

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Análisis de los canales de exportación del camarón al mercado de España

Karina Eugenia Román Ullauri
Héctor Luis Castillo Cortez

Serie Tesis Pregrado

**Análisis de los canales de exportación
del camarón al mercado de España**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Carrera de Administración de Empresas

**Análisis de los canales de exportación
del camarón al mercado de España**

*Karina Eugenia Román Ullauri
Héctor Luis Castillo Cortez*



Guayaquil - Ecuador
2012

Análisis de los canales de exportación del camarón al mercado de España.

Karina Eugenia Román Ullauri / Héctor Luis Castillo Cortez

Tomo 2

© Universidad Politécnica Salesiana
Av. Turuhuayco 3-69 y Calle Vieja
Casilla: 2074
P.B.X.: (+593 7) 2050000
Fax: (+593 7) 4088958
e-mail: rpublicas@ups.edu.ec
www.ups.edu.ec

Secretaría Técnica de Investigación
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
Casilla: 2074
P.B.X.: (+593 7) 2050000
Cuenca-Ecuador

Diseño
diagramación,
e impresión: Editorial Universitaria Abya-Yala
Quito Ecuador

ISBN UPS: 978-9978-10-106-3

Impreso en Quito-Ecuador, mayo 2012

ÍNDICE



INTRODUCCIÓN	15
CAPITULO I	
ASPECTOS PRELIMINARES	17
1.1 La importancia de exportar a España	18
1.2 Marco metodológico para el análisis	20
1.3 Beneficiarios del análisis	21
1.4 Factibilidad económica.....	23
1.5 Factibilidad técnica	25
CAPÍTULO II	
FUNDAMENTACIÓN	31
2.1 Marco teórico	31
2.2 Marco legal	33
2.2.1 Normativa legal en el país de origen	34
2.2.1.1 Obtención del RUC en el SRI.....	34
2.2.1.2 Permiso municipal.....	34
2.2.1.3 Estudio de impacto ambiental otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil	35
2.2.1.4 Permiso de medio ambiente.....	35
2.2.1.5 Permiso otorgado por el CONSEP	35
2.2.1.6 Constar como empacadora aprobada en el INP	35
2.2.1.7 Requisitos para clasificarse en Dirección General de Pesca.....	36
2.2.1.8 Acta de producción efectiva otorgado por la Subsecretaría de Acuicultura	36

2.2.1.9	Acta de producción efectiva otorgado por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.....	36
2.2.1.10	Requisitos de etiquetado del producto.....	37
2.2.1.11	Requisitos de embalajes del producto	37
2.2.1.12	Requisitos de empaque del producto	38
2.2.1.13	Requisitos generales de higiene: Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	38
2.2.1.14	Norma de procedimientos de operaciones estándares de saneamiento (SSOP).....	39
2.2.2	Trámites aduaneros en el país de origen	39
2.2.2.1	Requisitos para ser exportador en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.....	39
2.2.2.2	Documentación a presentar ante el Servicio Nacional de Aduanas	40
2.2.2.3	Fases de embarque en el Servicio Nacional de Aduanas.....	40
2.2.3	Estándares de calidad en país de origen	42
2.2.3.1	Certificado de origen.....	42
2.2.3.2	Certificado sanitario	42
2.2.3.3	Certificados ictiosanitarios.....	42
2.2.3.4	Certificado de calidad.....	43
2.2.3.5	Certificado HACCP	43
2.2.4	Normativa legal en el país de destino	43
2.2.4.1	Requerimientos para registrarse ante la Unión Europea.....	43
2.2.4.2	Cumplimiento de las normativas obligatorias CE para comercializar alimentos y bebidas industrializados.....	44
2.2.4.3	Requisitos voluntarios vinculados con el HACCP (Global GAP)	44
2.2.5	Trámites aduaneros en el país de destino	45
2.2.5.1	Documentación a presentar ante Aduana Española.....	45
2.2.5.2	Control en puntos de ingreso a España.....	45
2.2.6	Estándares de calidad en el país de destino	46
2.2.6.1	Certificado Global Gap.....	46
2.3	Marco conceptual.....	46

CAPÍTULO III

	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA	53
3.1	Historia de la producción del camarón en Ecuador.....	54
3.1.1	Antecedentes de la industria camaronera en el país.....	55
3.1.2	Situación actual de la industria camaronera en el país	55

3.2	Análisis del entorno	63
3.2.1	Análisis social.....	64
3.2.2	Análisis económico.....	66
3.3	Antecedentes de la compañía	68
3.4	Situación actual de Frigopesca C.A.	69
3.4.1	Estructura organizacional (Ver Ilustración 3.1)	70
3.4.3	Proceso productivo.....	74
3.5	Análisis competitivo del sector y comparativos con emparadoras de la misma categoría.....	82

CAPITULO IV

	ANÁLISIS DE LOS CANALES DE EXPORTACIÓN	87
4.1	Canales de exportación.....	87
4.1.1	Ventas directas	89
4.1.2	Ventas por conducto de corredores.....	90
4.1.3	Ventas a importadores.....	90
4.1.4	Ventas por agentes comisionistas o representantes	91
4.1.5	Ventas por distribuidor	91
4.1.6	Ventas directas por oficinas propias (sucursales)	93
4.2	Selección del canal de exportación.....	93
4.2.1	Ventas a importadores.....	93
4.3	Análisis 4 P	96
4.3.1	Análisis del producto.....	96
4.3.1.1	Descripción del producto.....	96
4.3.1.2	Clasificación arancelaria.....	96
4.3.1.3	Clasificación de tamaño del camarón.....	98
4.3.1.4	Proveeduría	102
4.3.1.5	Subcontratación.....	103
4.3.1.6	Costos de producción.....	103
4.3.1.7	Inventario	104
4.3.1.8	Respaldo al producto/servicio.....	105
4.3.2	Análisis precio.....	105
4.3.2.1	Factores que influyen en el precio del camarón.....	105
4.3.3	Análisis y selección de mercado-plaza.....	107
4.3.3.1	Selección del mercado meta.....	107

4.3.3.2	Tendencia del consumo y demanda.....	109
4.3.3.3	Condiciones medioambientales y sociales	110
4.3.4	Análisis de promoción	111
4.3.4.1	Imagen.....	111
4.4	Logística de la exportación	112
4.4.1	Transporte.....	112
4.4.1.1	Características	113
4.4.1.2	Tipos de buques.....	113
4.4.2	Identificación y selección de proveedores logísticos.....	113
4.4.2.1	Líneas y agencias navieras	113
4.4.3	Envase y embalaje.....	114
4.4.3.1	Medio de envío – contenedor	114
4.4.3.2	Clasificación de contenedores de 40 pies.....	115
4.4.4	Trámites, documentos y certificaciones	117
4.5	Términos de negociación	118
4.5.1	FOB (free on board) / libre a bordo–(puerto de carga convenido)	118
4.5.1.1	Obligaciones del vendedor y comprador	119
4.5.2	CIF (cost, insurance and freight) - costo, seguro y flete (puerto de destino convenido)	121
4.5.2.1	Obligaciones del vendedor y comprador	122
4.6	FODA.....	122
4.6.1	Fortalezas	123
4.6.2	Oportunidades	123
4.6.3	Debilidades	124
4.6.4	Amenazas	124

CAPITULO V

	PROPUESTA DE REACTIVACIÓN HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL.....	125
5.1.	Otorgar la mejor alternativa de los canales de exportación del camarón	125
5.2	Fuente de financiamiento para la inversión.....	126
5.2.1	Inversión	126
5.2.1.1	Objetivos de la inversión y financiamiento	126
5.2.2	Inversión en activos fijos	126
5.2.3	Fuentes de financiamiento	128

5.2.3.1	Capital de trabajo	128
5.2.3.2	Evaluación de fuentes de financiamiento	129
5.2.3.3	Costo de Capital Promedio Ponderado	131
5.2.4	Costos y precios del camarón	134
5.2.5	Escenarios de la inversión	136
5.2.5.1	Primer escenario	136
5.2.5.2	Segundo escenario	137
5.2.6	Identificación del posible riesgo	140
5.2.6.1	Internos	140
5.2.6.2	Externos	140
5.2.7	Controles a riesgos existentes	141
5.2.7.1	Internos	141
5.2.7.2	Externos	141
5.3	Mejoras en los procesos operativos y productivos de la planta	142
5.3.1	Descripción de funciones	143
5.3.2	Cultura organizacional	144
5.3.2.1	Misión	145
5.3.2.2	Visión	145
5.3.2.3	Valores y cultura de la organización	145
5.3.2.4	Política de calidad	145
5.3.2.5	Principios de la gestión de calidad	145
5.3.2.6	Aspectos técnicos	146
5.3.3	Mejoras en áreas de la compañía	146
	CONCLUSIONES	149
	RECOMENDACIONES	151
	BIBLIOGRAFÍA	153
	ANEXOS	155

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1	Elementos de la industria camaronesa	22
Gráfico 1.2	Aumento mundial de exportaciones de camarón a Europa (1er trimestre año 2011)	24
Gráfico 3.1	Participación de mercado a nivel mundial de las exportaciones de camarón año 2010	57
Gráfico 3.2	Exportación de camarón ecuatoriano al mundo en toneladas período 2009	58

Gráfico 3.3 Exportaciones, área económica y países de la Unión Europea (miles de dólares FOB) 1er semestre año 2011	58
Gráfico 3.4 Exportaciones de camarón a la Unión Europea en toneladas (I semestre año 2011).....	60
Gráfico 3.5 Exportaciones de camarón a la Unión Europea en millones de dólares FOB (I semestre año 2011)	61
Gráfico 3.6 Fuente de trabajos generados por el sector acuícola ecuatoriano período 2009.....	63
Gráfico 3.7 Exportación semestral de principales productos (en miles de dólares) año 2011	66
Gráfico 5.12 Proyecto de inversión con la tasa del CCPP	139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Precios de venta referenciales de camarón a Estados Unidos y a la Unión Europea.....	25
Tabla 1.2 Combinación de capacidades por contenedor	26
Tabla 1.3 Activos fijos de Frigopesca C.A.....	27
Tabla 1.4 Adquisición de nuevos equipos para Frigopesca C.A.	28
Tabla 1.5 Capacidad operativa de la empresa	28
Tabla 1.6 Incremento de área: camarón Shell-on.....	29
Tabla 1.7 Incremento de área: camarón PYD	29
Tabla 1.8 Incremento área: camarón IQF	30
Tabla 1.9 Incremento otras áreas.....	30
Tabla 3.1 Exportaciones por área económica y país (miles de dólares FOB)	59
Tabla 3.2 Exportaciones de camarón a la Unión Europea (toneladas y millones de dólares).....	59
Tabla 3.3 Sector acuícola ecuatoriano empleos período 2009.....	62
Tabla 3.4 Empresas que prestan servicio de copacking.....	65
Tabla 3.5 Exportaciones por producto principal (miles de dólares FOB) 1er semestre año 2011	67
Tabla 3.6 Categorías de empacadoras de camarón en Ecuador de acuerdo al nivel de producción y exportación.....	82
Tabla 3.7 Comparación de empresas respecto a las exportaciones de camarón en mayo 2009-2010	84

Tabla 4.1	Empacadoras con exportaciones a España	87
Tabla 4.2	Cola de camarón	98
Tabla 4.3	Camarón entero	99
Tabla 4.4	Camarón con cáscara	99
Tabla 4.5	Valor agregado.....	100
Tabla 4.6	Precios de venta estimados de camarón al mercado de España	106
Tabla 4.7	Matriz de decisión.....	107
Tabla 4.8	Cotización de CSAV - Transoceánica	113
Tabla 4.9	Líneas y agencias navieras.....	114
Tabla 4.10	Contenedor high-cubes	115
Tabla 4.11	Contenedor refrigerado de 40 pies.....	116
Tabla 4.12	Incoterms.....	120
Tabla 5.1	Inversiones de activos fijos.....	127
Tabla 5.2	Equipos puesta en garantía para préstamo a Frigopesca C.A.....	130
Tabla 5.3	Cuadro de fuentes y uso de fondos	131
Tabla 5.4	Costo Capital Promedio Ponderado	132
Tabla 5.5	Precio de compra	134
Tabla 5.6	Proyecciones de producto y precio del camarón a Estados Unidos y España	134
Tabla 5.7	Contenedor de Shell On	135
Tabla 5.8	Costo de libra del camarón Shell On	135
Tabla 5.9	Contenedor de IQF	136
Tabla 5.10	Flujo futuro según la tasa efectiva del Banco Central del Ecuador	137
Tabla 5.11	Flujo futuro según la tasa del Costo de Capital Promedio Ponderado	138
Tabla 5.12	Tiempo de recuperación con tasa CCPP	139

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 2.1	Proceso legal en el país de origen y de destino	34
Ilustración 2.2	Proceso de una exportación	41
Ilustración 2.3	Aplicación de los Incoterms según el tipo de transporte.....	49
Ilustración 3.1	Organigrama de Frigopesca C.A.....	71
Ilustración 3.2	Fase Recepción	75
Ilustración 3.3	Fase Descabezado y Selección	75

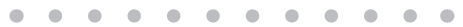
Ilustración 3.4 Fase Lavado	76
Ilustración 3.5 Fase Clasificación ingreso de camarón	76
Ilustración 3.6 Fase Clasificación salida de camarón	77
Ilustración 3.7 Fase Pelado	77
Ilustración 3.8 Fase Pesado.....	78
Ilustración 3.9 Fase Glaseado	78
Ilustración 3.10 Fase Empaque.....	79
Ilustración 3.11 Fase Colocación.....	79
Ilustración 3.12 Fase Congelación.....	80
Ilustración 3.13 Fase Encartonado	80
Ilustración 3.14 Fase Almacenamiento	81
Ilustración 3.15 Fase Embarque salida de cámara.....	81
Ilustración 3.16 Fase Embarque ingreso al contenedor	82
Ilustración 4.1 Camarón de cultivo.....	101
Ilustración 4.2 Camarón pomada	101
Ilustración 4.3 Contenedor refrigerado de 40 pies high-cube	116
Ilustración 4.4 Contenedor refrigerado 40 pies.....	117
Ilustración 4.5 FOB (free on board).....	119
Ilustración 4.6 CIF (cost, insurance and freight).....	121

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Infraestructura de Frigopesca C.A.	156
Anexo 2 Áreas de Frigopesca C.A.	157
Anexo 3 Utilización del número de inscripción – RUC.....	158
Anexo 4 Certificado de origen	159
Anexo 5 Certificado del Instituto Nacional de Pesca.....	159
Anexo 6 Requisitos para importaciones de productos de origen animal (POA).....	161
Anexo 7 Condiciones de importación del pescado, el marisco y otros productos de la pesca en la UE.....	163
Anexo 8 Importaciones a la Comunidad Europea de productos de la pesca...	167
Anexo 9 Contenedores enviados por empresas de camarón a España período enero a octubre del 2011	172
Anexo 10 Procesadoras pesqueras aprobadas	173
Anexo 11 Listado de precios referenciales de la Subsecretaría de Acuicultura	174

Anexo 12 Descripción de inversión en activos	175
Anexo 13 Tabla de amortización CFN a Henry Castillo	187
Anexo 14 Estudio de Tasación – Terreno con edificaciones.....	188
Anexo 16 Balance General a Octubre del 2011	201
Anexo 17 Estado de Resultado a Octubre del 2011	203
Anexo 18 Balance Completo Presupuestado	204
Anexo 20 El camarón en la dieta de los españoles.....	206
Anexo 21 Ampliación de infraestructura de Frigopesca C.A.....	208
Anexo 22 Nuevas áreas de Frigopesca C.A.....	209

INTRODUCCIÓN



Exportar ha sido por años el sueño de muchas empresas de todo tipo y tamaño, las mismas que consideran la colocación de sus productos en el extranjero como una medida de éxito.

Pero esto ha pasado de ser un sueño a una necesidad frente a la globalización de los mercados y apertura comercial. Las empresas para competir en un mundo sin fronteras, donde los productos circulen con libertad, han tenido que replantear sus procesos y estrategias de producción para competir con calidad.

Es importante que la empresa que se prepara para este proceso, tenga claro cuáles son las razones para internacionalizarse y buscar mercados externos; entre algunas de esas razones encontramos: conquistar nuevos clientes y mercados, reducir su dependencia con el mercado local, aumentar la producción y reducir costos, mejorar sus productos y marcas, aumentar el valor de la empresa, crecimiento de la empresa, aprender de nuevos mercados y mejorar la eficiencia y competitividad.

El Ecuador tiene un potencial importante para la exportación de sus productos, no solamente dirigido a Estados Unidos, sino también a la Unión Europea, este último otorgando algunas ventajas hacia países en vías de desarrollo, a través del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), el cual permite la entrada de la mayoría de productos al mercado europeo con un gravamen bajo.

Es por ello que el enfoque del estudio va dirigido a España, aprovechando las oportunidades presentes en el SGP Andino siendo un instrumento atractivo para el exportador ecuatoriano y permitiendo el ingreso al mercado del antiguo continente.

Actualmente, el gobierno ecuatoriano incentiva la promoción de exportaciones para incursionar en los distintos mercados, fomentando estas operaciones de comercio exterior a través de políticas implementadas por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, quien preside el Comité de Comercio Exterior (COMEX), además de instituciones relacionadas a esta actividad como

la Federación Ecuatoriana de Exportaciones (FEDEXPOR), la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) y Pro Ecuador.

Este último organismo ha aportado con información de fichas comerciales de futuros mercados, con el objetivo de incursionar en éstos y alcanzar mayores posibilidades de exportación, beneficiando a su vez el saldo en la balanza comercial existente.

Por otra parte, un sector ecuatoriano que no se queda atrás es la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA) que a través de sus representantes impulsa proyectos de mejoras de sus productos y organiza ferias nacionales e internacionales para promover el camarón ecuatoriano.

El sector camaronero ha tenido apoyo del gobierno de turno, un continuo control por parte del INP y de la subsecretaría de acuicultura y recursos pesqueros, permitiendo asegurar un producto siempre confiable al tecnificar sus procesos e invertir en estudios para obtener productos de alta calidad, esto constituye un incentivo para que las empresas busquen mecanismos que permitan internacionalizar su producto. El impulso que da la Cámara Nacional de Acuicultura motiva a los productores a crear una conciencia exportadora al aprovechar su capacidad de producción, logrando que el consumidor sea consciente que el camarón ecuatoriano cumple con las normas internacionales.

Por lo anteriormente expuesto, se determina la factibilidad de ofertar camarón al mercado español para satisfacer la demanda en aquella región, inclusive llegando a expandirse hacia el resto de la Comunidad Europea.

ASPECTOS PRELIMINARES



La acuicultura en el país se ha diversificado y el camarón es el principal producto. La gran aceptación del camarón ecuatoriano ha hecho posible su posicionamiento a nivel mundial, ubicándolo en el tercer lugar y primero en Latinoamérica a nivel de exportaciones,¹ gracias al desarrollo de cultivos acuícolas que han permitido satisfacer la demanda de este producto, logrando a su vez grandes beneficios a toda la cadena de distribución que participan en esta actividad.

