



Enero 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE SALSA DE CACAO HACIA EL MERCADO DE CANADÁ.

AUTORES:

Sr. Miguel Alejandro Barzallo Muñoz

Egresado de la Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
mbarzallom@ulvr.edu.ec

Srta. Dayana Lilibeth Gomez Pin

Egresada de la Carrera de Comercio Exterior
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
dgomezp@ulvr.edu.ec

COAUTOR:

MsC. Luis Felipe Castillo Criollo

Profesor de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte
lcastilloc@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Miguel Alejandro Barzallo Muñoz, Dayana Lilibeth Gomez Pin y Luis Felipe Castillo Criollo (2019): "Plan de exportación de salsa de cacao hacia el mercado de Canadá", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (enero 2019). En línea:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/exportacion-cacao-canada.html>

1. RESUMEN

El proyecto titulado "Plan de exportación de salsa de cacao hacia el mercado de Canadá" va dirigido al Sr. Carlos Vera Zambrano que le servirá de ayuda para obtener conocimientos de cómo poder exportar su producto cumpliendo con los requisitos necesarios en el mercado meta.

Actualmente las ventas que realiza en el mercado local abarcan solo el 33% de su capacidad total instalada, generando una oferta exportable de la salsa de cacao que es un producto innovador elaborado a base de cacao fino de aroma recalando que no contiene gluten, lactosa, químicos, conservantes y saborizante, teniendo aceptación en el mercado nacional por lo que mediante la investigación se pretende incentivar y fomentar la internacionalización del producto, mismo que ha sido desarrollado a través del método descriptivo y exploratorio con un enfoque mixto, utilizando como herramientas las entrevistas a importadores y exportadores estableciendo criterios y análisis importantes que servirán en el futuro.

Este plan de exportación se adaptó a las necesidades del producto, tomando como modelo el de la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico abarcado los aspectos de la empresa, producto, acondicionamiento de la mercancía y procesos de exportación.

PALABRAS CLAVE: salsa de cacao - termino de negociación - exportación- inversión - plan

2. ABSTRACT

The project entitled "Export plan of cacao sauce to the Canadian market" is addressed to Mr. Carlos Vera Zambrano, which is going to help him gain knowledge about how to export his product, and the necessary requirements in the target market.

Currently the sales made in the local market comprise only 33% of its total installed capacity, generating an exportable supply of cocoa sauce which is an innovative product made from fine cocoa aroma emphasizing that it does not contain gluten, lactose, chemicals, preservatives and flavoring, having acceptance in the national market so that through research is intended to encourage and promote the internationalization of the product, which has been developed through the descriptive and exploratory method with a mixed approach, using tools like the interviews to importers and exporters, establishing important criteria and analyzes that will serve in the future.

This export plan was adapted to the needs of the product, taking as a model the Puerto Rico Trade and Export company, covering the aspects of the company, product, preparation of the merchandise and export processes.

KEY WORDS: cocoa sauce - term of negotiation - export-investment-plan.

3. INTRODUCCIÓN

Ante la situación que vive el mercado nacional, es importante buscar alternativas para la venta de productos, siendo la internacionalización un factor principal, por lo general Ecuador comercializa al extranjero materias primas para que estos países transformen y vuelvan ingresar como productos finales. La tendencia actual lleva a cambiar el pensamiento tradicional por uno donde la venta de productos con valor agregado, constituya el eje de la política comercial. El cambio de la matriz productiva emprendida por el gobierno abre las puertas para que el pequeño empresario se inicie en la búsqueda de los mercados externos y con ello obtenga superación personal y se fomente el trabajo y la inversión.

Se conoce que el país es un gran productor de cacao que en tiempo atrás se convirtió en el principal exportador ganando una reputación internacional por sus características única de calidad. El Sr. Carlos Vera Zambrano es un micro empresario dedicado a la elaboración de productos derivados de cacao, por lo que el presente proyecto se basa en la elaboración de un

plan de exportación para la salsa de cacao, instrumento que le sirva de guía para que su producto ingrese al mercado de Ontario-Canadá.

4. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

4.1 Antecedentes.

Ecuador se ha caracterizado por ser productor de cacao y durante muchas décadas la exportación de este producto ha sido el sustento económico de muchos hogares ecuatorianos, en sus inicios su comercialización se daba en grano, con el pasar del tiempo empezó su industrialización dando lugar a los denominados semielaborados, aprovechando la popularidad ganada en el exterior por su calidad en cuanto a su aroma y sabor.

El micro empresario Carlos Octavio Vera Zambrano inicio con un emprendimiento en el 2009 con la finalidad de rescatar las costumbres en el Cantón Chone, pueblo donde existe la costumbre de tomar chocolate por las tardes. Ante esto decide venderlo utilizando unos carritos recorriendo las calles del Cantón, adoptando el nombre de "El chocolate de la Abuela de Carlitos". Al no tener respuesta favorable, decidió elaborar variedades de productos utilizando como materia prima el Cacao, en el 2014 comienzan a producir y vender en el mercado nacional elaborados de cacao.

