

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TÍTULO:

**Estudio de factibilidad para la creación y comercialización de
mermelada de mucílago de cacao para exportar al mercado
estadounidense.**

AUTORES:

**Gómez Pesantes, Kevin Sebastián
Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciado en Negocios Internacionales**

TUTOR:

**Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa, Mgs.
Guayaquil, Ecuador**

19 de septiembre de 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de integración curricular fue realizado en su totalidad por **Gómez Pesantes, Kevin Sebastián** y **Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta**, como requerimiento para la obtención del título en **Negocios Internacionales**.

TUTORA

f. Wendy Arias

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. Gabriela Hurtado

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.

Guayaquil, a los 19 días del mes de septiembre del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Gómez Pesantes, Kevin Sebastián** y **Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Integración Curricular, **Estudio de Factibilidad para la Creación y Comercialización de Mermelada de Mucílago de Cacao para Exportar al Mercado Estadounidense**, previo a la obtención del título de **Negocios Internacionales**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 19 días del mes de septiembre del año 2022

AUTORES

f.  _____

Gómez Pesantes, Kevin Sebastián

f.  _____

Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Gómez Pesantes, Kevin Sebastián** y **Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta**

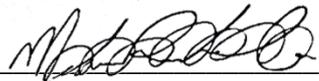
Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Integración Curricular, **Estudio de Factibilidad para la Creación y Comercialización de Mermelada de Mucílago de Cacao para Exportar al Mercado Estadounidense**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 19 días del mes de septiembre del año 2022

AUTORES

f.  _____

Gómez Pesantes, Kevin Sebastián

f.  _____

Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

REPORTE URKUND

The screenshot displays the URKUND interface with the following details:

- Documento:** GÓMEZ PESANTES KEVIN SEBASTIÁN_RIVADENEIRA CEDEÑO MELINA GEOKASTA_FINAL.docx (D143370299)
- Presentado:** 2022-08-29 15:27 (-05:00)
- Presentado por:** kevgom333@gmail.com
- Recibido:** wendy.arias.ucsg@analysis.orkund.com
- Summary:** 0% de estas 48 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.
- Lista de fuentes:**

Porcentaje	Descripción	Acción
100%	categorias Además, la distribución relativa de la producción de cacao según tamaños de las U...	<input type="checkbox"/>
94%	Debido a la introducción de otros clones de cacao, se han registrado problemas de indole agr...	<input type="checkbox"/>
59%	sus costos y rentabilidad por hectárea han disminuido, debido a estas acciones, variedades na...	<input type="checkbox"/>
100%	Los productos provenientes del proceso de industrialización o artesanal del cacao	<input type="checkbox"/>
100%	la manteca de cacao, que es utilizada para la producción de tabaco,	<input type="checkbox"/>
100%	jabones y cosméticos, en medicina tradicional, siendo un remedio para el tratamiento de que...	<input type="checkbox"/>
- Archivo de registro Urkund:** UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABI / (null)
- Text Content:**

Jabones y cosméticos, en medicina tradicional, siendo un remedio para el tratamiento de quemaduras, fiebre, malaria, reumatismo y otras afecciones a la salud humanas.

Aunque también se lo emplea en la industria de la estética como producto de tratamientos de belleza en spa.

El sector exportador, es decir las empresas se encargan de comprar el producto, casi seco y por ello es clasificado en las siguientes categorías:

ASSPS:
Arriba Superior Summer Plantación Selecta
ASSS: Arriba Superior Summer Selecto
ASS: Arriba Superior Selecto
ASNS: Arriba Superior
Navidad Selecto
ASN: Arriba Superior

Wendy Arias

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa, Mgs.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a Dios por siempre cuidarme y bendecirme en cada paso que he dado, volviendo cada circunstancia difícil en una oportunidad para seguir creciendo y mejorando como ser humano, por darme fuerza en cada momento y ayudarme afrontar cada adversidad que se me presentó a lo largo de la carrera, siendo el pilar fundamental en cada decisión tomada, las cuales me han llevado a cumplir este logro académico.

Agradecer a mi Mama, Glenda Pesantes quien siempre me ha apoyado y me ha brindado la oportunidad de poder estudiar y superarme, Gracias a sus consejos, compañía y buena crianza. También agradecer a mi Ángel guardián y Padre Patricio Gómez, que desde el cielo sé que está muy orgulloso de ver a su hijo menor cumplir una meta más en su vida, gracias a sus enseñanzas y todo lo sembrado en mi juventud. Además, agradecer a cada uno de mis hermanos, en especial a Jonathan, Natasha, mi cuñado Hammer y tío José por siempre brindarme apoyo cuando lo he necesitado y cariño a lo largo de mi vida. Gracias a mis pilares emocionales, mi abuela Laura, mi nana Meche y mi sobrino Ghael, por darme su amor y carisma en esta etapa académica.

Agradecer a las personas que conocí en la etapa universitaria especialmente a Melina Rivadeneira que ha sido mi amiga, novia y soporte a lo largo de la carrera. Me brindo su apoyo incondicional, su amor y atención. Gracias por confiar en mí y permitirme crecer junto a ti.

Por último, quiero agradecer a los docentes de la carrera de Negocios Internacionales, Por brindarme su paciencia y conocimientos, además una mención específica a la persona que nos guio dentro de este proyecto de titulación, la Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa, Mgs, me queda agradecer cada hora brindada, paciencia y apoyo; siendo siempre una docente que ha demostrado carisma y amor a su profesión , dedicando su tiempo al máximo para ayudar a sus estudiantes, siempre recordaré la calidad de docente que usted fue no solo conmigo en este proyecto, sino que con todos sus estudiantes a lo largo de la carrera.

Gómez Pesantes, Kevin Sebastián

Agradezco a mis padres, Lizmarina y Farid que gracias a ellos me han dado la mayor oportunidad de hacer mis estudios de tercer nivel , por su cariño y estar pendientes de mis pasos , por ser ese pilar fundamental en mi vida , por enseñarme que para ser alguien en la vida se necesita esfuerzo y dedicación , enseñarme el camino correcto , los valores , que siempre debo ser optimista, apoyarme en cada decisión que quiera tomar, el amor que me dan es inexplicable, gracias por estar para mí en todo momento , por ser mis mejores amigos. A mi hermano, Hegel, por darme esa motivación de seguir adelante a pesar de las adversidades y por esos consejos que solo un hermano mayor te puede dar, gracias a su locura su diversión y ese amor que me brinda.

A mi abuelitos, Hegel y Ruth, que, aunque estén lejos, siempre se comunican conmigo para saber cómo estoy, gracias a esa preocupación que tienen hacia mí y por supuesto ese amor que me dan. A mi abuelita Violeta, por esos consejos que me da cada fin de semana que viajaba a mi ciudad Portoviejo, gracias a su bondad e inculcarme de ser respetuosa en cualquier momento y corregirme si hago algo mal. A mi abuelito Miguel, que, aunque no esté aquí en la tierra, sé que está feliz que haya cumplido uno de mayores objetivos en la vida.

También le agradezco a mi compañero de tesis Kevin, que además de ser mi compañero, es mi amigo y enamorado, gracias por acompañarme en este proceso y ser ese apoyo incondicional en todo aspecto. A mi perrita, Afrodita, gracias a ella por darme ese apoyo emocional, por llegar a mi vida en el momento que menos lo pensé, por estar a lado mío cada vez que estoy en casa. Al universo y por supuesto a papa Dios, que es el que cada día me ilumina y me da esas fuerzas que necesito, por darme esa fe que la necesite en cada etapa.

Además, agradezco a todas las personas que me acompañaron en esta etapa y tal vez hoy ya no están, cada una de ellas cumplió un papel importante en mi vida que me dejaron enseñanzas y gracias a ellos es donde estoy hoy. Finalmente, deseo agradecer a cada uno de los profesores por ese trabajo arduo, especialmente a la Ing. Wendy Arias, que trabajo con nosotros en este proceso de tesis, gracias por darnos esas observaciones y darse el tiempo de estar para nosotros en todo momento.

Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta

DEDICATORIA

El presente proyecto de titulación lo dedico de manera especial a mi padre Patricio Gómez y madre Glenda Pesantes que siempre han sido mi mayor ejemplo a seguir y pilares fundamentales en mi crianza.

También, le dedico el presente proyecto a mi familia, por siempre estar y creer en mí.

Por lo que dedicare mi trabajo de tesis a estas personas importantes en mi vida, siempre siendo un ejemplo de responsabilidad, perseverancia, sabiduría y fuerza.

Gómez Pesantes, Kevin Sebastián

Esta tesis va dedicada a mi familia, especialmente a mi padres, Lizmarina y Farid por esa guía en mi vida , que cada día me ve realizar cada uno de mis sueños y objetivos, aunque no estuvieron presente físicamente conmigo durante las semanas , siempre estuvieron pendientes de que nada me faltara , por decirme que no caiga y que pase lo que pase siga adelante, por inculcarme que persiga mis sueños , Se la dedico a mi hermano que en alguna etapa vivimos las mismas experiencias y nos ayudamos mutuamente , también se la dedico a Afrodita mi mascota , que cada vez que hacía mis trabajos me acompañaba . Finalmente, a Dios que es mi pilar fundamental de mi vida, quien me recuerda cual es mi propósito aquí.

Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. *Gabriela Hurtado*

ING. HURTADO CEVALLOS GABRIELA ELIZABETH MGS.

DIRECTOR DE CARRERA

f. *Rosa Margarita Zumba*

LCDA. ROSA MARGARITA ZUMBA CORDOVA. PHD

COORDINADOR DEL ÁREA

f. *Matute Petroche*

ING. MATUTE PETROCHE JESSICA SILVANA MGS.

OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CALIFICACIÓN

Gómez Pesantes, Kevin Sebastián

Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta

ÍNDICE GENERAL

Introducción	2
Generalidades de la Investigación.....	3
Antecedentes	3
Contextualización del Problema	4
Justificación.....	7
Objetivos	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos.....	10
Preguntas de Investigación.....	11
Marco Teórico y Diseño Metodológico	12
Marco Teórico.....	12
Superficie Destinada a la Producción de Cacao en Ecuador.....	13
Importancia del Cultivo a Nivel Global, Regional y Nacional	14
Superficie de Siembra de Cacao en el Ecuador	15
Número y Porcentaje de Productores de Cacao Fino y de Aroma en Manabí..	16
Beneficios de Productores al Pertenecer a una Asociación	21
Comercialización de Cacao Fino de Aroma.....	23
Problemas en la Producción de Cacao	24
Exportaciones de Cacao Provenientes de Manabí	25
Gestión logística internacional	26
Comercio internacional	26
Factibilidad Financiera.....	27
Proceso de Internacionalización de Productos Fases o Pasos Teórico	28
Marco Conceptual	28
Clasificación Taxonómica.....	28
Descripción Botánica	29
Condiciones Ambientales.....	30
Grupos Genéticos del Cacao (Theobroma cacao).....	30
El Mucílago del Cacao	32
Marco Referencial.....	33
Marco Legal	38
Metodología	40
Diseño de Investigación	40
Tipo de Investigación.....	41

Alcance de la Investigación	42
Enfoque Cualitativo	42
Enfoque Cuantitativo	42
Población.....	42
Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información	43
Procesamiento de la Información.....	44
Capítulo I: Análisis del Sector Externo.....	45
Análisis PESTA	45
Análisis del Entorno Político	45
Análisis del Entorno Económico.....	46
Análisis del Entorno Social.....	46
Análisis del Entorno Tecnológico.....	47
Análisis del Entorno Ambiental	48
Las 5 Fuerzas de Porter	49
Poder de Negociación de los Compradores	49
Poder de Negociación de los Proveedores	49
Amenaza de Nuevos Competidores Entrantes	50
Amenaza de Productos Sustitutos	51
Rivalidad de los Competidores	51
Conclusión del Capitulo.....	54
Capítulo II: Diagnóstico Interno de la Empresa.....	56
Misión	56
Visión	56
Estructura Organizacional.....	56
Cadena de Valor.....	57
Actividades Primarias	57
Actividades Secundarias	58
Descripción de Mermelada de Mucílago de Cacao.....	60
Inspección	60
Limpieza.....	60
Pasteurización	60
Cocción	60
Envesado	61
Etiquetado y Embalaje	61
Control de Calidad para Exportar a USA.....	61

Matriz de Análisis Interno.....	61
Conclusión del capítulo.....	63
Capítulo III: Propuesta de Valor	64
Análisis FODA Estratégico.....	64
Implementación de Estrategias	67
Maxi-Maxi.....	67
Maxi-Mini	67
Mini-Maxi	68
Mini-Mini.....	68
Marketing Mix	69
Producto	69
Plaza	71
Precio.....	71
Promoción	72
Conclusión del capítulo.....	72
Capítulo IV: Financiero.....	74
Conclusiones	80
Recomendaciones.....	81
Referencias.....	82
Apéndice A. Cuestionario de Entrevistas.....	88
Apéndice B. Resultados de las entrevistas.....	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Superficie de siembra de cacao por hectáreas en el Ecuador.....	15
Tabla 2: Productores de cacao fino y de aroma por zona y cantón en la provincia de Manabí.....	17
Tabla 3: Asociaciones de productores de cacao fino y de aroma en el Ecuador.	21
Tabla 4: Beneficios que reciben los productores miembros de asociaciones.	22
Tabla 5: Superficie de los lotes de cacao (ha) por material genético.....	22
Tabla 6: Materiales de cacao que comercializan los productores de cacao en el país.	23
Tabla 7: Principales problemas en la producción de cacao fino de aroma.	24
Tabla 8: Países a los que exportan cacao.	25
Tabla 9: Taxonomía del cacao.	29
Tabla 10: Propuesta de la política pública para mejorar la productividad y eficiencia del encadenamiento productivo y el valor agregado del cacao en Ecuador.....	38
Tabla 11: Matriz EFE de una empresa productora y exportadora de mucílago de cacao.	53
Tabla 12: Matriz IFE de una empresa productora y exportadora de mucílago de cacao.	62
Tabla 13: Análisis FODA.....	64
Tabla 14: Matriz FODA cruzado (FO-FA-DO-DA).....	65
Tabla 15: Estrategia FODA cruzado (FO-FA-DO-DA).....	66
Tabla 16: Tabla de costos de implementación de estrategias.	69
Tabla 17: Inversión inicial en la empresa exportadora de mucílago de cacao.....	74
Tabla 18: Costos de fabricación de mermelada de mucílago de cacao.....	75
Tabla 19: Flujo de caja proyectado a 5 años.	76

Tabla 20: Estado de resultado proyectado a 5 años.	77
Tabla 21: Índices financieros calculados.	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama de una empresa productora y exportadora de mucílago de cacao.....	56
Figura 2: Logo.....	70
Figura 3: Logo en botella.	70
Figura 4: Gráfica de sensibilidad obtenida en 3 escenarios (real, optimista y pesimista).	77
Figura 5: Punto de equilibrio anualizado.	78
Figura 6: Resultado de pregunta 1	89
Figura 7: Resultado de pregunta 2	89
Figura 8: Resultado de pregunta 3	90
Figura 9: Resultado de pregunta 4	90
Figura 10: Resultado de pregunta 5	91
Figura 11: Resultado de pregunta 6	91
Figura 12: Resultado de pregunta 7	92
Figura 13: Resultado de pregunta 8	92
Figura 14: Resultado de pregunta 9	93
Figura 15: Resultado de pregunta 10	94
Figura 16: Resultado de pregunta 11	94
Figura 17: Resultado de pregunta 12	95

RESUMEN

Este proyecto analiza la factibilidad económica de un plan de exportación de mermelada de mucílago de cacao hacia Nueva York, Estados Unidos. A fin de generar valor agregado en los derivados del cacao. Para lograrlo, se desarrolló un análisis cualitativo mediante entrevistas al sector agrícola, desvelando las bondades del mucílago como materia prima para la elaboración de mermelada. Asimismo, se efectuaron las matrices IFE y EFE del plan. Aunado a esto, un pronóstico cuantitativo con los principales indicadores financieros para identificar la solvencia del proyecto. Estas resultaron en los siguientes hallazgos: proyecto factible a implementarse con \$37.288,27 de inversión inicial para 5 años de pronóstico, se obtuvo un VAN de \$352.869, un TIR de 20.1%, y un ROI del 75.8%.

Palabras clave: mucílago de cacao, exportación, agricultura.

ABSTRACT

This project analyzes the economic feasibility of a cocoa mucilage jam export plan to New York, United States. In order to generate added value in cocoa derivatives. To achieve this, a qualitative analysis was developed through interviews with the agricultural sector, revealing the benefits of mucilage as a raw material for the production of jelly. Likewise, the IFE and EFE matrices of the plan were made. In addition to this, a quantitative forecast with the main financial indicators to identify the solvency of the project. These resulted in the following findings: a feasible project to be implemented with an initial investment of \$37,288.27 for a 5-year forecast, a NPV of \$352,869 was obtained, an IRR of 20.1%, and an ROI of 75.8%.

Keywords : Cocoa mucilage, export, agriculture

RÉSUMÉ

Ce projet analyse la faisabilité économique d'un plan d'exportation de confiture de mucilage de cacao vers New York, États-Unis. Afin de générer de la valeur ajoutée dans les dérivés du cacao. Pour y parvenir, une analyse qualitative a été développée à travers des entretiens avec le secteur agricole, révélant les avantages du mucilage comme matière première pour la production de gelée. De même, les matrices IFE et EFE du plan ont été réalisées. A cela s'ajoute un prévisionnel quantitatif avec les principaux indicateurs financiers permettant d'identifier la solvabilité du projet. Celles-ci ont abouti aux conclusions suivantes : un projet réalisable à mettre en œuvre avec un investissement initial de 37 288,27 \$ pour une prévision de 5 ans, une VAN de 352 869 \$ a été obtenue, un TRI de 20,1 % et un retour sur investissement de 75,8 %.

Mots clés : mucilage de cacao, exportation, agriculture

Introducción

En Ecuador el cacao y sus derivados, han ganado protagonismo en procesos de fermentación y transformación. Entre estos, se emplea la cáscara para infusiones, cacao en polvo, chocolate negro y blanco y vino. Mientras que del mucílago se produce el licor de cacao, mermeladas, jaleas, donde estos derivados son empleados en la industria de alimentos, así como en el ámbito farmacéutico y estético (CiTalsa, 2020).

En el primer capítulo, se establecen las generalidades de la investigación, en donde se justifica la importancia del proyecto y su relevancia para el sector agrícola del país. Aquí se plantean los objetivos y se esbozan las primeras ideas del planteamiento del proyecto.

Luego, dentro del segundo capítulo se analiza la parte teórica, conceptual y legal de la tesis. Aunado a las referencias de otros proyectos que sirven para comparar y contrastar los resultados. Además, se establece la metodología a aplicarse para la obtención, análisis de y procesamiento de data.

Para el tercer capítulo, se plantean las estrategias a realizarse para introducir el producto en el mercado estadounidense. En el siguiente capítulo, se asienta el pronóstico financiero, en el cual mediante indicadores se determina la viabilidad del proyecto.

Para finalizar, se concluye con base en los objetivos planteados anteriormente y se recomienda de acuerdo con las limitaciones encontradas en los meses de investigación.

Generalidades de la Investigación

Antecedentes

El Ecuador, ocupa el 8avo lugar como productor y el primero en producción de cacao fino y de aroma. Según el reporte de la Organización Mundial de Comercio (2019), se han registrado 464.786 hectáreas de sembrío de esta especie, con una producción anual de 160.000 ton y un rendimiento entre 15 a 20 qq/ha.

Se representa como uno de los rubros económicos de mayor importancia para los agricultores ecuatorianos ya que posee un valor incalculable por las diversas características de sabor y aroma. Durante el año 2017, el comportamiento del rendimiento a nivel nacional fue de 0,52 t/ha, para la variedad Nacional (fino de aroma) fue de 0,33 t/ha y de 0,65 t/ha para la variedad CCN 51, (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2019).

Estos rubros son importantes para el sector agrícola, ya que su producción ha sido fuente de ingresos para muchas familias manabitas durante muchos años. Según información del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (2018), en la provincia de Manabí se registran 100.961 hectáreas cultivadas de cacao, de estas según, 52.546 son monocultivos y 48.415 asociados.

La Corporación Financiera Nacional (2018), señaló que entre los años 2018 al 2019 la producción y superficie cosechada de cacao aumentó en 28% y 13% respectivamente. Este incremento sucedió debido a la aceptación que tiene por la calidad del grano de cacao. Como característica principal dentro del mercado, este se distingue por su aroma, calidad y peso de grano seco.

Braudeau (2017), señala que algunas opciones de aprovechamiento del jugo de mucílago de cacao son: mermeladas, vinos, helados, néctar y jaleas. En este contexto

el mucílago se encuentra en el interior de cada mazorca de cacao, que es una sustancia blanca, señala Rodríguez y otros (2021), tiene características beneficiosas para la salud humana, como antioxidante, y sirve para prevenir enfermedades por sus condiciones organolépticas y degustativas, por este motivo se debe aprovechar el mucílago por sus cualidades y la demanda que está adquiriendo a nivel mundial.

En investigaciones realizadas por Rodríguez y otros (2019), se explica que el mucílago del cacao es el exceso de líquido que es eliminado, sin que sea aprovechado en la elaboración de un producto como valor agregado. Este es un jugo que dispone de características organolépticas agradables como olor y sabor, componentes que lo hacen apetecible para la elaboración de mermelada que puede convertirse en una estrategia para incrementar los ingresos a los productores de cacao y también este jugo se lo utiliza en la fermentación de alcohol y ácido acético en la fermentación de las almendras.