Frigopesca C.A. es una empacadora de camarón que realiza exportaciones de este producto a los Estados Unidos, cuenta con todo los requisitos y permisos necesarios para el ejercicio de esta actividad, sin embargo, estos no son suficientes para la Región Europea debido a la exigencia de requisitos más complejos.

La crisis financiera mundial y la no renovación de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA) ocasionaron una disminución en las ventas del camarón hacia los Estados Unidos desde junio del 2010 hasta inicios del año 2011. El depender de un solo mercado con altibajos ocasionados por determinadas crisis financieras y la incertidumbre de las renovaciones de acuerdos para la obtención de preferencias arancelarias por parte de nuestro principal cliente, exige a que las empresas ecuatorianas busquen nuevas estrategias como medida de diversificación del riesgo.

La Unión Europea es con mucho el mayor mercado individual para el pescado y los productos pesqueros importados,² España aparece como uno de los países de este consumo por los niveles nutritivos ricos en proteínas de calidad. El alto nivel de interés de los españoles por su alimentación nos inclina a elegir a este mercado. Por lo tanto, la compañía deberá constar con ciertos requisitos y documentación necesaria para poder exportar a España, además se deberá analizar los canales de

1 <http://www.vistazo.com/ea/especiales/?eImpresa=1058&id=4592> 22 de septiembre del 2011

2 <http://www.fao.org/docrep/010/ah876s/ah876s10.htm>

exportación con el fin de proponer la mejor opción que permita obtener los mayores beneficios a la empresa.

Por esta razón, el objetivo que tiene este Análisis de los canales de exportación de camarón a España es establecer una propuesta para la implementación de las normas que son necesarias para la obtención de los permisos de exportación con el fin de dar a la empresa la mejor opción de comercialización.

En esa misma línea, y de manera más específica, se propone:

- Analizar los canales actuales de exportación de las empresas productoras de camarón.
- Analizar el proceso de obtención de permisos internacionales para la exportación del camarón.
- Analizar la infraestructura actual de la empresa Frigopesca C.A.
- Proponer un plan de mejoras para implementar los procesos necesarios para la obtención de los permisos para la exportación a España.
- Proponer alternativas de inversión para la disminución de costo.

Ahora bien, para trabajar este análisis se ha formulado la siguiente hipótesis: “La empacadora Frigopesca C.A. al reestructurar su infraestructura y sus procedimientos calificará para la operación de exportación del camarón a España e incrementará sus utilidades”.

Como se puede apreciar, la hipótesis plantea dos variables, una independiente y otra dependiente. En efecto, el nivel de mejora en procedimientos y estructura de la empacadora tiene una relación directa con el nivel de ingresos que genera las negociaciones con el mercado español.

Con estas variables se pretende determinar la influencia de una infraestructura la cual debe ser idónea para los procesos productivos y que permitan aplicar para la exportación del camarón al mercado español; con estas bases se propone una mejora en la estructura de la empacadora.

1.1 La importancia de exportar a España

La razón más importante por el cual se plantea una exportación a España es aprovechar el crecimiento atractivo del mercado español en donde la demanda por este producto es creciente en un 10% entre el año 2009 y 2010, aumentando la tendencia del consumo del mismo debido a los problemas de los países asiáticos que ha permitido incrementar las ventas del camarón ecuatoriano. Es de orgullo que nues-

tro país sea considerado por la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura (FAO) como uno de los grandes exportadores que no ha tenido problema con la producción y calidad en el procesamiento de sus productos logrando satisfacción en sus consumidores.

Adicionalmente se puede aprovechar la ventaja comparativa de nuestro país por sus factores climáticos que favorecen la producción continua de esta especie, alcanzando tres o cuatro ciclos anuales de cosecha, con una supervivencia del 65% por hectárea cultivada, con esto se logra duplicar sus lotes de producción frente a sus competidores internacionales como los países asiáticos, entre ellos Tailandia, permitiendo de tal modo satisfacer la demanda.

Gracias a las condiciones de tiempo, situación geográfica y estructura del litoral, la adaptabilidad de las especies del camarón en cautividad se ha vuelto un éxito, además de todos estos factores junto con la post cosecha y empaquetado exigente han producido un camarón de excelente sabor, color y textura que lo han posicionado como el mejor camarón del mundo, el cual se ofrece en presentaciones como helado en bloque (IQF), camarón entero(semi IQF), colas de camarón cáscara-fuera y vena-fuera, cocinado listo para quitar la cáscara, apanada, en brochetas, listo para servir: anillos de camarón.³

El hecho de ingresar a España permite entrar al mercado amplio como lo es el de la Unión Europea, el cual consta de 27 países miembros; al ser España una puerta de ingreso a Europa, así como en mercado amplio y económicamente establecido, se obtienen más oportunidades de comercialización, logrando distribuir no solo localmente, sino creando una cadena de promoción del camarón ecuatoriano a los distintos países de la UE a través de acuerdos preferenciales y optimizando al máximo la capacidad productiva de la empresa, logrando una economía de escala y pudiendo así diversificar la cartera de clientes generando beneficios económicos.

Con este estudio se pretende realizar una propuesta para la apertura de canales de exportación a España (Europa), cumpliendo normas y estándares internacionales para la obtención de certificaciones que permitan la introducción del camarón a este continente, lo cual conlleva a mejoras en el margen de la empresa con la inclusión del nuevo mercado.

3 Ecuador país exportador – Camarón- <http://portal.redecuadoriana.com/foros/ecuador-pais-exportador>

1.2 Marco metodológico para el análisis

El presente trabajo involucra una investigación de campo con análisis sistemático de la situación de la compañía Frigopesca C. A., estableciendo una interacción entre los objetivos del estudio y la realización de los mismos. Determinando el costo beneficio y su costo de efectividad.

En este sentido se diseñó un tipo de investigación por el lugar, conforme al estudio que se realizará en la mencionada compañía en busca de definir con exactitud el problema principal, lo que impide en sí la oportunidad de convertirse en una exportadora de camarones de calidad, en busca de apertura al mercado de España, un mercado atractivo y que genera fuentes de ingresos.

A más de la investigación de campo, se hará investigación de laboratorio, cuya referencia de estudio es la bibliográfica y documental, análisis que se fundamenta en artículos y archivos.

Además se define un tipo de investigación por el propósito para el planteamiento de una mejoría en el proceso de empaclado y despacho del camarón para hacer posible llevarla a la práctica cambiando positivamente la realidad existente en la compañía.

Los datos necesarios para el análisis serán básicamente los proporcionados por la empresa y los consultados relacionados a las normas, requisitos y procedimientos necesarios a cumplir, enfocándose al mercado al cual se plantea la posibilidad de exportación.

La observación, en su debido momento, permitirá recopilar información respecto del fenómeno y caso de estudio, una observación directa del proceso a realizar, pudiendo entrar en conocimiento del hecho, observando a través de otras personas, las áreas de empaclado y despacho.

La entrevista para obtener datos consistentes en un diálogo con el recurso humano involucrado, cuyo fin es la de obtener información por parte de ellos, determinamos una entrevista descriptiva para orientarnos a saber el fenómeno que ocurre.

El análisis es la técnica esencial de nuestro estudio, demostrando con la comparación y la constante actualización de normas aplicables de exportación conforme a disposiciones dictadas según reformas.

La revisión documental apropiada para la sustentación de información, análisis y determinación del problema específico.

La tabulación de datos o cifras reales, gráficos estadísticos, para su respectivo análisis y estudio con respecto a un presupuesto general por la adquisición de máquinas para las mejoras en los procesos productivos y cumplimientos de requisitos aduaneros.

El procedimiento para determinar la validez de cada instrumento se realizará mediante juicio propio y/o asesoría de docentes relacionados a la carrera de Administración de Empresas.

1.3 Beneficiarios del análisis

El principal beneficiario de esta propuesta es la organización, se propone avances en sus procesos de producción, adquisición de nueva tecnología y mejoras en la infraestructura además de una alternativa de comercialización.

El beneficio para la empresa se da como agente exportador, se estima un incremento en su utilidad por la aplicación de sus procesos, además del aumento de la productividad aprovechando al máximo la capacidad operativa de la empresa. De tal manera se determina los siguientes beneficios:

Beneficios Tangibles:

Los beneficios tangibles de esta propuesta son:

- Aumento de la productividad de la compañía a través de la adquisición de nuevos equipos e incremento de la fuerza laboral.
- Apertura de nuevos mercados de comercialización y captar participación.
- Mayor y mejor aprovechamiento de los recursos tecnológicos e infraestructura.

Beneficios Intangibles:

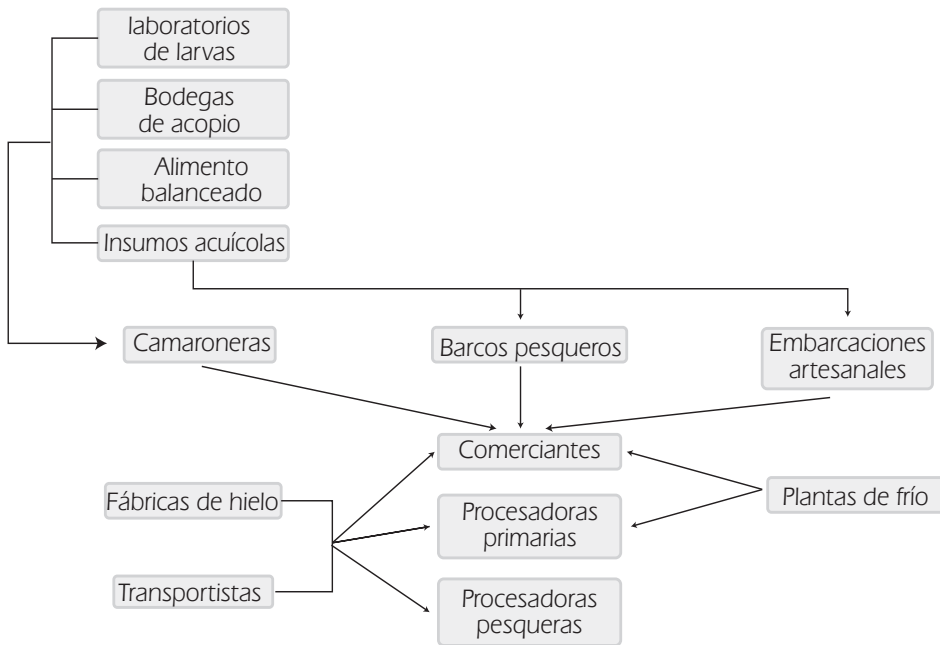
Los beneficios intangibles de esta propuesta son:

- Fortalecimiento de la imagen de la compañía como exportador.
- Motivación laboral por el reconocimiento de la empresa.
- Satisfacción del cliente.
- Creación de políticas y cultura organizacional.

Es importante resaltar que existen otros partícipes que se benefician quienes forman parte de la cadena de producción, distribución y comercialización.

Dentro de la cadena de producción se encuentran los barcos pesqueros, camaroneras, embarcaciones artesanales, comerciantes, fábricas de hielo, transportistas, procesadoras primarias y proveedores de insumo, en forma indirecta se encuentra los laboratorios de larvas, bodegas de acopio, alimento de balanceados, proveedores de insumos agrícolas y plantas de frío (Ver Gráfico 1.1).

Gráfico 1.1
Elementos de la industria camarонера



Fuente: Instituto Nacional de Pesca

Elaborado por: Autores

Como beneficiarios directos también tenemos al consumidor español cuya tendencia de consumo se inclina hacia el camarón ecuatoriano, y a las empresas importadoras puesto que tendrían otra alternativa de proveedor en el mercado.

1.4 Factibilidad económica

La factibilidad económica de exportar camarón a España se determina con los niveles de exportación, *métodos de negociación y acuerdos firmados a largo plazo*.

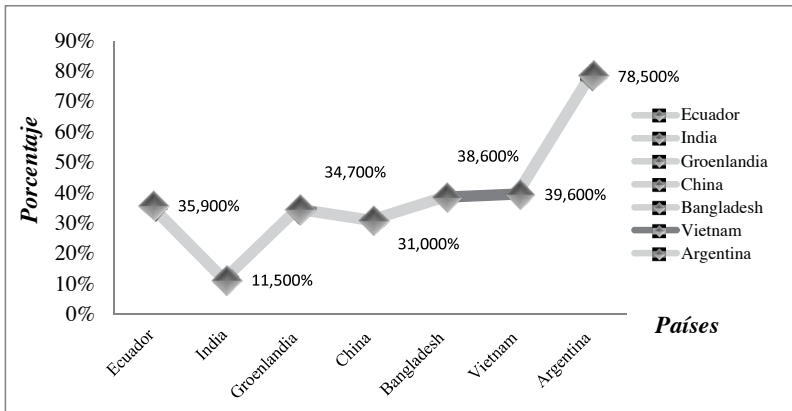
Según la Cámara Nacional de Acuicultura entre un período de enero a mayo del 2010 dieciséis emparadoras ecuatorianas realizaban sus exportaciones a España con un aumento en la variación de libras del 10%, mientras que en el mismo período las exportaciones a Estados Unidos bajaron un 7% con respecto al año anterior.

En la actualidad la demanda por camarón en el mercado de la Unión Europea (UE) de acuerdo a la tendencia registrada en los últimos años por la solidez de su moneda les permite a los países europeos aumentar sus importaciones. El fortalecimiento del Euro se ha mantenido en una posición como primera divisa en los últimos meses y se ha vuelto una ventaja para que los compradores europeos compitan con compradores de otros países en la obtención de más camarón de países de Asia y Latinoamérica.

Como resultado durante el primer trimestre de 2011, las importaciones de camarón congelado de otros países creció 19.1% en volumen y 42.7% en valor en una base *año a año*, *alcanzando 103.972 toneladas* por un valor EUR 515.5 millones (US\$ 736 millones). Ecuador que permanece como proveedor líder, incrementó sus embarques en 35.9% en cantidad, seguido por la India (+11.5%), Groenlandia (+34.7%), China (+31%), Bangladesh (+38.6%), Vietnam (+39.6%) y Argentina (+78.5%) durante el período reportado. El incremento agudo en términos de valor refleja el incremento de precios del camarón en el mercado mundial⁴. (Ver Gráfico 1.2).

4 Cámara Nacional de Acuicultura, http://www.cna-ecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=609%3A29082011-mercado-mundial-del-camaron--agosto-2011&catid=3%3Anewsflash&Itemid=69&lang=es

Gráfico 1.2
Aumento mundial de exportaciones de camarón a Europa
(1er trimestre año 2011)



Fuente: Instituto Nacional de Acuicultura

Elaborado por: Autores

Las importaciones de camarón en los principales mercados de la UE aumentaron, a excepción de Francia y Dinamarca. A pesar de estar duramente golpeada por la actual crisis financiera, las importaciones españolas permanecieron firmes, creciendo en 44% en un período año a año. Las importaciones de camarón congelado subieron 43%, mientras que las importaciones de camarón procesado se duplicaron en cantidad durante el período bajo revisión. China y Argentina fueron los principales proveedores y sus embarques se incrementaron en 52% y 105%, respectivamente este año. Ecuador y Tailandia también registraron un incremento considerable de sus exportaciones a España.⁵

La compañía Frigopesca C.A. de manera indirecta exporta parte de su producto a Europa, en los últimos meses, tuvo relaciones comerciales con dos empresas que cuentan con autorización para la venta a este mercado, los ingresos generados por los intermediarios superan el 15% adicional al precio de compra normal, es decir, la compañía podría percibir utilidades adicionales del 12% descontando los gastos de inversión y comercialización, este margen de ganancia es en base a los precios referenciales a junio del 2011 según la Subsecretaría de Recursos Pesqueros (Ver Tabla 1.1).

5 Cámara Nacional de Acuicultura, http://www.cna-ecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=609%3A29082011-mercado-mundial-del-camaron--agosto-2011&catid=3%3Anewsflash&Itemid=69&lang=es

Tabla 1.1
Precios de venta referenciales de camarón a Estados Unidos y a la Unión Europea

	PRECIO INP	COSTO DE COPACKING	COSTO TOTALES			PRECIO DE VENTA A EE.UU			PRECIO DE VENTA A U.E.			GANANCIA %		
			SHELL-ON	PYD	IOF	SHELL-ON	PYD	IOF	SHELL-ON	PYD	IOF			
U/7	11,20	0,65	11,85	13,09	14,68	13,04	14,40	14,68	14,99	16,13	16,88	15%	12%	15%
U/10	11,00	0,65	11,65	12,87	14,43	12,82	14,16	14,43	14,74	16,28	16,60	15%	15%	15%
U/12	10,10	0,65	10,75	11,87	13,33	11,83	13,06	13,33	13,60	15,02	15,33	15%	15%	15%
U/15	9,40	0,65	10,05	11,09	12,48	11,06	12,20	12,48	12,71	14,03	14,35	15%	15%	15%
16/20	7,00	0,65	7,65	8,43	9,55	8,42	9,27	9,55	9,68	10,66	10,98	15%	15%	15%
21/25	4,90	0,65	5,55	6,09	6,98	6,11	6,70	6,98	7,02	7,71	8,03	15%	15%	15%
26/36	3,90	0,65	4,55	4,98	5,76	5,01	5,48	5,76	5,76	6,30	6,62	15%	15%	15%
31/35	3,25	0,65	3,90	4,26	4,96	4,29	4,69	4,96	4,93	5,39	5,71	15%	15%	15%
36/40	3,05	0,65	3,70	4,04	4,72	4,07	4,44	4,72	4,68	5,11	5,43	15%	15%	15%
41/50	2,80	0,65	3,45	3,76	4,41	3,80	4,14	4,41	4,36	4,76	5,07	15%	15%	15%
51/60	2,60	0,65	3,25	3,54	4,17	3,58	3,89	4,17	4,11	4,48	4,79	15%	15%	15%
61/70	2,50	0,65	3,15	3,43	4,05	3,47	3,77	4,05	3,98	4,34	4,65	15%	15%	15%
71/90	2,40	0,65	3,05	3,32	3,92	3,36	3,65	3,92	3,86	4,20	4,51	15%	15%	15%
91/100	2,10	0,65	2,75	2,98	3,56	3,03	3,28	3,56	3,48	3,77	4,09	15%	15%	15%
110-UP	2,00	0,65	2,65	2,87	3,43	2,92	3,16	3,43	3,35	3,63	3,95	15%	15%	15%

Fuente: Eduardo Paz - División Camarón de Ocean Fish

Elaborado por: Autores

1.5 Factibilidad técnica

Se considera proponer a esta compañía la factibilidad de mejorar su infraestructura y sus procesos operativos, para lograr la exportación de sus productos a España, país miembro de la Unión Europea como mercado objetivo. Es importante definir si la compañía tiene la capacidad suficiente para poder proyectar una propuesta atractiva a los clientes exteriores.