En el 2017 firme en su emprendimiento, decide comprar maquinas artesanales, invirtiendo un total de \$10.000, su proyecto se complementará con la adquisición de máquinas industriales originarias de Filipinas, lo cual le permitirá diversificar la producción incluyendo el incremento de la salsa de cacao, misma que ha obtenido gran acogida dentro del mercado nacional. Se debe resaltar que cuenta con el espacio suficiente para almacenar la materia prima y mantenerla en excelentes condiciones para su transformación. El micro empresario no produce la materia prima, sino que la adquiere a productores cercanos, lo cual le permite producir actualmente 7.200 unidades mensuales de salsa de cacao, que los comercializa a nivel local, teniendo capacidad instalada para triplicar esa cantidad, con lo cual puede atender la demanda del mercado extranjero. El objetivo fundamental del micro empresario es de dar a conocer sus productos sin descuidar su calidad en el sabor, por lo que asiste a ferias en la provincia de Manabí y otras ciudades, la marca comercial es "Tecao Gourmet" y sus productos cuentan con los certificados y requisitos que exige el país dado que se distribuye en supermercados, hoteles, restaurantes.

4.2 El mercado canadiense

Las exportaciones ecuatorianas no petroleras hacia Canadá ocupan el vigésimo puesto en el período enero y abril del 2018, su participación es de 0,82%. Por esta razón se pretende diversificar la oferta exportable hacia este mercado, con productos innovados y con mayor valor agregado.

Canadá, posee una superficie de 9,9984, 670 km², considerado el segundo país más extenso del mundo, su capital es Ottawa, sus límites son: al norte con el Océano Ártico, al sur con Estados Unidos, al este con el Océano Atlántico y al oeste con el Pacífico. La población para octubre 2017 asciende a 36.885.049 habitantes.

Su sistema político radica en monarquía constitucional por ser miembro de Commonwealth cuya jefa del estado es la Reina Isabel II de Inglaterra, la misma que nombra un gobernador general por cinco años, constituida también como un Estado Federal parlamentario y democrático. Por otra parte, la estructura territorial se divide en 10 provincias que son Alberta, Columbia Británica, Manitoba, Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Terranova y Labrador, Ontario, Quebec, Isla del príncipe Eduardo, Saskatchewan, y 3 territorios siendo Yukón, Nunavut, Territorios del noroeste. (Oficina de Información Diplomática, 2018).

Canadá es un mercado que ofrece amplias oportunidades para los exportadores internacionales. Sin embargo, como en la mayoría de mercados desarrollados, existe una amplia competencia que obliga a ofrecer productos innovadores o con un alto valor agregado en términos de diseño, calidad, precio, servicio postventa.

A pesar de que Canadá es un país rico en recursos minerales y agrícolas, existen importantes oportunidades en sectores de bienes de consumo terminados, entre las que se ha identificado los sectores de aceites y grasas, alimentos de mar, alimentos conservados naturalmente, bebidas no alcohólicas, cacao, cigarrillos, confitería, flores, frutas frescas, proteínas concentradas, productos de panadería y vegetales frescos. Se identifican también oportunidades en manufacturas asociadas a autopartes, baterías para automóviles, pastillas para freno, plásticos, productos de cerámica, preparaciones de aseo personal, pisos cerámicos, mármoles y piedra, fibra de vidrio y aisladores eléctricos.

Las principales exportaciones de productos desde Canadá hacia América Latina y el Caribe son: el trigo, semillas de nabo, cloruro de potasio logrando un total de 11´634,326 millones de dólares, siendo sus principales destinos: México, Brasil, Chile. Sus importaciones en el 2017 ascendieron a 40´189,480 millones de dólares reflejándose un déficit de 28´555,154 debido a la compra de minerales no renovables como el oro, automóviles etc.

En cuanto al cacao en grano o derivados, el mercado exige certificaciones que varían dependiendo del producto. Los importadores de granos de cacao pueden solicitar certificaciones como "Rainforest Alliance", que tiene como objetivo conservar los recursos naturales, incrementar la productividad y asegurar buenas condiciones de trabajo y un buen vivir para los trabajadores.

La certificación UTZ Certified con significado en idioma maya es reconocida, certifica que los granos de cacao sean cosechados de una manera sostenible y que sea posible rastrear su origen. Para los productos semielaborados de cacao como: manteca, pasta y polvo, los

importadores suelen demandar que la empresa fabricante cuente con el sistema Análisis de Riesgos de Puntos Críticos de Control (HACCP), debido a que Canadá cuenta con una de las infraestructuras de calidad alimenticia más avanzadas del mundo, lo que se traduce en altos criterios exigidos por el gobierno y tomados en cuenta por el consumidor.

Según Industry Canadá, las importaciones de cacao en grano y semielaborados han evolucionado desde el 2012 hasta 2016, con un crecimiento sostenido que asciende en el 2016 a casi USD 600 millones, porcentualmente este crecimiento representa el 35%, clasificándose arancelariamente en la partida 1801.00 (granos de cacao entero o cortado, crudo o tostado) y la partida 1804.00 (manteca, grasa y aceite de cacao) representan el 34%.