La ANECACAO (2018), indica que los subproductos de cacao tienen una excelente aceptación en el mercado nacional e internacional, especialmente los chocolates; por esta razón se debe fomentar la implementación de metodologías sencillas de procesamiento para la utilización del jugo de mucílago de cacao proporcionando valor agregado, siendo una opción para la generación de ingresos económicos para los agricultores; con el fin de llegar al mercado con un producto saludable y que sea apetecido por el consumidor.

Contextualización del Problema

Ecuador a pesar de ser uno de los mayores productores y exportadores de cacao de calidad y aroma, dirigido a los Estados Unidos, Europa y otros países, no utiliza el subproducto llamado mucílago, conocido como baba o pulpa de cacao, es eliminado

como desecho. Mientras que en países como Perú y Colombia aprovechan este líquido para elaborar productos adicionales, como licor, mermeladas y jaleas (Braudeau, 2017).

El escaso desarrollo económico y social que tiene el sector cacaoero está relacionado con el poco conocimiento de los agricultores. De igual manera la despreocupación de organismos por optimizar la utilización de este recurso, al que se le puede proporcionar diversas utilidades. Actualmente en el país no existen industrias que se dediquen al procesamiento del jugo de mucílago de cacao por lo que el productor cacaoero no tiene la necesidad de coleccionar este componente que es descartado durante el proceso de beneficio postcosecha y percibirlo como un ingreso económico (FAO, 2020).

En la actualidad existe una aplicación empírica de la economía circular por parte del sector agricultor y cacaoero del Ecuador. Carpio y Valverde (2021), expresaron que debido a conocimientos adquiridos de generación en generación se viene ejerciendo este modelo económico sostenible, que permite la creación de valor a partir del procesamiento de los residuos de la materia prima, como por ejemplo la predilección por uso de la cáscara de cacao como abono para las mismas plantaciones siendo de auto beneficio para el agricultor y auto sustento para la planta.

Por lo tanto, de manera técnica los agricultores son conscientes del uso de los residuos del cacao como materia prima y la transformación de un nuevo producto para la venta aplicando la economía circular. Sin embargo, existen razones por las cuales ciertos agricultores no se atreven a comercializar productos provenientes de residuos de cacao como, la ausencia de visión empresarial y la escasez de recursos.

En términos de desarrollo, expresa Citalsa (2020), los niveles de pobreza siguen siendo representativos en los sectores rurales cacaoteros. En ello incide la baja tecnificación de los procesos productivos, debido a que, las familias presentan inconvenientes para acceder a las fuentes de financiamiento bancario y programas de préstamos del gobierno dirigidos a productores agrícolas.

Por otra parte, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2020), señala que la venta de cacao de los pequeños agricultores a través de intermediarios no resulta atractiva. Por lo general, compran al productor a un precio bajo y revenden la mercadería a los exportadores a un precio elevado que le reporte ganancias.

No obstante, en el escenario investigado, se observa que la comercialización de cacao tiene distintos canales que difieren de una región a otra. Principalmente se lleva a cabo por las asociaciones de productores, intermediarios, comisionistas y exportadores. En la mayoría de los casos no se tiene un contacto directo en el momento de hacer la transacción entre el comprador (compradores internacionales o exportadores) y el vendedor (productor o agricultor).

Por lo general, sostiene la ANECACAO (2019), que los intermediarios, acopiadores, mayoristas, comisionistas, son los que se encuentran organizados estratégicamente en distintas provincias para transar con el agricultor a un precio menor comparado al ofrecido por el exportador. Excluyendo algunos casos especiales en los que las asociaciones o cooperativas de productores y agrupaciones gremiales se organizan para exportar directamente.

La comercialización de los pequeños productores de cacao se realiza por medio de tres canales; el 73.2% vende al comerciante intermediario (el 53% al intermediario

que compra en la finca y el 47% al intermediario del poblado más cercano), el 12.5% vende directamente al exportador y el restante 14.3% entrega su cacao a asociaciones que se encargan de comercializar directamente.

Los productores, según Parada y Gutiérrez (2021), se refieren a una situación peculiar donde, además de compartir suelos agrícolas con los medianos y grandes productores, desarrollan una agricultura de subsistencia al momento de la venta del producto. Es así como sus dificultades no solo radican en la falta de tecnificación por carecer de recursos financieros sino también por los bajos ingresos que perciben en comparación con su esfuerzo debido a que tienen que sortear las condiciones ambientales, transacciones con intermediarios, la inversión en recursos hídricos y horas hombre para optimizar la cosecha que se produce en sus pequeñas parcelas con técnicas ancestrales y rudimentarias.

La insuficiente tecnificación mayormente se da por la falta de interés de las entidades públicas encargadas de trabajar en conjunto con el sector cacaotero. Además del poco control en los precios por las entidades encargadas a nivel local, altos costos de producción y escasa utilización de los desechos agrícolas.

Con base en lo expresado se formula el problema de la investigación: ¿mediante un estudio de factibilidad se podrá aprovechar el jugo de mucílago de cacao para la creación y comercialización de mermelada para exportar al mercado estadounidense y generar una alternativa económica a los productores cacaoteros del país?

Justificación

Actualmente y desde hace unos años Ecuador, de acuerdo con Caballero y Orozco (2017), se encuentra en una campaña agresiva para posicionar sus productos

en mercados extranjeros; esto de cierta forma ha incentivado a realizar innovaciones en la industria de derivados de cacao que podemos observar en ciertas marcas dentro del mercado.

Sin embargo, la gran mayoría de las innovaciones en esta industria se han encaminado a un uso diferente de la pepa de cacao los cuales se centran en nuevas presentaciones de chocolate, dejando de lado otras opciones que pueden ser muy beneficiosas. La pulpa de cacao representa un completo desperdicio en la industria ecuatoriana; es muy común que el cacao sea cortado, se extraigan las pepas y el mucílago sea ignorado junto a la mazorca.

El crear nuevos productos a base del mucílago de cacao, permite ventajas comerciales debido a que Ecuador es un país productor de cacao de muy buena calidad. En tal sentido, se conoce que Ecuador compite directamente con países como Ghana y Costa de Marfil, los cuales poseen una alta producción de la materia prima (ANECACAO, 2020).

La reñida competencia entre naciones ocasiona perjuicios económicos en las exportaciones del país. Se puede tener como alternativas la producción y comercialización internacional de subproductos hechos a base de los residuos de la fruta, entre ellos, el licor, mermelada y jalea de cacao como valor agregado (CODEX Alimentarius, 2017).

En la actualidad el cacao es uno de los productos que tiene mayor demanda internacional en el país por su gran calidad; sin embargo, a pesar de esto no ha desarrollado una industria de subproductos y sigue vendiendo el grano sin darle un valor agregado; Este residuo está comprobado que puede ser aprovechado para crear

alimentos, y es una gran oportunidad para que los emprendedores puedan explotar con fines para el comercio internacional.

Dentro de la economía circular, el aprovechamiento de residuos es un tema al que se le puede otorgar beneficios ambientales y económicos debido a que los agricultores al estar centrados únicamente en la venta de la pepa del cacao desperdician la cáscara. Existen pocos estudios de la visión comercial con respecto al beneficio que se puede obtener a partir del uso de los residuos del cacao (Carpio y Valverde, 2021).

El manejo de residuos producidos por la agricultura es un problema que no ha sido evaluado correctamente aun, por ende, no han sido aprovechados eficientemente. Asimismo, porque su valor es aún desconocido y, sobre todo, por la falta de métodos apropiados para la preparación.

La mayor parte de ellos son arrojados a vertederos, provocando contaminación por su elevado contenido de materia orgánica (Parada, 2021). Recientemente en el país los residuos sólidos ascienden a 6.000 kg por día, tomando en consideración la gestión agrícola y forestal (Cárdenas, 2018).

Luego de lo expresado, este proyecto busca que emprendedores aprovechen la información generada para convertirse en productores de mermelada y de otros derivados de cacao. Esto sería una alternativa para aplacar la disminución de ingresos por la venta del grano de cacao frente a la variación de los precios. La venta de los subproductos da un valor agregado al sector para seguir creciendo y generar utilidades. Es por ello la necesidad de emprender con innovaciones que se encuentren dirigidos a esta actividad, ya que el país cuenta con ventajas al ser reconocido por años como productor y exportador de cacao de calidad.

Autores como Vallejo y otros (2016), sostienen que el mucílago es un elemento con mucho potencial, pero las distintas industrias ecuatorianas no han sabido aprovechar las cualidades que ofrece y que podría ser de gran beneficio tomando en cuenta la situación del mercado mundial, donde el precio del cacao está bajo y existen incentivos por parte del estado ecuatoriano para apoyar las innovaciones y el valor agregado.

Objetivos

Objetivo General

Determinar la factibilidad para la creación y comercialización de mermelada de mucílago de cacao para exportar al mercado estadounidense.

Objetivos Específicos

-Establecer la importancia del mucílago de cacao, sus características y propiedades, determinando así sus aspectos más importantes para la creación del proyecto.

-Definir una metodología de investigación con el fin de determinar qué valor agregado se le puede otorgar al mucilago de cacao para exportarlo a Estados Unidos.

-Definir la propuesta para la elaboración de mermelada a base de mucílago de cacao planteando un estudio de mercado, estudio técnico y estudio económico del proyecto con respecto al mercado estadounidense

-Evaluar financieramente el proyecto a partir de los índices financieros que demuestren su viabilidad.

Preguntas de Investigación

- ¿Cómo se podrá incrementar la importancia del mucílago de cacao para el sector cacaotero?

- ¿El mucílago del cacao convertido en mermelada será un producto aceptado para el consumo del mercado estadounidense?

- ¿Cuáles serán los aspectos relevantes para considerar para la elaboración de mermelada a base de mucílago de cacao dirigida al mercado estadounidense?

- ¿Qué se debe hacer para evaluar el proyecto a partir de los índices financieros que demuestren su viabilidad?

Marco Teórico y Diseño Metodológico

Marco Teórico

En el país existen zonas dedicadas al cultivo del cacao, que se han incrementado en gran escala, debido a la renovación y un adecuado manejo técnico de las plantaciones de cacao, llevando a cabo un control de las enfermedades, entre ellas la monilia, con un adecuado manejo fitosanitario, lo que ha permitido a los productores reducir la presencia de esta enfermedad y por ende aumentar la producción y rentabilidad (ANECACAO, La producción de cacao en Ecuador mantiene su tendencia de crecimiento., 2020).

Dadas sus condiciones, el cacao siempre ha sido cultivado, donde se han realizado diversas investigaciones, en varios cantones manabitas, en los cuales los productores señalaron que en la actualidad con la introducción de él Clon CNN-51, las condiciones de producción han mejorado en forma notable, ya que han recibido asesoramiento técnico y mediante manejos culturales los rendimientos han aumentado y las expectativas son halagadoras. En otras provincias como Guayas y Los Ríos se esperaba que el incremento de producción sea entre el 10% al 15% (ANECACAO, La producción de cacao en Ecuador mantiene su tendencia de crecimiento., 2020).

Entre los cultivares, según Aspiazu (2016), de la especie *Theobroma cacao* existen diferencias en cuanto al nivel de susceptibilidad de resistencia del hongo *M. royeri*, lo que cual indica que en esta especie existen fuentes naturales de resistencia al hongo. Pero aún no se ha descubierto, un material de cacao que sea resistente e inmune en varios países sea en Ecuador, Colombia, Costa Rica, Honduras. Pero se conoce que existen cultivares de cacao que muestran resistencia a esta enfermedad, pero con un

menor número de mazorcas infectadas y si lo son el daño es menor y más bien es externo.

Superficie Destinada a la Producción de Cacao en Ecuador

En Ecuador, según Fournier (2016), es líder en la producción de cacao fino de aroma, con una participación del 62% del mercado mundial, dando sustento a alrededor de cien mil familias que practican este cultivo pero que mantienen niveles de productividad muy bajos. Estos factores, combinados con una ausencia de políticas de fomento y de apoyo a la producción, lo han llevado a una situación de riesgo, lo que ha generado en el MAGAP una política pública para la reactivación del sector

De acuerdo con la OMC (2021), los ocho mayores países productores del mundo son (en orden descendente) Costa de Marfil (38%), Ghana (19%), Indonesia (13%), Nigeria (5%), Brasil (5%), Camerún (5%), Ecuador (4%) y Malasia (1%). Estos países representan el 90% de la producción mundial.

Los principales productores son también los mayores exportadores, con excepción de Brasil y Malasia cuyo consumo interno absorbe la mayor parte de su producción. En América Latina, por ejemplo, las exportaciones de cacao de República Dominicana superan a las de Brasil (Fundacion Cacao, 2017).

La OMC (2021), destaca la tendencia creciente en el consumo mundial de cacao (4 millones TM) impulsada por el consumo de los mercados emergentes, cuya participación ha crecido hasta llegar a 34.7% del total en la temporada 2019. Para atender esta demanda, la producción mundial de cacao en grano creció 2.4% en este año, a partir del aumento de la superficie cosechada.

Importancia del Cultivo a Nivel Global, Regional y Nacional

La OMC (2021), destaca la tendencia creciente en el consumo mundial de cacao (4 millones TM) impulsada por el consumo de los mercados emergentes, cuya participación ha crecido hasta llegar a 34.7% del total en la temporada 2020. Se estimó que el valor global de la producción de cacao en grano fue de USD10 mil millones mientras que las ventas al detalle de chocolate en el mundo alcanzaron USD 107 mil millones.

Para atender esta demanda, la producción mundial de cacao en grano creció 2.4% en este año, a partir del aumento de la superficie cosechada, resaltando los niveles existentes de concentración (FAO, 2020).

La industria cacaotera se caracteriza además por tener una naturaleza cíclica y porque la mayor parte de la producción mundial (cerca de 90%) es generada por pequeños agricultores, mientras que la molienda de los granos se realiza en su mayoría en las regiones importadoras. Un importante segmento en el mercado cacaotero mundial es el cacao fino o de aroma, que representa entre 6% y 8% de la producción mundial de cacao y que se origina en un 80% en América Latina; en particular Ecuador que aporta con 54% del total de este segmento (ANECACAO, 2020).

En el país, el cultivo de cacao, es cultivado en forma intensiva en el litoral y zona oriental, debido a su creciente demanda por parte de empresas exportadoras, llegando en la actualidad a ser el segundo exportador de cacao a nivel mundial (ANECACAO, 2020), que en la actualidad agrupa a más de 500.000 personas en esta actividad en forma directa e indirecta, que en la actualidad aporta a la canasta comercial del país como un rubro que aporta con divisas a la balanza comercial del

Ecuador, debido a los diferentes productos que se procesan teniendo como materia prima al cacao.

Superficie de Siembra de Cacao en el Ecuador

Tabla 1

Superficie de siembra de cacao por hectáreas en el Ecuador.

	Cultivo solo	Participación (%)	Cultivo asociado	Participación (%)
	Has.	Provincia	Has.	Provincia
Total, nacional	243.059	100,00	190.919	100,00
Costa	205.414	84,50	144.728	75,80
Manabí	52.577	21,60	48.423	25,40
Los Ríos	58.572	24,10	42.134	22,10
Guayas	51.227	21,10	21.084	11,00
Esmeraldas	24.527	10,10	30.460	16,00
El Oro	18.511	7,60	2.627	1,40
Sierra	19.067	7,80	36.865	19,30
Bolívar	3.396	1,40	14.88	7,60
Pichincha	5.768	2,40	11.177	5,90
Cotopaxi	3.179	1,30	8.953	4,70
Chimborazo	---	---	884	0,50
Azuay	2.577	1,10	708	0,40
Cañar	4.017	1,70	403	0,20
Loja	130	0,10	152	0,10
Región Amazónica	9.374	3,90	6.339	3,30
Sucumbíos	2.304	1,00	1.883	1,00
Napo	2.930	1,20	1.317	0,70
Orellana	2.346	1,00	1.219	0,60
Zamora Chinchipe	459	0,20	747	0,40
Morona Santiago	876	0,40	633	0,30
Pastaza	459	0,20	540	0,30
Zonas no delimitas	9.204	3,79	2.987	1,56

Nota. Cultivo de cacao en hectáreas correspondiente a cada provincia.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

En la superficie de siembra de cacao fino de aroma en Manabí se estiman según el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones agropecuarias (INIAP, 2018), como cultivo solo un total de 52.577 hectáreas, registrando una participación por provincia del 21,6%; como cultivo asociado con 48.273 hectáreas, de un total nacional de 243.059 hectáreas cultivadas, como se pudo observar en la Tabla 1.

En este contexto ANECACAO (2020), la producción de cacao en el año 2021, ha tenido una tendencia a su crecimiento de la producción, por la entrega de materiales genéticos mejorados, tal como el Clon CNN-51, por parte del Ministerio de Agricultura Y Ganadería, con el respectivo asesoramiento técnico, por ello se han logrado mejores rendimientos de más de 10 qq/ha, registrando un mayor crecimiento del 12% en comparación al año anterior que fue del 10%.

Número y Porcentaje de Productores de Cacao Fino y de Aroma en Manabí.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la tabla 2, la producción de cacao fino y de aroma en Manabí se encuentra segmentada, por sectores, siendo la parte costera que se encuentra integrada por los cantones Jama, Pedernales, Sucre y San Vicente, en donde se registran 43 hectáreas cultivadas, donde el cantón Pedernales el que tiene 32 productores (8,29%) en relación con el resto de los cantones que registró un total de 43 productores.

Mientras que, en la zona central, que abarca a los cantones Bolívar, Chone, El Carmen, Flavio Alfaro, Rocafuerte, Tosagua y 24 de mayo, se registraron 224 productores, equivalente al 58,03%, donde los cantones Chone, El Carmen, Bolívar y Flavio Alfaro reportaron una mayor cantidad de productores de cacao fino de aroma, en el orden de 83, 64, 44 y 24 productores. En tanto que, en la zona de estribación, que agrupó a los cantones de Junín, Pichincha, Portoviejo y Santa Ana reportaron 119

productores con el 30,83%, donde Santa y Portoviejo reportaron los mayores valores de un total de 386 productores de cacao fino de aroma detallado en Tabla 2.

Tabla 2

Productores de cacao fino y de aroma por zona y cantón en la provincia de Manabí.

Denominación	Cantón	N.º Productores	
		(No.)	(%)
Zona Costera:			
	Jama	7	1.81
	Pedernales	32	8.29
	Sucre	3	0.78
	San Vicente	1	0.26
Subtotal		43	11.14
Zona Central o Plana:			
	Bolívar	44	11.39
	Chone	83	21.5
	El Carmen	64	16.58
	Flavio Alfaro	24	6.22
	Rocafuerte	1	0.26
	Tosagua	5	1.30
	24 de mayo	3	0.78
Subtotal		224	58.03
Zona de Estribación:			
	Junín	13	3.37
	Pichincha	45	11.66
	Portoviejo	30	7.77
	Santa Ana	31	8.03
Subtotal		119	30.83
Total		386	100.00

Nota. Se detalla los productores de cacao FA por cantón en la provincia de Manabí.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

A pesar de aquello, la producción de cacao en Manabí en los últimos 20 años ha presentado problemas en un 80% en su fase productiva, más que todo en lo que tienen que ver con los pequeños productores, influenciada en la obtención de bajas.

En la cual se atribuye, en un inadecuado plan de riego durante la época seca, no se aplican niveles de asesoramiento técnico adecuados y más bien los agricultores son los que toman las decisiones, tienen cultivos con edad avanzada deficiente práctica en postcosecha, falta de incentivo de créditos, las organizaciones gremiales son débiles y no toman acciones, que ha conllevado a un deterioro de esta actividad en Manabí (Agencia de Promoción de Inversiones de Manabí, 2018).

Pero según fuentes de acerca del origen de los granos de cacao, que es considerado uno de los mejores del mundo por ser fino y de aroma, que lo diferencian de otras variedades e híbridos clonados, que tienen baja calidad y bajos precios en el mercado nacional e internacional, el nuestro es considerado por las empresas chocolateras del mundo como el mejor, el cual se une a sus propiedades genéticas definidas, adecuado tratamiento postcosecha, seguido por las condiciones medio ambientales favorables, como es suelo, clima, temperatura y luminosidad que hacen que este producto tenga las mejores cualidades de grano.

Es por ello por lo que, a nivel tecnológico, se debe establecer que la mayor producción de cacao fino de aroma proviene de huertas y fincas tradicionales de Manabí, que son manejadas en forma extensiva, como son las podas, y sin la utilización de tecnologías adecuadas que permitan obtener mejor rendimiento. Además, se han identificado fincas cacaoteras que se encuentran en forma tradicional a nivel riegos por medio de surcos, cuya productividad ha permitido mejorar el promedio nacional registrado de 5qq por hectárea, lo cual ha evidenciado un modesto avance tecnológico (INIAP, 2021).

Estado de los encadenamientos productivos y el valor agregado del cacao.

Un parámetro destacable en la producción de cacao fino y de aroma, se encuentra segmentado por pequeñas unidades productivas que van de 20 hectáreas a ½ hectárea. El 88% de unidades productivas (UPAs) y 73,40% del área cultivada, de acuerdo con datos del Censo Nacional de Producción proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018), que pertenecen a esas categorías.

Además, la distribución relativa de la producción de cacao según tamaños de las UPAs indica que el porcentaje de producción como “cultivo solo” tiende a ser mayor entre las fincas medianas y de mayor tamaño (más de 50 has).

En Ecuador, como lo señalo Rodríguez y otros (2017), debido a la introducción de otros clones de cacao, se han registrado problemas de índole agronómico, como es el caso de entrecruzas naturales, el cual ha afectado la calidad del grano y a los productores de cacao han visto como sus costos y rentabilidad por hectárea han disminuido, debido a estas acciones, donde esta variedad nativa del medio puede desaparecer debido a las múltiples cambios y mutaciones.