Las empresas del sector camaronero en la categoría que se encuentra Frigopesca C.A., son capaces de completar 4 contenedores al mes, cada contenedor puede contener la siguiente combinación:

Tabla 1.2
Combinación de capacidades por contenedor

Cartones	Empaque	Peso Neto	Peso Bruto	Diferencia	Nivel
900	50	45.000	50.400	5.400	Máx.
800	50	40.000	44.800	4.800	-
740	50	37.000	41.440	4.440	-
900	40	36.000	41.400	5.400	-
800	40	32.000	36.800	4.800	-
740	40	29.600	34.040	4.440	-
1.700	20	34.000	39.100	5.100	Min

Fuente: Tec. Marcia Castro – Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Como muestra la Tabla 1.2, el peso máximo por contenedor puede ser de 50.400 libras y el mínimo de 39.100 libras, según los reportes de trabajo diario realizado por el Jefe de Planta. La compañía es capaz de procesar entre 5.000 lbs. y 7.500 lbs. diarias proyectando por mes 120.000 libras a 180.000 libras, es decir, puede completar sin problema los 4 contenedores que la categoría de empresas le exige. Sin embargo, esto limitaría su capacidad de expansión ya que solo alcanzaría a cubrir la demanda de uno de los mercados de exportación.

Actualmente posee los siguientes equipos detallados en la Tabla 1.3 los mismos que ayudan a mejorar los niveles de producción pero que solo satisfacen a la demanda de un mercado:

Tabla 1.3
Activos fijos de Frigopesca C.A.

EQUIPOS	AÑOS A DEPRECIAR	CANTIDAD	ESTADO	FACTOR DE MANT.	AÑO DE FABRICACIÓN	MARCA	SERIAL	% DE SALVAMENTO	CAPACIDAD	MEDIDA	RENDIMIENTO
MESAS	20	20	OP	70%	2000	NACIONAL		10%	8	PERSONAS	100%
CLASIFICADORAS	20	1	OP	70%	1998	SORT/RITE	8771349	10%	20.000	LBS X DÍA	70%
BALANZAS	20	1	OP	60%	1998	DORAN		10%			
EQUIPO DE FRÍO	20	1	OP	70%	1998	CARRIER		10%	36.000	BTU	100%
CARRITOS	20	2	OP	70%	1997	NACIONAL		10%	250	LBSLBS X DÍA	80%
CONTENEDORES	15	3	OP	80%	1995	MAERSK		5%	30.000	LBS	60%
TOLVA DE RECEPCIÓN	20	1	OP	80%	1999			10%	10.000	LBS	80%
TÚNEL 1									6000	LBS	100%
TÚNEL 2									120.000	LBS	100%
CÁMARA DE MANTENIMIENTO											

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Para aumentar su producción de acuerdo al estudio se necesita de más equipos facilitando así dicho aumento, estimando la demanda del mercado español, se deberá adquirir nuevas máquinas que detallamos a continuación en la Tabla 1.4.

Tabla 1.4
Adquisición de nuevos equipos para Frigopesca C.A.

EQUIPOS	CAPACIDAD	OBSERVACIÓN
MÁQUINA CLASIFICADORA	40.000 LBS. DIARIAS	INCLUYE BANDAS DE CLASIFICACIÓN
MÁQUINA IQF	2.000 LBS. DIARIAS	CONGELAMIENTO
SILO DE HIELO	2.000 SACOS DIARIOS	-
MÁQUINA MEZCLADORA	400 LBS. HORA	-

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Así como se genera la necesidad de aumentar los equipos de producción, de igual forma se requiere incrementar la mano de obra, el personal que labora en la compañía produce aproximadamente 22 libras diarias por persona. Las 278 personas con un 65% mujeres y el 35% hombres logran despachar aproximadamente los cuatro contenedores de camarón al mes.

Por lo tanto, significa que se requerirá de un aumento de un 50% de personal aproximadamente para procesar de uno a dos contenedores para exportar a España. La distribución que tiene la compañía es la siguiente como se puede observar en la Tabla 1.5, reflejando que el nivel promedio de la planta no llega a su capacidad máxima:

Tabla 1.5
Capacidad operativa de la empresa

AREAS	Capital humano	Hombres	Mujeres	Niveles de Productividad
POMADA	150	38	112	80%
EMPAQUE POMADA	7	0	7	70%
VALOR AGREGADO	52	15	37	90%
TRATADOR	2	0	2	80%
EMPAQUE IQF	7	0	7	70%
DECORADO	15	5	10	90%
CÁMARA	8	8	0	60%
KAVETEROS	12	12	0	70%
SUPERVISORES	8	6	2	90%

AREAS	Capital humano	Hombres	Mujeres	Niveles de Productividad
CONTROL DE CALIDAD	2	0	2	100%
JEFE DE PLANTA	1	1	0	100%
BODEGUEROS	2	2	0	70%
OTROS	12	3	9	80%
Totales	278	90	188	
Porcentajes	100%	32	68	81%

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Por lo tanto se determina que para poder exportar a España se requiere incrementar el recurso humano en las diferentes áreas de proceso, y se propone lo siguiente:

Tabla 1.6
Incremento de área: camarón Shell-on

ÁREAS	Capital humano	Incremento	Total
POMADA	150	50,00%	225
EMPAQUE POMADA	7	42,86%	10
CÁMARA	8	12,50%	9
SUMAN	165		244

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Tabla 1.7
Incremento de área: camarón PYD

ÁREAS	Capital humano	Incremento	Total
VALOR AGREGADO	52	21,15%	63
TRATADOR	2	-100%	0
DECORADO	15	10%	17
CÁMARA	8	12,50%	9
SUMAN	77		88

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Tabla 1.8
Incremento área: camarón IQF

ÁREAS	Capital humano	Incremento	Total
EMPAQUE IQF	7	0%	7
SUMAN	7		7

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Tabla 1.9
Incremento otras áreas

ÁREAS	Capital humano	Incremento	Total
KAVETEROS	12	20,00%	14
SUPERVISORES	8	15,00%	9
CONTROL DE CALIDAD	2	25,00%	3
JEFE DE PLANTA	1	0,00%	1
BODEGUEROS	2	0,00%	2
OTROS	12	0,00%	12
SUMAN	37		41

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

La infraestructura actual de la planta muestra que existen áreas que no están siendo utilizadas para ningún tipo de proceso, existiendo espacio físico apto para la ejecución de un aumento del proceso productivo. (Ver Anexo 1: Infraestructura de Frigopesca C.A. y Anexo 2: Áreas de Frigopesca C.A.)

FUNDAMENTACIÓN



2.1 Marco teórico

El objetivo de toda empresa está en crecer, para ello debe aplicar estrategias que abarque a toda la organización, es muy importante la búsqueda de nuevos clientes, mejorar procesos y afianzar acuerdos a largo plazo.

Una de las estrategias de crecimiento está en la exportación, la aplicación de ventas de uno o varios productos al exterior, que ofrezca una mejor rentabilidad que el mercado interno, sin embargo esto requiere un proceso largo, donde se debe contar con ciertos requisitos y certificaciones para garantizar la calidad del producto, hoy en día muchas empresas han optado por esta opción como medida de crecimiento.

La compañía Frigopesca C.A, es una planta procesadora pesquera, catalogada así por el Instituto Nacional de Pesca (INP), requiriendo gran cantidad de personal para procesar este producto, estas personas adquieren gran experiencia con la práctica diaria, el trabajo realizado se basa en el descabezado, pelado y decorado del producto.

Dichas personas se vuelven hábiles operarios de herramientas, supervisores de control de calidad, supervisores de planta, especialistas en mantenimiento y reparación de maquinaria. Con frecuencia, estas habilidades son aplicables a un negocio propio. Muchas comienzan un negocio pequeño de manufactura para explotar las habilidades de manufacturación que desarrollan en la industria.

Al iniciar un negocio se analizan muchos factores uno de ellos es el sector económico que pueden determinar mayores incentivos, alternativas estratégicas e inversiones que signifique un retorno rápido con un mayor rendimiento.

En el sector de manufactura las personas tienen la posibilidad de desarrollar más habilidades y destrezas, sobretodo en el área de producción en la cual muchas personas adquieren mayor experiencia.

Un enfoque de generación de ingresos para una empresa de alimentos es el de la exportación directa hacia el mercado extranjero, teniendo así las ventajas en la reducción de gastos de venta al no tener intermediarios, la existencia de un contacto directo con el cliente y a su vez obtener un conocimiento preciso del requerimiento.

Tal como lo indica Michael Porter⁶ la competitividad promueve y apoya a los países en la elevación sostenida de la productividad de sus diversas actividades para ello es necesario aprovechar los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura) con esto también se desarrolla habilidades, conocimientos por todos los integrantes de la empresa. Empleando la filosofía de este gran científico se conlleva satisfactoriamente a obtener una ventaja competitiva incrementando la productividad e incursionando en el comercio internacional para un crecimiento sostenido.

Como ventajas de esta teoría podemos mencionar que se considera las relaciones interregionales como vínculos comerciales, poniendo de manifiesto la necesidad de cada región de competir con el resto en determinados sectores especializados; además debido a la existencia de una demanda externa se puede evitar o contrarrestar el problema de la escasez de la demanda interna para poder crecer, esto se produce como consecuencia del limitado tamaño del mercado local; y, la tercera ventaja es la detección de los riesgos de una excesiva especialización, ya que la demanda externa de productos concretos puede fluctuar considerablemente a largo plazo.

Es importante considerar que para analizar la factibilidad de incursionar en nuevos mercados hay que tomar en consideración la oferta y demanda existente, con estas variables se puede determinar los posibles resultados de esta decisión.

Oferta.- La captura de camarones está limitada por la capacidad reproductiva natural de los ecosistemas donde vive esta especie acuática, para contrarrestar este efecto los camaroneros se dedicaron a la cría de este crustáceo.

El aumento de la oferta de camarones es un mercado muy competitivo ya que participan en él numerosos exportadores e importadores y se comercializan diferentes especies procedentes de varias partes del mundo, el valor de una unidad de este crustáceo supera varias veces el de otras especies y pescados.

6 Michael Porter (1947), economista estadounidense, profesor en la Escuela de Negocios de Harvard, especialista en gestión y administración de empresas, director del Instituto para la estrategia y la competitividad.

Demanda.-La mayor parte (casi 90%) de la demanda mundial de camarones congelados procede de Japón, los Estados Unidos y la Unión Europea⁷. Japón y Estados Unidos son los principales consumidores de camarón tropical cultivado, aunque en Europa existe las preferencias de agua fría, están acogiendo cada vez mejor las variedades tropicales, en cuestión regional la Unión Europea importa más camarón que ningún otra en el mundo, adicional presenta el mayor crecimiento a largo plazo, ya que los bajos niveles actuales de consumo de camarón tropical cultivado tienen gran potencial de expansión.

Ecuador ha impulsado la exportación del camarón a Estados Unidos, Europa y algunos países de la región, se impulsó la venta de este producto a mercado no tradicional para ampliar las posibilidades de exportación, Ecuador hoy en día realiza el mayor porcentaje a la Unión Europea.

Los aranceles aplicados por los principales países importadores difieren notablemente en su impacto en la demanda de camarones. En los Estados Unidos, esos aranceles son nulos, en Japón alcanzan a 3%, mientras que en la Unión Europea el camarón ingresa bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) Plus, que permite el acceso del producto ecuatoriano con un arancel de 3.6%, sin el acuerdo, el camarón pasaría a tener un arancel de 12% al 18%. No se aplican medidas no arancelarias a este producto, ya que en su comercio internacional la demanda desempeña un papel protagónico.

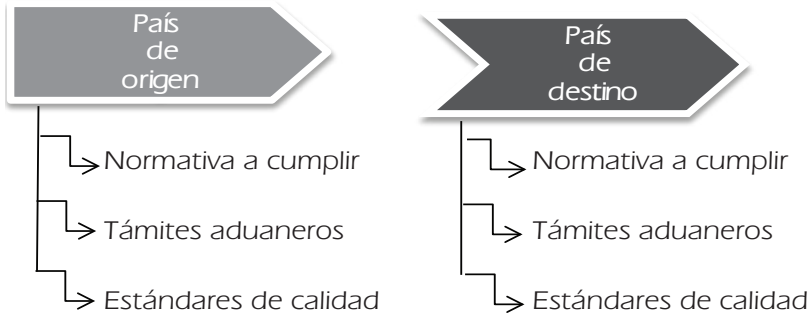
En el país la demanda local no existe en mayor proporción, el camarón consumido dentro del país se lo conoce como venta local, dentro de este grupo se encuentra el camarón quebrado o con algún tipo de problema.

2.2 Marco legal

Para una mejor comprensión se ha establecido fases previas a la salida del producto hacia el país de destino (España) divididas en tres tipos de requerimientos los cuales se detallan a continuación cada uno de estos grupos:

7 Durante el trienio 1994-1996, las importaciones de camarones de Japón constituyeron 37.9% del total mundial; las de los Estados Unidos, 27.2%; las de España, 6.5%, seguidas por las de Francia (4.4%), Italia (2.5%), Gran Bretaña (2.1%), Dinamarca, Bélgica, Alemania, los Países Bajos y Portugal. Las importaciones de esos nueve países de la Unión Europea totalizaron 23% de las efectuadas a nivel mundial.

Ilustración 2.1
Proceso legal en el país de origen y de destino



Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

2.2.1 Normativa legal en el país de origen

2.2.1.1 Obtención del RUC en el SRI

La obtención de este Registro Único de Contribuyente permite la identificación de la compañía como persona jurídica, ejerciendo una actividad económica en el país de manera ocasional o permanente, pudiendo ser titular de bienes o derechos por los que se deben pagar impuestos. El RUC consta de trece dígitos y varía de acuerdo al tipo de contribuyente, el mismo que debe constar en algunos documentos. (Ver Anexo 3) Utilización del número de inscripción – RUC).

2.2.1.2 Permiso municipal

La Municipalidad de Guayaquil es el ente encargado de emitir los correspondientes permisos para el funcionamiento del negocio, otorgar las respectivas patentes, tasas, permiso del cuerpo de bomberos obligatorios para realizar las actividades comerciales. La compañía para desempeñarse con sus operaciones procedió a obtener mencionados requerimientos.

2.2.1.3 Estudio de impacto ambiental otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil

La Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil tiene las atribuciones constitucionales y legales para normar, mediante ordenanza, los procedimientos necesarios para precautelar la preservación del medio ambiente, así como para establecer responsabilidades de las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras que por acciones u omisiones incurran en violaciones de las normas ambientales dentro del cantón Guayaquil.

De conformidad con lo establecido en la Ley de Gestión Ambiental, artículo 19, las obras públicas, privadas o mixtas y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, deben ser calificados previamente a su ejecución por los organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de Manejo Ambiental. La empresa deberá contar con Licencia Ambiental otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil, una vez realizado el estudio de impacto ambiental, este estudio mide la afectación y factibilidad de la planta procesadora.

2.2.1.4 Permiso de medio ambiente

Aunque el Municipio de Guayaquil, tiene la competencia en la ciudad de Guayaquil, las empresas deben obtener un permiso otorgado por Ministerio del Medio Ambiente que certifique que la empresa mide la afectación de la empresa en el ambiente.

2.2.1.5 Permiso otorgado por el CONSEP

El Consejo Nacional de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP), emite el permiso correspondiente para que la empaedora pueda utilizar químicos para la conservación de su producto, este documento permitirá utilizar en procesos industriales sustancias estupefacientes y/o psicotrópicas.

2.2.1.6 Constar como empaedora aprobada en el INP

La empaedora de camarón deberá constar como aprobada por el Instituto Nacional de Pesca según Reglamento a la ley de pesca y desarrollo pesquero conforme decreto ejecutivo # 3198 aprobado en el Registro Oficial # 690 el día 24-10-2002 en la presidencia de Dr. Gustavo Noboa Bejarano, que en el inciso segundo del Art. 40 de mencionada ley se determina que sólo las empresas clasificadas podrán exportar productos pesqueros.

2.2.1.7 Requisitos para clasificarse en Dirección General de Pesca

Actualmente la compañía está registrada en la Dirección General de Pesca para lo cual procedió a recopilar la siguiente información:

- Solicitud al Director General de Pesca.
- Escritura de constitución.
- Certificado de la Superintendencia de Compañías.
- Nombramiento del representante legal.
- Escritura de propiedad del terreno o contrato de arriendo con promesa de compra-venta.
- Contrato de abastecimiento de materia prima para los productos que va a procesar.
- Planos de distribución de la planta.
- Estudio técnico económico.
- Disponer de capital social o inversiones realizadas como mínimo el 40% de la inversión total.

2.2.1.8 Acta de producción efectiva otorgado por la Subsecretaría de Acuicultura

La compañía deberá obtener previa revisión de la planta procesadora la “Acta de Producción Efectiva”, documento otorgado por la Subsecretaría de Acuicultura que evalúa el tratamiento y empaque de productos provenientes de piscinas de camarón o camaronerías, desde la cosecha hasta la fase de embarque.

Para esto la Subsecretaría evalúa el origen de producto, los equipos y personal para el proceso de producción.

2.2.1.9 Acta de producción efectiva otorgado por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros

La compañía deberá obtener previa revisión de la planta procesadora la “Acta de Producción Efectiva”, documento otorgado por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, que evalúa el tratamiento y empaque de productos provenientes del mar, desde la captura hasta la fase de embarque.

Para esto la Subsecretaría verifica el origen del producto, los equipos y personal para el proceso de producción.

2.2.1.10 Requisitos de etiquetado del producto

Requisito fundamental para la especificación técnica del producto, el etiquetado proviene de forma directa por dos derechos del consumidor como lo son el de la seguridad y el de la información. La Directiva de la Comunidad Europea establece los requisitos obligatorios mínimos, entre ellos tenemos⁸:

1) **Denominación de venta:** deberá contener una indicación del estado físico y el procedimiento de tratamiento del producto (por ejemplo, en polvo, liofilizado, congelado, concentrado, ahumado, etc.), en el caso en que la omisión de dicha indicación pudiera inducir a confusión al comprador. Por otra parte, la indicación en su caso de un tratamiento ionizante tiene siempre carácter obligatorio.

2) **Lista de los ingredientes:** debe ser precedida por el término «Ingredientes», éstos deben enumerarse en orden decreciente de su importancia en peso (excepción mezclas de frutas y hortalizas) y designarse mediante su nombre específico, a reserva de las excepciones previstas:

- **En el anexo I** (Categorías de ingredientes cuya indicación de categoría puede sustituir a la del nombre específico, por ejemplo: «aceite», «manteca de cacao», «queso», «hortalizas», etc.).
- **En el anexo II** (Categorías de ingredientes que deben designarse obligatoriamente con el nombre de su categoría seguido de sus nombres específicos o del número Comunidad Europea, por ejemplo: «colorante», «acidulante», «emulgente», «humectante, etc.).
- **En el anexo III** (Designación de los aromas).

3) **La fecha de duración mínima o fecha de caducidad:** indicación del día, el mes y el año, salvo en el caso de los productos alimenticios cuya duración sea inferior a 3 meses (basta indicar el día y el mes), de aquellos cuya duración máxima no sobrepase los dieciocho meses (basta indicar el mes y el año) o cuya duración sea superior a dieciocho meses (basta indicar el año).

2.2.1.11 Requisitos de embalajes del producto

Todos los materiales que entran en contacto con los alimentos deben estar fabricados en conformidad con las buenas prácticas de fabricación para que, en las

8 http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_es.htm

condiciones normales o previsibles de empleo, no transfieran sus componentes a los alimentos en cantidades que puedan:

- No deben representar un peligro para la salud humana.
- No deben provocar una modificación inaceptable de la composición de los alimentos.
- No deben provocar una alteración de las características organolépticas.