4.3 Datos de Ontario.

Tabla 1. Datos de Ontario

FICHA	
Capital	Toronto considerada ciudad financiera del mundo.
Idioma	Inglés
PIB Nominal	970000
PIB per cápita	51000
Población	2,625,060 habitantes
Ingresos	Industria manufacturera
Limites	Norte con la bahía de Hudson y James, al este con Quebec, oeste con Manitoba, al sur Estados Americanos de Minnesota, Michigan, Ohio.
Clima	Templado
Gobierno	Teniente Gobernador, elecciones cada cinco años
Poder legislativo	Asamblea Legislativa
Etnia	Asia y el pacífico 55%, África 19%, América Latina 10%, Estados Unidos 4%
Religión	Europa 12%. Protestante, católicos, musulmanes, judíos, cristianos ortodoxos.
Cultura	Literatura, arte, arquitectura.

Fuente: Santander, TradePortal
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018)

4.4 Análisis del mercado, tendencias de consumo y demanda.

Se eligió este destino por ser considerado uno de los más poblados de Canadá, ubicándose las empresas de mayor importancia, generando empleos, así mismo se encuentran los principales importadores para luego continuar con la distribución, por otro lado, existe multiculturalidad puesto a que sus individuos proceden de afuera, resultando ventajoso.

4.5 Competencia.

De acuerdo a Statistics Canadá, el Ecuador ocupa el puesto 6 dentro del Top 10 con respecto a los semi-elaborados de cacao. Esta participación es baja con respecto a la competencia, pero debe aprovecharse e incrementar el acceso a este destino puesto a la materia prima que se posee siendo de calidad y con características únicas.



Figura 1. Competencia de Semi-elaborados

Fuente: Statistics Canadá

Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018)

El primer lugar lo ubica Estados Unidos debido a su industrialización y por ser considerado potencia mundial, posee las maquinarias para la producción de los semi-elaborados cabe recalcar que la materia prima es importada. En el caso de Costa de Marfil cuenta con la producción del cacao la misma que aprovecha transformándola. Seguido de Alemania que no posee cultivos, pero es considerado por el procesamiento del grano distribuyendo a la unión europea, y con situaciones similares sucede con países bajos, e indonesia cambiando la realidad para Ecuador ya que es considerado un proveedor de productos Premium consolidándose en algunos mercados.

5 ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

Datos básicos: El micro empresario señor Vera Zambrano Carlos Octavio tiene registro único número 1305954511001, contribuyente persona natural. Inicia sus actividades el 6 de octubre 1999, retomando en febrero 20 del 2018 en la ciudad de Chone, Provincia de Manabí.

Razón Social	VERA ZAMBRANO CARLOS OCTAVIO
Localidad	Provincia de Manabí, Cantón Chone
Estado	Activo
Tipología	RUC
Fecha Inicio Actividades	06 de octubre 1999
Fecha Actualización	20 de febrero 2018
Tendencia	Persona Natural

Categoría PYME

Microempresa

CIU

C107311

Actividad Económica

Elaboración de otros productos de cacao

Dirección:

Avenida Sixto Durán Ballén entrada a la lotización la yoyita CHONE –
MANABI- ECUADOR

5.1 Objetivo estratégico.

- Respalda la producción, comercialización y exportación de cacao y sus derivados, considerando las innovaciones tecnológicas y la ampliación del mercado nacional e internacional.
- Mejorar la productividad considerando las condiciones ambientales, manteniendo la calidad del cacao.
- Restablecer la tradición del buen aroma del cacao ecuatoriano, manteniendo su prestigio, calidad, con el fin de ser reconocido.

5.2 Organización de la micro empresa.

El trabajo constante y eficiente está dirigido por la Dirección General a cargo de Evelia Chaves, El área de producción y organización, la ejerce el fundador y propietario Sr. Carlos Vera Zambrano, quien cuenta con personal eficiente dedicado al envasado, otra persona dedicado al etiquetado, y por último un encargado del almacenamiento del producto terminado.

5.3 Estructura organizacional



Figura 2. Organigrama Institucional
Fuente: Sr. Carlos Vera Zambrano
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.4 Producto a exportar

El producto seleccionado para el plan de exportación es la salsa de cacao, una crema de cacao fino y de aroma, lista para diluir o mezclar, su consumo local en principio lo hacen en hoteles, restaurantes en las preparaciones de postres, bebidas, acompañar frutas o recetas de sal etc. brindando a expertos y aficionados de la cocina una opción fácil y sencilla de usar tanto en el hogar o fuera de él. Cabe mencionar que no contiene gluten, lactosa, químicos, conservantes o saborizantes.