Tipos de Clasificación

Mientras que los productos provenientes del proceso de industrialización o artesanal del cacao señala Arriaga (2019), son considerados como elaborados con valor agregado. Donde por lo general se refiere chocolates los cuales pueden estar representados en barras, tabletas, bombones, harinas y un sin número de manufacturas, las cuales se obtienen a partir de la realización con otros productos.

Además de los usos tradicionales que se le da a la producción de chocolate, se emplea también la manteca de cacao, que es utilizada para la producción de tabaco, jalea, licor, mermeladas, jabones y cosméticos, en medicina tradicional, siendo un

remedio para el tratamiento de quemaduras, fiebre, malaria, reumatismo y otras afecciones a la salud humanas. Aunque también se lo emplea en la industria de la estética como producto de tratamientos de belleza en spa.

El sector exportador, es decir las empresas se encargan de comprar el producto, casi seco y por ello es clasificado en las siguientes categorías:

ASSPS: Arriba Superior Summer Plantación Selecta

ASSS: Arriba Superior Summer Selecto

ASS: Arriba Superior Selecto

ASNS: Arriba Superior Navidad Selecto

ASN: Arriba Superior Navidad

ASES: Arriba Superior Época Selecto

ASE: Arriba Superior Época

Asociaciones Productoras de Cacao Fino y de Aroma en el Ecuador

De acuerdo con los productores pertenecen a asociaciones de caca y lo hace el 23,58%. Donde los mayores porcentajes pertenecen a asociaciones, tales como Fortaleza del Valle con el 49,45%, Olam con el 9,89%, Maquita Crushunchic con el 6,59% y la Artesanal Pepa de Oro con el 5,49% entre las más representativas, así lo establece la tabla 3. Siendo importante destacar que la Asociación Fortaleza del Valle, reporta el mayor porcentaje de acopio de las zonas central y estribación, más no la zona costera en donde se caracteriza por tener productores asociados.

A continuación, la Tabla 3 detalla las distintas asociaciones productoras de cacao fino en el Ecuador.

Tabla 3*Asociaciones de productores de cacao fino y de aroma en el Ecuador.*

Asociaciones en Ecuador	Central	Costera	Estribación	Ecuador
22 de junio	0,00	0,00	6,67	1,10
Agro Arriba	0,00	0,00	6,67	1,10
Agropecuaria Corneta	1,52	0,00	0,00	1,10
Agropecuaria La Fe	1,52	0,00	0,00	1,10
Agropecuaria Las Flores	0,00	0,00	6,67	1,10
Agropecuaria Río Mauricio	0,00	40,00	0,00	4,40
Agropecuaria Río Santo	1,52	0,00	0,00	1,10
Artesanal la Pepa de Oro	6,06	0,00	6,67	5,49
Fortaleza del Valle	62,12	0,00	26,27	49,45
José Libido Intriago	0,00	0,00	6,67	1,10
Las Delicias	1,52	0,00	0,00	1,10
Mache	0,00	30,00	0,00	3,30
Mi Campo	1,52	0,00	0,00	1,10
Olam	10,61	20,00	0,00	9,89
Primero de diciembre	1,52	0,00	0,00	1,10
Puerto Alto	1,52	0,00	0,00	1,10
Río Santo	3,03	0,00	0,00	2,20
Río de Oro	4,55	0,00	0,00	3,30
Subunga	1,52	0,00	0,00	1,10
Tigua	0,00	10,00	0,00	1,10
Unidos por el cacao	1,52	0,00	0,00	1,10
Maquita Cushunchic	0,00	0,00	40,00	6,59

Nota. la tabla especifica las diferentes asociaciones cacaoteras en el Ecuador, divididas en central, costera y estribación.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

Beneficios de Productores al Pertener a una Asociación

Se identifica que el 58,24%, reciben asistencia técnica de capacitación, donde el 46,15% comercializan cacao en baba, en tal razón perciben asistencia técnica en un 35,16% y el 21,98% comercializan en forma colectiva el cacao en porcentajes representativos, como como se muestra en la Tabla 4. Es importante señalar que los productores de la zona costera a pesar de pertenecer a asociaciones disponen de ciertos

beneficios, cosa que no ocurren en las zonas central y de estribación, en donde los productores reportan beneficios en asistencia técnica y capacitación.

En la parte central, ANECACAO (2020), indica que el 27,27% de los productores de cacao que se encuentran asociados, señalan que la comercialización de este rubro se lo hace de forma colectiva, el cual se encuentra relacionado en los beneficios que perciben por la venta de granos de cacao.

Tabla 4

Beneficios que reciben los productores miembros de asociaciones.

Beneficios	Porcentaje de productores			
	Central	Costera	Estribación	Ecuador
Comercializan en forma colectiva	27,27	10,00	6,67	21,98
Almacenan en forma colectiva	4,55	0,00	0,00	3,30
Venden cacao en baba	53,03	20,00	33,33	46,15
Compran insumos colectivamente	10,61	10,00	26,67	13,19
Perciben asistencia técnica	34,85	10,00	53,33	35,16
Perciben capacitaciones	59,09	20,00	80,00	58,24
Reciben información de mercados	0,00	20,00	0,00	2,20
Reciben subsidios del Estado	4,55	20,00	0,00	5,49
Facilitan el acceso a créditos	19,70	10,00	13,33	17,58
Comparten equipos agrícolas	15,15	0,00	33,33	16,48
Acceden a fondos sociales	4,55	0,00	6,67	4,40

Nota. varios beneficios que las asociaciones cacaoteras reciben dentro del Ecuador.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

El análisis de la superficie de los lotes de cultivos de cacao por material establecido señala que el material tipo Nacional por injerto es el que ocupa la mayor superficie promedio en la provincia con 3,17 ha, en cambio, los materiales CCN-51 y tipo Nacional por semilla presentan una menor superficie. En las zonas Central, Costera y Estribación los materiales tipo Nacional por injerto mencionado en Tabla 5, CCN-51 y tipo Nacional por semilla son los que mayor cantidad de superficie reportan.

Tabla 5

Superficie de los lotes de cacao (ha) por material genético.

Cultivares de cacao	Promedio por hectárea			
	Central	Costera	Estribación	Ecuador
CCN-51	3,00	2,80	2,04	2,62
Tipo Nacional por semilla	3,05	2,60	2,80	2,92
Tipo Nacional por injerto	3,57	2,70	1,76	3,17

Nota. Superficie de los distintos tipo de cacao, tales como el cnn-51, injerto y por semilla.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

Comercialización de Cacao Fino de Aroma.

En la Tabla 6, se pueden observar los materiales de cacao que comercializan los productores. Los mayores porcentajes se reportan para el tipo Nacional por semilla con 61,14% y CCN-51 con 40,16%, como los más representativos. Es importante observar que, en las tres zonas en estudio, la comercialización del material tipo Nacional por semilla es el que mayor porcentaje.

Tabla 6

Materiales de cacao que comercializan los productores de cacao en el país.

Cultivares de cacao	Productores de cacao (%)			
	Central	Costera	Estribación	Ecuador
CCN-15	39,29	25,58	47,06	40,16
Nacional por semilla	60,27	72,09	58,82	61,14
Nacional por injerto	11,16	11,63	6,72	9,84

Nota. Distintos tipos de cacao que comercializan, demostrado porcentualmente.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

En este aspecto, la comercialización de lo que produce, los acopiadores opinaron que los productores de cacao lo venden a ellos, que venden sus productos a los minoristas del mercado local, que se encuentran en bodegas minoristas, asociaciones y organizaciones, debido a los mayoristas que tienen bodegas grandes para exportar el grano. Donde en estas tres regiones se pudo establecer que existe la

tendencia de vender el grano de cacao en el mercado del lugar y en bodegas de acopió, así opinó el 16,28% de los productores de la zona costera.

Problemas en la Producción de Cacao

Tabla 7

Principales problemas en la producción de cacao fino de aroma.

Problema	Puesto	Productores (%)			
		Central	Costera	Estribación	Ecuador
	1	0,45	2,33	0,00	0,52
Alto costo de producción	2	4,91	2,33	4,20	4,40
	2	8,48	6,98	4,20	6,99
	1	0,45	0,00	0,00	0,26
Mano de obra disponible	2	0,89	0,00	0,00	0,52
	3	2,23	4,65	1,68	2,33
	1	0,45	4,65	4,20	2,07
Manejo del cacao	2	7,14	23,26	10,92	10,10
	3	4,01	4,65	6,72	4,92
	1	0,45	0,00	1,68	0,78
No existen créditos	2	3,57	2,33	5,04	3,89
	3	4,46	9,33	7,56	5,96
	1	87,95	76,74	78,99	83,94
Plagas y enfermedades	2	10,27	4,65	10,08	9,59
	3	3,57	6,98	8,40	5,44
	1	1,79	0,00	0,00	1,04
Plantas de mala calidad	2	8,04	6,98	5,04	6,99
	3	3,13	2,33	1,68	2,59
	2	12,05	9,30	6,72	10,10
Suelos infértiles	3	6,25	6,98	5,04	5,96
	1	0,45	0,00	0,84	0,52
	2	3,57	2,33	3,36	3,37
	3	3,57	0,00	2,52	2,85

Nota. Problemas más relevantes que se presentan en la cultivación de cacao FA, demostrado porcentualmente.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

Para este aspecto se empleó una escala del 1 al 3, siendo la última la más importante, donde el 83,94% de los productores de cacao definieron a las plagas y enfermedades como el problema más importante que ellos enfrentan. Mientras que el 15,03% consideraron la falta continua de riego que es importante mencionado en Tabla 7. Por su parte el 7,77% señalaron a los precios del mercado como un problema menos importante.

Exportaciones de Cacao Provenientes de Manabí

Tabla 8

Países a los que exportan cacao.

	Acopiadora Asociación	Exportador	Mayorista	Minorista
Alemania	0,00	0,00	0,00	10,00
China	0,00	7,14	20,00	0,00
España	20,00	0,00	0,00	10,00
Estados Unidos	40,00	14,28	40,00	20,00
Estonia	0,00	7,14	0,00	0,00
Francia	0,00	7,14	0,00	10,00
Hungría	0,00	0,00	0,00	10,00
India	0,00	7,14	20,00	10,00
Italia	0,00	7,14	0,00	10,00
Japón	40,00	0,00	20,00	0,00
México	0,00	7,14	0,00	0,00
República Checa	0,00	7,14	0,00	0,00
Suiza	0,00	7,14	0,00	20,00
Unión Europea	0,00	21,43	0,00	0,00

Nota. Principales países importadores de cacao proveniente de Ecuador. Detallado por rango.

Fuente: (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, 2021).

Existen varios países, son importadores de cacao, que son comercializadores por los acopiadores que existen en Manabí, que se encargan de comercializar el grano de cacao con mercados de España, Estados Unidos y Japón detallado en Tabla 8; en

cambio, los intermediarios exportadores, mayoristas y minoristas, venden el cacao a diferentes países del mundo.

Del total de las ventas de cacao en el mercado internacional a los intermediarios es de 46,34%, son de tres tipos que se priorizan, entre ellos el Nacional con el 36,84%, CCN-51 con el 15,79% y el Nacional más el CCN-51 con el 68,42%, siendo importante señalar que son los considerados de mayor porcentaje de comercialización en el mercado internacional. Pero se debe recalcar que en este caso de mezcla de cacao nacional y el CCN-51 cuando se exportan en forma individual sus valores son mínimos, más que todo el Nacional fino y de aroma.

Gestión logística internacional

El término logística engloba todas aquellas formas de organizar una actividad de forma eficiente y optimizada, ahora bien, este término es mucho más complejo y tiene una interpretación diferente dependiendo del sector, la actividad y el ámbito geográfico al que queramos aplicarlo, si aplicamos esta lógica, la logística internacional englobará todas aquellas formas de organizar una actividad y está también ayudará a satisfacer la demanda internacional (Articotrans, 2019).

La logística internacional es un conjunto de operaciones destinadas a transportar materias primas o productos finalizados desde un país de origen (exportador) hasta un país de llegada (importador), en donde se utilizarán los recursos recibidos para la fabricación de productos o para la comercialización directa (Beetrack, 2019).

Comercio internacional

El comercio internacional es aquella actividad económica que se involucra en el intercambio de bienes y servicios entre dos o varios países alrededor del mundo. Día

a día todas las personas se involucran en este proceso indirectamente ya que cada una forma parte del comercio ya sea como el realizador de esta actividad o como el consumidor al referirnos a un producto o un servicio.

Esta actividad no solo se basa en la compra o venta, también aparece el intercambio de productos y servicios que pueden ser obtenidos con las diferentes divisas que tenga cada país y es aquí donde se ve involucrado las economías abiertas como parte fundamental, ya que las cerradas se caracterizan por autoabastecerse sin necesidad de otros.

La Liberalización comercial es un conductor para aumentar la demanda de mano de obra y disminuir la no calificada ya que se considera imposible eliminarla en contexto real. En el Ecuador, la apertura no ha provocado un ajuste estructural importante, ni un incremento en la productividad. Aún se mantiene la alta dependencia del país respecto de pocas exportaciones de productos primarios y la liberalización comercial tampoco ha tenido un impacto importante en la reducción de la pobreza debido a que los efectos positivos sobre el crecimiento económico agregado han sido contrarrestados por la mayor desigualdad del ingreso y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias (Vos et al., 2021, p. 4).

Factibilidad Financiera

En el argumento económico, se presupuestan los costos técnicos, humanos y materiales de desarrollar e implementar en el sistema. Además, ayudará a realizar un análisis de costo-beneficio de este, que permitirá determinar si el proyecto se puede desarrollar económicamente.

El análisis de viabilidad económica es el método más utilizado para determinar la eficiencia de un nuevo proyecto. También conocido como análisis de costos, ayuda

a identificar la ganancia esperada contra la inversión de un proyecto, el análisis de los costos e ingresos de un proyecto en un esfuerzo por determinar si resulta o no lógico y posible poder completarlo. Es un tipo de análisis de costo-beneficio del proyecto examinado, que evalúa si es posible implementarlo (Corvo, 2019a).

Proceso de Internacionalización de Productos Fases o Pasos Teórico

La penetración de mercado también se conoce como estrategias intensivas porque requiere un gran esfuerzo para lograr la posición competitiva de una empresa que ya está en el mercado (David, 2003).

David (2003) afirma que seis tipos de indicadores se destacan en el desarrollo efectivo del mercado. La primera es que los canales de distribución están disponibles, baratos, confiables y de buena calidad, la segunda es que la empresa tiene éxito en las operaciones que implementa, y la tercera es que confirma que cuando hay un nuevo mercado no debe. Puede ser explorado o, peor aún, insaturado. El cuarto indicador es que la organización tiene los recursos humanos para liderar sabiamente el gran cambio. El quinto es que la empresa tenga exceso de capacidad y sobreproducción y, finalmente, que la empresa se globalice rápidamente. (p.166).

Marco Conceptual

Clasificación Taxonómica

La planta de cacao, de acuerdo al Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (2018) es caracterizada por crecer en climas tropicales, cálidos y húmedos, siendo originario de América del Sur, cuyo nombre científico es “*Theobroma cacao*”, derivado del griego del griego “*Theo*” cuyo significado es “dios” y “*Broma*” que significa “Aliento”, aliento de los dioses el cual se detalla en Tabla 9,

según lo expresado por Grand (2017), el mismo que se distribuye en más de 100.000 unidades productivas, en su gran mayoría en el Ecuador en la región litoral o costa.

Tabla 9

Taxonomía del cacao.

Reino:	Plantae
Subreino:	Tracheobionta
División:	Magnoliophyta
Clase:	Magnoliopsida
Subclase:	Dilleniidae
Orden:	Malvales
Familia:	Malvaceae
Tribu:	Theobromeae
Género:	Theobroma
Especie:	Theobroma cacao L.

Nota. Clasificación u ordenación del cacao.

Descripción Botánica

Posee una raíz pivotante y un sistema de raíces secundarias, las cuales se localizan a 30 cm de profundidad (Amores, 2018). Sus hojas son simples, enteras de color verde, que varía a café claro, verde pálido, morado o rojizo, acompañada en su base por dos estípulas que se desprenden en forma rápida, en plantas jóvenes pueden llegar a superar los 30 cm de longitud y 10 cm de ancho. Su flor es pequeña, no nace aislada, sino en inflorescencia en donde existieron hojas, siendo hermafrodita pentámera, teniendo cinco sépalos blancos estambres que una vez abiertos tienen 24 horas para ser fecundadas, caso contrario se marchitan y se caen (Gutiérrez y otros, 2017).

El fruto, expresa Suárez (2015), es una baya, que en su madurez es ovalada, alargada y de color rojo, pudiendo alcanzar los 30 cm de longitud y un peso de 1 kg, donde el centro un cordón fibroso blanco sirve de asiento a los granos. Las semillas,

son pequeñas, aplastadas y deformes, pudiendo alcanzar 2cm de longitud y 1 cm de espesor, presentando mucílago que es el ayuda a la fermentación y envuelto por dos membranas internas se halan dos cotiledones de los cuales aparece el embrión en forma de un cilindro corto que dará origen al tallo y a la raíz.

Condiciones Ambientales

Para Braudeau (2017), esta especie se adapta a climas tropicales de la costa y oriente del país, el cual puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 800 metros de altitud, pero puede llegar a desarrollarse desde los 1000 a 1400 metros. Con una temperatura promedio de 23°C mínima y máxima de 32°C, pero en eventos de floración la adecuada es de 25°C, que permite el crecimiento de inflorescencias en forma normal y abundante, la cual es considerada la adecuada para su cultivo. En tanto que la precipitación óptima está en el rango de 1.600 a 2.500 mm durante todo el año.

Grupos Genéticos del Cacao (*Theobroma cacao*)

El cacao presenta tres grupos genéticos: los forasteros o amazónicos, los criollos o nativos y los trinitarios.

Forasteros o Amazónicos. Es originario de la zona amazónica (Perú, Ecuador y Brasil), por este motivo, también es conocido como cacao amazónico, proporcionan el 80% de la producción mundial, es adaptable y el más resistente al ataque de plagas, su grano es poco aromático, por lo que se debe realizar un intenso tueste con el objeto de obtener el sabor y aroma a quemado de los chocolates.

Criollos o Nativos. A este cacao, dice Silva (2015), se lo ha adaptado a diferentes regiones del planeta, por ello es susceptible a plagas y de baja productividad. Se caracteriza por su follaje menos denso, mazorcas grandes, almendras de tamaño mediano con cotiledones claros que presentan un aroma a chocolate, acompañado por

un sabor de nuez suave. Es un cacao de gran calidad y apetecido para la fabricación de los chocolates más finos, por su bajo contenido de taninos.

Cacao Nacional. Variedad tradicional del Ecuador, indica Arriaga (2015), que durante muchos años ha sido considerada como un cacao forastero, pero se ha demostrado que sus características genéticas y morfológicas lo asemejan al genotipo criollo. Su calidad y aroma floral, combinado con perfiles de frutas y otros sabores lo convierten en materia prima para producir los mejores chocolates del mundo, recibiendo el nombre de cacao fino de aroma.

Sus almendras poseen cotiledones marrones que desarrollan aquel sabor exquisito, una vez que pasa el proceso de fermentación y secado (Vergíu, 2015).

Trinitarios. Este cacao, sostiene Cárdenas (2018), tiene su origen en la Isla de Trinidad, es el producto del cruce entre el cacao forastero y criollo, este cruzamiento genero diversos tipos de cacao con características intermedias de los dos grupos genéticos. Su calidad es intermedia, y ocupan del 30 al 40% de la producción mundial de cacao. En este grupo encontramos al clon CCN – 51, el cual es una mezcla de forastero con trinitario.

Cacao Clonal CCN – 51. Es un clon adaptable a todas las zonas tropicales del Ecuador, destaca por su alta productividad, inicia su producción a los 24 meses de edad, es tolerante a escoba de bruja, pero susceptible al ataque de monilia (*Moniliophthora roreri*). Su sabor es amargo, por este motivo, fue considerado un cultivar no apto para la elaboración de chocolates, pero con el proceso de fermentación adecuado se ha logrado exportarlo a mercados internacionales y obtener aceptación (ANECACAO, 2020).

El Mucílago del Cacao

Según Caballero y Orozco (2017), describen que la fruta del cacao tiene una envoltura blancuzca y azucarada conocida como mucílago y está compuesta primordialmente por una sustancia viscosa con una textura pegajosa, de más grande o menor transparencia y tiene una consistencia semejante a una goma o látex, que se encuentra en el grano de cacao al momento de su cosecha. Es de color blanco de sabor azucarado y acidulado, siendo el componente principal que favorece la bioquímica del proceso de transformación del cacao (Jiménez y Bonilla, 2017).

La extracción y conservación de la pulpa requiere una inversión de capital importante y cuidados higiénicos especiales durante su preparación. Entre sus otros posibles usos se encuentran: la obtención de alcohol con una fermentación controlada, vinagre preparado a partir del alcohol y la preparación de nata, la cual es similar al agar y puede ser consumida fresca en forma de batidos o jugos. La pulpa procesada (congelada) puede ser empleada como saborizante de yogures y helados (Vallejo y otros, 2016). En la actualidad el mucílago de cacao sólo se emplea en la fertilización orgánica del cacao y además por encontrarse en exceso es tratado como un subproducto que se ignora.

El exceso de pulpa tiene un delicioso sabor tropical, por esa razón, en otros países ha sido utilizado para realizar diversos productos como jalea de cacao, nata, vinagre, alcohol y pulpa procesada (CiTalsa, 2020). En el Ecuador, comúnmente el mucílago de cacao es eliminado y desechado como desperdicio, por esto, aprender sus propiedades fisicoquímicas ayudaría para conocer sus beneficios y los probables usos de este subproducto, ya que puede servir como materia prima en la industria alimentaria (Rodríguez y otros, 2021).