Las fundas o cajetas parafinadas son empacadas en cajas de cartones craft o pre-impreso de acuerdo a la presentación solicitada por el cliente. En los cartones contenedores debe constar información de la empresa que procesa el producto, información nutricional, fecha de elaboración y vencimiento, código de barras si es requerido.

Cada uno de estos cartones son colocados sobre una tarima o pallet (sean de madera, plástico, metal o cartón) y se almacena hasta la fecha de embarque.

2.2.1.12 Requisitos de empaque del producto

El empaque del producto es muy importante, la compañía vende el camarón en dos presentaciones:

La primera presentación de empaque es en fundas, que pueden ser de alta y baja densidad, estas fundas deberán soportar el frío y se las realiza con material 100% virgen⁹ como lo exige el Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Instituto Nacional de Pesca (INP), la presentación será conforme las exigencias del cliente pudiendo optar entre pre-impresas o sin impresión, además se coloca etiquetas con información del producto.

La segunda presentación de empaque es en cajetas parafinadas, estas cajas al igual que las fundas pueden ser blancas o pre-impresas con información de la marca del proveedor o del cliente, esto depende de cómo se realice la negociación, los proveedores de cajas debe estar certificados para la venta de este producto; además se coloca etiquetas con información del producto o código de barras si es necesario.

2.2.1.13 Requisitos generales de higiene: Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Son los principios básicos y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado y almacenamiento de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los alimentos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas y se disminuyan los riesgos inherentes a la producción.

9 material no reciclable

La ejecución de procesos productivos, como la preparación, transformación, fabricación, envasado, empaquetado requiere estricto control y supervisión de:

- El diseño y el mantenimiento de los locales y el equipamiento.
- La higiene antes, durante y después de las operaciones.
- La higiene personal.
- La formación en procedimientos de higiene y de trabajo.
- El control de plagas.
- La calidad del agua.
- El control de la temperatura.
- El control de los alimentos que entran en el establecimiento que salen de éste y de la documentación que los acompaña.

2.2.1.14 Norma de procedimientos de operaciones estándares de saneamiento (SSOP)

La normativa de procedimientos de operaciones estándares de saneamiento indica que se debe mantener la seguridad y las condiciones de limpieza necesarias para prevenir cualquier tipo de contaminación en las instalaciones en donde se desarrollan los distintos procesos.

La finalidad de esta norma es lograr el correcto control en el etiquetado, almacenamiento y uso de compuestos tóxicos para elevar la protección en las diferentes etapas del proceso.

2.2.2 Trámites aduaneros en el país de origen

2.2.2.1 Requisitos para ser exportador en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Frigopesca C.A. se encuentra registrado como exportador en el SENAE y tal como indica la institución, procedieron tal y como lo realizan todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, con:

- Tener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Constar como registrada en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

2.2.2.2 Documentación a presentar ante el Servicio Nacional de Aduanas

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador
- Factura comercial original
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de Origen
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
- Documento de Transporte

2.2.2.3 Fases de embarque en el Servicio Nacional de Aduanas

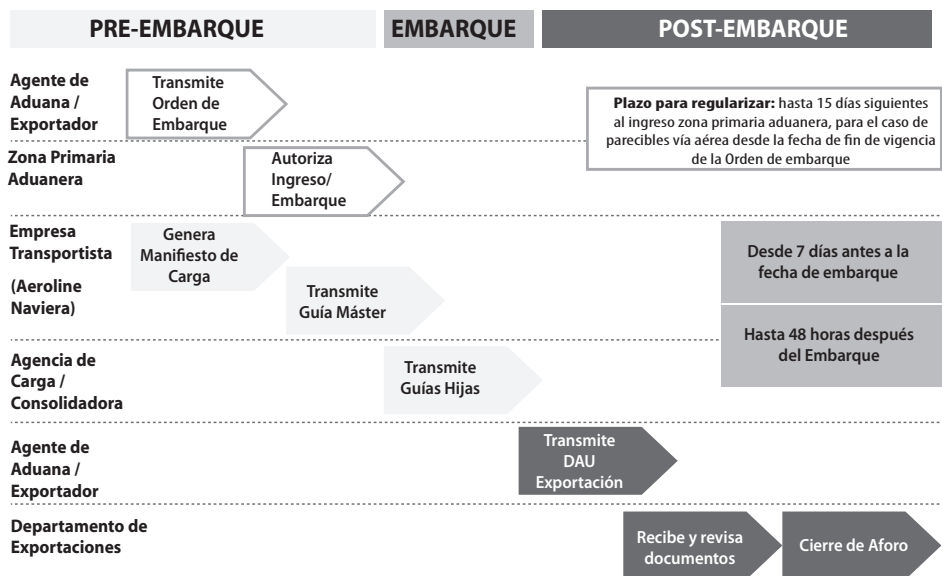
En una exportación al interior de la Aduana en Ecuador comprende dos fases, las cuales son:

* Fase de Pre-embarque

Se inicia esta operación con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), cuyo documento consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para tal efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Ilustración 2.2
Proceso de una exportación



Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Elaborado por: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

* Fase de Post-embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Posterior del ingreso de la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

Se realiza el envío electrónico de la declaración aduanera, entonces el SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa
- Orden de Embarque impresa
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s)
- Documento(s) de Transporte
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique)

2.2.3 *Estándares de calidad en país de origen*

2.2.3.1 **Certificado de origen**

Es el documento que certifica la calidad de los productos que se comercializan tanto local como internacionalmente este documento es emitido por el Instituto Nacional de Pesca a través de la Subsecretaría de Acuicultura, donde se garantiza la procedencia del producto (Ver Anexo 4 Certificado de origen)

2.2.3.2 **Certificado sanitario**

Este certificado es otorgado por el Ministerio de Salud Pública con la vigencia de cinco años, se considera requisito indispensable para llevar a cabo el funcionamiento de las operaciones diarias de la empresa, y es exigible para efectuar una exportación. Frigopesca C.A. ha procedido a obtener dicho certificado cuya vigencia es de cinco años y para lo cual presentó:

- Escritura de constitución
- Certificado de la Superintendencia de Compañías
- Nombramiento del representante legal
- Registro Único de Contribuyente
- Inspección de la Planta

2.2.3.3 **Certificados ictiosanitarios**

Este certificado es otorgado por el Instituto Nacional de Pesca entidad reconocida por España para otorgar los certificados que garantizan el cumplimiento de la normativa sanitaria exigida que el producto se fabrica o procesa de manera higiénica.

Ecuador tiene la autorización concedida por la Comisión Europea para exportar productos del sector pesquero y acuícola, para no tener problemas en la aduana los

productos deben llevar escrito con tinta indeleble el nombre del país de origen y le número de registro del establecimiento.

2.2.3.4 Certificado de calidad

Para productos del mar o productos de acuicultura este certificado lo otorga el Instituto Nacional de Pesca, mediante el Plan Nacional de Control (Ver Anexo 5 Certificado del Instituto Nacional de Pesca)

2.2.3.5 Certificado HACCP

Certificado de Aplicación de Normas de la Reglamentación HACCP otorgado por el INP a la compañía, permitiéndole exportar a Estados Unidos además de ser requisito para exportar a la Unión Europea. El otorgamiento les fue otorgado por cumplir con lo siguiente:

- Estar inscrito en la Instituto Nacional de Pesca
- Aplicar el manual de procedimiento HACCP
- Llenar los formularios de HACCP
- Obtener la certificación HACCP otorgada por el Instituto Nacional de Pesca en cooperación de la Subsecretaría de Recursos pesquera y la Subsecretaría de Acuicultura.

2.2.4 Normativa legal en el país de destino

2.2.4.1 Requerimientos para registrarse ante la Unión Europea

Los requisitos que deben proceder a realizar las empresas pesqueras y acuícolas orientadas a exportar al mercado de la UE deberán:

1. Solicitar al Instituto Nacional de Pesca la inspección para obtener la clasificación.
2. El Instituto Nacional de Pesca remite a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros la clasificación.
3. La empresa deberá entregar datos generales de la misma.
4. Envío a la Embajada del Ecuador en Bruselas de la solicitud de inscripción con los datos generales de la empresa, número de registro y la calificación del Instituto Nacional de Pesca.

5. La Embajada envía la comunicación indicando si ha sido aprobada o no la inscripción (se requieren aproximadamente 3 meses, debido a que tiene que traducirse a los idiomas de los países miembros).
6. Se comunica a la empresa mediante oficio si ha sido aprobada o no la inscripción.

2.2.4.2 Cumplimiento de las normativas obligatorias CE para comercializar alimentos y bebidas industrializados

La exigencia impuesta por la Comunidad Europea exige que las empresas exportadoras cumplan con las normas y procedimientos que deben ser aplicadas para garantizar la inocuidad de los alimentos, estas son:

- Etiquetado de alimentos
- Aditivos (colorantes, edulcorantes y otros) enzimas y aromas
- Materiales en contacto con alimentos
- Contaminantes: nitratos, mico toxinas, metales pesados, dioxinas y policlorobifenilos (PCB) similares a las dioxinas, hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP), residuos de plaguicidas, sustancias con efecto hormonal y medicamentos veterinarios, OMG
- Nuevos alimentos y nuevos ingredientes alimentarios
- Criterios microbiológicos en los alimentos

Además, los importadores deben cumplir con ciertos requisitos exigidos en el territorio español para proceder a la importación de estos productos (Ver Anexo 6 Requisitos para importaciones de productos de origen animal (POA)).

El importador además es regulado por cierta normativa basada en principios legales los cuales deben ser de su conocimiento (Ver Anexo 7 Condiciones de importación del pescado, el marisco y otros productos de la pesca en la UE y Anexo 8 Importaciones a la Comunidad Europea de productos de la pesca).

2.2.4.3 Requisitos voluntarios vinculados con el HACCP (Global GAP)

Son los controles necesarios durante la comercialización para alimentos y bebidas industrializados. La normativa GLOBAL GAP está estructurada en tres grandes bloques:

- Reglamento General (RG)
- Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento (PCCC)
- Listas de verificación (LV)

2.2.5 Trámites aduaneros en el país de destino

2.2.5.1 Documentación a presentar ante Aduana Española

La Aduana exige presentar los siguientes documentos:

- Original y copia de la factura comercial indicando el incoterms, plazo de venta, valor
- Certificado de Origen: para los envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 kg por paquete
- Documentos de transporte que indiquen: datos completos del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de paquetes, pesos
- Licencia de importación: para envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 kg por paquete è documento del importador
- Contrato compra venta aunque sea poco utilizado, es conveniente elaborarlo como elemento definidor en caso de partes con legislaciones distintas
- Factura proforma
- Lista de empaque
- Pólizas de seguro de transporte → documento del importador
- DAU declaración de aduana cuando el valor excede los 10.00 euros

2.2.5.2 Control en puntos de ingreso a España

Para la introducción de alimentos procedentes de terceros países a España se puede aplicar uno de los tres siguientes tipos de aforo, los cuales son:

Documental: el examen de la documentación comercial y, si procede, de los documentos que acompañan obligatoriamente a la partida conforme a la legislación sobre alimentos.

Identidad: la inspección visual para confirmar que los certificados u otros documentos que acompañan a la partida coinciden con el etiquetado y el contenido de la misma.

Físico: el control del alimento en sí, que puede incluir el control de los medios de transporte, del embalaje, etiquetado y la temperatura, el muestreo para análisis y los análisis de laboratorio, y cualquier otro control necesario para verificar el cumplimiento de la legislación en materia de alimentos.

2.2.6 Estándares de calidad en el país de destino

2.2.6.1 Certificado Global Gap

Antes denominada EUROPAG y que nació en el año de 1997 como una iniciativa de minoristas miembros del grupo EUREP (Euro-Retailer Produce Working Group). Organismo privado que establece normas voluntarias a través de las cuales se puede certificar productos agrícolas en todas partes del mundo.

La norma GLOBAL GAP busca aumentar la confianza del consumidor en la higiene de los alimentos, mediante la adopción de “buenas prácticas agrícolas” (GAP) por los productores, enfatizando en la inocuidad y la trazabilidad del producto hasta su origen.

La norma GLOBAL GAP tiene como objetivos:

- Protección medioambiental
- Salud, seguridad y bienestar ocupacional
- Inocuidad y sanidad de los alimentos:
 - ✓ Criterios de inocuidad derivados de la aplicación de principios generales APPCC.
 - ✓ Medidas de prevención de la contaminación química, física y biológica para asegurar la inocuidad de los alimentos.
 - ✓ Trazabilidad y un sistema completo de control, para que todos los productos sean registrados y pueda conocerse su origen.

Este certificado es indispensable para el ingreso de alimentos a la Unión Europea.

2.3 Marco conceptual

BCR.- BRC¹⁰ (Consortio Minorista Británico) “Norma Técnica de Alimento” que se utilizará para evaluar los fabricantes de los minoristas de productos de la marca propia de alimentos. Está diseñado para ayudar a los minoristas y propietarios de marcas producir alimentos de seguridad coherente como de calidad para ayudar en la defensa de su ‘duediligence’, en caso de ser objeto de una persecución

10 British Retail Consortium (por sus siglas en ingles).

por las autoridades competentes. En virtud de la legislación alimentaria de la UE, los minoristas y propietarios de marcas tienen la responsabilidad legal de sus marcas.¹¹

EUREPAG.-Es un programa privado de certificación voluntaria relativamente nuevo creado por 24 grandes cadenas de supermercados que operan en diferentes países de Europa Occidental y que han organizado el Grupo Europeo de minoristas (Euro-Retailer Produce Working Group EUREP)¹²

Exportación.- Es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósito comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país, pretendidos para su uso o consumo en el extranjero.

Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.¹³

Exportación directa.- Es aquella estrategia en la que la empresa se hace cargo del proceso exportador, estableciendo ella misma el contacto con el importador.

Este método permite que el exportador pueda controlar el proceso de comercialización, establecer una relación directa con los clientes en el exterior, incrementando sus conocimientos de los mercados internacionales, y genera una ganancia mayor, al no haber intermediarios entre uno y otro. Podemos distinguir distintas modalidades que asume la exportación directa:

- **Agente o representante de ventas:** es aquella persona que se dedica a la venta de los productos de una empresa en el mercado internacional. Las condiciones de esta representación quedan fijadas en un contrato entre la empresa y el agente de ventas, por el cual se fijan las tareas de cada uno, el pago y las acciones esperadas del representante. Es importante mencionar que éste no asume la propiedad de los productos ni responsabilidad alguna ante el comprador.
- **Distribuidor:** es aquella persona física o jurídica que adquiere el producto de una empresa bajo su nombre, asumiendo el riesgo comercial de la operación, la promoción y la venta del mismo en el mercado extranjero. La

11 <http://int.brcglobalstandards.com/>

12 <http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s07.htm>

13 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones - Título II De la facilitación aduanera para el comercio De lo sustantivo aduanero Capítulo VII Regímenes Aduaneros Sección II Regímenes de Exportación Art.154

ganancia del distribuidor surge de la diferencia entre el precio de compra a la empresa y la venta posterior a los clientes.

- **Venta Directa:** en este caso la empresa cuenta con un departamento o área de comercio exterior que se encarga de llevar adelante las ventas al exterior, siendo ella la que asume todos los riesgos y obligaciones, así como también las ganancias.
- **Subsidiarias comerciales:** es el caso en el que la empresa tiene una sucursal en el exterior, en el o los mercados elegidos. Esta opción es más riesgosa y costosa; implica mayores márgenes de previsión y es generalmente utilizada por empresas que tienen volúmenes de venta significativos y relativamente constantes en los mercados elegidos.

Exportación Indirecta.- En estos casos intervienen intermediarios que desarrollan todas las actividades vinculadas a la exportación, que puede estar radicado en el país de la empresa exportadora o en el extranjero. Este método no requiere ningún esfuerzo por parte de la empresa, es menos costoso pero, a su vez, determina que la empresa no adquiera experiencia ni contactos con el exterior. Entre las modalidades más comunes podemos mencionar:

- **Agentes de compra:** aquellos que, radicados en el país del exportador y a cambio de una comisión, se dedican a la compra de productos para empresas importadoras extranjeras. Para la empresa que produce un bien, se asimila a una venta doméstica.
- **Trading:** es una empresa de servicios, especialista en cuestiones de comercio exterior, encargadas de la búsqueda de compradores externos para los productos que una empresa fabrica. Generalmente son usadas por empresas que no tienen la infraestructura para dedicarse a la actividad exportadora por sí mismas.
- **Intermediarios:** personas o empresas intermediarias que se dedican a la exportación de productos al exterior con marca propia o marca de sus clientes.

HACCP.- Son las siglas de Hazard Analysis Critical Control Points. Esta palabra ha llegado a ser muy popular en los últimos años y se ha traducido al español de diversas formas. La más popular es ARICPC (Análisis de Riesgos, Identificación y Control de Puntos Críticos), y APPCC (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), usada por la Organización Mundial de la Salud en sus documentos en

español. Ello ha originado una gran confusión terminológica que ha conducido a algunos autores a emplear sólo las siglas inglesas.¹⁴

Incoterms.- Conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que determinan la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional. (*International Chamber of Commerce TradeTerms*).

Ilustración 2.3
Aplicación de los Incoterms según el tipo de transporte

Cualquier modalidad de transporte incluso multimodal	EXW	En fábrica (lugar convenido)
	FCA	Libre transportista (lugar convenido)
	CPT	Flete/Porte pagado hasta (lugar de destino convenido)
	CIP	Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)
	DAT	Entregado en terminal (lugar convenido)
	DAP	Entregado en punto de entrega (lugar convenido)
	DDP	Entregado derechos pagados (lugar de destino convenido)
Transporte aéreo	FCA	Libre transportista (lugar convenido)
Transporte por ferrocarril	FCA	Libre transportista (lugar convenido)
Transporte marítimo y fluvial	FAS	Libre al costado del buque (puerto de embarque convenido)
	FOB	Libre a bordo(puerto de embarque convenido)
	CFR	Costo y flete (puerto de destino convenido)
	CIF	Costo, seguro y flete (puerto de destino convenido)

Fuente: Centro documentación de estudios y oposiciones

Elaborado por: Centro de documentación y oposiciones

Incoterms FOB. - (Free on board/franco a bordo). El exportador entrega la mercancía una vez que ya está embarcada y con los trámites aduaneros de exportación cumplimentados, los gastos y riesgos del embarque son por cuenta del exportador.

ISO.- International Organization for Standardization produce normas internacionales industriales y comerciales. Dichas normas se conocen como normas ISO y su finalidad es la coordinación de las normas nacionales, en consonancia con el Acta Final de la Organización Mundial del Comercio, con el propósito de facilitar el

14 <http://www.hannachile.com/noticias-articulos-y-consejos/articulos/189-haccp-terminologia-zonceptos-ventajas>

comercio, facilitar el intercambio de información y contribuir con unos estándares comunes para el desarrollo y transferencia de tecnologías.¹⁵

Penaevannamei.- Camarón patiblanco, este camarón es cultivado en las camaroneras del litoral ecuatoriano.¹⁶

SGP.-El Sistema General de Preferencias (SGP) es el instrumento por el cual la UE concede preferencias comerciales a los países en desarrollo, contribuyendo de esta manera a la generación de ingresos, mediante la integración en el comercio internacional a través de un acceso más fácil al mercado europeo. Este mecanismo fue puesto en marcha desde el año 1971.

