento de funciones específicas como lo es la supervisión y control de la planta en la jornada nocturna.
- Se pudo notar que la empresa no cuenta con un jefe de seguridad industrial, el mismo que se deberá encargar de la seguridad y salud de sus colaboradores.
- La empresa debe buscar más aliados que le suministren la materia prima, ya que el mercado meta apetece mucho del cacao y sus derivados, por ello la empresa debe cubrir la demanda del producto.
- La cantidad del producto a exportarse siempre tendrá variantes de acuerdo a la demanda que se genere en el mercado de Le Havre, Francia, es decir; la factibilidad y disponibilidad de producción hacia el mercado estarán ligados por los acuerdos internacionales, factores externos, económicos, políticos, sociales que se generen en el país de exportación.
- La idea de vender un derivado de la materia prima por parte de Quevexport S.A., se inicia al haber incursionado en la elaboración de este semielaborado del cacao y haberlo presentado en una feria realizada en el país de destino, por esto Quevexport S.A. debe dejar un legado poniendo en alto los productos del Ecuador.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador. (2016). Términos de Ecuapass. Obtenido de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>
- ANECACAO. (2015). Exportaciones de Cacao. Obtenido de <http://www.anecacao.com/es/estadisticas/estadisticas-actuales.html>.
- Arévalo, M. (2011). Código Orgánico de la Producción . Quito.
- Arosemena, G. (1991). El fruto de los Dioses . Perú: Tomo I.
- Asamblea Nacional. (29 de 12 de 2010). Código Comercio e Inversiones. Quito: Nacional.
- Banco Central del Ecuador. (2011). Analisis polvo de cacao.
- Biocomercio Andino. (12 de 2014). Proyecto facilitación de financiamiento para negocios basados en la biodiversidad . Obtenido de <http://suia.ambiente.gob.ec/documents/10179/346517/Estadisticas+Bi>

Bullon, D. P. (2011). Plan de exportación. Obtenido de file:///C:/Users/geovanny/Downloads/D4F24955-C383-4DCA-896B-DDAE6801B8C0%20(1).PDF.

Código Orgánico de la Producción. (29 de 04 de 2015). Reglamento al titulo de facilitación aduanera. Ecuador.