Marco Referencial

A continuación, se detalla varias investigaciones sobre los diferentes usos del mucílago de cacao.

Investigación referencial 1: Proyecto de factibilidad de la industria productora de licor, zumo y mermelada de Mucílago de Cacao en la ciudad de Guayaquil.

Autores: Caballero y Orozco (2017)

Centro de estudios: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

En este estudio se plantea la factibilidad para la creación de una planta productora de zumo, mermelada y licor a base de mucílago de cacao en la ciudad de Guayaquil, con el objetivo de dar uso y valor agregado a un subproducto del cacao que en la actualidad es considerado como desperdicio; y con la implementación de este proyecto podría generar ingresos al fabricante y trabajo a las comunidades cacaoteras, dándole el potencial comercial para que el mucílago de cacao pueda ser utilizado como materia prima para la elaboración de productos alimenticios, a pesar que en la actualidad es considerado como un desperdicio dentro de los procesos productivos que involucran cacao.

En tal razón, los resultados de esta investigación permitieron tener una idea de las tendencias con este tipo de productos, las formas de presentación, lugares de venta, frecuencia de consumo, precios e incluso se pudo definir un gran número de potenciales clientes; para satisfacer este requerimiento y se procedió a buscar maquinaria idónea con una capacidad instalada que permita satisfacer un porcentaje de esta demanda.

También, mediante el respectivo estudio económico/financiero a partir de los flujos de efectivo, se pudo determinar una TIR y una TMAR que permitió comprobar

su rentabilidad del proyecto de la creación de productos a base de mucílago de cacao; y con un análisis valor actual neto (VAN) se pudo mostrar el ser rentable con un periodo de recuperación de inversión para el segundo año, debido a los bajos costos de la materia prima para quien lo compra. Esto permite que el desarrollo de productos a base del mucílago de cacao suba su costo por la existencia de una mayor demanda de este en los mercados internacionales.

Investigación referencial 2: Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa para la producción de una bebida alcohólica destilada a partir del mucílago de cacao (*Theobroma cacao*) con sabor a chocolate en la ciudad de Tena, provincia de Napo.

Autor: Paguay (2022)

Centro de estudios: Universidad Técnica de Ambato

Esta investigación, constó con un estudio de mercado, donde se pudo identificar la aceptación del nuevo producto en la población que se entrevistó, con lo que, se evidenció que el mucílago de cacao tiene un enorme potencial para ser utilizado como materia prima a partir de este subproducto considerado un desperdicio en los procesos de valor agregado del cacao.

En tal razón el análisis de mercado que se llevó a cabo fue un estudio de la frecuencia de compra del producto de un licor destilado con sabor a chocolate por parte de la población. El objetivo era determinar la demanda potencial insatisfecha que fue de 1149 unidades por consumir, así mismo, el costo del producto fue determinado acorde a las condiciones del mercado que beneficia al productor como al consumidor, debido a que es un producto innovador y económico. La estrategia publicitaria del producto se basó en redes sociales, por el elevado número de personas que usan e interactúan por este medio.

La comercialización y distribución es accesible al consumidor por medio de licorerías, supermercados y tiendas del barrio. El estudio técnico se utilizó para establecer el tamaño óptimo de producción y la distribución de la planta que contara con todos los equipos y maquinaria necesaria, personal capacitado para cada función para la elaboración de la bebida alcohólica destilada con sabor a chocolate, con una capacidad de producción de 13.200 litros al año y 17.600 unidades de licor al año, que se distribuirán en botellas de vidrio con un volumen de 750 ml con un tiempo de vida útil de 1 año aproximadamente almacenada a temperatura ambiente.

Por ello, el estudio económico del proyecto se determinó mediante indicadores financieros para establecer la rentabilidad y las posibilidades de posicionamiento en el mercado ecuatoriano frente a otras empresas que se dedican al desarrollo de bebidas alcohólicas. En la que se contó con una inversión inicial del proyecto de \$ 20.611,80 y con una proyección de 5 años. Para lo cual se obtuvo un VAN, TIR y punto de equilibrio favorables, en un periodo de recuperación de 2 años y 4 meses, confirmando que este emprendimiento si es viable, factible y rentable financieramente, por lo cual se los puede posicionar en el mercado externo e interno.

Investigación referencial 3: Aprovechamiento del mucílago de cacao (*Theobroma cacao*) en la formulación de una bebida no alcohólica.

Autores: Rojas y Rojas (2017)

Centro de estudios: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

La investigación fue realizada, en Yambayeque en el Perú, debido a que existe una preocupación por el consumo masivo de bebidas no alcohólicas, tales como las gaseosas, refrescos y jugos; estas bebidas son elaboradas con materias primas sintéticas y contienen altos niveles de azúcar que representan un gran riesgo para la salud, por lo que se tomó en cuenta que el exudado de los granos de cacao y la placenta

son eliminados en el momento de cura, pese a que estos poseen características organolépticas agradables como olor y sabor.

Por lo que el trabajo fue realizado con el objetivo de emplear el mucílago de cacao (*Theobroma cacao*) en la formulación de una bebida no alcohólica, y determinar las características sensoriales y valor nutricional de la bebida refrescante a partir del exudado de la almendra de cacao.

Donde, los resultados de la bebida no alcohólica a partir del mucílago de cacao presentaron una caracterización sensorial adecuada. Por lo que se formuló una bebida no alcohólica con adecuado valor energético a partir del mucílago de cacao con un aporte de 60,37 Kcal por ración de 100 gramos. El presente trabajo buscó afianzar los conocimientos sobre el valor nutritivo, características de calidad nutricionales, sensoriales y tecnológicas de algunos de sus subproductos obtenidos durante su industrialización y este se pueda posicionar comercialmente.

Investigación referencial 4: Plan de negocio para la producción de mermelada artesanal a base de pulpa de cacao.

Autores: Astudillo y Ramos (2022)

Centro de estudios: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Se lo realizó, con el propósito de elaborar un plan de negocios, y establecer su factibilidad. Se desarrolló con la finalidad de darle un aprovechamiento al rezago del mucílago de cacao para emplearlo como parte de ingredientes para la elaboración de este tipo de productos.

En la investigación se fundamentó las etapas que se deben seguir para elaborar un plan de negocios y demostrar la factibilidad, en el caso de una empresa dedicada a la producción de mermelada de mucílago de cacao. Se realizaron estudios en el ámbito

organizacional para definir la estructura jerárquica del modelo de negocio, el aspecto técnico para identificar de qué manera y con qué recursos se producirá, en el ámbito de mercado para conocer quién consumirá, a nivel de marketing.

También se debió considerar los usos del mucílago de cacao con la finalidad de conocer de qué manera se puede procesar este desecho y transformarlo en mermeladas, por lo que se detalló el proceso y materiales e insumos para su producción, con los equipos necesarios que dieron el soporte para la fabricación de este producto.

Finalmente, luego de desarrollar los estudios previos se determinó la viabilidad económica donde el proyecto registró un VAN de USD \$ 118,346 dólares y una TIR de 35,60%, con un tiempo de retorno de la inversión de dos años, lo que al ser superior a la Tasa de Descuento del 12,62 mostró que es factible y puede ser ejecutado mediante un plan de negocios al nivel internacional y posicionar como producto.

Investigación referencial 5: Aprovechamiento del mucílago del fruto del cacao en la elaboración de Néctar.

Autores: Muñoz, Mayorga y Rueda (2020)

Centro de estudios: Universidad Nacional Autónoma De Nicaragua UNAN-LEON

El desperdicio del mucílago del cacao se debe a los factores: tales como el desconocimiento técnico de los agricultores en la cadena productiva, desinterés de estos y falta de innovación. Por lo que se elaboró un néctar a partir de mucílago de cacao que permitió una alternativa de aprovechamiento de este y generar un documento de consulta para quienes deseen implementar esta idea de desarrollo de producto.

La materia prima que se utilizó fue cacao Trinitario con mazorcas con un grado de madurez óptimo para obtener un néctar con las características sensoriales agradables, por lo que fue importante la determinación del rendimiento del mucílago para realizar las formulaciones según la cantidad de pulpa obtenida. Una vez que se estableció en cuatro formulaciones se procedió a seleccionar las dos mejores aplicando el proceso tecnológico y sus parámetros de control.

Para ello, se realizó una evaluación sensorial de escala hedónica donde los resultados obtenidos de dicha evaluación sensorial fueron significativos en el ámbito comercial y se puede aplicar un plan de negocios para que sea exportado a nivel internacional, como néctar de cacao demostrando que se le puede dar valor agregado para evitar que sea un desperdicio.

Marco Legal

Vasallo (2019), afirma que para quienes han venido desarrollando programas de tipo agro productivo en Manabí, se les ha brindado apoyo para impulsar el desarrollo de factores significativos, los cuales ayuden a promocionar la cadena productiva del cacao a través de entidades públicas y privadas, mediante certificaciones por organizaciones no gubernamentales como la FLO-Cer.

A continuación, en Tabla 10 se detalla la propuesta política, encargada en mejorar la productividad del encadenamiento productivo y valor agregado del cacao en Ecuador.

Tabla 10

Propuesta de la política pública para mejorar la productividad y eficiencia del encadenamiento productivo y el valor agregado del cacao en Ecuador.

Concepto	Descripción
Título	“Política pública para fomentar la productividad y eficiencia de la producción del cacao fino y de aroma”

Territorio / ciudad	Ecuador
Dimensión (alcance)	País
Institución / dirección geográfica	ASOCIACIONES CACAOTERAS
Breve descripción de la política	La política está encaminada a eliminar las deficiencias detectadas y que influyen en la productividad y eficiencia del cacao fino de aroma de Manabí. Las acciones diseñadas por tanto estarán enfocadas en eliminar la diferencia existente entre las áreas plantadas y cosechadas, así como a la renovación de las plantaciones envejecidas. Para que la política alcance los resultados esperados se deben involucrar todas las partes interesadas y trabajar en conjunto.
Actores involucrados	ANECACAO, Gobierno de Ecuador y Ministerio de Agricultura y Ganadería.
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1) Incrementar las exportaciones de cacao manabita 2) Aumentar el consumo de cacao nacional en el país 3) Minimizar la diferencia entre las áreas plantadas y cosechadas 4) Elaborar un plan de renovación del material genético de las plantaciones
Acciones	<ol style="list-style-type: none"> a) Analizar los territorios sin plantaciones para comprobar la factibilidad de su utilización en la siembra de cacao. b) Sembrar los territorios aprobados con semilla de calidad. c) Realizar una campaña publicitaria del cacao manabita a nivel nacional e internacional. d) Tomar medidas de seguridad fitosanitaria para proteger los cultivos y aprovecharlos al máximo asegurando su calidad. e) Analizar las plantaciones existentes para determinar su edad y su rendimiento. f) Renovar las plantaciones envejecidas. g) Implementar una política de inversión que fomente la inversión de capital extranjero en la cadena productiva del cacao para aumentar su capacidad. h) Implementar una política de incentivos para los productores que empleen buenas prácticas agrícolas, puesto que las mismas aseguran la calidad del producto y minimizan la afectación en caso de presencia de plagas. i) Investigar en relación con material genético que posea las mismas cualidades de fino y de aroma, pero presente una mayor resistencia a condiciones climáticas adversas y a plagas presentes en la región.
¿A qué tipologías corresponde esta política pública?	<ol style="list-style-type: none"> 1) Políticas que apoyan la integración socioeconómica de grupos determinados. 2) Políticas que favorecen un sector económico.
¿A qué categoría temática?	1) Trabajar y producir de una manera sustentable y buscando la especialización en las exportaciones

Nota. Propuesta de la política pública ecuatoriana, sobre el valor agregado del cacao. Fuente: (ANECACAO, 2019).

La Constitución del Ecuador en el artículo Art. 275 del Régimen de desarrollo manifiesta que: El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio- culturales y ambientales que garantizan la realización del buen vivir, y además menciona en el Artículo 276 numeral #2 que uno de los objetivos del régimen de desarrollo será construir un sistema

económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable (ANECACAO, 2019)

Ecuador es un país miembro de la OMC y de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y dentro de estas organizaciones se buscan fomentar el comercio internacional y reducir las barreras que puedan impedir su desempeño.

Los productos semielaborados de cacao como la pasta, manteca y polvo de cacao, y subproductos tales como licor, mermeladas, jaleas, té y plastilina cada vez tienen mayor aceptación, apertura y no pagan aranceles. Además, no es necesario tener permiso especial para exportar estos subproductos a Estados Unidos y no existen barreras arancelarias por ser rubros no sensibles (CFN, 2018).

El mercado que está tomando más fuerza particularmente es el de la industria cosmética, donde se puede evidenciar la creación de shampoo, acondicionadores, cremas para peinar, mascarillas, labiales, bálsamos para el cuerpo y los labios que tienen una buena aceptación en el mercado.

Metodología

Diseño de Investigación

El termino metodología hace referencia al modo en que enfocamos los problemas y buscamos las respuestas, a la manera de realizar la investigación. Los supuestos teóricos, perspectivas, y propósitos, llevan a seleccionar una u otra metodología. Por ello, las investigaciones se originan por ideas, sin importar qué tipo de paradigma fundamente el estudio o el enfoque que se habrá de seguir.

Para iniciar una investigación siempre se necesita una idea; todavía no se conoce el sustituto de una buena idea que constituyen el primer acercamiento a la

realidad objetiva que habrá que investigarse. Existiendo una gran variedad de fuentes que puede generar ideas de investigación, entre las cuales se encuentran las experiencias individuales, materiales escritos (libros, artículos de revistas, notas o artículos de periódicos y tesis o disertaciones), información disponible en la internet en su amplia gama de posibilidades.

Tipo de Investigación

La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema a un objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos. por lo que se lleva a cabo para comprenderlo mejor, pero sin proporcionar resultados concluyentes.

Siendo una técnica muy flexible, donde se establecerá la importancia del mucílago de cacao, sus características y propiedades; determinando así sus aspectos más importantes para la creación del proyecto, con la aplicación de una metodología de investigación con el fin de indagar en el mercado estadounidense, teniendo en cuenta normas que puedan influir en el proyecto, donde los investigadores están dispuesto a correr riesgos sobre una temática poco conocida o estudiada.

La investigación tiene un corte transversal, porque la información se recopila en un solo momento del tiempo. Además, La investigación es deductiva porque va de lo más específico a lo general, donde se podrá establecer la importancia del mucílago de cacao, sus características y propiedades; determinando así sus aspectos más importantes para la creación del proyecto y poder aplicar conclusiones.

Alcance de la Investigación

La estructura de esta investigación estará basada en establecer la importancia del mucílago de cacao, sus características y propiedades; determinando así sus aspectos más importantes para la creación del proyecto. Se investigará las características del mercado estadounidense, para identificar las oportunidades que presenta el proyecto para la elaboración de la mermelada y luego evaluarlo financieramente para demostrar su viabilidad.

Enfoque Cualitativo

Se enfocará en acceder a las experiencias, interacciones y documentos en su contexto natural. Se tomará en cuenta las entrevistas que se realizarán al sector cacaotero, permitiendo un mejor desarrollo y entendimiento sobre el mucílago de cacao y la comercialización de este.

Enfoque Cuantitativo

Se basará en realizar un estudio de mercado; a cierto número de sujetos representativos de la población en su conjunto y a través de ello servirá para el análisis e interpretación de la información y datos obtenidos en el proceso investigativo, los análisis de información numérica serán de utilidad al momento de tomar decisiones de inversión.

Población

Es el conjunto o elemento también llamado el universo, la población posee diversas características o cualidades que coinciden con el interés de la investigación; al existir diversas maneras de pensar, gustos o características, es necesario reducir este universo tan complejo, por esta razón se busca estructurar un análisis con base en criterios.

Para ello se procedió a determinar la población, en datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y de los registros del (GAD-Portoviejo, 2019), y se determinó que se realizará las entrevistas en la parroquia Calderón por lo que existen plantaciones de 534 hectáreas, con una producción de 8 qq/hectárea equivalentes a 46 productores de malvácea, estableciendo una producción de cacao 4.272 qq, equivalente a 4 litros de mucílago por quintal, registrando un total de 17.088 litros. Para ello se procederá a entrevistar a 30 personas dedicada a la producción de cacao en la parroquia Calderón, sus resultados se encuentran en Apéndice 2.

Por otro lado, el subproducto que se pretende comercializar a Estado Unidos va enfocado primeramente a ecuatorianos que residen en el Estado de New York donde habitan 8.175.133 habitantes lo que hace un mercado gigantesco para la comercialización del producto, donde el 36% de su población es inmigrante y es un enlace global para el comercio y los negocios internacionales, donde habitan 2.356.896 ecuatorianos.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información

Una vez que se ha recopilado la información mediante entrevistas directas, es importante que dicha información se presente de la forma más útil para su análisis, por ello se procederá a la tabulación de las respuestas y/o opiniones obtenidas, mediante la representación gráfica circular, que permita visualizar porcentualmente los resultados obtenidos.

En este caso, la investigación será de fuentes primarias, ya que se basará en la información recopilada directamente del productor de cacao a través de entrevistas directas, donde se obtendrá información de la fuente en forma más detallada sobre la elaboración de la mermelada de cacao en forma artesanal y de la poca disposición de

investigaciones previas. Esto permitirá conocer de primera mano, opiniones de expertos, usuarios y clientes, lo cual es muy útil porque se trata de información única y novedosa para producir jalea, vinos, mermeladas y otros subproductos del mucílago y tener un valor agregado más, como rubro de exportación al mercado de Estados Unidos, nuestro principal aliado comercial.

Procesamiento de la Información

Posteriormente para el análisis de la información se interpretarán las respuestas obtenidas por cada pregunta en concordancia a los procesos administrativos internos que se describan. Además, se realizará las debidas conclusiones y recomendaciones del estudio, de acuerdo con los objetivos previamente planteados.

Capítulo I: Análisis del Sector Externo

Análisis PESTA

Análisis del Entorno Político

Las relaciones con Estados Unidos en el sector agrícola siempre han sido beneficiosas para los productores de cacao. En el 2014, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) trabajó de la mano con agricultores nacionales en el desarrollo de nuevas variedades y técnicas de cultivo sostenible, que benefician a los agricultores ecuatorianos hasta el día de hoy (Guirlanda, Da Silva y Takahashi, 2021).

Las acciones gubernamentales también buscan mejorar las capacidades exportadoras de las empresas. Hay muchas maneras en que los programas gubernamentales y no gubernamentales pueden impactar positivamente en su mejora (Guirlanda y otros, 2021). En el caso de Ecuador, en las últimas décadas ha habido un sinnúmero de programas de apoyo provenientes de organismos gubernamentales y no gubernamentales para fortalecer las capacidades de comercialización de los pequeños agricultores y asociaciones de productores de cacao, como el Programa Nacional de Cacao (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, 2022).

Además, el camino hacia la sostenibilidad rural que cumpla con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas requiere una nueva mirada a los residuos y subproductos (Jakel, 2019). Las nuevas tecnologías y técnicas adecuadas de conservación encaminadas a extender la vida útil, reducir la contaminación y evitar la degradación de los compuestos nutricionales son esenciales para la incorporación del mucílago a la cadena productiva.

Análisis del Entorno Económico

El sector de exportación de cacao ecuatoriano considera a los Estados Unidos como un mercado maduro para los granos de cacao. Sin embargo, considera que tiene un gran potencial para los productos semielaborados y derivados, así como para los chocolates terminados (Ortiz, Ortiz, Garcia y Ortiz, 2022). Los granos y productos de cacao de origen ecuatoriano ingresan libres de impuestos a los Estados Unidos, siendo este el principal destino de exportación.

El mercado estadounidense tuvo la mayor cantidad de importaciones de cacao en polvo durante el 2021, por un valor aproximado de \$420 millones (Ortiz y otros, 2022). Actualmente, el país cuenta con una gran cantidad de productos complementarios de este fruto, resultando en la incorporación progresiva del mucílago en los últimos 5 años.

Otra de las oportunidades que presenta este entorno es el crecimiento de consumo, el USDA prevé que aumente un 1,7% anual y alcance los 1,4 millones de toneladas importadas para el 2023 (Jakel, 2019). Por tanto, Estados Unidos se mantiene como el área de mayor consumo de cacao del mundo, representando el 40% globalmente.

Análisis del Entorno Social

Los cambios en los hábitos alimentarios impulsados por varios factores, como la búsqueda de la salud y la preocupación por la sostenibilidad, han brindado oportunidades en el mercado estadounidense para que la industria del cacao crezca fuera de las aplicaciones convencionales, como los nibs de cacao, las barras de chocolate, los productos de confitería bajos en azúcar y las mermeladas a base de mucílago (Meng, 2022).

Además, el creciente poder adquisitivo de los consumidores en el escenario postpandémico y el consiguiente mayor nivel de expectativa por nuevos productos, conforman un escenario estratégico para el mucílago de cacao, que presenta un atractivo en el mercado estadounidense como alternativa saludable (Meng, 2022).

Entre los productos más consumidos en el mercado neoyorquino a base de mucílago de cacao están: la miel de cacao embotellada congelada y el licor de cacao. Es así como, una encuesta realizada en el 2021 demostró que el 75% de los consumidores estadounidenses quiere probar nuevas y emocionantes experiencias de chocolate (Economic Research Service U.S. Department of Agriculture, 2022). Esto presenta una oportunidad para el mercado del mucílago de cacao, debido a sus aplicaciones variadas.

Además, se analizó el consumo del chocolate en 15 estados desde el 2016 al 2021, en el cual, se determinó particularmente que la demanda en 7 de los 15 estados de productos derivados del mucílago de cacao como la miel, las jaleas y el licor, aumentó hasta en un 53%. Concretamente en Nueva York, Florida, Luisiana, Texas, Nuevo México, California y Washington (Meng, 2022).