SGP Plus.-Es el Sistema de Preferencias Generalizadas. Es un reglamento para que aquellos países que cumplen con las reglas, puedan pagar menos aranceles en la exportación a la Unión Europea para una larga lista de productos.¹⁷

Sujeto Pasivo.- De la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable.¹⁸

TIR.-La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.¹⁹

Tributos al Comercio Exterior.- Los tributos al comercio exterior son:

- a. Los derechos arancelarios;
- b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- c. Las tasas por servicios aduaneros.

15 http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Internacional_para_Estandarizaci%C3%B3n

16 http://www.fao.org/fishery/culturedspecies/Litopenaeus_vannamei/es

17 http://www.cct-icaes.org/html/Observatorio/Boletin_Observatorio_9.pdf

18 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones - Título II De la facilitación aduanera para el comercio De lo sustantivo aduanero Capítulo II De la obligación tributaria aduanera Art.111

19 <http://es.wikipedia.org/wiki/TIR>

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.²⁰

VAN.- Valor actual neto procede de la expresión inglesa Net present value. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.²¹

20 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones - Título II De la facilitación aduanera para el comercio De lo sustantivo aduanero Capítulo II De la obligación tributaria aduanera Art.108

21 http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA



La empaedora Frigopesca C.A. se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas iniciando sus actividades el 08 de marzo del 2009, siendo su principal actividad la producción y comercialización de camarón para la exportación al mercado americano, actividad realizada desde sus inicios a través de intermediarios debido a la falta de certificaciones que permitieran ingresar directamente a los mercados extranjeros.

El 05 de agosto del 2011, la empresa obtiene la aprobación del plan HACCP, permitiendo exportar sus productos sin necesidad de intermediarios a los Estados Unidos, para así obtener reconocimiento de su marca y crear un posicionamiento duradero, lo cual conlleva a la compañía a incursionar en el mercado europeo.

A diferencia del mercado norteamericano, el europeo como medida de protección del grupo y cuidado de la salud de su población, exige a los exportadores requisitos más estrictos y complejos de obtener, que abarca desde el origen del producto hasta la infraestructura de la planta donde se lo fabrica o procesa.

Si bien Frigopesca C.A. ha logrado alcanzar un plan de calidad como el HACCP, que le permite obtener óptimos resultados en los procesos y sobretodo garantizados, éste solo forma parte de las certificaciones para el mercado objetivo (España), además de la certificación BPM²² y entre otras exigidas por la Unión Europea.

La coyuntura actual requiere que la empresa defina nuevas estrategias y establezca un plan de acción que permitan afrontar los posibles efectos de crisis financieras y la dependencia de un solo mercado (Estados Unidos), permitiendo así diversificar su cartera de clientes.

3.1 Historia de la producción del camarón en Ecuador

El cultivo de camarón en el país se originó a finales de la década de los sesenta, con la explotación de las pampas salinas y salitrales realizadas por las capitalistas y al obtener una buena rentabilidad por esta actividad, adquirieron las tierras agrícolas y manglares; este es el comienzo de la expansión del camarón.

Desde 1975 la piscicultura del camarón surge como la principal actividad económica en la zona costera del Ecuador, originando una nueva fuente de exportación debido a las ventajas climáticas con que cuenta, que le permitieron alcanzar hasta tres ciclos de recolección por año frente a Tailandia y China, quienes obtienen dos y una recolección anual respectivamente.

Existen registros de que la producción de camarones en escala significativa comenzó desde 1952 con buques de arrastre. Hasta 1955 la producción fue menor que 1.000 toneladas métricas (t.m.), se duplicó en 1956 y superó las 3.000 t.m. en 1958. En la década de los 60 aumentó 3,5 veces hasta un máximo cercano a 9.000 t.m. en 1969.

Con excelentes resultados que tuvieron los primeros empresarios camaroneros con el cultivo del crustáceo se impulsó la actividad en otras provincias de la costa ecuatoriana como Guayas, Manabí y Esmeraldas, por el año de 1976, obteniendo un producción de 9.000 t.m. y que alcanzó un máximo de 44.600 t.m. en 1983 (35.700 t.m., de cultivos).

En 1984 y 1985 la producción en estanques cayó a 33.600 y 30.205 t.m. respectivamente, lo que fue atribuido a la falta de post-larvas para la siembra.

De ahí en adelante el desarrollo de la industria camaronera se expandió en forma tan sustentable que para los años ochenta tuvo un crecimiento agresivo posicionándose en 1987 como el mayor exportador mundial del producto.

La actividad camaronera se ha convertido en un sector muy importante dentro de las exportaciones de los llamados productos tradicionales; hasta el año 2000 existían alrededor de 152 mil hectáreas para cultivo del producto.

Las cifras de exportación de camarón a partir del año 2002 han experimentado una tendencia creciente finalizando el año 2005 con un crecimiento con respecto a 2004 del 35%, con lo cual las ventas al exterior superaron los 440 millones de dólares.

3.1.1 *Antecedentes de la industria camaronera en el país*

A partir de la introducción de la acuicultura en el año de 1968 y después de la aplicación de métodos industrializados en la producción que se inicia aproximadamente en 1976, es cuando el Ecuador se transformó en un importante productor y exportador de camarón en el mercado internacional.

Tras un crecimiento constante en el año de 1998 se llegó a exportar 114.795 toneladas a un valor FOB de 875 millones de dólares, los niveles más altos de su historia. En este año récord de la producción camaronera, las exportaciones de este crustáceo contribuyeron con el 26% de las exportaciones privadas.

Las exportaciones en el Ecuador caen drásticamente a partir del año 2000, afectado principalmente por dos factores:

1. el virus de la Mancha Blanca en 1999 y
2. los bajos precios del mercado internacional desde el año 2001 por la sobreoferta de países como China, Brasil, Taiwán, agravado por los atentados Septiembre 11.

Los volúmenes de producción han aumentado a partir del año 2001, sin embargo, solamente se ha llegado a la mitad del volumen producido en 1998 y a la tercera parte del valor.

3.1.2 *Situación actual de la industria camaronera en el país*

En inicio las exportaciones de camarón ecuatoriano se destinaban casi exclusivamente a los Estados Unidos, es por ello que el sector camaronero se propuso diversificar los mercados de destino y actualmente posee tres mercados perfectamente definidos: Estados Unidos, Europa y Oriente. Además se está comercializando el camarón ecuatoriano en otros países de América, como Chile, Bolivia, Colombia y Uruguay.

Las exportaciones de camarón crecieron un 17,2% en el 2010. Entre enero y octubre, se exportaron 266,3 millones de libras, que generaron ingresos por USD 591,1 millones, según las estadísticas de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA). El principal destino fue Europa que compró el 65% de la producción de camarón, seguido por Estados Unidos que absorbió el 32%.²³

Por tradición, el mercado de Estados Unidos ha sido el primer destino de este producto, pero la tendencia en los últimos dos años está cambiando según las estadísticas del total de exportaciones a los diferentes destinos.

El mercado europeo se va posesionando como un mercado tan importante como el de los Estados Unidos con los porcentajes de la distribución de mercados en años anteriores.

El gobierno actual ha ayudado al sector camaronero con la creación de la Secretaría Nacional de Acuicultura, con ella se ha permitido establecer una propia estructura para atender las necesidades de los camaroneros, de acuerdo a los productores una de las estrategias del sector fue hacer al Gobierno su mejor socio, muestra de ello se dio cuando el sector preparó una casa abierta de más de cinco horas en el Centro Empresarial de las Cámaras, en Guayaquil.

Este sector logra ubicar el 97% de las exportaciones de crustáceos en los mercados de Estados Unidos y Europa, sobretodo en España que frecuentemente importa un gran volumen de pescados y mariscos, ubicándole así como el número doce de sus importaciones.

Nuestro país tiene un potencial importante para la exportación de sus productos a la Unión Europea, con algunas ventajas a través del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) para los países andinos, que permite a la mayoría de productos la entrada al mercado europeo con gravamen 0%. El SPG Andino se convierte en un instrumento atractivo para el exportador ecuatoriano porque mejora las condiciones de competencia de sus productos frente a otros proveedores.

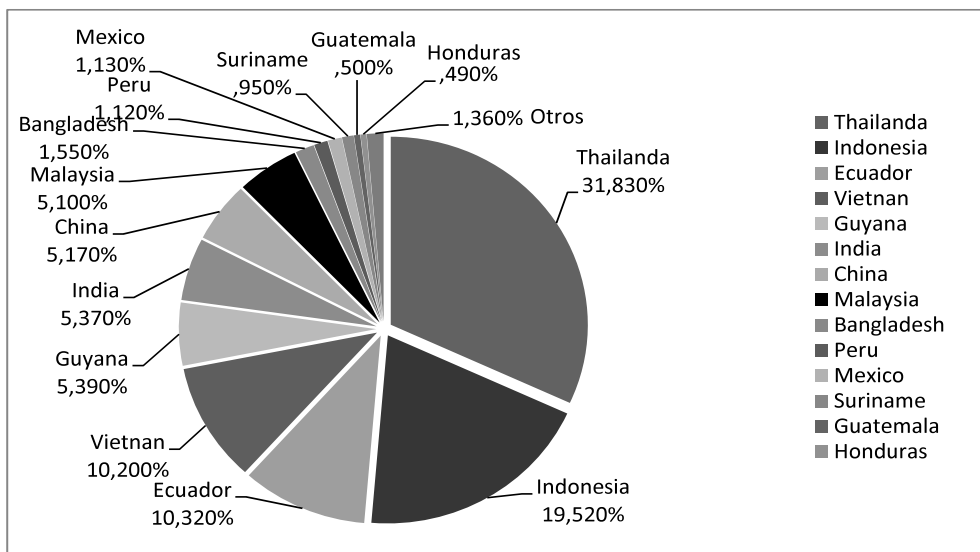
Según el Banco Central el rubro del camarón consiguió un importante crecimiento en sus ventas al exterior en los primeros cuatro meses del 2011, al registrar \$ 369'272.000, es decir cerca de 147 millones más que la cifra alcanzada en similar período de 2010, que fue de 222'628.000 dólares. De acuerdo al informe mensual de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), el sector exportador camaronero del país tuvo un aumento del 65,9% en sus ventas, en el primer cuatrimestre de 2011.²⁴

La industria camaronera genera grandes divisas a varios países en el mundo, los cuales son competencia directa de Ecuador en las exportaciones, siendo sus principales competidores los países del sur de Asia, esta competencia externa es inclusive más fuerte que la interna, China ha disminuido sus exportaciones de camarón por el gran consumo interno, lo que ha permitido que países como la India surjan y participen en gran proporción del mercado.

Cabe resaltar que el mercado de camarón a nivel mundial está dominado por los países asiáticos que controlan más del 70% de este mercado, el único país que destaca es Ecuador con una participación del más del 10%, por lo que resalta de los demás países de América y África compitiendo y sobresaliendo en este mercado.

24 <http://www.ppelverdadero.com.ec/index.php/2011-05-24-19-44-46/item/exportaciones-de-ecuador-crecen>

Gráfico 3.1
Participación de mercado a nivel mundial de
las exportaciones de camarón
año 2010



Fuente: Organización de Naciones Unidas para la Agricultura (FAO)

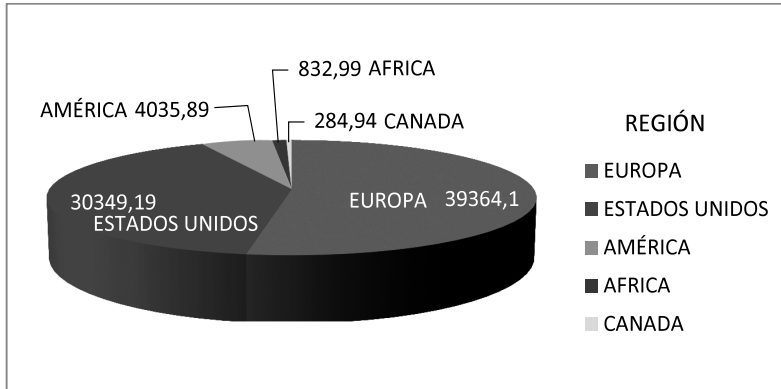
Elaborado por: Organización de Naciones Unidas para la Agricultura (FAO)

Esto generó ingresos mundiales por más de 900 millones de dólares en el año 2010 según datos de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura (FAO).

El principal exportador de camarón a la Unión Europea es Ecuador relegando a la India a un segundo lugar y creando una posición de producto fortalecida; solo en el año 2009 vendió más de 350 mil toneladas aunque ha tenido una baja con respecto al año 2010.

El mercado de Europa es uno de las más importantes, solo en el 2009 generó ingresos por 2 061,530 (en miles de dólares) convirtiéndose en el primer mercado importador de este marisco en el año 2009 con una participación de mercado del 43%, y siendo también el primer mercado de exportación para Ecuador, poniendo a los Estados Unidos en un segundo lugar según lo muestra el Gráfico 3.2.

Gráfico 3.2
Exportación de camarón ecuatoriano al mundo en toneladas período 2009

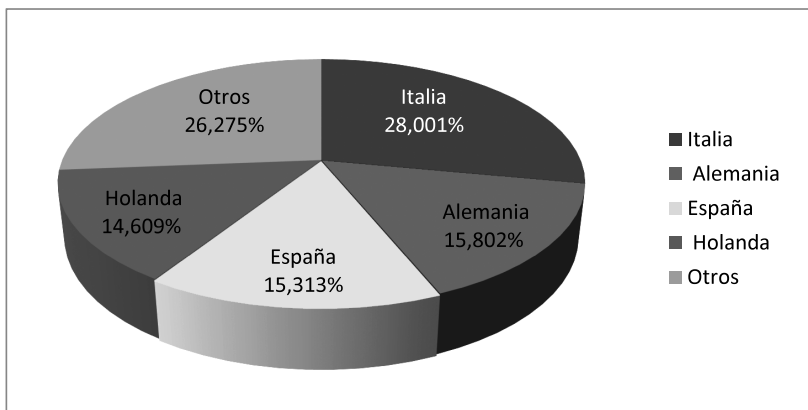


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

Siendo España el tercer país de exportación más importante de la Unión Europea, con exportaciones de 315,681 (en miles de dólares) con una participación de mercado del 15% y del 2.29% con respecto a las exportaciones totales del primer semestre del año 2011 como se visualiza en el Gráfico 3.3

Gráfico 3.3
Exportaciones, área económica y países de la Unión Europea (miles de dólares FOB)
1er semestre año 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

Tabla 3.1
Exportaciones por área económica y país
(miles de dólares FOB)

Países	Dólares
Italia	577,249
Alemania	325,768
España	315,681
Holanda	301,169
Otros	541,663
Total	2,061,530

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

Hoy Europa es un mercado de 470 millones de consumidores en 27 países, es el mercado de mariscos más grande del mundo, los 5 principales importadores de camarón son:

- ✓ España
- ✓ Italia
- ✓ Reino Unido
- ✓ Francia
- ✓ Alemania

Tabla 3.2
Exportaciones de camarón a la Unión Europea
(toneladas y millones de dólares)

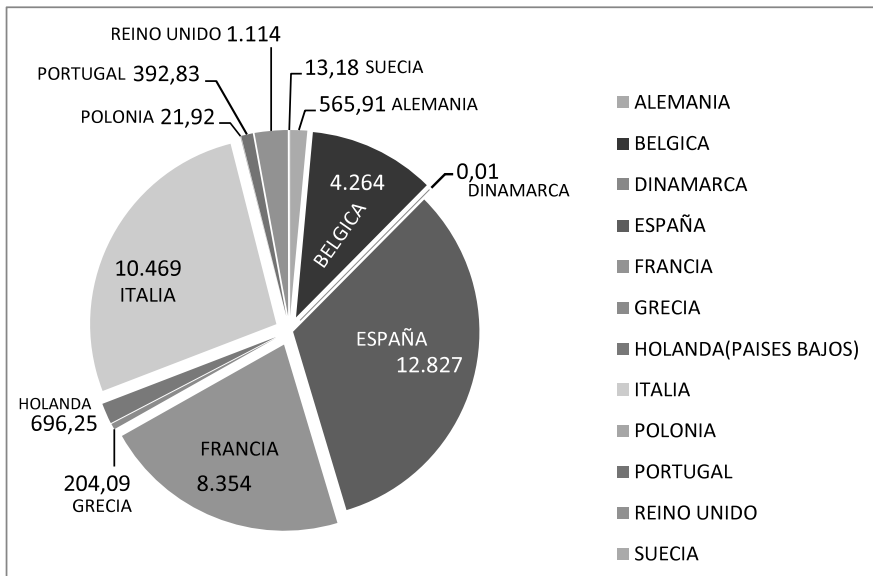
Países	TONELADAS	FOB - DOLAR
ALEMANIA	565,91	4.018,89
BELGICA	4.263,71	26.084,93
DINAMARCA	0,01	0,08
ESPAÑA	12.827,14	74.507,43
FRANCIA	8.354,29	46.747,86

Países	TONELADAS	FOB - DOLAR
GRECIA	204,09	1.304,96
HOLANDA(PAISES BAJOS)	696,25	4.421,74
ITALIA	10.469,17	61.835,61
POLONIA	21,92	133,13
PORTUGAL	392,83	2.379,93
REINO UNIDO	1.113,70	8.934,35
SUECIA	13,18	227,83

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

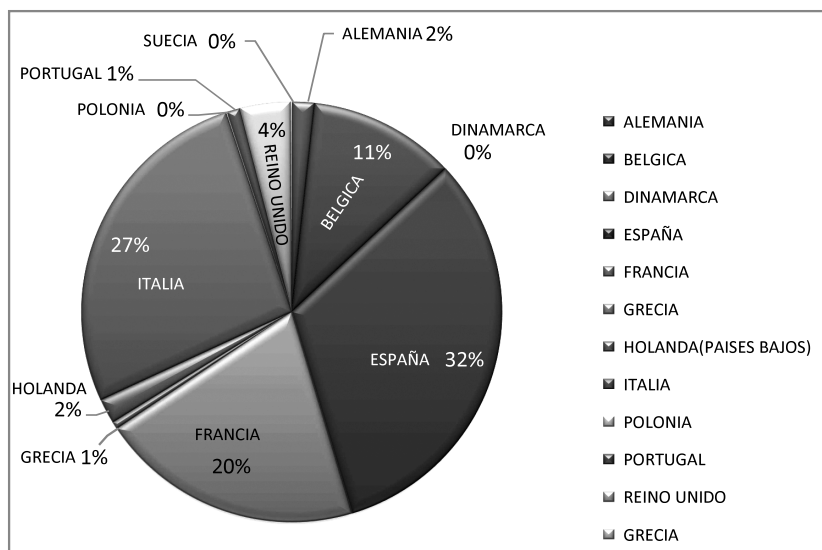
Gráfico 3.4
Exportaciones de camarón a la Unión Europea en toneladas
(I semestre año 2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

Gráfico 3.5
Exportaciones de camarón a la Unión Europea en millones de dólares FOB
(I semestre año 2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

España ocupa el primer lugar de las exportaciones de camarón de la Unión Europea con una participación del 32% en relación al total de libras y dólares, convirtiéndose así en el país más atractivo para este sector; con respecto al total del mercado mundial es superado por los Estados Unidos el cual tiene una participación del 42%, lo que ha permitido convertirse en un mercado en crecimiento.