Para la salsa de cacao los principales ingredientes son los siguientes:

- Cacao fino de aroma
- Agua purificada
- Azúcar
- Especias

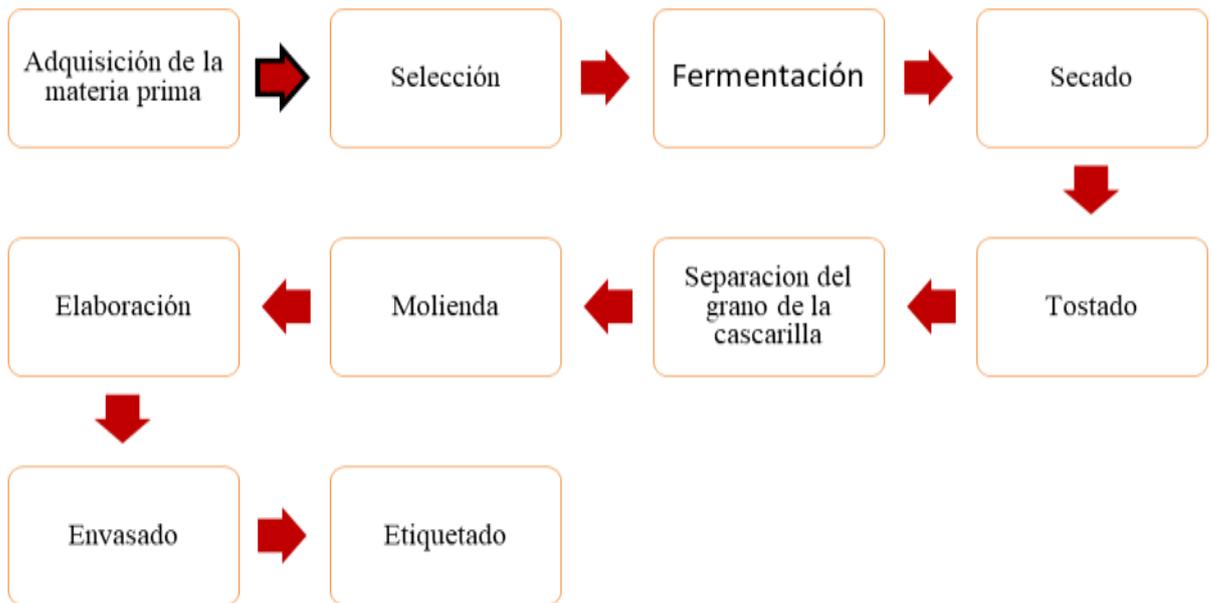


Figura 3. Foto de la salsa de cacao
Foto tomada por: Chávez, E (2018)

5.5 Producción.

El cultivo del cacao en la actualidad es el medio de trabajo de cientos de familias en las diferentes provincias de la costa ecuatoriana. Chone no es la excepción, este cantón manabita se caracteriza por cosechar este grano, aprovechando así el uso de la materia prima, y así no solo comercializar el grano, sino transformarlo agregándole un plus al producto, con la intención de llamar la atención del mercado internacional provocando un despliegue de interés para con los productos originarios de Ecuador.

5.6 Proceso de producción de la salsa de cacao.



*Figura 4. Proceso de producción de la salsa de cacao
Fuente: Sr. Carlos Vera Zambrano
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).*

El proceso inicia con la compra de la materia por quintales a los campesinos de Chone, luego viene la selección del grano, lo cual debe realizarse de una manera minuciosa debido a que, dependiendo de la cosecha y el proceso, pueden afectar su aroma, el proceso continúa con la fermentación o la muerte del grano eliminando la poca pulpa que se encuentra pegada. En esta parte se logra obtener el aroma, color, sabor, para luego seguir con el secado, labor importante que está ligado a la fermentación. Este proceso debe realizarse con mucho cuidado y no debe excederse, con esto se evita humedad y demasiada sequía en el producto, debiendo mantener un equilibrio en esta fase. Luego a base de temperatura se logra el tostado obteniendo la transformación es decir separando el grano de la cascara, culminado este proceso, se prosigue con la molienda que da lugar a los derivados, como manteca, licor etc. lo que da lugar a la preparación de la salsa de cacao incorporando los ingredientes, para luego envasarlo en frascos de vidrio y, finalmente con el etiquetado del producto.

5.7 Presentación.

La salsa es envasada en un frasco de vidrio transparente en forma cilíndrica con tapa rosca, y posee un adhesivo de protección, brindando conservación del producto.



Figura 5. Foto del envase
Foto tomada por: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018)

CONTENIDO: 260 ml,

PERIODO DE VIGENCIA DEL PRODUCTO: 6 meses

CONSERVACIÓN: Ambiente fresco y seco, y una vez abierto debe refrigerarse.

5.8 Marca: Tecaó Gourmet.



Figura 6. Foto de la marca
Foto tomada por: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018)

5.9 Etiqueta.

En la etiqueta consta la marca comercial “Tecaó Gourmet” ingredientes, código de barra, la semaforización, valor nutricional, origen del producto, contenido.