Análisis del Entorno Tecnológico

La valorización de desechos y subproductos con características organolépticas, nutricionales y funcionales importantes para la salud humana, como el mucílago de cacao, ha requerido la modernización tecnológica de los sistemas productivos, lo cual es de crucial importancia para la bioeconomía de los países, donde el cacao y sus derivados se encuentran entre los productos más consumidos (Mustapha y Lansky, 2018).

La investigación adicional en el área también debería ampliar el horizonte, presentando posibilidades para emplear el mucílago en la industria farmacéutica y cosmética, haciendo que la producción de cacao sea más sostenible a medida, pasando de ser un residuo/subproducto a una materia prima.

A pesar de incorporar el mucílago a ciertos procesos de manufactura, aun los productores se enfrentan a limitaciones, debido a la escasez de estudios sobre conservación y mejora tecnológica de sus características fisicoquímicas, bioquímicas y microbiológicas, lo que dificulta su explotación y comercialización (Brown, Bakke, y Hopfer, 2022). En otras palabras, aun la tecnología para su producción masiva está en una etapa precaria.

Análisis del Entorno Ambiental

La industria moderna estadounidense necesita con urgencia minimizar los desechos agroindustriales y agregar valor a los subproductos, con el objetivo de lograr la sostenibilidad del procesamiento de alimentos (Mustapha y Lansky, 2018). Es por ello, que la administración de Joe Biden, ha ofrecido incentivos tributarios a las compañías que puedan aprovechar o reciclar completamente los desechos de la cadena de producción.

Es así pues que, la incorporación del mucílago en productos innovadores como las bebidas a base de cacao y los chocolates premium, ha permitido que las empresas reduzcan la emisión y reciban beneficios tributarios.

Otra de las oportunidades en el entorno se adapta a la preferencia de los consumidores por productos con sellos de sustentabilidad. Las iniciativas para aumentar la sostenibilidad de la producción de cacao, aparte del mucílago, también incluyen formas de utilizar la cáscara de la mazorca de cacao (Brown, Bakke, y Hopfer,

2022). Estas cascarillas son el principal subproducto del procesamiento del cacao, hasta un 75% del peso de la fruta entera, y han sido estudiadas para la producción de biocombustibles, su aplicación en la industria alimentaria y para sustituir la madera de pino en materiales destinados a la industria del mueble (Ahmed, Talukder y Khan, 2022).

Las 5 Fuerzas de Porter

Poder de Negociación de los Compradores

El poder de los compradores es alto. En primer lugar, por el tamaño de la industria neoyorquina, esto significa que hay una gran cantidad de variedades en productos, derivados y misceláneos para elegir. A su vez, es un producto con un costo cambiante inexistente, puesto que, el cambio de una marca a otra solo lo determinará el gusto del consumidor mas no un valor determinado.

Además, los compradores como las grandes cadenas de supermercados cuentan con diversas opciones de proveedores, ya instauradas en el entorno estadounidense, los cuales provienen de diferentes países (Wang y Jie, 2019). Esto hace que la competencia por precio y volúmenes aumente mucho más.

Poder de Negociación de los Proveedores

La principal materia prima es el mucílago de cacao, el cual es desechado por la mayoría de los agricultores, al no tener un sistema instaurado para su procesamiento. Por ende, para las empresas ecuatorianas, el poder de negociación de los proveedores es bajo (ANECACAO, 2022).

En esta categoría, también entran los agroquímicos empleados para mantener y conservar los cultivos vegetales. Entre los cuales se destacan: herbicidas, fungicidas, insecticidas, acaricidas, nematocidas, rodenticidas, fertilizantes y fitorreguladores. Al

ser Ecuador un país agrícola la mayoría de ellos son ofertados ampliamente por diferentes empresas brasileñas, rusas y ucranianas. Inclusive fertilizantes como la urea están subsidiados por el estado (Aguirre, 2021).

Amenaza de Nuevos Competidores Entrantes

No es fácil para un nuevo participante ingresar a la industria neoyorquina de un producto de consumo, debido a los grandes volúmenes de compra que solicitan. Por tanto, un nuevo competidor debe producir una gran cantidad al mismo precio, para igualarse a la economía de escala o generar alternativas con valor agregado. Por ende, la entrada sin el “know-how” necesario se convierte en un riesgo para la empresa.

Otra razón por la que la industria del cacao tiene una baja amenaza de nuevos participantes son las regulaciones de la agencia gubernamental, la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) que establece las pautas para poder comercializar el cacao y sus derivados, debe aprobar la composición del producto, un proceso que dura alrededor de 6 meses (Wang y Jie, 2019).

Otros problemas significativos para la entrada son la tecnología y el conocimiento necesarios para extraer el mucílago. Así pues, es un trabajo que requiere capital y está lleno de varios jugadores importantes que actualmente dominan el mercado, como Hershey Foods Corporation, Farley Candy Company, World's Finest Chocolate (Bangun, Saputro y Setio, 2021).

Por último, los canales de distribución también pueden ser una barrera de entrada para un nuevo participante, ya que una empresa debe adquirir los acuerdos con las grandes cadenas de supermercados, lo que requiere la inversión de tiempo y recursos. Por estas razones, hay pocas amenazas de nuevos participantes en la industria del cacao en Nueva York.

Amenaza de Productos Sustitutos

Al convertirse en productos derivados del cacao, la amenaza en este caso es alta, incluso debido a los mismos chocolates, esto tiene dos motivos. En primer lugar, los consumidores son cada vez más conscientes de la alimentación saludable, por lo que los hábitos están cambiando. Hay una cantidad de sustitutos emergentes en el mercado, productos como las barras de cereales y las barras de frutas son una amenaza para las mermeladas de mucílago.

En segunda instancia, los clientes intentan agregar valor a su chocolate, con vitaminas o antioxidantes o eliminando la grasa y el azúcar del dulce, para seguir consumiéndolo y no optar por nuevas alternativas (Bangun y otros, 2021). Asimismo, tienden a preferir el chocolate negro puro y de alta calidad. Así pues, en el 2021, las ventas de chocolate amargo aumentaron un 40%, uno de cada tres chocolates lanzados fue un chocolate amargo y se pronosticó que el mercado premium crecería más del 20% para el 2022 (Toma y Simona, 2022).

Rivalidad de los Competidores

Para determinar que tanto incide la competencia, se deben realizar dos observaciones. En primer lugar, el entorno ecuatoriano, el cual está compuesto por múltiples empresas productoras, procesadoras y exportadoras del cacao y sus derivados. En segunda instancia, los demás países y empresas que a su vez comercializan el producto en Estados Unidos y que forman parte del clúster de proveedores de las cadenas de supermercados.

El problema con la rivalidad ecuatoriana es que tienen acceso a la misma materia prima, por tanto, su capacidad de integración vertical le permitiría elaborar los mismos productos. Entre las empresas más destacadas, están: Exportadora Pedro

Martinetti, La Nueva Casa Del Cacao CASACAO S.A., Fundación Maquita Cushunchic, Babahoyo Exportación S.A., Expococoa S.A., Chocolates Finos Nacionales COFINA S.A. e Inmobiliaria Guangala S.A. En conjunto suman el 61% de las exportaciones de cacao y sus derivados a Estados Unidos (Karas, Ziola y Franko, 2021).

Ahora bien, externamente, dado que los granos de cacao solo se cultivan en el extranjero, el comercio es fundamental para satisfacer la afición del consumidor estadounidense por los productos a base de cacao. Estados Unidos importó un promedio de \$ 5,060 millones al año en cacao y productos entre 2017 y 2021, incluidos granos de cacao, pasta, mantequilla, polvo, así como alimentos preparados con cacao como el chocolate (Nielson, Pritchard, Fold y Dwiartama, 2022).

Los envíos importados de chocolate y otras preparaciones alimenticias que contienen cacao fueron la mayor parte de las importaciones y se valoraron en casi \$2800 millones al año entre 2017 y 2021 (Ahmed y otros, 2022). Esta categoría incluye grandes bloques de chocolate que se procesan más, además de pequeños, listos para la venta al por menor.

Los granos de cacao, las semillas crudas del árbol del cacao que se procesan en productos derivados, se importaron principalmente de Costa de Marfil, Ecuador y Ghana (Karas y otros, 2021). El valor de importación de granos de cacao promedio más de \$ 1.1 mil millones anuales durante el período de 5 años. Los envíos de manteca de cacao, suministrados principalmente por Indonesia y Malasia, se valoraron en 576 millones de dólares al año, mientras que los suministros de pasta de cacao, en su mayoría procedentes de Costa de Marfil, promediaron unos 293 millones de dólares al año (Nielson y otros, 2022).

Dentro del mercado neoyorquino, las empresas más destacadas están: Hershey Foods Corporation con el 22% de la cuota de mercado de chocolates y derivados, Farley Candy Company con 17%, World's Finest Chocolate, Inc. con el 11%, Merckens Chocolate Company con el 8% y Ghirardelli Chocolate Company con el 3%. Estos han establecido marcas y la lealtad del cliente, permitiendo ampliar su portafolio a nuevos derivados con bajos costos y gran aceptación (Toma y Simona, 2022). Por lo que, la rivalidad de los competidores en la industria neoyorquina es alta.

Tabla 11

Matriz EFE de una empresa productora y exportadora de mucílago de cacao.

	Oportunidades	Peso	Rating	Peso Ponderado
1	Las relaciones de Ecuador-Estados Unidos permitirá la implementación de nueva tecnología en la industria para desarrollar nuevos subproductos en diferentes áreas.	0.10	3	0.30
2	El estado ecuatoriano promueve las exportaciones mediante los vínculos de PROECUADOR.	0.12	4	0.48
3	Programas de apoyo provenientes de OGs y ONGs para fortalecer las capacidades de comercialización de los productores de cacao.	0.10	3	0.30
4	Los granos y productos de cacao de origen ecuatoriano ingresan libres de impuestos a los Estados Unidos.	0.05	4	0.20
5	USA tuvo la mayor cantidad de importaciones de cacao y derivados durante el 2017-2021, por \$5.500M.	0.14	4	0.56
	Amenazas	Peso	Rating	Puntaje Ponderado

1	La rivalidad de los competidores en la industria neoyorquina es alta, están bien establecidos en su cuota de mercado.	0.14	1	0.14
2	Lanzamiento del mismo producto por parte de las grandes empresas productoras ecuatorianas.	0.10	2	0.20
3	Al ser un producto con switching cost bajo el poder de los compradores es alto.	0.10	2	0.20
4	La amenaza de productos sustitutos es alta, debido a la tendencia de consumo natural.	0.05	2	0.10
5	Se requiere aprobación de la FDA para comercializarlo en USA.	0.10	1	0.10
Puntaje Total		1.00		2.58

Nota. Se detallan las oportunidades y amenazas para una empresa dedicada la comercialización de mermelada a base del mucilago de cacao.

Lo expuesto en la tabla 11, se identifica que las oportunidades representan un peso ponderado de 1.84 y las amenazas un peso ponderado de 0.74, esto señala que las oportunidades sobrepasan las Amenazas.

Conclusión del Capítulo

En conclusión, Las relaciones con Estados Unidos en el sector agrícola siempre han sido beneficiosas para los productores de cacao, en el ámbito social, económico, político y ambiental. Esto permite que factores externo no afecten la Pyme. Por otro lado, a pesar de incorporar el mucílago a ciertos procesos de manufactura, aun los productores se enfrentan a limitaciones, debido a la escasez de estudios sobre conservación y beneficios organolépticos y alimenticios.

Mediante el análisis de las fuerzas de Porter, se concluye que este producto entrará a un mercado muy competitivo, en el cual empresas grandes se encuentran muy

bien establecidas. A pesar de esto, el producto tiene un aspecto muy positivo, ya que su materia prima es considerada actualmente como un desecho y no tiene un valor establecido, esto permitirá una producción a bajo coste y un margen de ganancia más alto en comparación de sus competidores.

Capítulo II: Diagnóstico Interno de la Empresa

Misión

Impulsar el valor agregado del mucílago de cacao, mediante la creación de una infraestructura de procesamiento de mermelada de alta calidad, reduciendo el desperdicio agrícola, desarrollando nuevas capacidades y creando una cadena de suministro eficiente.

Visión

Convertirse en el principal distribuidor de mermelada de mucílago de cacao de la ciudad de Nueva York, suministrando a las cadenas de supermercados más importantes y dejando la marca Ecuador en alto.

Estructura Organizacional

Figura 1

Organigrama de una empresa productora y exportadora de mucílago de cacao.



Nota. Organigrama de la empresa Mucilage and Cocoa, la cual está representada por una división nacional e internacional.

Cadena de Valor

Actividades Primarias

Logística Inbound. La mayor parte de cultivos de cacao en la costa ecuatoriana se distribuye en Manabí, concretamente en las ciudades de Santa Ana y Chone, donde destinan el 16% y 33% de las hectáreas agrícolas respectivamente con este propósito (ANECACAO, 2021). De ahí proviene la materia prima para la elaboración de la mermelada de mucílago.

De acuerdo con las entrevistas realizadas a 30 agricultores, no tienen un precio estipulado para la venta del mucílago de cacao, puesto que su función principal es utilizarla como abono o desecharla. Sin embargo, de acuerdo con las opiniones, un quintal (100 libras) pudiese estar promediando los \$100. Se establece un cronograma con las fechas de cosecha por agricultor, de esta manera, se puede obtener mucílago hasta máximo 2 días de extraído, logrando una excelente calidad y frescura de la materia prima.

Operaciones. Una vez obtenida la materia prima, se la moviliza sin establecer cadena de frío, hacia las instalaciones de manufactura en la ciudad de Portoviejo. En la empresa, se realizará el proceso de inspección, limpieza, pasteurizado, cocción, envasado y etiquetado.

Marketing y Ventas. Para el marketing se estipula una página web que busque el branding de la marca, en donde el principal objetivo sea la sostenibilidad y el uso de materia agrícola. Es importante establecer una comunidad de redes sociales con marketing disruptivo en inglés, con el eslogan de “The best quality from Ecuador”, con el objetivo de tener la presencia en el mercado estadounidense.

Por otra parte, aunque las ventas suelen tener un proceso complejo, la empresa busca establecer relaciones a largo plazo con el importador, buscando disminuir costos, aumentar las transacciones y mayor presencia dentro de las cadenas de supermercados.

Servicios Postventas. Se establece un departamento de ayuda al consumidor, en donde, de ser necesario se despejarán las dudas con respecto al valor nutricional del producto, su duración y el método de conservación. Asimismo, el departamento estará encargado de gestionar la búsqueda de retroalimentaciones del producto en el mercado estadounidense. Por último, mantendrá comunicaciones con los mayoristas, para conocer su opinión acerca del producto, de la logística y la programación de nuevos envíos.

Logística Outbound. Una vez estipulada la cantidad a exportar a Estados Unidos, se inicia el trámite aduanero en el ECUAPASS. Una vez aprobado, se envía el lote en un contenedor LCL de acorde a la cantidad del pedido. Las rutas marítimas hacia USA son muy frecuentes y demoran entre 10 y 14 días en arribar por la costa este al puerto comercial de Fort Lauderdale.

Es importante, para comenzar con la distribución, ayudarse del portafolio de PROECUADOR, para establecer una relación comercial con un comprador mayorista que introduzca el producto en las cadenas de supermercados, en las gasolineras y en las confiterías. De esta manera, se puede testear la aceptación in situ de acorde al transcurso del tiempo.

Actividades Secundarias

Desarrollo de Tecnología. Para la extracción de la pulpa de mucílago es necesario la implementación de una línea piloto diseñada específicamente para el

mucílago de cacao, puesto que, se necesita incorporar una nueva etapa de separación previo a la preparación del material.

Infraestructura de la Empresa. La línea piloto de producción establecida por Kronos busca la eficiencia del producto, generando menos de 14% de rezago y con una capacidad de llenado de 1000 frascos de vidrio de 300ml por día. La línea consta de pesado, lavado, selección, escaldado, cocción, envasado, sellado hermético, enfriamiento, lavado de los envases, etiquetado y almacenamiento.

Gestión de Recursos Humano. Se genera valor agregado mediante la inclusión de técnicos capacitados para la labor, con estudios y conocimientos en el área. De ahí que, las capacitaciones constantes en técnicas de extracción, seguridad ocupacional y prácticas de mantenimiento son vitales para la cadena de valor.

Compras. En el caso del mucílago de cacao, se realiza directamente de los pequeños y medianos agricultores, asegurando la mejor calidad posible. Para los frascos de vidrios vírgenes, las etiquetas, los cartones, el azúcar y los saborizantes, se emplearán distribuidores locales de la ciudad de Portoviejo, con el objetivo de fortalecer la contribución social de la empresa.

Contabilidad y Finanzas. Los costos en los que incurre la empresa son principalmente divididos en 3. Esto se puede considerar como el presupuesto que se establece cada año para las operaciones de la empresa. En primer lugar, se estipulan los costos de mano de obra, en el cual se incluye remuneraciones económicas, bonos, capacitaciones y horas extras.

Luego, vienen los costos de operación, en el cual se incluye el mantenimiento general de la planta, incluido áreas verdes, seguridad, pintura y reparaciones. Por

último, se invierte el mayor porcentaje del fondo en compra y almacenamiento de materias primas que se utilizan durante el proceso de manufactura.

Descripción de Mermelada de Mucílago de Cacao

Inspección

Cuando el mucílago de cacao llega a la planta, se inspecciona su calidad y certificaciones de esta, la cual debe contar con la implementación de ISO 9001 e ISO 14001 que determina requisitos de calidad dentro de la planta. Además, con respecto al producto se mantendrá un alto estándar utilizando como guías el color, la viscosidad y el olor. El mucílago que pasa la inspección se carga en una tolva en forma de embudo hasta las tuberías para su limpieza y trituración.

Limpieza

A medida que el mucílago viaja a través de las tuberías, un rocío de agua limpia la suciedad de la superficie. Luego, las paletas lo empujan a través de pequeños agujeros, dejando atrás cualquier exceso de residuos.

Pasteurización

El mucílago continúa a través de otro juego de tuberías hacia las cubas de cocción. Aquí, se calienta justo por debajo del punto de ebullición (100 °C) y luego se enfría inmediatamente hasta justo por debajo del punto de congelación (0 °C). Este proceso evita el deterioro y elimina las bacterias presentes.

Cocción

Se mezclan cantidades previamente medidas de mucílago, azúcar y pectina en marmitas de cocción industriales. Las mezclas se cocinan y enfrían tres veces. Se adicionan saborizantes artificiales de cacao en este punto. Cuando la mezcla alcanza el espesor y la dulzura predeterminados, se bombea a las máquinas llenadoras.

Envasado

Los frascos pre-esterilizados se mueven a lo largo de una cinta transportadora a medida que los picos colocados arriba vierten cantidades previamente medidas de mermelada en ellos.

Etiquetado y Embalaje

Los frascos sellados se transportan a una máquina que pega etiquetas preimpresas. Según la ley, estas etiquetas deben contener información veraz y específica sobre los contenidos. Luego, los frascos se empaquetan en cajas de cartón para su envío.

Control de Calidad para Exportar a USA

En los Estados Unidos, las regulaciones de procesamiento de alimentos requieren que las mermeladas se hagan con 45 partes de fruta y 55 partes de azúcar. La Administración Federal de Alimentos y Medicamentos (FDA) exige que todos los alimentos enlatados procesados térmicamente no contengan microorganismos vivos y que cuenten con certificación ISO 9001.

Por lo tanto, se mantienen listas detalladas de tiempos y temperaturas de cocción, las cuales son revisadas por la FDA. También existen requisitos para la limpieza del lugar de trabajo y de los trabajadores. Se instalan numerosos controles de calidad en todos los puntos del proceso de preparación, probando el sabor, el color y la consistencia.

Matriz de Análisis Interno

Para sintetizar lo anteriormente expuesto, se puede formular la Tabla 12 que detallará las fortalezas y debilidades de una empresa productora de mucilago de cacao.

Tabla 12

Matriz IFE de una empresa productora y exportadora de mucílago de cacao.

Fortaleza	Peso	Rating	Peso Ponderado
1 Capacitaciones constantes en técnicas de extracción, logística exterior, seguridad ocupacional y prácticas de mantenimiento.	0.09	4	0.36
2 Materia prima a bajo costo.	0.03	3	0.09
3 Implementación de ISO 9001.	0.08	3	0.24
4 Materia prima de calidad y recolectada inmediatamente.	0.19	4	0.76
5 Recurso humano con conocimiento y relaciones en el mercado neoyorquino.	0.15	4	0.60
Debilidades	Peso	Rating	Puntaje Ponderado
1 Curva de aprendizaje lenta.	0.07	1	0.07
2 No hay posicionamiento de la marca en el mercado.	0.02	1	0.02
3 Costo elevado de implementación de la infraestructura de procesamiento y almacenamiento.	0.10	2	0.20
4 No contar con economía de escala.	0.14	2	0.28
5 Altos costos de invertir en I+D.	0.13	2	0.26
Puntaje Total	1.00		2.88

Nota. detalla las fortalezas y debilidades para una empresa dedicada la comercialización de mermelada a base del mucilago de cacao.

Lo expuesto en la tabla 12, se identifica que las fortalezas representan un peso ponderado de 2.05 y las debilidades un peso ponderado de 0.83, esto señala que las fortalezas sobrepasan las debilidades.

Conclusión del capítulo

En conclusión, el diagnóstico de la empresa interna nos permitió saber con más exactitud el desarrollo que la empresa va a tener mediante sus procesos de producción y situación organizacional. Mucilage&cocoa contara con una división nacional e internacional, cada una cumpliendo con su labor dentro del país y fuera. Además, el proceso de producción de la mermelada a base de mucílago de cacao se dará por medio de una línea de producción piloto automatizada, adquirida por la empresa Krones, y el proceso supervisado y controlado por personas con cualificación, para asegurar el mayor desempeño y calidad posible del producto y la empresa.