El principal proveedor de camarón a España es Argentina seguido por Ecuador quien ha tenido un crecimiento del 35% en sus exportaciones, en tercer lugar se encuentra Brasil y por consiguiente otros países de América y del mundo.

En el año 2010 existe una baja en la compra del crustáceo por parte de España, de más 11.000 toneladas que importó en el año 2009, bajó a 9.000 toneladas aproximadamente en el año 2010, por efecto de la crisis mundial.

La presentación de productos varía acorde a las necesidades del país importador, el camarón de preferencia por los países de la Unión Europea es HOSO (HEAD-ON SHELL-ON), a diferencia de los Estados Unidos que prefiere un producto casi listo para consumir.

La industria camaronesa genera grandes fuentes de trabajo de forma directa e indirecta, con relación a esta última se considera a las empresas que proveen de materia prima e insumos que hacen posible exportar el producto.

Según el Instituto Nacional de Pesca hasta el 30 de agosto del 2011, Ecuador contaba con 999 camaroneras situadas a lo largo de la costa, 83 empresas dedicadas a la exportación.²⁵

Las industrias que participan en el sector del camarón de manera directa e indirecta según el INP son:

- Hatcheries (laboratorios de larvas)
- Granjas (camaroneras)
- Productores de alimentos (alimento balanceado)
- Embarcaciones
- Empresas procesadoras primarias
- Plantas de frío
- Fábricas de hielo
- Empresas de transporte
- Plantas procesadoras y/o empacadoras de productos de la acuicultura.

Hasta el año 2009, la industria camaronera generó más de 100.000 fuentes de trabajo de forma directa y 94.000 empleos de manera indirecta según muestra la Tabla 3.3.

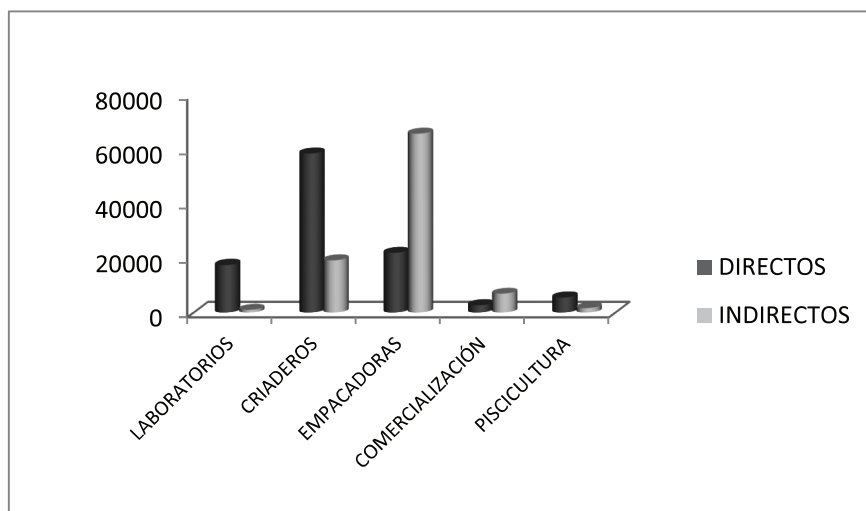
Tabla 3.3
Sector acuícola ecuatoriano empleos
período 2009

ACTIVIDAD	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTAL
LABORATORIOS	17.580,00	1.050,00	18.630,00
CRIADEROS	58.500,00	19.200,00	77.700,00
EMPACADORAS	21.973,00	65.700,00	87.673,00
COMERCIALIZACIÓN	2.750,00	7.000,00	9.750,00
PISCICULTURA	5.600,00	1.680,00	7.280,00
TOTAL	106.403,00	94.630,00	201.033,00

Fuente: Secretaría de Acuicultura

Elaborado por: Autores

Gráfico 3.6
Fuente de trabajos generados por el sector acuícola ecuatoriano período 2009



Fuente: Subsecretaría de Acuicultura

Elaborado por: Autores

3.2 Análisis del entorno

La producción de camarón en el mundo está enmarcada por cinco regiones que son:

- El sur este de Asia
- China
- India/Bangladesh
- América
- África/MidEast

Según la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura (FAO) las proyección de exportaciones en el 2012 la producción alcanzaría 3.5 millones de toneladas métricas donde la mayor parte de la producción proviene del Sur de Asia, en América los más grandes producciones son Ecuador, México y Brasil, lo que se puede apreciar también es que es una industria muy diversa y a la vez segmentada, además China puede convertirse de exportador a importador por la gran demanda

que tiene, lo que puede darse como una oportunidad de crecimiento de los países que ya participan en el mercado.

Los grandes importadores de camarón son Europa, Estados Unidos y Japón, el producto más comercializado es el camarón pelado, aunque en la región Sur-Oeste de Europa prefieren el producto con cáscara.

La producción y comercialización de camarón en Ecuador ha estado marcado por el crecimiento del mismo y la rápida recuperación que ha tenido desde el impacto de la mancha blanca. La industria camaronera es una de las más prósperas y fuertes en el país, lo que ha permitido que el camarón sea un producto mundialmente reconocido y se considera al Ecuador como un país estable en la exportación de este crustáceo, el impacto que genera la industria es muy importante, tanto en lo económico, social y demográfico.

3.2.1 *Análisis social*

Antes del azote de la mancha blanca, la actividad camaronera generaba aproximadamente 248.000 empleos directos con el apareamiento de la mancha blanca que disminuyó la producción del crustáceo se eliminaron plazas de trabajo bajando a 159.000 plazas de trabajo, es decir 90.000 plazas menos.²⁶

Actualmente con el crecimiento del comercio se ha logrado un gran incremento en la generación de empleo, según cifras oficiales es la segunda industria con las de 150.000 plazas de trabajo directo. Socialmente, esta actividad es de gran impacto en la economía ecuatoriana, puesto que cerca del 60% de los empleos generados se dan en zonas marginales del país, permitiéndoles tener a sus habitantes infraestructura básica y salarios estables. El 80% de los trabajadores en las plantas emparadoras son mujeres, brindándoles un mayor ingreso a sus familias, por su complejidad en el proceso de producción genera gran cantidad de fuente de trabajo de manera directa e indirecta, en toda la cadena de producción.

Se requiere personal en los laboratorios que fertilicen y escojan las mejores larvas, personal que se dedique a la siembra en el proceso de acuicultura, personal para la época de pesca o cosecha, personal que recepte el producto lo pese, empaque y embarque, en fin es una fuente de trabajo muy importante en el país, que tiene gran impacto en la costa ecuatoriana.

Todas las plazas de trabajo benefician directamente a la Región Costera del país, actualmente la forma de contratación de personal se enmarca en el Código de

Trabajo y el Mandato 8 decretado por el actual presidente del Ecuador el Economista Rafael Correo Delgado, que contempla todas las modalidades de contratación.

La presencia de la compañía en estos dos años ha logrado otorgar fuentes de empleo a más 210 personas de manera directa y 20 personas de manera indirecta (entre cocineros, guardas y transportistas), fomentando el trabajo en el país.

Uno de los factores que no se considera en la generación de fuente de trabajos, es la creación de industrias de forma informal, el negocio de camarón se ha vuelto tan rentable que se han asentado industrias que no cumplen con todos los requisitos, sin embargo generan grandes fuentes de trabajo donde trabajan hombres, mujeres y menores adultos entre 16 a 18 años generando miles de trabajo de forma ilegal.

Solo en Guayaquil, se han reactivado más de diez empacadoras entre el año 2010 y 2011 como tenemos:

- EL ROSARIO (PRO EXPO)
- MARINES
- SEPROMAR
- DUNCI
- MARDEREY (NOVAPESCA)
- PROMARISCO (PESCANOVA)
- ORVIPESA (BRAISTAR)

También existen plantas que por la falta de financiamiento, ya no exportan y se han visto obligados a prestar servicios de copacking para mantenerse en su negocio, con un promedio de 150 personas por empresa en donde la tendencia del 65% son mujeres y la diferencia son hombres, como por ejemplo:

Tabla 3.4
Empresas que prestan servicio de copacking

SERVICIO DE COPACKING
• KARPICORP "NATURALSELEC".
• CALVI.
• GAMBAS DEL PACIFICO.
• OCEANPAC.
• MARAMORO.
• OCEANEXA.

SERVICIO DE COPACKING
• GRANMAR. (EMPAGRAN)
• COPESA
• BRUCCO
Fuente: Tecnología en Alimentos Marcia Castro

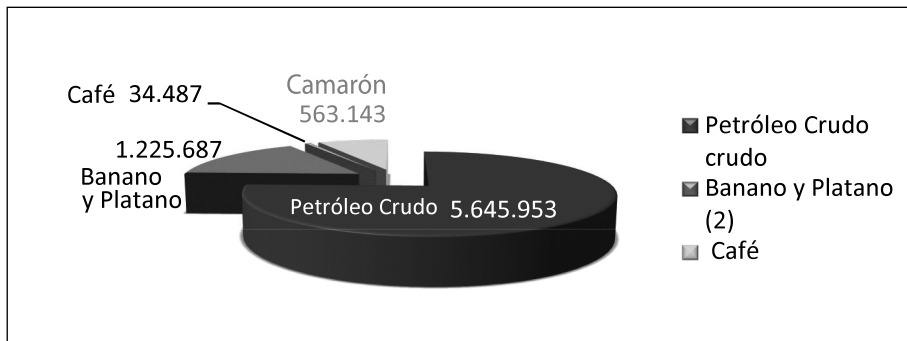
Todas las plazas de trabajo benefician directamente a la región costera del país, actualmente la forma de contratación de personal se enmarca en el Código de Trabajo y en el Mandato 8 decretado por el actual presidente del Ecuador el Eco. Rafael Correa Delgado, que contempla todas las modalidades de contratación.

Con la resolución de la consulta popular referente a la afiliación del personal al IESS tomándolo como un delito penal no hacerlo y el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, se está incentivando a la contratación de personal donde se fomente la producción directa, esto sin lugar a duda beneficiará a la creación de fuentes de trabajo.

3.2.2 Análisis económico

Las exportaciones de camarón en Ecuador, ocupan un papel muy importante en la economía ecuatoriana, siendo el segundo producto de exportación no petrolera del país, superado por el banano.

Gráfico 3.7
Exportación semestral de principales productos (en miles de dólares)
año 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

Tabla 3.5
Exportaciones por producto principal (miles de dólares FOB)
1er semestre año 2011

Año 2011	Petróleo Crudo	Banano y Plátano	Café	Camarón
Enero	789.567	214.052	7.755	74.818
Febrero	833.004	197.052	7.467	83.047
Marzo	1.049.741	205.211	3.449	106.176
Abril	926.399	205.142	2.293	105.927
Mayo	1.121.355	199.214	4.564	96.500
Junio	925.887	205.016	8.959	96.675
Enero-junio (6)	5.645.953	1.225.687	34.487	563.143

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autores

La industria camaronera en Ecuador ha sufrido grandes problemas, sin duda el virus de la mancha blanca en 1999, fue un punto muy importante en esta industria, no solo por los problemas que ocasionó sino también que a futuro ayudó a que sea una industria fortalecida, otro conflicto que golpeó a este sector fue la demanda antidumping presentada por los productores del sur de los Estados Unidos, ante el Departamento de Comercio de ese país en contra del camarón ecuatoriano el 1 de enero del 2004, esto influyó en que los camarones se direccionen en otro mercado como el europeo.

Los camaroneros se han preocupado por realizar inversiones tanto en la etapa de siembra como en la adquisición de tecnología para lograr mejores rendimientos por hectáreas, en la misma línea los productores y exportadores han logrado captar nuevos mercados a parte de los tradicionales (Estados Unidos), esto ha permitido incrementar sus niveles de ingresos, también han logrado firmar tratados con otros mercados como el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias Andinas), lo que ha permitido que se incremente el valor agregado del producto que recibe el consumidor del camarón ecuatoriano.

El actual gobierno ha creado planes que ayuden a las pequeñas y medianas empresas a exportar sus productos brindándoles asesorías sobre el correcto proceso de producción y exportación, adicional a ello la Cámara Nacional de Acuicultura,

ente privado que ayuda a sus socios en la mejoras de proceso y los mantiene a la expectativa de los mercados que ha futuro se puedan generar.

La participación del gobierno actual enfocado a pequeños y medianos productores camaroneros otorga financiamiento a través de líneas de crédito por parte de la CFN y BNF, analizando la estructura de los costos del sector camaronero para generar propuestas que mejoren su competitividad, de este modo se puede mantener y generar nuevas plazas de empleo, en el año 2007 la CFN entregó al sector aproximadamente 43 millones de dólares, fomentando a incrementar la participación económica del sector país.

En Ecuador existe un alto nivel de integración en la industria camaronera, tanto horizontal como vertical; y, generalmente el mismo productor es quien exporta su producto. Debido a las bondades climáticas y a la inversión en infraestructura que ha sido hecha en años anteriores, el Ecuador puede producir un camarón de gran calidad, sabor y alto valor agregado, que puede ser colocado en cualquier mercado del mundo con seguridad.

En el año 2008, las exportaciones de camarón ascendiera a 295 millones de libras, sin embargo mientras que en año 1998 el sector generó 871 millones de dólares en el 2008 se generaron 670 millones de dólares

Actualmente Frigopesca C.A. se encuentra rodeado por algunas emparadoras de camarón, consideradas competitivas en este ámbito, lo cual se estima un nivel de competencia representativo. Esto no significa que las oportunidades que pueda tener la compañía disminuyan, al contrario, la empresa con un plan de mejora en sus procesos obtendrá la calificación requerida para exportar, esto se da en gran parte en que el mercado propuesto en este Proyecto es muy diverso y permite incursionar a pequeñas empresas a ser partícipes de la demanda.

Conforme a la presentación de su producto, este cuenta con una marca registrada, a más de involucrarse en conceptos relacionados con calidad, mejora continua y competitividad que le facilitarán el acceso exitoso a los mercados internacionales.

3.3 Antecedentes de la compañía

La compañía Frigopesca C.A., fue creada el 08 de marzo del 2009 por el Señor Henry Castillo actuando como Representante Legal, enfocándose con el objetivo principal de la exportación de camarón. Para iniciar las actividades empresariales, la compañía solicitó un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN), con el

cual adquirió un bien inmueble (Antigua Radersa), la cual fue reestructurada para el desempeño de sus labores.

Desde sus inicios hasta julio del 2010, el objetivo principal de la compañía consistía en ofrecer servicio de copacking, entiéndase por ello, el procesamiento de productos de la pesca y la acuicultura, conforme lo indica el MAGAP, es decir, se dedicaba a prestar servicio de procesamiento y congelamiento de camarón, encargándose el cliente de conseguir la materia prima y el material de empaque con su propia marca. A partir del segundo semestre del mismo año la empresa consideró incrementar su rentabilidad ofreciendo y dedicándose a la venta de un producto terminado, pero al no tener permisos de exportación se dedicó a vender camarón a exportadoras autorizadas.

Conforme al desempeño de sus actividades y con las ganancias obtenidas, Frigopesca C.A. en septiembre del 2010 decide realizar mejoras en su infraestructura continuamente, con la finalidad de aplicar a certificaciones que permitan exportar su producto.

En enero del 2011 la compañía se motiva a aplicar para la obtención de la Certificación HACCP otorgada por el INP la cual analiza las buenas prácticas de proceso control y calidad de una empresa, desde el ingreso del producto hasta su embarque o venta.

3.4 Situación actual de Frigopesca C.A.

A diferencia de sus primeros años Frigopesca C.A. cambió su visión de negocio, la compañía se dedica a vender un producto ya terminado con su marca y como resultado de ello ha alcanzado un incremento en sus ingresos.

Actualmente la compañía ha obtenido la certificación HACCP la cual fue emitida el 5 de agosto del 2011, esta le permite exportar su producto, garantizando la calidad del mismo descartando algún tipo de riesgo para la salud del consumidor.

Este certificado es considerado como requisito suficiente para Estados Unidos, sin embargo para la Unión Europea no es suficiente, debido a la exigencia del cumplimiento de normas internacionales para el ingreso de productos.

La compañía presenta falencias en la aplicación de procesos conforme a la práctica del manual de procedimientos de producción que se encuentra continuamente mejorándose aún no alcanza el nivel de exigencia de mercados europeos, esto impide un mejor desempeño en las diferentes áreas de presentaciones del producto, por lo tanto, no aplican políticas de calidad y control en estas secciones.

Además no cuenta ni con una infraestructura idónea con respecto a la ampliación de áreas del procesamiento del camarón, decoración de paredes y pisos, ni con las instalaciones eléctricas adecuadamente recubiertas. Existen problemas con la trazabilidad del producto en el proceso del proveedor hasta el cliente. El mercado europeo prefiere proveedores que apliquen una integración hacia atrás, debido a que garantiza la calidad de su producto, esto es una carencia para Frigopesca.

3.4.1 Estructura organizacional (Ver Ilustración 3.1)

El recurso humano de la compañía cumple sus funciones conforme las indicaciones generales dispuestas por el departamento de personal para el desarrollo del proceso productivo.

Frigopesca C.A., trabaja un turno de 12 horas durante su jornada de trabajo, continuamente se preocupa por capacitar a su personal, es por ello que las capacitaciones son coordinadas por el departamento de recursos humanos, muestra de esto tenemos la última capacitación en el manejo de productos alimenticios que les fue impartida por la Ing. Carmen Llerena al jefe de planta y al jefe de calidad permitiéndole verificar y tomar acciones correctivas si alguna falencia se presentara.