Figura 7. Foto de la etiqueta
Foto tomada por: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018)

5.10 Valor nutricional.

Tabla 2. Información Nutricional

INFORMACIÓN NUTRICIONAL		
Tamaño por porción	(500ml)	
Porciones por envase		1
Energía	142 cal	6
Grasa	0,050g	0
Proteínas	0,13	0g
Calcio	23mg	23mg
Hierro	0,36	0,36
Zing	0,24	0,24
Magnesio	5mg	5mg
Vitamina C	1mg	

% Valores Diarios de referencia con base en una dieta de 2300 cal.

Fuente: Sr. Carlos Vera Zambrano

Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.11 Semáforo nutricional.



Figura 8. Semáforo nutricional

Fuente: Sr. Carlos Vera Zambrano

Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.12 Precio y composición de venta del producto localmente.

En la provincia de Manabí en el cantón Chone se encuentra ubicada las instalaciones del señor Carlos Vera Zambrano, productor de la salsa de cacao contando con 4 personas a su cargo, las cuales forman parte de la microempresa, que tiene una capacidad de producción mensual de 21.600 unidades. Actualmente se producen 360 unidades diarias, 1800 unidades semanales, 7200 unidades mensuales.

El costo de la materia prima es de 0,85 centavos, pero a eso se le suma el costo de la mano de obra y de los materiales indirecto de fabricación da un total de 1,72 agregándole un margen de rentabilidad, obteniendo un precio de venta de 2,79 en el mercado local.

5.13 Foda del producto.

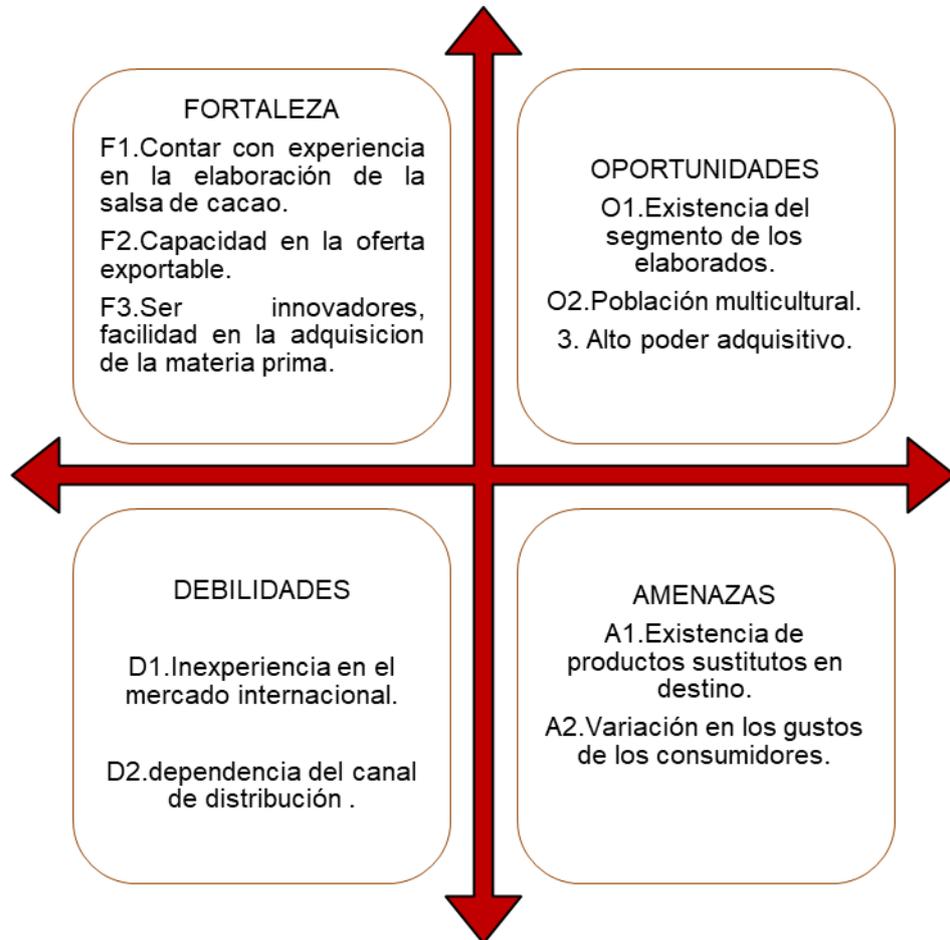


Figura 9. Foda
Fuente: Sr. Carlos Vera Zambrano
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.14 Clasificación arancelaria de la salsa de cacao en Ecuador.

Sección IV

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS.

Capítulo 18

Cacao y sus preparaciones

Partida

18.06 Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.

Subpartida
1806.90.00.00 - Los demás kg

Fuente: Arancel nacional del Ecuador
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.15 Clasificación arancelaria de la salsa de cacao en Canadá.

Section IV:

Prepared Foodstuffs; Beverages, Spirits and Vinegar; Tobacco and Manufactured Tobacco Substitutes.