Capítulo III: Propuesta de Valor

Análisis FODA Estratégico

La propuesta de valor del proyecto contara con un análisis de FODA estratégico, el cual posibilita la recopilación y uso de datos que permiten conocer el perfil de operación de la empresa que estará dedicada a la comercialización de mermelada de mucílago de cacao, y lograr desarrollar estrategias efectivas. A continuación, en Tabla 13 se detalla el análisis FODA de Mucilage and Cocoa.

Tabla 13

Análisis FODA.

Oportunidades		Amenazas	
O1	Las relaciones de Ecuador-Estados Unidos permitirá la implementación de nueva tecnología en la industria para desarrollar nuevos subproductos en diferentes áreas.	A1	La rivalidad de los competidores en la industria neoyorquina es alta, están bien establecidos en su cuota de mercado.
O2	El estado ecuatoriano promueve las exportaciones mediante los vínculos de PROECUADOR.	A2	Lanzamiento del mismo producto por parte de las grandes empresas productoras ecuatorianas.
O3	Programas de apoyo provenientes de OGs y ONGs para fortalecer las capacidades de comercialización de los productores de cacao.	A3	Se requiere aprobación de la FDA para comercializarlo en USA.
O4	Los granos y productos de cacao de origen ecuatoriano ingresan libres de impuestos a los Estados Unidos.	A4	Al ser un producto con switching cost bajo el poder de los compradores es alto.
O5	USA tuvo la mayor cantidad de importaciones de cacao y derivados durante el 2017-2021, por \$5.500M.	A5	La amenaza de productos sustitutos es alta, debido a la tendencia de consumo natural.

Fortalezas		Debilidades	
F1	Materia prima a bajo costo.	D1	Curva de aprendizaje lenta.
F2	Implementación de ISO 9001.	D2	No hay posicionamiento de la marca en el mercado.
F3	Capacitaciones constantes en técnicas de extracción, logística exterior, seguridad ocupacional y prácticas de mantenimiento.	D3	Costo elevado de implementación de la infraestructura de procesamiento y almacenamiento.
F4	Materia prima de calidad y recolectada inmediatamente.	D4	No contar con economía de escala.
F5	Recurso humano con conocimiento y relaciones en el mercado neoyorquino.	D5	Altos costos de invertir en I+D.

Nota. Se estableció un análisis FODA de la empresa, para implementar estrategias necesarias.

En Tabla 14 y Tabla 15 se implementó una matriz de FODA cruzado, el cual es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategias. estrategias DA resultantes en la celda adecuada.

Tabla 14

Matriz FODA cruzado (FO-FA-DO-DA).

Matriz	Oportunidades	Amenazas
FO – FA – DO – DA		
Fortalezas	- F1 + F4 + O2	- F2 + A3
	- F3 + F5 + O1	- F5 + A1
Debilidades	- D4 + D1 + O3	- D5 + D3 + A1
	- D3 + O3	- D2 + A2

Nota. Se cruzo estretegicamente las fortalezas-debilidades-oportunidades-amenazas , para implementar estretegias que beneficien la empresa.

Tabla 15*Estrategia FODA cruzado (FO-FA-DO-DA).*

	Oportunidades	Amenazas
	Maxi-Maxi	Maxi-Mini
Fortalezas	<p>-Aprovechar la materia prima de calidad y a bajo costo para generar un producto que aproveche vínculos de PROECUADOR con empresas estadounidenses.</p> <p>-Tomar ventaja de las capacitaciones del recurso humano y sus vínculos con el mercado para aprovechar la oportunidad de implementar nuevas tecnologías en las distintas áreas con el apoyo de los Estados Unidos.</p>	<p>- Tomar ventaja de aplicación de normas ISO 9001 y 14001 para disminuir la amenaza de no ser aceptados por la FDA.</p> <p>-Valerse del recurso humano experimentado en comercio exterior, para establecer una alianza en la cadena de distribución que aminore la amenaza del mercado competitivo.</p>
	Mini-Maxi	Mini-Mini
Debilidades	<p>- Disminuir la ausencia de economía de escala y la curva de aprendizaje lenta, aprovechando el apoyo de las OGs y ONGs en el desarrollo de productos de cacao.</p> <p>-Disminuir el costo elevado de implementación aprovechando el apoyo financiero de OGs y ONGs.</p>	<p>-Disminuir los costos de I+D e implementación de la infraestructura para estar en las posibilidades de competir con las empresas establecidas.</p> <p>-Disminuir el desconocimiento de la marca para convertirse en pioneros y evitar la entrada de nuevos competidores ecuatorianos.</p>

Nota. el anexo de las FODA, para la implementación de la estrategias efectivas.

Implementación de Estrategias

Maxi-Maxi

F3 + F5 + O1: Tomar ventaja de las capacitaciones del recurso humano y sus vínculos con el mercado para aprovechar la oportunidad de implementar nuevas tecnologías en las distintas áreas, con el apoyo de los Estados Unidos.

Las relaciones entre el USDA y Ecuador han promovido, a través de los años, programas de capacitación en técnicas de recolección y cosecha de cacao. Esto con el fin de generar productos finales de mejor calidad que ingresan a territorio estadounidense.

Para lograr aprovechar el know-how, se promoverá un programa de capacitación para técnicas estandarizadas con procedimiento de extracción de cacao y mucílago. Esto permitirá que los pequeños y medianos agricultores se afiancen en la importancia del cacao y derivados como parte del motor productivo del país. Como resultado, se gestionará un certificado que agregue valor a las actividades primarias de la cadena.

Se destinarán \$5.000 para el rubro de capacitaciones y vinculaciones de la comunidad agrícola en el primer año. De esta manera, se potenciarán las relaciones con los demás actores de la producción.

Maxi-Mini

F2 + A3: Tomar ventaja de aplicación de normas ISO 9001 para disminuir la amenaza de no ser aceptados por la FDA.

El proceso de obtención de certificado por la FDA toma alrededor de 8 meses y un costo aproximado de \$4.000. Para obtenerlo, es imperante la implementación de

parámetros de gestión de calidad, regidos a la norma ISO 9001 y la norma de la USDA para la industria conservera.

En primera instancia, se definirá la fórmula a emplearse para la mermelada de mucílago de cacao. Luego, se recurrirá al flujograma para el planteamiento del proceso y la línea de producción, destacando el valor agregado del equipo piloto en extracción de la materia prima. Por último, se destinarán recursos para capacitaciones relacionadas con buenas prácticas y manejo apropiado de alimentos.

Mini-Maxi

D3 + O3: Disminuir el costo elevado de implementación aprovechando el apoyo financiero de OGs y ONGs.

Es importante destacar los incentivos que existen para la generación de valor agregado a partir de productos agrícolas tradicionales, como el cacao. Actualmente, existen ONGs estadounidenses como AGARESO o ACULCO que se dedican a realizar rondas de financiamiento para productos exportables en países en vías de desarrollo. Aprovechar esa oportunidad permitirá reducir el costo de financiamiento elevado para iniciar las operaciones.

Mini-Mini

D2 + A2: Disminuir el desconocimiento de la marca para convertirse en pioneros y evitar la entrada de nuevos competidores ecuatorianos.

La mermelada de mucílago de cacao no se comercializa actualmente en Nueva York bajo ninguna presentación, tampoco se exporta un producto similar ecuatoriano. Sin embargo, el riesgo de integración de las grandes empresas por diversificar su portafolio es alto. Por consiguiente, es necesario establecer el posicionamiento de la marca inmediatamente.

Para lograrlo, se destinarán \$635,75 a la contratación de una persona encargada del departamento de mercadotecnia. Asimismo, para estudio de mercado se destinarán otros \$3.000 detallado en Tabla 16. Como resultado, se obtendrán las características de la etiqueta para generar impacto, paquete estrategias de penetración de mercado y definición del mercado meta.

Tabla 16

Tabla de costos de implementación de estrategias.

Rubro	Valor
Capacitaciones y vinculación.	\$5.000
ISO 9001	\$4.000
Estudio de Mercado	\$3.000
Total	\$12.000

Nota. costos de las diferentes estrategias que se implementaran para la empresa.

Marketing Mix

Producto

Variedad de productos: inicialmente se lanzará 1 sabor, nombrado pulpa de cacao. La mermelada a base de mucílago de cacao será una primicia en el mercado. Ningún productor de mermelada ha introducido este sabor en el mercado de Nueva York.

Calidad: Se toma la necesidad del cliente de nutrición y alimentación saludable como una preocupación seria. La mermelada contendrá relativamente menos azúcar que las mermeladas de los competidores y tendrá un sabor más afrutado. El mucílago de cacao recolectado que se utilizará estará libre de pesticidas y formalina.

Marca: El nombre de la marca es “Mucilage&Cocoa”

Figura 2

Logo.



Nota. logotipo de la empresa Mucilage and Cocoa

Empaque: Las siguientes características serán parte del empaque:

El paquete de la botella tendrá la forma de una botella de ketchup. De esta manera la mermelada se puede almacenar fácilmente. Ocupa mucho menos espacio que un frasco y se puede guardar en varios lugares.

La botella tendrá un tubo en la cabeza. Este tubo ayudará a los usuarios a verter la mermelada sobre el pan u otros alimentos. Los clientes no tienen que pasar por la molestia de usar cucharas de mantequilla para "elegir y aplicar" la mermelada.

El sistema de embotellado de plástico lo hará mucho más ligero y fácil de transportar. También es muy seguro ya que no se romperá si se deslizará de las manos. El plástico será transparente para que se vea la cantidad de mermelada.

Tamaños: El producto será de un solo tamaño. Cada botella tendrá 300 gramos de mermelada.

Figura 3

Logo en botella.



Nota. botella que se utilizara para envasar el producto a comercializar, junto a el logotipo de la empresa.

Plaza

Es crítico evaluar cuáles son las ubicaciones ideales para convertir clientes potenciales en clientes reales. Se empleará principalmente a grandes distribuidores de alimentos existentes para comercializar Mucilage&Cocoa. Esto permitirá llegar a tiendas departamentales en los centros comerciales, oficinas y áreas concurridas para que las personas puedan comprar el producto fácilmente.

Precio

Una vez que se establece una comprensión concreta de la oferta del producto, se pueden tomar algunas decisiones de precios. Las determinaciones de precios afectarán los márgenes de beneficio, la oferta, la demanda y la estrategia de marketing.

La estrategia de precios de este producto tiene que ser la estrategia de precios competitivos.

El precio no debe ser más alto que el de la marca regular que existe en el mercado. Se emplea el esquema de precios de penetración de mercado para atraer clientes y capturar la participación. Este esquema de precios bajos socava a los competidores y permite que los clientes comprendan que el producto tiene valor. El rango de precios de las mermeladas en Nueva York es de \$ 4 - \$ 8 de 300 gramos. Por lo tanto, se establecerá un precio medio de \$6.50 por cada unidad.

Promoción

El objetivo de la promoción va dirigido para jóvenes hombres y mujeres ecuatorianas, entre los 18 y 30 años que toman decisiones de compra, con nivel de ingreso medio, que conozcan productos provenientes del cacao ecuatoriano y quienes están inmiscuidos en la mega tendencia saludable alrededor del mundo. Para llegar a ellos, se implementará la tecnología, de manera que los grandes distribuidores se encuentren en la necesidad de solicitar el producto. Por otra parte, para el B2B será necesario asentar las cualidades corporativas de la empresa. Esto se realizará mediante Facebook, Instagram y TikTok. Además de eso, se diseñará la página web de la empresa desde donde el cliente puede obtener información sobre el producto, los contactos, los tiempos de exportación, la trazabilidad del cacao y su proveniencia.

Conclusión del capítulo

En conclusión, mediante las estrategias que se implementarán se pretende no solo asegurar los vínculos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, sino que adquirir capacitaciones necesarias y permisos requeridos, para evitar contratiempos con la FDA. Por otro lado, es importante dar a conocer el producto, la marca y el

alcance que puede llegar a tener una materia prima que actualmente es considerada un desecho.

Mediante el marketing mix, se logra identificar con certeza el producto a producir y comercializar, dejando las bases de precio, plaza y promoción bien implementadas para proceder a realizar un análisis financiero más detallado y enfocado a la mermelada a base de mucílago de cacao.

Capítulo IV: Financiero

Tabla 17

Inversión inicial en la empresa exportadora de mucílago de cacao.

Empresa: Exportación de Mucilago de Cacao			
Inversión Inicial			
	Cortado a:	ene 01, 2023	
	Moneda:	US\$	
Rubros	Cantidad	Precio Unit.	US\$
Equipos y Muebles de Oficinas			8,212.30
Escritorio	10	108.00	1,080.00
Silla de oficina	10	47.54	475.40
Sillón de cuero	1	322.00	322.00
Tacho de basura	5	31.50	157.50
Vitrina	2	329.00	658.00
Estantes	6	52.00	312.00
Cajones de Escritorio	10	78.24	782.40
Silla con apoya brazos	6	38.00	228.00
Mesa de mármol	1	629.00	629.00
Refrigeradora pequeña	1	215.00	215.00
Cafetera	1	30.00	30.00
Aire Acondicionado	3	450.00	1,350.00
Silla reclinable	15	74.20	1,113.00
Sillón de madera	2	430.00	860.00
Equipos de Computación y Software			3,480.00
Software ERP de Exportaciones y de Facturación	1	400.00	400.00
Laptop	10	253.00	2,530.00
Mouse	10	10.00	100.00
Proyector	1	150.00	150.00
Celular	3	100.00	300.00
Maquinarias y Equipos			10,251.00
Planta Piloto Krones	1	6,728.00	6,728.00
Línea de envasado y sellado térmico	1	3,523.00	3,523.00
Capital de Trabajo			15,294.97
Gastos pre-operativos (incluyendo costo de producción inicial)	1	5,082.00	5,082.00
Sueldos y beneficios	1	10,212.97	10,212.97
Activo Diferido			50.00
Firma electrónica	1	50.00	50.00
Total Rubros US\$			37,288.27

Nota. inversión inicial, para una empresa que se dedicara a comercializar y producir mermelada de mucílago de cacao.

La inversión inicial para financiar el proyecto es de \$37.288,27. Aquí se incluyen los rubros de activos fijo, destinados a Equipos y Muebles de Oficinas, Equipos de Computación y Software y Maquinaria y Equipos detallada en Tabla 17. Estos se consideran para la depreciación más adelante.

Por otra parte, se destinan \$15.294,97 para el capital de trabajo, en donde se incluye remuneraciones del personal y el compendio de todos los gastos previos a comenzar a operar. Por ejemplo, se incluye la compra de materia prima, gastos logísticos de maquinaria, entre otros.

Tabla 18

Costos de materia prima de mermelada de mucílago de cacao.

Costos de materia prima	% Costos	Costos	Mensual	Anual
150gr de azúcar blanca	7%	\$ 0,08	\$ 560,00	\$ 6.720,00
300gr de mucilago de cacao	41%	\$ 0,50	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00
2gr de ácido cítrico	12%	\$ 0,15	\$ 1.050,00	\$ 12.600,00
2gr de pectina	16%	\$ 0,20	\$ 1.400,00	\$ 16.800,00
5gr conservante	10%	\$ 0,12	\$ 840,00	\$ 10.080,00
10gr saborizante de cacao	8%	\$ 0,10	\$ 700,00	\$ 8.400,00
1 unidad empaque	4%	\$ 0,05	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Agua	4%	\$ 0,05	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Energía	8%	\$ 0,10	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Etiqueta	2%	\$ 0,03	\$ 210,00	\$ 2.520,00
Total Costos de la materia prima	100%	\$ 1,38	\$ 8.610,00	\$ 115.920,00
TOTAL DIVISION				115.920,00
				115.920,00

Nota. se detallan los costos que representan lo que cuesta la materia prima para producir el producto a exportar.

En tabla 18 se esboza los costos para la elaboración de un envase de 300gr de mermelada de mucílago de cacao. En total, el valor de la materia prima comprende el 21,3% del precio de venta de \$6,50. Aquí también se incluye servicios básicos inmiscuidos en la planta de manufactura. Cabe destacar que los valores empleados son referentes de elaboración de mermeladas por empresas nacionales.

Este flujo de caja pronosticado a 5 años sirve para conocer si la empresa puede sustentar sus operaciones en este tiempo representado en Tabla 19. La inversión fija se estipula en (\$37.288,27). De ahí en adelante se obtienen los pagos que se realizan por conceptos de egresos no operativos que en el primer año representan casi un 81,41% de los egresos y los no operacionales un 11.9%.

Tabla 19*Flujo de caja proyectado a 5 años.*

Exportación de Mucilago de Cacao						
Flujo de Caja Proyectado						
Moneda: US\$						
	Periodo 0	Crecimiento	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos Operacionales						
Ventas		546,000.00	554,190.00	562,502.85	570,940.39	579,504.50
Total Ingresos Operacionales		546,000.00	554,190.00	562,502.85	570,940.39	579,504.50
		Inflación	2%	2%	2%	2%
(-) Egresos Operacionales						
Materia Prima Directa		115,920.00	118,238.40	120,603.17	123,015.23	125,475.54
Mano de Obra Directa		22,887.00	23,344.74	23,811.63	24,287.87	24,773.62
Gastos Administrativos		54,764.97	55,860.27	56,977.48	58,117.03	59,279.37
Gastos de Ventas		98,086.97	100,048.71	102,049.69	104,090.68	106,172.49
Otros Egresos		152,851.94	155,908.98	159,027.16	162,207.71	165,451.86
Total Egresos Operacionales		444,510.89	453,401.11	462,469.13	471,718.51	481,152.88
(=) Flujo Operacional	-	101,489.11	100,788.89	100,033.72	99,221.88	98,351.62
(+) Ingresos No Operacionales						
Préstamo Bancario	26,101.79	-	-	-	-	-
Fondos Propios	11,186.48	-	-	-	-	-
Total Ingresos No Operacionales	37,288.27	-	-	-	-	-
(-) Egresos No Operacionales						
Inversión Fija	21,943.30	-	-	-	-	-
Inversión Diferida	50.00	-	-	-	-	-
Pago Capital		4,120.15	4,608.78	5,155.37	5,766.78	6,450.70
Pago Intereses		2,730.73	2,242.09	1,695.51	1,084.10	400.17
Participación Trabajadores		24,220.51	24,354.80	24,486.20	24,640.67	24,765.85
Impuesto a la Renta		34,312.39	34,502.64	34,688.79	34,907.61	35,084.95
Total Egresos No Operacionales	21,993.30	65,383.78	65,708.32	66,025.87	66,399.16	66,701.68
(=) Flujo No Operacional	15,294.97	(65,383.78)	(65,708.32)	(66,025.87)	(66,399.16)	(66,701.68)
(=) Flujo Neto Generado	15,294.97	36,105.33	35,080.58	34,007.86	32,822.73	31,649.94
(=) Saldo Inicial de Caja	-	15,344.97	51,450.30	86,530.88	120,538.73	153,361.46
(=) Saldo Final de Caja	15,294.97	51,450.30	86,530.88	120,538.73	153,361.46	185,011.40

Nota. Se presenta el Flujo de caja proyectado en la empresa Mucilage and cocoa.

Se presenta un crecimiento en 1.5% de las ventas, porque actualmente se estima que el CAGR (tasa de crecimiento anual) de la industria confitera en estados unidos es de 4%, por lo tanto, al ser una empresa conservadora y relativamente nueva se consideró este porcentaje de crecimiento anual.

Tabla 20*Estado de resultado proyectado a 5 años.*

Exportación de Mucilago de Cacao					
Estado de Resultados Proyectado					
Moneda: US\$	Crecimiento	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
	Inflación	2%	2%	2%	2%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	546,000.00	554,190.00	562,502.85	570,940.39	579,504.50
(-) Costo de Producción	188,777.14	192,302.83	195,895.29	199,555.79	203,285.64
Materia Prima Directa	115,920.00	118,238.40	120,603.17	123,015.23	125,475.54
Mano de Obra directa	22,887.00	23,344.74	23,811.63	24,287.87	24,773.62
Costos Indirectos de Fabricación	49,970.14	50,719.69	51,480.48	52,252.69	53,036.48
(=) Utilidad Bruta	357,222.86	361,887.17	366,607.56	371,384.60	376,218.86
(-) Gastos Operacionales	188,901.92	192,670.93	196,515.33	200,262.62	204,262.33
Gastos Administrativos	109,529.94	111,711.52	113,936.73	116,032.44	118,347.55
Sueldos y Beneficios Sociales	44,174.00	45,057.48	45,958.63	46,877.80	47,815.36
Gastos Generales	54,764.97	55,860.27	56,977.48	58,117.03	59,279.37
Gastos de Depreciación	450.97	450.97	450.97	276.97	276.97
Otros Gastos Administrativos Generales	10,140.00	10,342.80	10,549.66	10,760.65	10,975.86
Gastos de Ventas	79,371.97	80,959.41	82,578.60	84,230.17	85,914.78
Sueldos y Beneficios Sociales	7,629.00	7,781.58	7,937.21	8,095.96	8,257.87
Gastos de Publicidad y Promoción	3,600.00	3,672.00	3,745.44	3,820.35	3,896.76
Logística Nacional	3,852.00	3,929.04	4,007.62	4,087.77	4,169.53
Logística Internacional	63,840.00	65,116.80	66,419.14	67,747.52	69,102.47
Gastos de Depreciación	450.97	459.99	469.19	478.58	488.15
(=) Utilidad Operacional	168,320.95	169,216.24	170,092.23	171,121.99	171,956.53
(-) Gastos No Operacionales	6,850.88	6,850.88	6,850.88	6,850.88	6,850.88
Gastos Financieros	6,850.88	6,850.88	6,850.88	6,850.88	6,850.88
(=) Resultado antes de impuestos y participación trabajadores	161,470.07	162,365.36	163,241.35	164,271.11	165,105.65
Participación de Trabajadores 15%	24,220.51	24,354.80	24,486.20	24,640.67	24,765.85
Impuesto a la Renta 25%	34,312.39	34,502.64	34,688.79	34,907.61	35,084.95
Resultado del Ejercicio Neto	104,222.52	103,235.15	104,830.41	107,887.04	108,426.77

Nota. Estado de resultados de la empresa con una proyección a 5 años detallando varios factores a considerar, tales como el crecimiento anual y la inflación.