Dentro del desempeño de los jefes de áreas tenemos las siguientes funciones:

Funciones del Gerente General

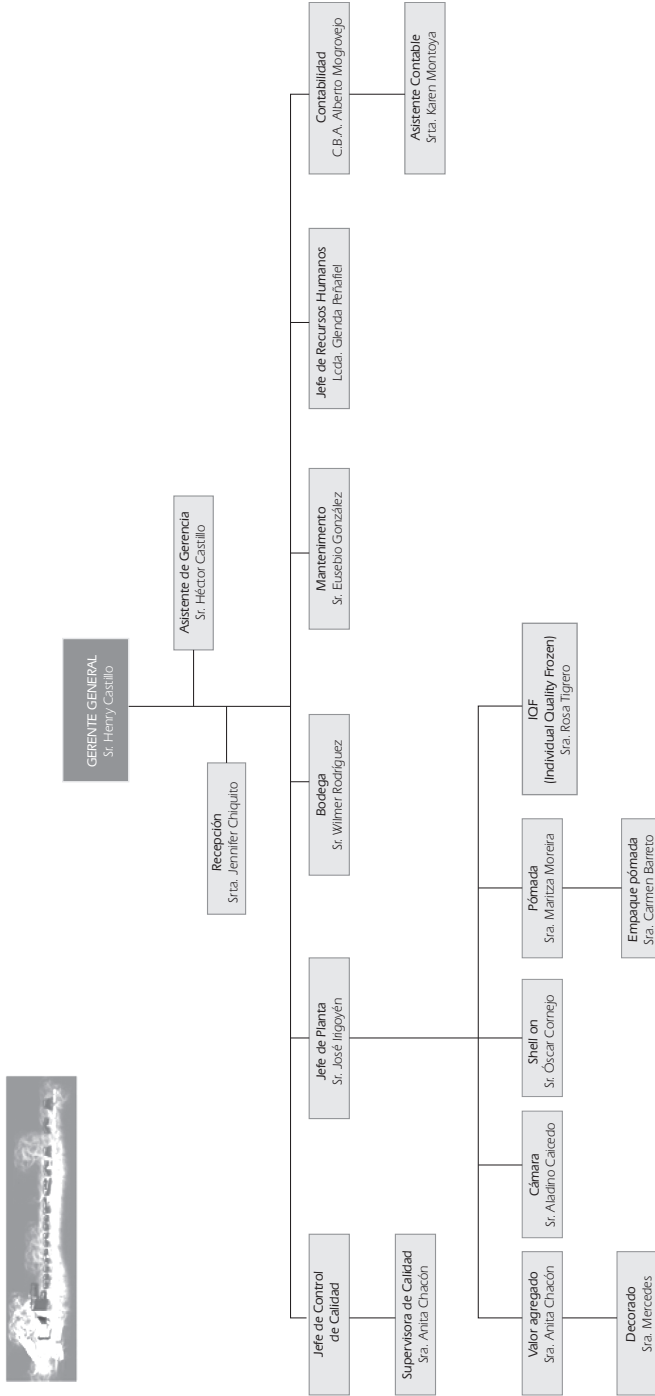
El Sr. Castillo como dueño y fundador de la compañía se preocupa totalmente de las actividades diarias de la planta, con ello se determina que es un tipo de gerente totalmente diferente de aquel al cual se acostumbra a definir, él se desempeña no solo desde su oficina, sino que es partícipe de las actividades desde el proceso hasta el despacho del producto.

Funciones del Jefe de Control de Calidad

El jefe de control de calidad tiene como principal función verificar que el procedimiento del camarón sea totalmente garantizado, supervisando desde la adquisición de insumos hasta el empaque del producto.

- * Inspeccionar en forma periódica las instalaciones, materiales y equipos, para verificar que se encuentren en óptimas condiciones de manejo y uso.
- * Impartir periódicamente al personal de planta charlas de las buenas prácticas de manufacturas, de higiene personal y de las instalaciones.

Ilustración 3.1
Organigrama de Frigopesca C.A.



Fuente: Frigopesca C.A.
Elaborado por: Autores

- * Verificar las dosis de sanitizantes debidamente aprobados y que cuenten con la información técnica sobre uso, mantenimiento, aplicación y el tiempo de actividad residual.
- * Análisis de resultados microbiológicos en productos terminados, materia prima y superficies de contacto, aguas.
- * Verificar el control de todos los registros de calidad y analizar las desviaciones encontradas de manera que se puedan ejecutar las acciones correctivas oportunamente.

Funciones del Jefe de Planta

- * Coordinar con el Gerente de Producción que el volumen del producto a recibirse no exceda la capacidad instalada en la planta.
- * Verificar que se apliquen las acciones correctivas necesarias para las desviaciones encontradas en cada fase de proceso.
- * Coordinar reuniones periódicas con los supervisores de producción y colaboradores para revisar el trabajo realizado conforme las condiciones de higiene y sanidad del personal, instalaciones y materiales.
- * Verificar el cumplimiento de las buenas prácticas de manufactura (BPM) y los procedimientos de operaciones estándares de saneamiento (SSOP) así como se tomen y ejecuten las acciones correctivas necesarias para el cumplimiento del sistema HACCP.

Funciones del Jefe de Cámara

- * Verificar y controlar el inventario de camarón en cajetas y en funda con su respectivo registro.
- * Realizar el proceso de masterización o encartonado, una vez congelado el camarón se procede a ponerlos en cartón, el cual consiste en colocar las cajetas parafinadas en los cartones y se enzuncha el cartón.
- * Ejecutar el embarque del producto en contenedores completamente limpios, sanitizados y con la instalación de un termoking.

Funciones del Jefe de Bodega

- * Realizar las respectivas órdenes de requisición de materiales y solicitar la correspondiente firma de aprobación al jefe de planta para proceder al pedido de compra.

- * Mantener continuamente el control del stock de los materiales necesarios para los procesos de producción.
- * Registrar manualmente en el sistema Zeta £ libra el ingreso y egreso de materiales a las distintas áreas de la planta.
- * Tomar inventario físico cada fin mes para el control de stock de materiales e insumos.

Funciones del Jefe de Mantenimiento

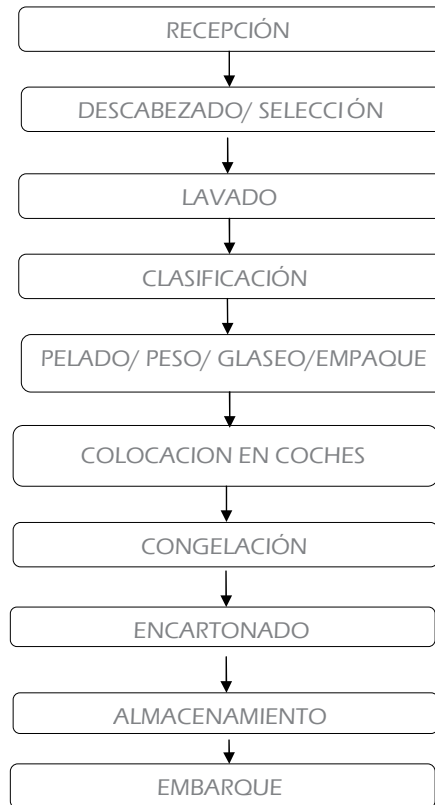
Como principal desempeño del jefe de mantenimiento tenemos el continuo chequeo del buen funcionamiento y operatividad de las maquinarias, de tal manera se logra evitar retrasos para la producción a causa de alguna presencia de daños en equipos que tiene la planta como: la máquina clasificadora de camarón, la tolva de recepción, la cámara y cuarto de mantenimiento de materia prima, túneles de congelación y transformadores eléctricos.

1. Verificar la presencia de agua en la cadena de aceite de la máquina clasificadora.
2. Revisar el funcionamiento de la tolva de recepción y sus elementos como: los rulimanes y sellos, cadenas y piñones, ejes y spokers, motor reductor y también el sistema eléctrico.
3. Revisar los condensadores, compresores y evaporadores ubicados en las cámaras y túneles de enfriamiento chequeando sus niveles de aceite, verificando la temperatura ideal entre -18°C a -24°C y detectar cualquier anomalía.
4. Controlar de manera general los tableros de control eléctrico para la iluminación de toda la planta.

Funciones del Jefe de Recursos Humanos

1. Elaborar y mantener actualizadas las fichas médicas del personal de las diferentes áreas.
2. Llevar un control de vacunaciones del personal.
3. Brindar facilidades para la asistencia médica oportuna en caso de accidentes.
4. Velar por el cumplimiento del reglamento interno y el reglamento de seguridad e higiene industrial.

3.5.3 Proceso productivo



Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Recepción:

El camarón entero sin tratamiento llega a la planta en camiones, antes de abrir el camión se procede a darle un enjuague con agua, para luego bajar el producto que se encuentra en gavetas e ir controlando la temperatura de ingreso del producto.

Posteriormente se mide el residual del químico (si hubiese) de todo el camarón de acuerdo a la guía de recepción que indica el tratamiento que ha recibido para conservar su calidad. Finalmente esto queda registrado en el formulario de recepción de materia prima. Por lo general la temperatura de llegada del producto debe ser entre $4^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$.

Ilustración 3.2
Fase Recepción



Fuente: Frigopesca C.A.

Descabezado/ selección:

El camarón entero es descabezado manualmente por un grupo de personal capacitado para esta actividad en específica, es importante que el camarón mantenga la temperatura de $4\text{ }^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$.

En esta etapa se realiza la limpieza superficial del camarón, esto quiere decir que se procede a separar el camarón de componentes ajenos a él.

Ilustración 3.3
Fase Descabezado y Selección



Fuente: Frigopesca C.A.

Lavado:

El producto es lavado en la tolva con agua y hielo. La temperatura debe estar entre $4^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$ para eliminar cualquier suciedad incrustada en la parte inferior, la banda transporta el camarón de izquierda a derecha.

Ilustración 3.4
Fase Lavado



Fuente: Frigopesca C.A.

Clasificación:

El producto se lo coloca en la tolva de la máquina clasificadora, la cual se encuentra con agua y hielo, la temperatura debe estar entre 0 y 4.4°C . En esta etapa el camarón es clasificado en tallas según sea el lote que se esté procesando. La tolva se las calibra acorde con los resultados obtenidos en el laboratorio.

Ilustración 3.5
Fase Clasificación ingreso de camarón



Fuente: Frigopesca C.A.

Ilustración 3.6
Fase Clasificación salida de camarón



Fuente: Frigopesca C.A.

Pelado, peso, glaseo y empaque:

En esta etapa el camarón es pelado en el área de valor agregado y pasa directamente al área de pesado, ahí el personal capacitado lo coloca en cajas parafinadas; según la orden de producción se pesa mediante balanzas electrónicas y se adiciona agua tratada, la misma que debe estar entre 0 y 2°C y se cierran las cajas para ser colocadas en carritos y proceder al otro proceso.

Ilustración 3.7
Fase Pelado



Fuente: Frigopesca C.A.

Ilustración 3.8
Fase Pesado



Fuente: Frigopesca C.A.

Ilustración 3.9
Fase Glaseado



Fuente: Frigopesca C.A.

Ilustración 3.10
Fase Empaque



Fuente: Frigopesca C.A.

Colocación de coches:

Se procede a poner en los coches las cajetas cerradas y etiquetas para ser enviadas al proceso de congelación.

Ilustración 3.11
Fase Colocación



Fuente: Frigopesca C.A.

Congelación:

En los túneles de congelamiento se almacena el producto recién empacado debiendo estar en una temperatura entre -18°C a -24°C . Se procura que el producto se mantenga fresco hasta que llegue a su lugar de destino.

Ilustración 3.12
Fase Congelación

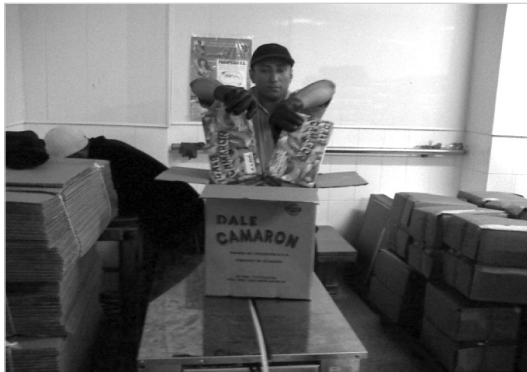


Fuente: Frigopesca C.A.

Encartonado:

Una vez congelado, se procede al encartonado en masters, el cual consiste en colocar las cajetas parafinadas en los cartones y se enzuncha el cartón.

Ilustración 3.13
Fase Encartonado



Fuente: Frigopesca C.A.

Almacenamiento:

Ya puesto el producto en los cartones se los almacena en cámaras de congelación a una temperatura de entre -18 a -24OC.

Ilustración 3.14
Fase Almacenamiento



Fuente: Frigopesca C.A.

Embarque:

El producto se embarca en contenedores, el cual debe estar completamente limpio, sanitizados y tener instalado un termoking. La temperatura de embarque debe ser entre -18 a -20OC.

Ilustración 3.15
Fase Embarque salida de cámara



Fuente: Frigopesca C.A.

Ilustración 3.16
Fase Embarque ingreso al contenedor



Fuente: Frigopesca C.A.

3.5 Análisis competitivo del sector y comparativos con emparadoras de la misma categoría

Todas las emparadoras de camarón en Ecuador están reguladas y controladas por el INP ejecutando el mismo sistema de trabajo por similitud de procesos en las distintas áreas, lo único a diferenciar es la infraestructura, dependiendo de ella es medible su capacidad para procesar y vender su producto.

Las emparadoras de camarón en Ecuador pueden ser categorizadas de acuerdo a su nivel de producción y exportación.

Tabla 3.6
Categorías de emparadoras de camarón en Ecuador
de acuerdo al nivel de producción y exportación

PRINCIPALES EMPRESAS GRANDES	PRINCIPALES EMPRESAS MEDIANAS	PRINCIPALES EMPRESAS PEQUEÑAS	EMPRESAS QUEBRADAS
OMARSA	ESTAR C.A.	DUFER	EXPOLKLORE
EXPALSA	SEA PRONTO	DUNCI	OCEANINVEST

PRINCIPALES EMPRESAS GRANDES	PRINCIPALES EMPRESAS MEDIANAS	PRINCIPALES EMPRESAS PEQUEÑAS	EMPRESAS QUEBRADAS
SONGA	NIRSA	MARDEX	ENACA
PROMARISCO	OCEANFISH	OCEANPAC	EL ROSARIO
STA. PRISCILA		KRISMARE	GONDI CAMARON
EDPACIF		FRIGOPESCA C.A.	PROMADASA
EMPAGRAN			COPESA
			KARPICORP
			OCEANPRO
			PROGALCA
			PIQUEROSA
			MABIOSA

Fuente: Empresarios del Sector Acuícola Camaronero Ecuatoriano-CORPEI

Elaborado por: Autores

Las ventas de camarón al exterior han crecido de manera significativa en un 20%, en los últimos años, llegando a ser considerado uno de los sectores más competitivos del Ecuador.

Tabla 3.7

Comparación de empresas respecto a las exportaciones de camarón en mayo 2009-2010

CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES		COMPARATIVO MAYO 2009-2010 EXPORTACIONES POR EMPRESAS Aumento respecto al mes anterior				Variación en Libras	Participación en las exportaciones
		may-09		may-10			
		Dolares	Libras	Dolares	Libras		
1	EXPALSA	9.826.617	4.506.625	10.877.665	3.926.018	-13%	11,78%
2	STA. PRISCILA	3.181.695	1.626.149	7.849.714	3.320.573	104%	9,96%
3	QMARSA	4.666.852	1.954.199	7.494.958	2.604.118	33%	7,81%
4	PROMARSCO	9.460.412	3.620.660	6.906.405	2.478.356	-32%	7,44%
5	SONGA	5.285.030	2.589.833	6.152.142	2.292.549	-11%	6,88%
6	OCEANINVEST	2.575.230	1.880.451	4.102.154	2.227.828	18%	6,68%
7	EDPACIF	2.124.675	1.334.942	2.867.857	1.881.741	41%	5,65%
8	PROEXPO	0	0	1.984.026	1.246.011		4,04%
9	EMPAGRAN	3.337.589	1.605.781	2.854.120	1.221.262	-24%	3,66%
10	CRIVASA	1.955.571	1.370.976	1.628.879	1.111.342	-19%	3,33%
11	DUFER	468.160	314.739	1.302.541	816.920	160%	2,45%
12	PCC CONGELADOS FRESCOS	617.552	398.126	1.204.569	783.626	97%	2,35%
13	DUNCI	1.190.684	723.161	1.348.090	768.749	6%	2,31%
14	ESTAR	963.315	606.240	1.143.125	737.500	22%	2,21%
15	OCEANFISH	1.056.848	663.369	1.065.336	685.210	3%	2,06%
16	OCEAN PRODUCT	513.984	323.940	1.038.836	654.555	102%	1,96%
17	PROCLUMAR	0	0	1.460.050	609.500		1,83%
18	NIRSA	722.068	392.458	1.083.582	579.292	48%	1,74%
19	SEA PRONTO	323.291	211.637	807.372	480.715	127%	1,44%
20	UNIVERSAL CARGO	836.226	551.586	693.750	462.500	-16%	1,39%
21	MARECUADOR	467.367	256.757	1.092.670	425.575	66%	1,28%
22	PACFISH	181.045	124.000	541.746	354.427	186%	1,06%
23	PROROSA	244.935	156.997	537.178	320.732	104%	0,96%
24	STONAGI	0	0	412.706	283.804		0,85%
25	EXPORTADORA MAREST	0	0	430.372	278.657		0,84%
26	ALMAPET	0	0	399.622	251.820		0,76%
27	PRODEX	0	0	336.579	227.719		0,68%
28	NAVECUADOR	143.712	99.074	326.355	211.900	114%	0,64%
29	BRABSTAR	124.137	80.088	322.083	211.348	164%	0,63%
30	CALVI	209.457	142.393	316.588	197.563	39%	0,59%
31	EMPREDE	98.537	62.914	285.611	182.257	190%	0,55%
32	ALQUIMIA MARINA	179.095	102.340	301.227	164.380	61%	0,49%
33	PROPEMAR	292.269	194.846	243.500	162.500	-17%	0,49%
34	OCEANEXA	482.055	308.100	230.618	157.950	-49%	0,47%
35	PESQUERA CRISTANSEN	0	0	236.371	149.887		0,45%
36	BILBOSA	121.162	80.499	263.680	144.800	80%	0,43%
37	PRODUMARINOS	0	0	146.257	103.253		0,31%
38	IPACSA	0	0	134.600	84.000		0,25%
39	OBC SHIPPING SERVICE	0	0	120.489	76.372		0,23%
40	HJ SCHRUYER	139.500	90.000	70.500	50.000	-44%	0,15%
41	EMFRPESA	0	0	72.420	48.013		0,14%
42	KUEHNE NAGEL	0	0	70.547	44.092		0,13%
43	PESLASA	0	0	65.989	42.850		0,13%
44	TRANSCITY	0	0	65.760	37.577		0,11%
45	SEAFROST SAC	0	0	59.730	36.200		0,11%
46	OCEANMUNDO	558.419	352.780	68.400	34.960	-90%	0,10%
47	MAREX	45.981	29.665	52.950	29.344	-1%	0,09%
48	FIAMACORP	0	0	50.625	27.500		0,08%
49	FEDERICO SANCHEZ ARTEAGA	63.552	42.368	0	0	-100%	0,00%
50	ALOR	108.735	70.346	0	0	-100%	0,00%
51	DOLMAR	126.071	81.336	0	0	-100%	0,00%
52	DUMARY	374.342	244.140	0	0	-100%	0,00%
53	ECCOFISH SEAFOOD	660	400	0	0	-100%	0,00%
54	MARNES	219.345	131.632	0	0	-100%	0,00%
55	DELICIAS DEL MAR DELICAMAR	14.748	9.832	0	0	-100%	0,00%
56	NOVAPESCA	341.724	215.645	0	0	-100%	0,00%
57	EXPORCLAM	180.000	112.500	0	0	-100%	0,00%
58	AQUAFINCA	139.500	90.000	0	0	-100%	0,00%
	TOTAL	53.962.147	27.753.524	71.120.343	33.327.845	20%	100%

Fuente: Estadísticas Cía. Ltda.