Chapter 18

COCOA AND COCOA PREPARATIONS

Departure

18.06 Chocolate and other food preparations containing cocoa.

Subheading

1806.90 - Other

Fuente: Arancel nacional de Canadá
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.16 Empaque, embalaje y marcado.

Para efectos de proteger el producto, se utilizan cajas de cartón corrugado con separadores, de dimensiones 40x30x10cm, las cuales son adquiridas al proveedor Conticartón ubicado en la ciudad de Guayaquil. Cada cartón tiene un costo de \$2. Estas cajas son unitarizadas en pallets, mismas que cumplen con las normas fitosanitarias NIMF 15 para embalajes de madera. Se utilizan 3 tarimas con medidas de 120x120x15cm que tienen un costo unitario de \$20 adquiridas del proveedor "Tropical Pallets". Todas estas precauciones en cuanto al embalaje se las toma debido a la fragilidad del empaque cuya naturaleza constitutiva es de vidrio.

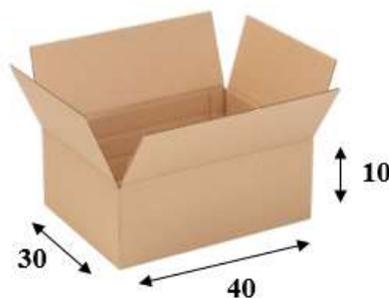


Figura 10 Caja con medidas
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

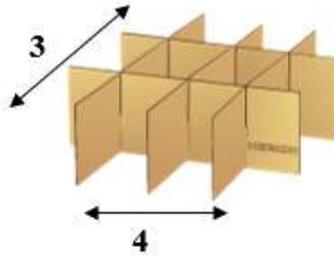


Figura 11 Separadores
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).



Figura 12. Caja con la salsa de cacao
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

En lo que respecta al mercado de las cajas, de las normas ISO 780 y 7000 se eligen los pictogramas a usar de acuerdo con el producto a exportar como: este lado hacia arriba, mantener lejos del sol, proteger de la humedad, frágil.



Figura 13. Caja de cartón corrugado con los pictogramas.
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).



Figura 14. Paletización con cajas de la salsa de cacao.
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

Tabla 3. Pesos de las Cajas

Peso neto por envase	0,4 Kg.
Peso neto por caja	0,36 Kg.
Envases por cada caja	12 unidades
Peso bruto por caja	4.8 kg,
Peso por pallet	15kg.
Peso total de cajas + pallet	324.60kg
Peso total	973.80 kg

Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.17 Disposiciones impuestas para el empaque y etiquetado en Canadá.

De acuerdo con la Guía de la Ley y Reglamentación para el empaque y etiquetado para el consumidor, indica los requerimientos de forma que el empaque debe estar diseñado de acuerdo con las tendencias con la intención de llamar la atención, siendo original e innovador, en la actualidad las inclinaciones se dan más a los que muestran ser amigables con el medio ambiente y para los productos recientes deben poseer información de los pasos a seguir.

Entre los requisitos en cuanto a la etiqueta en los productos alimenticios debe ser auténtica, y no engañosa detallándose a continuación:

- Nombre común
- Declaración de cantidad neta
- Nombre y dirección del fabricante
- Lista de ingredientes
- Información nutricional
- Fecha de consumo (caducidad)
- Debe ser fácil de leer, claro y visible.
- La información obligatoriamente debe estar en Inglés y Francés

Existiendo asimismo requerimientos adicionales como la CFIA que es una herramienta para el etiquetado de alimentos para la industria.

5.18 Requisitos documentarios para entrar al mercado.

Los documentos exigibles para acceder al mercado canadiense y que se deben enviar al cliente, son los siguientes:

- Conocimiento de embarque
- Certificado de origen
- Factura comercial
- Certificados de inspección (sanitarios)
- Lista de empaque

5.19 Término de negociación.

La negociación entre el exportador e importador, describe y detalla las tareas, costos, riesgos que implica esta negociación. De acuerdo a los Incoterms revisión 2010 dla Cámara de Comercio Internacional, se acordó elegir uno de la categoría F, valor FOB (Free on board), siendo su transportación exclusivamente vía marítima, correspondiéndole al exportador realizar la entrega de la mercancía y los respectivos documentos a bordo del buque contratado por el comprador en el puerto de embarque, traspasando a la vez, los riesgos al comprador.