A primera vista en Tabla 20, es evidenciable que se genera utilidad neta desde el primer año, esta asciende mínimamente en los 4 años siguientes. Además, se observa que los costos de producción representan el 34,6% de los egresos, lo que aumenta con el pasar de los años por el incremento de la materia prima y por el aumento de las unidades vendidas.

Por otra parte, los gastos operacionales representan en promedio durante los 5 años un valor similar de 34,59% de los egresos. Aquí están incluidos logística, promociones en redes sociales, depreciación y remuneraciones de los colaboradores en estas áreas.

Figura 4

Gráfica de sensibilidad obtenida en 3 escenarios (real, optimista y pesimista).

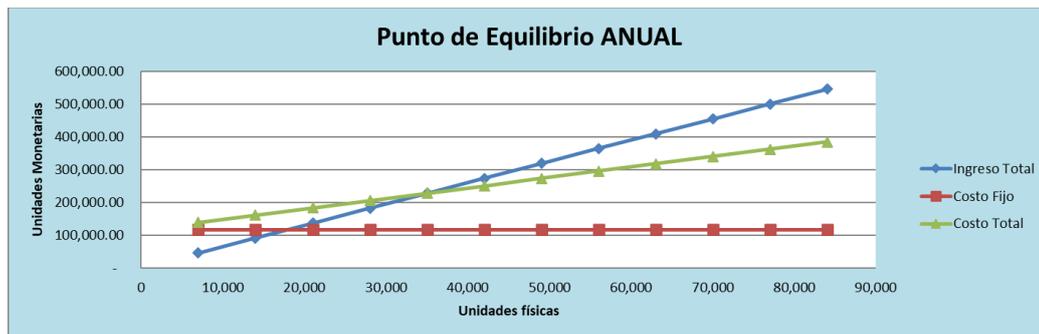
Análisis de Sensibilidad						
Empresa: Exportación de Mucilago de Cacao						
Moneda: US\$		Tasa de Descuento		10.9%		
Escenario	Ventas Estimadas	Ventas	VAN	TIR	Beneficio Costo	Calificación
Real	84,000	2,813,138	352,869	20.10%	10.3	a 1 Viable
Optimista	84,000	2,898,788	405,381	22.27%	11.7	a 1 Viable
Pesimista	84,000	2,730,000	269,961	17.13%	8.1	a 1 Viable

Nota. se presenta los VAN, TIR de los 3 escenarios a considerar.

Estos valores permiten bajo un esquema fijo demostrar el crecimiento bajo con distintos panoramas. Por ejemplo, el escenario real genera un TIR de 20,10%, un VAN de \$352.869 mientras que el optimista aumenta el TIR en casi 2 puntos porcentuales y el VAN en \$50.000 aproximadamente. Esta diferencia se debe a la tasa de crecimiento asentada para cada escenario. Para el caso del real es de 1,5% mientras que en el optimista asciende al 3%.

Figura 5

Punto de equilibrio anualizado.



Nota. se mide desde que punto será factible y traerá beneficio a la empresa.

En primer lugar, los costos fijos bordean los \$116.380,82. El Punto de Equilibrio se ejerce en los \$228.697,95 o en 35.184 unidades. Además, se evidencia que la brecha entre los costos y los ingresos totales se amplía al aumentar las unidades progresivamente. Esto es un indicador de ganancias sostenidas a partir del Punto de Equilibrio.

Tabla 21*Índices financieros calculados.*

Razones de Liquidez			
Índice de Liquidez	Activo Corriente	97,387	4.43
	Pasivos	21,982	
Prueba Acida	Efectivo + Ctas. Por cobrar	97,387	3.73
	Pasivos	26,102	
Razones de Eficiencia			
Rotación del Total de Activos	Ventas	546,000	3.97
	Activos	137,441	
Razones de Endeudamiento			
Grado de Autonomía	Patrimonio Neto * 100	115,459	84.0%
	Activos	137,441	
Razón de Deuda	Pasivos	21,982	16.0%
	Activos	137,441	
Indicadores de Rentabilidad			
Margen Neto	Utilidad Neta	104,223	19.1%
	Ventas	546,000	
Indicadores de Rendimiento			
Rendimiento Sobre la Inversión ROI	Utilidad Neta	104,223	75.8%
	Activos	137,441	
Rendimiento Sobre el Capital ROE	Utilidad Neta	104,223	90.3%
	Patrimonio Neto	115,459	

El ratio de liquidez y la prueba ácida mayores a 1, son indicadores de solvencia de la empresa para poder cubrir sus pasivos sin comprometer o vender los activos disponibles. En caso de que sea necesario, tiene suficientes activos convertibles en efectivo para pagos de deudas a corto plazo.

El ratio de eficiencia alto determina un rotación elevada de activos, lo que es saludable para la empresa, puesto que las ventas van a ser constantes y el stock no se va a quedar represado en bodega.

El ratio de deuda y grado de autonomía demuestra que la empresa puede adquirir deudas a largo plazo. Asimismo, el margen neto del 19% es un indicador saludable de la operación, puesto que se está trabajando en un margen de ganancia aceptable para la empresa.

Por último, el ROI y ROE son atractivos para los inversionistas, puesto que el valor es alto y permitirá recuperar su ganancia con creces en el periodo que se ha realizado la proyección presentado en Tabla 21.

Conclusiones

Con base en los objetivos planteados anteriormente, se concluye lo siguiente:

- a) La implementación del proyecto permitirá la producción y exportación de mermelada de mucilago de cacao a Nueva York, Estados Unidos. logrando la comercialización de 2932 unidades mensuales de 300gr a un valor de \$6.50 por unidad.
- b) En función a las propiedades organolépticas y beneficiosas que tienen el mucilago de cacao para el ser humano, las cuales fueron revisados dentro del marco referencial y a lo largo del proyecto, este no debe ser considerado un desecho, sino parte fundamental para otros procesos alimenticios tales como jugos, licores y mermeladas.
- c) Luego de tabular la información en la parroquia Calderón se determinó que los mismo agricultores consideran que el mejor uso del mucilago de cacao es en la producción de una mermelada. Además, de información valiosa con relación a la producción y tratamiento del producto que necesita para poder ser procesado.
- d) El aprovechamiento de programas de capacitación en técnicas de recolección y cosechas de cacao como estrategia empresarial, permitirá disminuir costos de producción, aumentando el posicionamiento de la marca a fin de evitar la entrada de nuevos competidores ecuatorianos.
- e) El análisis financiero del proyecto indica la viabilidad de la implementación del mismo, en un escenario real de crecimiento con \$37.288,27 de inversión inicial para 5 años de pronóstico, se obtuvo un VAN de \$352.869, un TIR de 20.1%, y un ROI del 75.8%.

Recomendaciones

Con base en la experiencia obtenida, se recomienda lo siguiente para realizar futuras investigaciones:

- a) Realizar encuestas vía correo electrónico a una muestra residente en Nueva York, con el objetivo de conocer de primera mano la aceptación del producto.
- b) Elaborar un estudio de mercado con otros productos derivados del mucílago de cacao, como, por ejemplo, el licor o bebidas energizantes. De esta manera se pudiese determinar la factibilidad de cada uno y elegir cual es el conveniente para realizar la inversión.
- c) Ampliar el mercado meta hacia otras ciudades para comparar panoramas y perspectivas.

Referencias

- Agencia de Promoción de Inversiones de Manabí. (2018). *Agencia de Promoción de Inversiones de Manabí*. Obtenido de <http://www.manabi.gob.ec/investmanabi/Exportaciones.php>
- Aguirre, J. (2017). *Importancia de la fertilización en el cultivo de cacao*. Portoviejo, Ecuador: Empresa El Monte.
- Ahmed, J., Talukder, N., & Khan, M. (20 de Junio de 2022). 57 Chocolate: Entrepreneurial Initiatives to Revive Ghana's Chocolate Market. *Journal of Operations and Strategic Planning*. doi:10.1177/2516600X221100911
- Amores, J. (2018). *Búsqueda de clones superiores como parte de una colaboración INIAP-USDA-MARS para el mejoramiento genético del cacao en el Ecuador*. Quevedo: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias.
- ANECACAO. (2019). *La producción de cacao aroma fino a nivel mundial y en el Ecuador*. Guayaquil Ecuador: Asociación Nacional de Exportadores de Cacao e Industrializados del Ecuador. Obtenido de <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacao-en-ecuador.html>
- ANECACAO. (2020). *La producción de cacao aroma fino a nivel mundial y en el Ecuador*. Guayaquil Ecuador: Asociación Nacional de Exportadores de Cacao e Industrializados del Ecuador. Obtenido de <http://www.anecacao.com/>
- ANECACAO. (2020). La producción de cacao en Ecuador mantiene su tendencia de crecimiento. *Revista Líderes*, En prensa digital. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-cacao-ecuador-crecimiento-bce.html>
- Arriaga, O. (2015). Estudio de la comercialización del cacao y su incidencia en el ahorro de la economía agrícola del cantón Palenque. *Revista de Ciencias Agroempresariales de la Universidad Estatal de Quevedo*, 112.
- Arriaga, N. (2019). Estudio de la comercialización del cacao y su incidencia en el ahorro de la economía agrícola del cantón Palenque. *Revista de Ciencias Agroempresariales de la Universidad Estatal de Quevedo*, p.112. Obtenido de <https://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/2865>
- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao. (2018). *Cacao Nacional*. (ANECACAO, Ed.) Obtenido de Recuperado de <http://www.anecacao.com/es/quienessomos/cacao-nacional.html>
- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao. (2019). *Cacao Nacional. Un producto emblemático para el Ecuador*. Obtenido de <http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacao-nacional.html>
- Aspiazu, F. (2016). *Control de enfermedades en cacao como una opción para exportación*. Guayaquil. Ecuador: CORPEI. Obtenido de <https://corpei.org/2018/08/15/conociendo-a-los-beneficiarios-del-proyecto-export-des-componente-asociativo/>
- Astudillo, K & Ramos, K. (2022). *Plan de Negocios para la Producción de Mermelada Artesanal a base de Pulpa de Cacao*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Facultad de Administración. Carrera de Ingeniería Comercial, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de [file:///C:/Users/ING/Downloads/plan%20de%20negocios%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ING/Downloads/plan%20de%20negocios%20(1).pdf)
- Banco Mundial. (2020). *Tecnología estadounidense*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

- Banco Mundial. (2021). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>, <http://diginota.com/top-10-de-los-paisesmas-orientados-en-la-tecnologia/> 78
- Bangun, S., Saputro, D., & Setio, D. (10 de Noviembre de 2021). A Preliminary study: the addition of konjac glucomannan-based hydrogel into chocolate increases the melting point of chocolate. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. Obtenido de <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/1038/1/012073/meta>
- Barrera, Victor; Escudero, Luis; Racines, Marcelo; García, César; Arévalo, Juan; Casanova, Teresa; Loor, Gastón; Tarqui, Omar; Plaza, Luis; Sotomayor, Ignacio; Peña, Geover; Párraga, Johan; Quiroz, James; Alwang, Jeffrey; Domínguez, Juan. (2019). *La cadena de valor del cacao y el bienestar de los productores en la provincia de Manabí-Ecuador*. (INIAP, Ed.) Quito - Ecuador: ARCOIRIS Producciones Gráficas. Recuperado el 19 de Marzo de 2021
- Braudeau, J. (2017). *El cacao: técnicas agrícolas y producciones tropicales, en países latinoamericanos*. Obtenido de <http://www.inocua.org/site/Archivos/libros/m%20evaluacion%20sensorial.pdf>
- Brown, A., Bakke, A., & Hopfer, H. (4 de Noviembre de 2022). Understanding American premium chocolate consumer perception of craft chocolate and desirable product attributes using focus groups and projective mapping. *PLoS ONE*, XV(11). doi:10.1371/journal.pone.0240177
- Caballero, K., & Orozco, K. (2017). *Proyecto de factibilidad de la industria productora de licor, zumo y mermelada de Mucílago de Cacao en la ciudad de Guayaquil*. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Carrera Administración de Empresas. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/9252>
- Cárdenas, J. (2018). *Encadenamientos Productivos: La Guía práctica*. Repositorio: Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA. Obtenido de <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1357/TG01007.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carpio, G., & Valverde, M. (2021). *Economía circular: aprovechamiento de residuos del cacao en fincas de Vinces, uso potencial como materia prima para su industrialización*. Carrera de Ingeniería Comercial, Facultad de Ingeniería Comercial. Guayaquil, Ecuador: Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/55423/1/ICT%20-%200012-%202020%20-%20T2%20TRABAJO%20DE%20TITULACI%c3%93N%20FINAL.pdf>
- Cevallos, J., Sánchez, Y., & Cobacango, L. (2020). Contribución del encadenamiento productivo del cacao fino aroma en la provincia de Manabí. *Revista Dominio de las Ciencias*, 6(5). doi:DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i4.1453>
- CFN. (21 de Febrero de 2018). *Corporación Financiera Nacional*. Recuperado el 12 de agosto de 2019, de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Ficha-Sectorial-Cacao.pdf>: Cor18
- CiTalsa. (2020). *Proseamientos de los subproductos derivados del cacao*. Medellín, Colombia. Obtenido de

- <https://www.citalsa.com/blogs/noticias/procesamiento-de-los-subproductos-derivados-del-cacao>
- CODEX Alimentarius. (2017). *Normas para las confituras, jaleas y mermeladas*. Obtenido de [file:///C:/Users/Cacao%20cafe/Downloads/CXS_296s%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/Cacao%20cafe/Downloads/CXS_296s%20(4).pdf).
- Donawa, Z., & Morales, E. (2018). Fuerzas competitivas que moldean la estrategia en la gerencia del sector MiPyME del distrito de Santa Marta, Magdalena, Colombia. *Revista EAN*, 84,(84), pp. 97-108. doi: <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1919>
- Economic Research Service U.S. Department of Agriculture. (2022). *U.S. imports of cocoa and chocolate products valued at over \$5 billion annually*. Informe anual, U.S. Department of Agriculture, International Markets & U.S. Trade, Washington D.C. Obtenido de <https://www.ers.usda.gov/data-products/chart-gallery/gallery/chart-detail/?chartId=103222>
- EE.UU. (2019). *Los Estados Unidos de Norteamérica. Entorno Económico*. Obtenido de www.indexmundi.com/estados_unidos.
- El Diario. (13 de junio de 2017). Hay más de 100 mil Has. de cacao en Manabí. *El Diario Manabita*, pág. Pág 23.
- Estolano, D., Berumen, M., Castillo, I., & Mendoza, J. (2016). El escenario de competencia e la Industria Gastronómica de Cancún basado en las cinco fuerzas de Porter. *El Periplo Sustentable*(24), pp.67-69. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193424835004>
- FAO. (2020). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Plataforma de conocimientos sobre agricultura familiar*. Obtenido de <http://www.fao.org/family-farming/detail/es/c/292291/>.
- FEDEXPOR. (2021). *El acuerdo comercial de primera fase con Estados Unidos*. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/el-acuerdo-comercial-de-primera-fase-con-estados-unidos-y-el-inicio-de-una-negociacion-bilateral/>
- Fournier, T. (2016). Fundamentos ecológicos del cultivo de cacao. *Revista de agricultura ecologica para el cultivo de cacao*, pp.1- 45.
- Fundacion Cacao. (2017). Los principales productores de cacao en el mundo y sus proyecciones. *Revista Agrícola de Anecacao*, 56. Obtenido de https://cacaomexico.org/?page_id=201
- GAD-Portoviejo. (2019). *Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Portoviejo. Ruta del encanto*. Obtenido de http://www.portoviejo.gob.ec/index.php?option=com_k2&view=item&id=290:encanto&Itemid=5.
- Goicoechea, C; Souto, J. (2018). *Una aplicación del marco de las Cinco Fuerzas de Porter al grupo BMW*. EE.UU.: Tecnología: Glosas de innovación aplicadas a la pyme. Obtenido de https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/06/Articulo_1.pdf
- Guirlanda, C., Da Silva, G., & Takahashi, A. (3 de Julio de 2021). Cocoa honey: Agro-industrial waste or underutilized cocoa by-product? *Future Foods*, IV, 1-10. doi:10.1016/j.fufo.2021.100061
- Gutiérrez, L. (2017). Manual de producción agrícola del cacao a través de controles ecológicos. *Revista de Tecnología Agropecuaria en cultivos perennes. El Cacao*, Pág.78. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/3250>
- INIAP. (2018). *Evaluación agronómica y potencial de rendimiento de cultivares de cacao*. Portoviejo, Ecuador: Editoria Instituto Nacional Autónomo de

- Investigaciones Agropecuarias. Obtenido de <https://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/5377>
- INIAP. (2018). *Evaluación agronómica y potencial de rendimiento de cultivares de cacao*. Portoviejo, Ecuador: Editorial Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias. Obtenido de <https://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/5377>
- INIAP. (2021). La Cadena del Valor del Cacao y el bienestar de los productores de la Provincia de Manabí. *Revista Técnica N°171*, Pág. 160.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2018). *Boletín trimestral de la balanza de pagos del Ecuador*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/comercio-internacional-y-balanza-de-pagos/>
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias. (2022). *Programa Nacional de Cacao del INIAP desarrolla clones de cacao de alta productividad*. Obtenido de <https://www.iniap.gob.ec/programa-nacional-de-cacao-del-iniap-desarrolla- clones-de-cacao-de-alta-productividad/#:~:text=El%20Instituto%20Nacional%20de%20Investigaciones,que%20estos%20materiales%20conserven%20sus>
- Jakel, I. (Marzo de 2019). Product appeal, differences in tastes, and export performance: Evidence for Danish chocolate and confectionery. *International Journal of Industrial Organization*, 63, 417-459. doi:10.1016/j.ijindorg.2018.11.002
- Jiménez, F., & Bonilla, M. (2017). *Aprovechamiento de mucílago y maguey de cacao fino de aroma para la elaboración de mermelada*. Guaranda, Ecuador: Universidad Estatal de Bolívar. Obtenido de <http://biblioteca.ueb.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=18154>
- Karas, K., Ziola, A., & Franko, M. (2021). Investigation of chocolate types on the content of selected metals and non-metals determined by ICP-OES analytical technique. *Food Additives & Contaminants: Part A*, XXXVIII(2). Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/19440049.2020.1853821>
- Meng, X. (2022). The Analysis of Customer Behavior across Cultures Based on Marketing Activities of Dove Chocolate. *Academic Journal of Business & Management*, IV(4), 101-106. doi:10.25236/AJBM.2022.040420.
- Muñoz, A., Mayorga, R., & Rueda, Y. (2020). *Aprovechamiento del mucílago del fruto del cacao en la elaboración de nectar*. Universidad Nacional Autónoma De Nicaragua UNAN-LEON, Facultad de Ciencias Químicas. Carrera de ingeniería de alimentos, León. Obtenido de <http://riul.unanleon.edu.ni:8080/jspui/bitstream/123456789/8094/1/245335.pdf>
- Mustapha, J., & Lansky, A. (7 de Marzo de 2018). A prospective, multi-center study of the chocolate balloon in femoropopliteal peripheral artery disease: The Chocolate BAR registry. *Food Future*, XCI(1144-1148). doi:10.1002/ccd.27565
- Nielson, J., Pritchard, B., Fold, N., & Dwiartama, A. (2022). Lead Firms in the Cocoa-Chocolate Global Production Network: An Assessment of the Deductive Capabilities of GPN 2.0. *Economic Geography*, 94(4), 400-424. doi:10.1080/00130095.2018.1426989
- Niño, N., Camelo, I., & Pulgarin, S. (2020). Modelo de fiabilidad y validez de la fuerza competitiva de Porter “amenaza de entrantes potenciales. *Contaduría y*

- Administración*, 65(2), pp. 1-27. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7357952>
- OMC. (2019). *Estadística mundial de las exportaciones de cacao en el Mundo. País Ecuador*. Ginebra, Suiza: Organización Mundial de Comercio. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-asume-presidencia-de-la-organizacion-mundial-del-cacao/#:~:text=La%20ICCO%20es%20una%20organizaci%C3%B3n,su%20sede%20est%C3%A1%20en%20Londres.>
- ONU. (2020). *Cultura de los Estados Unidos*. Obtenido de www.un.org/esa-population/meetings [www.wikipedia.org/cultura de estados unidos](http://www.wikipedia.org/cultura%20de%20estados%20unidos).
- Organización Mundial de Comercio. (2021). *Estadística mundial de las exportaciones de cacao en el Mundo. País Ecuador*. Ginebra. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep17_chap7_s.pdf
- Ortiz, C., Ortiz, C., Garcia, R., & Ortiz, K. (8 de Agosto de 2022). Feasibility study for the creation of a theme park on Ecuadorian chocolate. *XII(2)*, 1-11. Obtenido de http://revistasdigitales.utelvt.edu.ec/revista/index.php/investigacion_y_saberes/article/view/141
- Paguay, Y. (2022). *Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa para la producción de una bebida alcohólica destilada a partir del mucílago de cacao (Theobroma cacao) con sabor a chocolate en la ciudad de Tena, provincia de Napo*. Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Ciencias de alimentos y biotecnología. Carrera de Ingeniería en Alimentos. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34936/1/AL%20827.pdf>
- Parada, O. (2021). Análisis socioeconómico de productores de cacao, localidad Guabito, provincia Los Ríos, Ecuador. *Centro de Información y Gestión Tecnológica de Holguín*, 27(1), pp. 1-17. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/1815/181565709001/html/#:~:text=Insuficiente%20tecnificaci%C3%B3n,Altos%20costos%20de%20producci%C3%B3n>
- Porter, M. (1997). *Estrategia Competitiva*. Mexico D.F.: Editorial Continental, S.A. Obtenido de <https://www.titular.com/blog/las-estrategias-genericas-de-michael-porter-plan-de-marketing>
- Rodríguez, Gladys, & Zambrano, F. (2019). Procesamiento del mucílago de cacao (*Theobroma cacao* L.) como alternativa económica para los productores cacaoteros del Ecuador. *Revista RRAAE*, 1-2. Obtenido de <http://dspace.ueb.edu.ec/handle/123456789/2993>
- Rodríguez, M; Motato, A; Zambrano, O; Carvajal, T. (2017). *Manejo técnico del cultivo de cacao en Manabí*. Portoviejo, Ecuador: GNG, Grupo Neo Grafik.
- Rodríguez, R., Posada, G., Valero, A., Torres, E., Torres, Y., & Díaz, R. (2021). Valoración de baba de cacao (mucílago) no utilizada en el cantón Quevedo - Ecuador. *Revista Ciencia y Tecnología*, 32, 489. doi:<https://doi.org/10.47189/rcct.v21i32.489>
- Rojas, J., & Rojas, E. (2017). *Aprovechamiento del mucílago de cacao (Theobroma cacao) en la formulación de una bebida no alcohólica*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Facultad de Ingeniería Química e industrias alimentarias, Lambayeque. Obtenido de https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/2684/Rojas_Sosa_Johanna_Marleny_y_Rojas_Manayay_Erick_David.pdf?sequence=5&isAllowed=y

- Román, C. & Quezada, M. (2017). Incidencia de clusters en las exportaciones de banano de Ecuador hacia países de medio oriente durante el periodo 2012-2015. *VI Congreso Internacional de Ciencias Administrativas*, 99-119. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Mauricio-Noblecilla-Grunauer/publication/319086491_Las_caracteristicas_del_lider_perspectivas_de_los_profesionales_y_poblacion_activa_de_la_Provincia_de_El_Oro/links/598f24e2aca2721d9b684223/Las-caracteristicas-del-lider-perspectivas-de-los-profesionales-y-poblacion-activa-de-la-Provincia-de-El-Oro.pdf
- Sánchez, Z., & Andrés, X. (2018). *Análisis comparativo del otorgamiento de créditos de la Corporación Financiera Nacional en el sector de alimentos frescos y procesados en Guayaquil (2012-2016)*. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/9923>
- Silva, B. (2015). Los niveles de producción de cacao y su incidencia en la economía familiar de los productores de cacao de la parroquia San José de Morona del Cantón Tiwintza. *Revista de la Universidad Tecnológica Indoamérica de Centros de Estudios de Posgrado en proyectos socio productivos*, p.112.
- Suarez, V. (2015). Manejo de las enfermedades del cacao (*Theobroma cacao* L.) en Colombia, con énfasis en monilia (*Moniliophthora roreri*). *Revista Corpoica*, p. 25.
- Toma, S., & Simona, A. (6 de Junio de 2022). Chocolate, a Global Business. *New Trends in Sustainable Business and Consumption*, 1233-1240. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Bassel-Diab/publication/342124082_BASIQ_2020_Conference_proceedings/links/5ee37056458515814a583fe1/BASIQ-2020-Conference-proceedings.pdf#page=1233
- Usembbassy. (2020). *Entorno tecnológico de los EE.UU.* Obtenido de <http://usembbassy.com.ec>.
- Vallejo, C., Díaz, R., Morales, W., Soria, R., Vera, J., & Baren, C. (2016). Utilización del mucílago de cacao, tipo Nacional y trinitario, en la obtención de jalea. *Revista Espam Ciencia*, 51-58. Obtenido de http://revistasespam.espam.edu.ec/index.php/Revista_ESPAMCIENCIA/article/view/116
- Vasallo, Á. (2019). *Diferenciación y agregado de valor en la cadena ecuatoriana del cacao*. Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN). Quito: Instituto de Altos Estudios Nacionales - IAEN. Obtenido de <http://editorial.iaen.edu.ec/wp-content/uploads/sites/12/2016/06/Cadena-del-cacao-en-Ecuador.pdf>
- Vergíu. (2015). La cadena de valor como herramienta de gestión para una empresa de servicios. *Producción y Gestión de la Facultad de Ingeniería Industrial UNMSM, Vol.16(N. 1)*, 17-28.
- Wang, M., & Jie, F. (18 de June de 2019). Managing supply chain uncertainty and risk in the pharmaceutical industry. *33(3)*. doi:10.1177/0951484819845305

Apéndice A. Cuestionario de Entrevistas

1. ¿Cuántas hectáreas de cacao posee?
2. ¿Qué tipo de cacao siembra usted?
 - a) Aroma y fino.
 - b) CNN-51
3. ¿Cuál es la forma más común de comercializar su producto?
 - a) Mazorca
 - b) Grano seco
 - c) Baba
4. Según su respuesta anterior ¿qué hace con el resto del producto?
 - a) Se desecha
 - b) Se reutiliza
 - c) Se consume
5. ¿Conoce algún producto que se realice con la baba/mucílago de cacao?
 - a) Si
 - b) No
6. Si su respuesta fue afirmativa, ¿Cuál de los siguientes productos le parece más comercial?
 - a) Mermelada
 - b) Licor
 - c) Endulzante
 - d) Zumo
7. ¿Le interesaría participar en un proyecto para desarrollar productos con la baba/mucílago de cacao?
 - a) Si

- b) No
8. ¿Conoce usted la manera más eficiente “fácil” de extraer el mucílago de cacao?
- a) Si
 - b) No
9. Si su respuesta anterior es afirmativa, ¿cómo lo hace?
10. ¿Se necesita de algún conocimiento técnico para hacerlo?
11. ¿Una vez extraída la pulpa, necesita algún cuidado especial para que no se descomponga?
12. ¿Sabe usted que tiempo demora el mucílago de cacao en descomponerse?

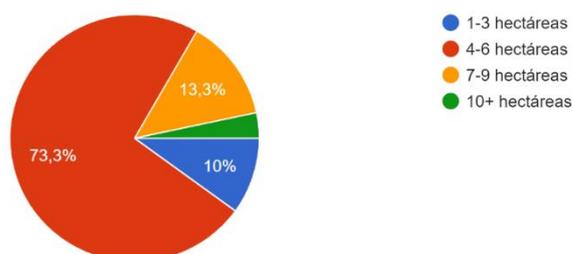
Apéndice B. Resultados de las entrevistas

Figura 6

Resultado de pregunta 1

¿Cuántas hectáreas de cultivo de cacao posee?

30 respuestas



Nota. Detalle de encuestados sobre cuantas hectáreas poseen.

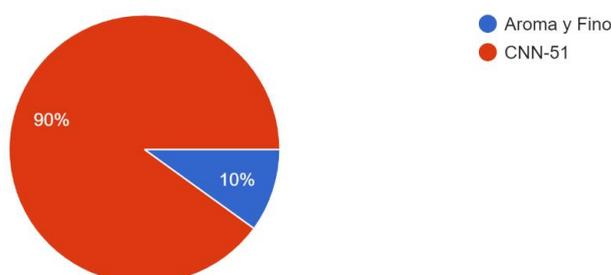
Interpretación. Como se puede observar en la figura 6 la mayoría de las personas poseen entre 4 a 6 hectáreas que vendría a ser el 73.3% de los entrevistados, el 13.3% indicaron mantener entre 7 a 9 hectáreas, mientras que solo un 10% de personas poseen de 1 a 3 hectáreas de cultivo de cacao. Conforme a lo expresado en la figura 6, podemos observar cómo conclusión que se mantiene un promedio de 4 a 6 hectáreas de cultivo de cacao en la población entrevistada.

Figura 7

Resultado de pregunta 2

¿Qué tipo de cacao siembra usted?

30 respuestas



Nota. Tipos de cacao que se siembra

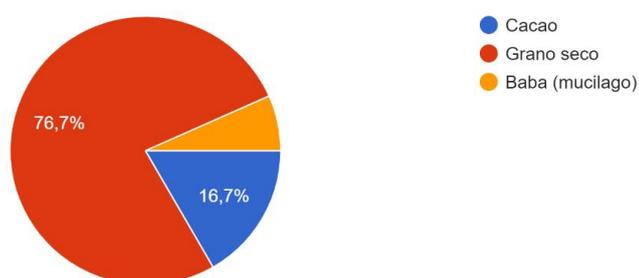
Interpretación. La figura 7 emite que el 90% de las personas entrevistadas siembran el CNN-51 y tan solo el 10% siembran el cacao de Aroma y fino. Esto se expresa de ese modo en la figura 7 ya que el tipo CNN-51 es de calidad híbrida y para la población es más fácil vender a gran escala.

Figura 8

Resultado de pregunta 3

¿Cuál es la forma más común de comercializar su producto?

30 respuestas



Nota. Formas de comercializar el cacao

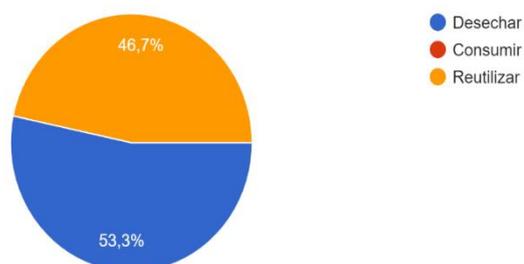
Interpretación. Como se expresa en la figura 8 la mayoría de los entrevistados con un 76.7% comercializan su producto en grano seco, mientras que 16.7% indicaron comercializar el cacao en mazorca. Como se expresa en la figura 8, ningún entrevistado expuso comercializar la baba (mucilago).

Figura 9

Resultado de pregunta 4

Según su respuesta anterior ¿qué hace con el resto del producto?

30 respuestas



Nota. Producto restante del cacao.

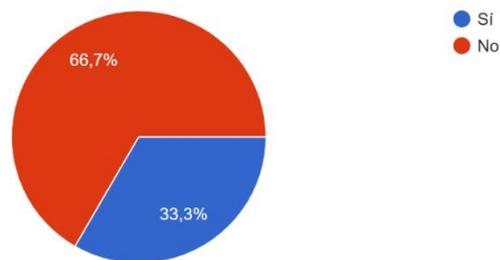
Interpretación. En la figura 9 emite que el 53.3% de los entrevistados, mientras que un 46.7% lo reutiliza. Entonces podemos observar que ningún entrevistado de la población lo consume esto se debe al desconocimiento de sus propiedades.

Figura 10

Resultado de pregunta 5

¿Conoce algún producto que se realice con la baba/mucilago de cacao?

30 respuestas



Nota. Conocimiento de productos hechos a base de mucilago de cacao.

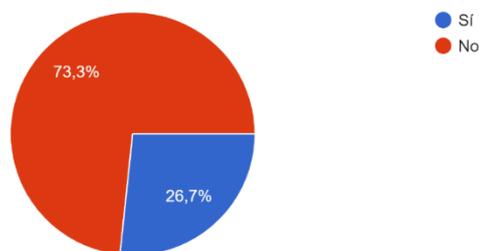
Interpretación. Como podemos observar en la figura 10 la mayoría de las personas entrevistadas expresaron que desconocían de algún producto con un 66.7% y tan solo el 33.3% conocían de productos a base de mucilago (baba).

Figura 11

Resultado de pregunta 6

¿Le interesaría participar en un proyecto para desarrollar productos con la baba/mucilago de cacao?

30 respuestas



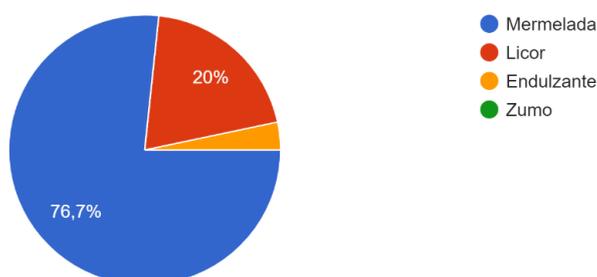
Nota. Participación de proyecto de productos a base de mucilago(baba) de cacao.

Interpretación. En la figura 11 nos indica que el 73.3% de la población entrevistada no desean participar en este tipo de proyecto, mientras que el 26.7% de entrevistado expresaron que seria una buena propuesta para realizar.

Figura 12

Resultado de pregunta 7

¿Cuál de los siguientes productos le parece más comercial a base del mucilago (baba) de cacao?
30 respuestas



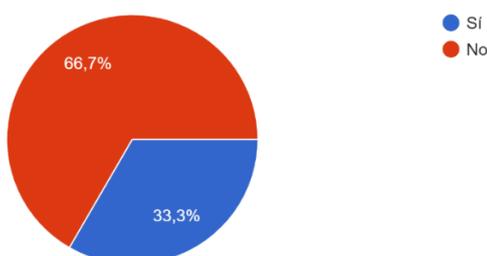
Nota. Productos a base de mucilago (baba) de cacao.

Interpretación. Como se puede observar en la figura 12 la mayoría de los entrevistados les parece que el producto más comercial es la mermelada con un 76.7%, un 20% expreso que podría ser el licor y ningún entrevistado de la población indicaron que ni endulzante ni zumo sería una buena idea para comercializar.

Figura 13

Resultado de pregunta 8

¿Conoce usted la manera más eficiente "fácil" de extraer el mucilago de cacao?
30 respuestas



Nota. Conocimiento de manera fácil de extraer el mucilago (baba) del cacao.

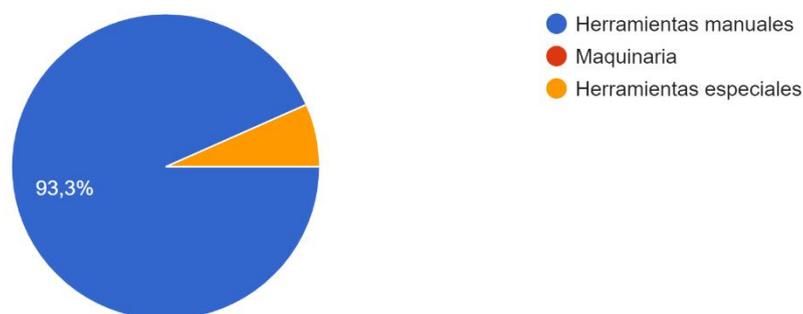
Interpretación. En la figura 13 emite que el 66.7% de los encuestados no saben la manera más fácil de extraer la baba sin que se pueda desperdiciar, mientras que 33.3% expresaron que si tenían noción de como extraer de una manera fácil y eficiente. Esto nos explica que la mayoría de la población tiene desconocimiento.

Figura 14

Resultado de pregunta 9

¿Con qué herramientas se manipula el cacao?

30 respuestas



Nota. Herramientas para manipular el cacao.

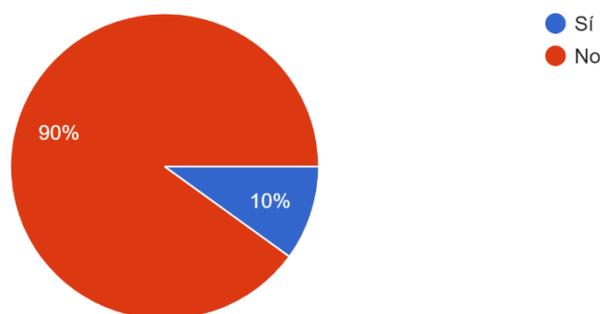
Interpretación. Como se puede visualizar en la figura 13 la mayoría de los entrevistados expresaron que utilizan herramientas manuales con un 93.3% y el 6.7% utilizan herramientas especiales. Entonces ninguno de los encuestados utiliza algún tipo de maquinarias para la manipulación del cacao.

Figura 15

Resultado de pregunta 10

¿Se necesita de algún conocimiento técnico para hacerlo?

30 respuestas



Nota. Conocimiento de técnicas de extracción.

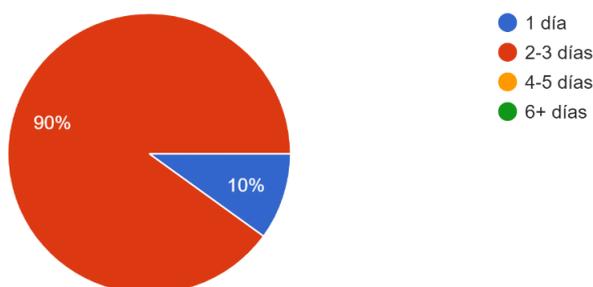
Interpretación. En la figura 15 los entrevistados expresaron que desconocían alguna técnica de extracción con el 90% de la población y tan solo el 10% indicaron saber técnicas para realizar el procedimiento.

Figura 16

Resultado de pregunta 11

¿Qué tiempo demora el mucilago de cacao en descomponerse?

30 respuestas



Nota. Tiempo de descomposición del mucilago (baba) de cacao.

Interpretación. Como podemos observar en la figura 16, la mayoría de los entrevistados con un 90% indicaron que la descomposición del mucilago de cacao es

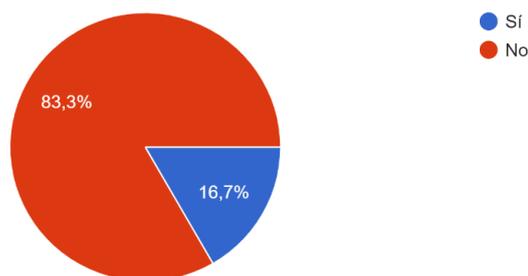
entre 2 a 3 días y solo el 10% expresaron que su descomposición es en 1 día. Se puede decir que su duración en general es de 3 días para su producción.

Figura 17

Resultado de pregunta 12

¿Una vez extraída la pulpa, necesita algún cuidado especial para que no se descomponga?

30 respuestas



Nota. Cuidados para sacar la pulpa del mucilago del cacao.

Interpretación. En la figura 17 podemos visualizar que el 83.3% de los entrevistados de la población indicaron que no es necesario cuidados especiales para la descomposición del producto mientras que el 16.7% de los entrevistados expresaron que si es necesario. Por lo tanto, conforme a lo expresado en la figura 17 podemos decir que no es de suma necesidad tener algún cuidado específico.

Conclusión

En un análisis general de la entrevista mediante preguntas específicas pudimos darnos cuenta de que la mayoría de la población cacaotera en la parroquia Calderón mantienen un promedio de 4 a 6 hectáreas de cultivo, así como también siembran más el cacao cnn-51 que el de aroma y fino ya que el CNN-51 es un tipo híbrido y es más fácil de comercializar a gran escala y de exportación, la forma en que estos productores comercializan su cultivo es mediante el grano seco.

Aunque no muchos conocían que el mucilago(baba) de cacao, Estos agricultores mencionaban que servía para hacer productos en base a esta materia, expresaban que lo usaban como fertilizantes para el mismo cultivo. adicionalmente se preguntó que cual producto a base de mucilago era más conveniente para comercializar y supieron indicar que la mermelada ya que es un alimento muy consumido a nivel mundial y nutricional. Por otro lado, a los productores que tenían conocimiento del mucilago de cacao comentaron que para extraer la pulpa se necesita herramienta manual ya que a si es más fácil y eficiente, por último, nos indicaron que el tiempo de descomposición es de 2-3 días, por lo tanto, se puede conservar para su producción.

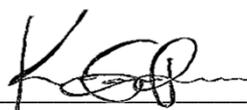
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Gómez Pesantes, Kevin Sebastián**, con C.C: # **0922999008** y **Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta**, con C.C: # **1312008368** autores del trabajo de integración curricular: **Estudio de factibilidad para la creación y comercialización de mermelada de mucílago de cacao para exportar al mercado estadounidense**, previo a la obtención del título de **Licenciatura en Negocios Internacionales** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de integración curricular para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de integración curricular, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **19 de septiembre de 2022**

f.  _____

Nombre: **Gómez Pesantes, Kevin Sebastián**

C.C: **0922999008**

f.  _____

Nombre: **Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta**

C.C: **1312008368**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

TEMA Y SUBTEMA:	Estudio de Factibilidad para la Creación y Comercialización de Mermelada de Mucílago de Cacao para Exportar al Mercado Estadounidense		
AUTOR(ES)	Gómez Pesantes, Kevin Sebastián y Rivadeneira Cedeño, Melina Geokasta		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Negocios Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Negocios Internacionales		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	19 de septiembre de 2022	No. DE PÁGINAS:	97
ÁREAS TEMÁTICAS:	exportación, ventas, comercio internacional		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	mucílago de cacao, exportación, agricultura, estudio de factibilidad.		

RESUMEN/ABSTRACT

Este proyecto analiza la factibilidad económica de un plan de exportación de mermelada de mucílago de cacao hacia Nueva York, Estados Unidos. A fin de generar valor agregado en los derivados del cacao. Para lograrlo, se desarrolló un análisis cualitativo mediante entrevistas al sector agrícola, desvelando las bondades del mucílago como materia prima para la elaboración de mermelada. Asimismo, se efectuaron las matrices IFE y EFE del plan. Aunado a esto, un pronóstico cuantitativo con los principales indicadores financieros para identificar la solvencia del proyecto. Estas resultaron en los siguientes hallazgos: proyecto factible a implementarse con \$37.288,27 de inversión inicial para 5 años de pronóstico, se obtuvo un VAN de \$352.869, un TIR de 20.1%, y un ROI del 75.8%.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-982959746 / +593-967783181	E-mail: kevgom333@gmail.com melinarivadeneira2310@gmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UIC):	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth	
	Teléfono: +593-984228698	
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	