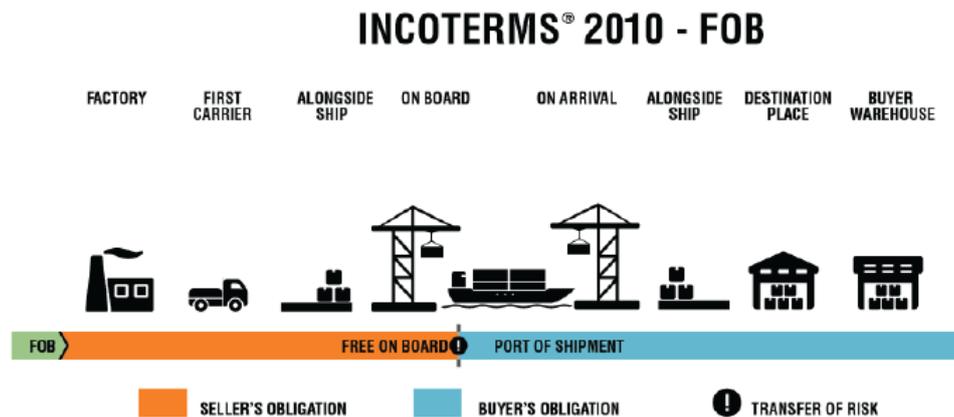


Figura 15. Términos de Negociación
Fuente: Incoterms 2010

OBLIGACIONES

Vendedor

- Debe acondicionar la mercancía de acuerdo a las necesidades y requerimientos del comprador, corriendo por su cuenta los costos de embalaje.
- Por otro lado deberá cumplir con los requisitos impuestos localmente con la finalidad de poder exportar el producto.
- Corre por su cuenta la movilización interna de la mercancía, desde la fábrica hasta la naviera o consolidadora.

Comprador

- Es el encargado de escoger y contratar el transporte internacional asumiendo inmediatamente el pago del flete.
- Deberá asegurar la mercancía mediante la contratación de un seguro.
- Será el encargado de los riesgos asumiéndolos desde que la mercancía es embarcada.

5.20 Gastos de Exportación.

Tabla 4. Gastos de Exportación

Gastos de exportación	
Pallets	\$ 60,00
Caja	\$ 360,00
Embalaje	\$ 90,00
Seguro interno	\$ 50,00
Trasporte interno	\$ 300,00
Documentación	\$ 50,00
Sanitización	\$ 100,00
Inspección Antinarcótico	\$ 15,00
Almacenamiento en el puerto	\$ 100,00
Total gastos de exportación	\$ 1.125,00

Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

5.21 Canal de distribución.

En la investigación de mercado para establecer cuál es la cultura distributiva de los productos en Canadá, se determinó que entre el 30 y 40%. Es entregado al consumidor final vía cadena de distribución minorista, encontrando verdaderas redes distributivas como: Walmart Canadá, Costco Wholesale. En Ontario, mercado de destino del presente trabajo de investigación, también distribuidores minoristas como: Ioblaw's 30%, Sobeys 25%, 7% Metro, 7% independientes, y el 32% otros, eligiéndose al primero como el importador de la salsa de cacao.



Figura 16. Principal minorista.
Elaborado: Barzallo Muñoz, M; Gomez Pin, D (2018).

6 PROCESO DE EXPORTACIÓN.

Para realizar exportaciones desde Ecuador, el proceso se inicia de forma muy similar para cualquier producto y destino:

6.1 REQUISITOS GENERALES

1. Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC), como persona natural o como jurídica
2. Adquirir un certificado de firma digital (TOKEN), para acceso al sistema ECUAPASS y Ventanilla Única Ecuatoriana (Registro Civil y la empresa Security Data)
3. Registrarse en la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, (SENAE) sistema ECUAPASS, como importador/exportador.

6.2 Proceso aduanero

El artículo 64 del Reglamento al COPCI, establece que una declaración de exportación puede ser transmitida por el exportador, agente de aduana, agente de carga. Por efectos de ahorro en los gastos, en el presente trabajo de investigación, lo hará el mismo exportador, ante este el proceso a seguir es el siguiente:

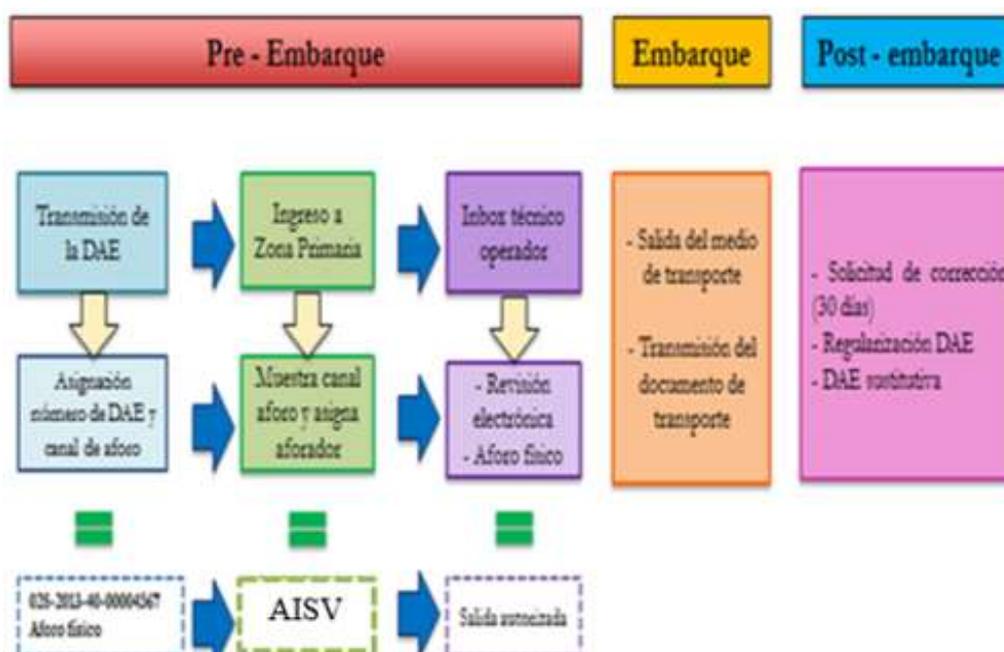


Figura 17 Proceso aduanero
Fuente: SENAE

ETAPA PRE-EMBARQUE

- a. El exportador debe tener embalada la mercancía que será transportada, si el embalaje es de madera, debió haberla sanitizado cumpliendo con lo que establece las normas fitosanitarias NIMF-15. Contar con la factura o documento preliminar de la negociación, autorización previa, certificado de origen, donde se obtendrán los datos que se consignarán en la declaración.
- b. Transmisión de la declaración aduanera de exportación (DAE), Aduana le asigna número y canal de aforo (028-2018-40-0045798), se debe imprimir para darle al transportista que llevara la carga a zona primaria. El art. 66 de R-COPCI indica que se puede transmitir hasta antes del ingreso a zona primaria.
- c. Ex exportador debe generar en la página web del almacén temporal la autorización para el ingreso y salida del vehículo que llevara la carga a zona primaria (AISV),
- d. Ingreso de la mercancía a la bodega previamente consultada con el transportista internacional.
- e. Reconocimiento de la mercancía (Aforo) por parte del funcionario aduanero asignado, de debe aprovechar para en este mismo instante se realice la inspección antinarcótica.
- f. Pago de los gastos de almacenaje y demás rubros dependiendo de los servicios que otorgó el almacenamiento temporal.
- g. Funcionario aduanero cierra el proceso y autoriza la salida de la mercancía.

EMBARQUE

- a. La carga queda almacenada en el depósito temporal hasta que es cargada al medio de transporte.
- b. Transportista emite el documento de transporte cuya copia será entregada al exportador como prueba de su cumplimiento de obligaciones del término de venta FOB.
- c. Transportista debe transmitir el manifiesto de carga de acuerdo con los plazos que establece el art. 31 del R-COPCI.

POST.EMBARQUE

- a. El exportador debe regularizar la declaración aduanera de exportación, para eso el art. 3 de la resolución SENA-2014-0846.RE establece que tiene un plazo de 30 días calendario a partir de la fecha de transmisión del último documento de transporte asociado a la declaración de exportación. No hacerlo el sistema impedirá realizar nuevas declaraciones de exportación.

- b. Realizada la regularización culmina el proceso de exportación. En el sistema aparece DAE "Estado Regularizada".

Conclusiones

A partir de la investigación se determinó que el producto cumple con los requerimientos exigidos a nivel local, para ser exportado a Canadá, proceso que no es simple debido a que existen requisitos al momento de ingresar a ese mercado, mismos que deben respetarse y cumplirse.

La investigación permite concluir que el mercado canadiense es el idóneo para la salsa de cacao, puesto que existe un segmento determinado que tiende a demandar elaborados por motivos de salud o por la curiosidad de probar nuevos productos. Aprovechando que el cacao ecuatoriano es muy conocido en el exterior y en particular en Canadá por su aroma, se presume que su derivado también gozará de su aceptación, incrementándose por la no existencia de plantaciones de este fruto, representando una ventaja absoluta y comparativa de acuerdo a las teorías.

Por otro lado, el micro empresario no utiliza la totalidad de su capacidad instalada, debido a que solo comercializa la salsa de cacao localmente, donde ha logrado mantener la aceptación de los consumidores con una producción del 33%, por lo que se cree que con una mínima inversión, podrá atender la demanda del mercado canadiense.

Bibliografía

Oficina de Información Diplomática. (Marzo de 2018). Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CANADA_FICHA%20PAIS.pdf

Standardization, I. O. (s.f.). *International Organization for Standardization*. Obtenido de International Organization for Standardization: <https://www.iso.org/standard/50990.html>

Telégrafo, E. (28 de Mayo de 2018). *El Telégrafo*. Obtenido de Canadá abre puertas para negocios: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/canada-negocios-proecuador>

Proecuador. (2013). <https://www.proecuador.gob.ec/>. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>: <https://www.proecuador.gob.ec/tag/cacao/>

PROECUADOR. (23 de Febrero de 2018). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-canada/>

Revista Líderes. (12 de Septiembre de 2017). <http://www.revistalideres.ec/>. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/>: <http://www.revistalideres.ec/lideres/chocolate-cruzo-fronteras-gracias-certificaciones.html>

Santesmases, M. (2013). *Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*. Madrid: Pirámide.

SENAE. (2016). <https://www.aduana.gob.ec/>. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>:
<https://www.aduana.gob.ec/>