Elaborado por: USE Acuicultura y Pesca

Podemos mencionar que las empresas, conformen a su tamaño, tratan de mantener su posición frente a sus competencias, conservando o superando sus niveles de producción de camarón, aumentando de tal modo su porcentaje de participación de mercado. Observando el cuadro comparativo de los años 2009 y 2010, información proporcionada por la CORPEI, pese a las variaciones de las libras producidas de un año con otro se denota que para algunas empresas como Expalsa, Pro Marisco, les ha significado un aumento o disminución en dólares en estos años, esto se debe a efectos de convenios de negociaciones con los clientes en el exterior que surge por un mayor nivel de pedido, lo que exige una reducción en el valor total, o caso contrario por convertirse en un excelente proveedor alza su costo por un producto de buena calidad.

ANÁLISIS DE LOS CANALES DE EXPORTACIÓN



4.1 Canales de exportación

Para que la empresa desarrolle sus operaciones de exportación hacia el mercado de España, deberá optar por el tipo de modalidad más adecuado para canalizar sus exportaciones a este destino. Los canales de comercialización son vías que permiten llevar a cabo las ventas y distribución de los productos.

En la actualidad la mayoría de las empacadoras de camarón ecuatoriano exportan su producto a España con su propia marca, a diferencia del mercado estadounidense que solicitan sus pedidos con ambas marcas tanto del importador como del exportador.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente podemos enunciar las empacadoras que han utilizado los canales de exportación directa a importador y a distribuidor conforme a los términos de negociación. Estas son:

Tabla 4.1
Empacadoras con exportaciones a España

· Costastra S.A
· Edif Chang 2do Piso Oficina 2
· Edpacif Empacadora Del Pacifico S.A.
· Empacadora Dufer Cia.Ltda.
· Empacadora Estar C.A.
· Empacadora Grupo Granmar S.A.(Empagran)

· Empacadora Bilbo Sa. "Bilbo" S.A.
· Empacreci S.A.
· Emprede S.A.
· Exp.Prod. Del Océano C.Ltd.Oceanproduct
· Exportadora De Alimentos S.A."Expalsa"
· Exportadora De Productos Del Océano
· Exportadora Langosmar S.A
· Industrial Pesquera Junin S.A.
· Industrial Pesquera Santa Priscila
· Navecuador S.A.
· Negocios Industriales Real S.A."Nirsa"
· Novapesca S.A.
· OceanFish S.A.
· OmarsaSa Operadora y Procesadora de Productos Marinos
· Pcc Congelados & Frescos S.A
· Procesadora Y Exportadora De Mariscos Sa.(Proexpo)
· ProdexCiaLtda
· Productos Cultivados D´Mar "Proculmar"
· Promarisco S.A.
· Sociedad Nacional Galápagos S.A. Songa

Fuente: Empresa de Manifiestos

Elaborado por: Autores

Las mismas que han mantenido su nivel de exportaciones durante todo el período 2011 (Ver Anexo 9).

Se procede a analizar la forma en que sea más óptimo vender el camarón, así como su sistema de distribución. Los sistemas de venta existentes son: exportación directa o indirecta.

Al elegir la forma de exportación directa, el exportador debe hacerse cargo totalmente de la función de vender, podrá efectuarlo con la colaboración de otros participantes de esta operación para que de tal manera coloque su producto en el mercado objetivo, por otro lado se tiene la exportación indirecta, la cual es elegida por la mayoría de empresas con poca experiencia para realizar sus propios trámites de exportación.

Se considera a Frigopesca C.A. como una empresa que anhela manejar por completo la administración del proceso de la exportación y que desea establecer una relación directa con el cliente. Obtener la oportunidad de emprendimiento de su negocio en un mercado nuevo.

Por este motivo se determina analizar detenidamente los tipos de canales de exportación directa, para estudiar las posibles opciones para exportar a España y así poder identificar los beneficios o perjuicios de cada alternativa. El exportador decidirá ocuparse directamente de las ventas en el extranjero, considerando las características de su producto y decidiendo por la mejor forma.

De este modo tenemos los siguientes canales de exportación directa²⁷ que son:

1. Ventas directas
2. Ventas por conducto de corredores
3. Ventas a importadores
4. Ventas por agentes comisionistas o representantes
5. Ventas por distribuidor
6. Ventas directas por oficinas propias (sucursales)

4.1.1 Ventas directas

La compañía debe lograr crear un contacto estrecho y directo con el cliente español, requiriendo una alta inversión para dar un seguimiento a ese cliente y a la vez alcanzar una mayor satisfacción al cumplir con los requerimientos del mismo.

En esta posición existe la posibilidad de reducir los gastos de venta al no tener intermediarios y al poder establecer el contacto directo con el usuario al conocer ampliamente y con precisión sus requerimientos, pero de igual forma se incurre en costos o gastos para la localización y mantener una continua comunicación con los clientes.

Para convencer y persuadir en la elección del consumidor se necesita elevar los gastos de promoción ya que normalmente son ventas esporádicas que resuelven sólo problemas de emergencia, es decir, la compañía no tendrá una venta segura lo que no genera ningún aumento en sus ingresos.

27 ÁVILA MARCUÉ, Felipe, "Estrategias de promoción en Comercio Exterior, Capítulo 9: Mecanismos de promoción directa (empresa a cliente)", Trillas, p. 134- 138

Este canal es muy útil para las empresas que tienen reconocimiento o ya han obtenido un posicionamiento en el mercado a través de su marca, de otro modo si no tienen una participación representativa en el mercado puede resultar muy costosa y arriesgada, generando la probabilidad de sucederle esto último a la compañía por incursionar en un nuevo mercado.

4.1.2 *Ventas por conducto de corredores*

Es un canal usado para la incursión en un mercado nuevo y desconocido, el bróker ayuda a colocar los productos directamente con el cliente, la compañía puede obtener un reconocimiento de marca si logra exclusividad con el corredor, esto solo si se asegura respuesta de venta por parte de este intermediario. Frigopesca C. A. aplicaría a este canal de comercialización si se asegura incremento progresivo de pedido, esta opción es de asumir riesgos teniendo una garantía confiable.

Con el logro de la ubicación que realice el bróker existe la facilidad para hacer y mantener contacto con el usuario pero siempre y cuando asegurándose que la mercancía colocada sea la propia, este enganche que realiza es en base a una comisión u honorarios bastante reducidos, los mismos que se han generado por el trabajo realizado; con ello no hay compromiso de vinculación entre el bróker y la compañía debido a que éste maneja los productos de más de una empresa.

Hay que tomar en consideración la no existencia de posibilidad de exclusividad por lo que el bróker trabaja para otras compañías, originando una incertidumbre por no tener una garantía de permanencia.

Al utilizar este canal el elemento principal es este intermediario cuya capacidad sólo tendrá para hacer una mínima labor promocional, ya que posee poco conocimiento del producto lo que no ayuda a una fuerte promoción ni tampoco a una fuerza en ventas, existiendo la desventaja de su poco apoyo durante la negociación, lo que no genera resultados positivos.

4.1.3 *Ventas a importadores*

Este canal asegura las ventas del producto, los importadores realizan los pedidos de acuerdo a su proyección de venta para el mercado español, esto genera al exportador confiabilidad en los pedidos debido a que el importador conoce bien el mercado; al existir la variedad de posibles clientes no se puede asegurar la exclusividad de marca pero se pueden crear acuerdos a largo plazo ayudando a la aceptación del camarón que se ofrece y que poco a poco se capte una mayor participación de cartera.

No se tiene contacto con el usuario final, además no es fácil conseguir exclusividad por parte del importador pero él si puede exigirla al exportador de su elección. Sin embargo la compañía puede aplicar esta forma de negociación como una forma de ingresar al mercado español de manera segura, este canal permite a la empresa darse a conocer de manera rápida y así incursionar en el mercado español, otorgándole así la posibilidad de reducir sus gastos de promoción al actuar directamente con el importador manteniendo una buena comunicación. Se crea confianza al cliente con el ofrecimiento de servicios postventa.

4.1.4 *Ventas por agentes comisionistas o representantes*

La compañía trabaja en cooperación de un comisionista el cual presta sus servicios y asesoramiento para la ubicación del producto en el mercado seleccionado, es decir, actúa como intermediario estando situado en el lugar de destino, como intermediario en el extranjero vende el producto en representación de un cierto número de empresas de un mismo sector, vendiendo por igualdad estas marcas.

Este representante normalmente no es exclusivo, maneja otras líneas que pueden serlo dependiendo del monto de comisión a percibir, en base a ello se desempeña en su trabajo para la prestación de sus servicios, se toman todos los riesgos, incluyendo los de controlar al representante o agente.

Este canal actúa como intermediario que localiza directamente a los clientes y posee conocimiento del mercado por lo que mantiene contacto permanente entre exportador y usuario al proporcionar información del mercado.

Además pueden manejarse exclusividades por tipo de producto en donde no exista conflicto de intereses y el exportador encontrará apoyo en las negociaciones, trámites y promociones de mercado.

4.1.5 *Ventas por distribuidor*

El distribuidor posee conocimientos amplios y precisos del mercado asegurando con ello las ventas del producto; el exportador podría colocar su mercancía en el mercado, además el intermediario asegura la distribución rápida del producto con intensivas campañas publicitarias o promociones, generando la factibilidad de asegurar compras futuras. Utiliza sus propias fuerzas de ventas al poseer su propia clientela.

La empresa puede optar por esta vía como una de las estrategias de comercialización, debido a que se dispone de una red comercial, para la cual debe mantener

existencia de sus productos pudiendo garantizar compras periódicas y constantes. Al tener contacto con clientes y ofrecer variedad de productos o alternativas de entrega inmediata se impulsa al incremento del volumen de ventas, teniendo que de este modo financiar campañas publicitarias y que el exportador pueda funcionar como representante.

El distribuidor organiza y desarrolla su propia política de ventas, es muy difícil exigir exclusividad, normalmente maneja producto de la competencia y se trata de obtener los precios más bajos y las mejores condiciones, por lo que le interesan productos de gran rotación y de márgenes máximos.

Al seleccionar este canal de comercialización se deberá definir el tipo de distribuidor más recomendable de acuerdo a criterios estándar, tomando en consideración que varía conforme el producto y mercado. Estos criterios son:²⁸

- Metas y estrategias
- Tamaño de la compañía
- Fuerza financiera
- Reputación y arraigo
- Áreas comerciales cubiertas
- Compatibilidad
- Experiencia
- Organización de ventas
- Instalaciones físicas
- Disposición de manejar inventarios
- Capacidad de servicio post-venta
- Uso de promoción
- Desempeño de ventas
- Relaciones públicas
- Comunicaciones
- Actitud total

28 CORDOVA, Edgar, AVENDAÑO NAVARRO, Rafael, “Gerencia de Exportación”, 1era Edición, Bancomext MR, México. 1998, p. 39

4.1.6 *Ventas directas por oficinas propias (sucursales)*

Esta estrategia de comercialización es muy costosa para una empresa al requerir una fuerte inversión al incursionar en un mercado nuevo estableciendo una sucursal adecuadamente amueblada. Este mecanismo de exportación otorga la extensión de la empresa actuando como importadora en el lugar de destino.

Otorga la oportunidad de brindar un contacto con los clientes al tener un conocimiento directo del mercado, puesto que no existen intermediarios. La compañía establece su política de ventas determinada desde la matriz y genera la probabilidad de poder funcionar como distribuidor.

Para lograr lo expuesto se requiere demanda suficiente para justificar el costo de la oficina, la implementación de los sistemas de administración y control, además de considerar al personal en el exterior que son empleados de la empresa y con todo lo que esto implique.

4.2 Selección del canal de exportación

Se conoce que existen dos tipos de exportación como lo es la directa e indirecta y conforme a lo analizado desde el punto de vista de la compañía se determina que de acuerdo a la estructura y administración de Frigopesca C.A. es factible y recomendable proponerle una exportación directa, siendo esta manera la más idónea y teniendo en consideración los distintos canales por optar, y al preferir una vía directa, la más adecuada es la del canal de ventas a importadores.

4.2.1 *Ventas a importadores*

Para la compañía al aplicar este canal de comercialización se tiene la posibilidad de establecer fácilmente un contacto en el mercado español con la base de los importadores que concurrentemente realizan importaciones de camarón congelado a las emparadoras ecuatorianas y ofrecer sus productos de alta calidad garantizados con los certificados HACCP, BPM.

Al ofrecer este producto y satisfacer el pedido que solicitan los importadores españoles se logra reconocimiento de la marca y la imagen de la empresa; la facilidad que otorga la compañía al procesar sus productos tanto con la marca del cliente como la propia ayuda a una mejor aceptación para el cierre de una negociación.

Los posibles importadores con los que la compañía establecerá contacto para llegar a acuerdos comerciales son los siguientes:

- Pescanova S. A.

Objeto Social: Actividad extractiva pesquera, procesado y elaboración de los productos de la pesca y otras materias nutritivas, su transporte, distribución y comercialización.

Forma jurídica: Sociedad Anónima

CIF – NIF: CIF de PESCANOVA SA

Actividad (CNAE 93): 5138 Comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios

Actividad (CNAE 2009): 4638 Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios

Información adicional: Pescanova: Lo bueno sale bien

Teléfono/ Fax: 986818 - 986818

Dirección URL: www.pescanova.com

Dirección: Calle José Fernández López, S/N

Localidad: Redondela (Pontevedra)

- Mariscos Castellar S. L.

Objeto Social: Compra – venta, preparación, congelación y comercialización de pescados, mariscos y otros alimentos sólidos o líquidos, naturales, refrigerados o congelados.

Forma jurídica: Sociedad Limitada

CIF – NIF: CIF de MARISCOS CASTELLAR SL

Actividad (CNAE 93): 5138 Comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios

Actividad (CNAE 2009): 4638 Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios

Información adicional: Mariscos Castellar, el sabor del mar

Teléfono/ Fax: 953401 - 953402

Dirección: Avenida San Andrés, S/N

Localidad: Castellar (Jaen)

- Pescafina S. A.

Objeto Social: Compra, venta, importación y exportación de todo tipo de mariscos y pescados, fundamentalmente congelados.

Forma jurídica: Sociedad Anónima

CIF – NIF: CIF de PESCAFINA SA

Actividad (CNAE 93): 5138 Comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios

Actividad (CNAE 2009): 4638 Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios

Información adicional: Pescanova: Lo bueno sale bien

Teléfono/ Fax: 915421 - 915418

Dirección URL: www.pescafina.com

Dirección: Calle Ferraz, 50 – PLT Quinta

Localidad: Madrid

- Angulas Aguinaga Burgos S. L.

Objeto Social: La cría o cultivo, elaboración, transformación, distribución, manipulación, comercialización, compraventa, importación y exportación de productos alimenticios en general y en particular, los derivados de la pesca.

Forma jurídica: Sociedad Limitada

CIF – NIF: CIF de ANGULAS AGUINAGA BURGOS SL

Actividad (CNAE 93): 1520 Elaboración y conservación de pescados y productos a base de pescado.

Actividad (CNAE 2009): 1022 Fabricación de conservas de pescado

Teléfono/ Fax: 947042 - 902500

Dirección: Carretera Madrid-Irun (Burgos) (Recinto interior de la aduana), km 245

Localidad: Burgos

- Ancora 7 S. A.

Objeto Social: Importación, exportación y comercialización de todo tipo de pescados y mariscos.

Forma jurídica: Sociedad Anónima

CIF – NIF: CIF de ANCORA 7 SA

Actividad (CNAE 93): 5138 Comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios

Actividad (CNAE 2009): 4638 Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios

Teléfono/ Fax: 934874 - 934877

Dirección URL: www.ancora7.es

Dirección: Rambla Catalunya, 53 – 7 F

Localidad: Barcelona

4.3 Análisis 4 P

4.3.1 *Análisis del producto*

4.3.1.1 Descripción del producto

El camarón es un producto de origen animal, pertenece al grupo de los decápodos un crustáceo que pertenece la familia de los peneidos (Penaeidae), existen ciento de especies de camarón marino pero solo de diez a veinte tiene potencial acuícola, las hembras depositan en el agua huevecillos que oscilan entre trescientos mil y un millón y medio por desove²⁹, de los cuales nacen pequeñas larvas llamadas nauplios.

La extracción de este producto se lo realiza de dos formas: el camarón de cultivo y el camarón de mar. Las dos formas de producción tienen gran demanda nacional e internacional, por lo que permite a nuestro país tener altos niveles de producción de camarón de cultivo para satisfacer los pedidos durante todo el año.

El camarón es un producto muy demandado por la Unión Europea por su sabor y calidad que este presenta.

4.3.1.2 Clasificación arancelaria

De acuerdo al Sistema de Arancel Integrado (NANDINA) es:

29 Desove: acción y efecto de poner sus huevos o huevas los peces o los anfibios

Cuadro 4.1
Partida arancelaria

Sección I :	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
Capítulo 03 :	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
Partida Sist. Armonizado 0306 :	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y
SubPartida Sist. Armoniz. 030613 :	- - - Langostinos (<i>Penaeus</i> spp.)
SubPartida Regional :	
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0306139100-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0306139100-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	30 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458, R.O. 489 s 16/12/08
Es Producto Percible	NO

Fuente: NANDINA

Elaborado por: Autores

La misma partida que se aplica en las declaraciones aduaneras para la salida del producto a sus distintos puntos de llegada.

4.3.1.3 Clasificación de tamaño del camarón

El camarón se lo clasifica de acorde a su tamaño, es decir, existe una gran variedad de talla que van de acuerdo a un número de unidades contenidos por libra. Los camarones más grandes se los denomina langostinos y va desde U/7 hasta el 16/20.

Tabla 4.2
Cola de camarón

Tamaño		Peso por unidad (gramos)
LANGOSTINO	U/7	64.8
	U/10	45.5
	U/12	37.8
	U/15	30.3
LARGE	16/20	28.4-22.7
	21/25	21.6-18.2
	26/30	17.7-15.1
	31/35	14.6-13.0
MEDIUM	36/40	12.6-11.3
	41/50	11.1-9.1
	51/60	8.9-7.6
SMALL	61/70	7.4-6.5
	71/90	6.4-5.0
VERY SMALL	91/UP	5.0-...

Fuente: Estadísticas Cía. Ltda.


Elaborado por: Autores

Entre la variedad de este producto tenemos los siguientes:

- **Camarón entero**

La compañía procesa camarón entero, esta presentación del producto corresponde a la fase de producción ya que no se requiere tiempos o procesos adicionales, para la presentación de este producto se lo empaca en cajas parafinadas.

Tabla 4.3
Camarón entero

Camarón entero		
Producto	Empaque	Tallas
	El empaque puede ser en cajetas parafinas o fundas de 5 libras o 2 kilos	20/30
		30/40
		40/50
		50/60
		60/70

Fuente: Frigopesca C.A.

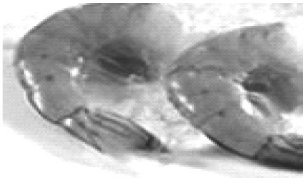
Elaborado por: Autores

- **Cola con cáscara**

El camarón sin cabeza o cola como se lo conoce, tiene el mismo cuidado que el producto entero, que incluye un proceso adicional siendo este el descabezado.

Se adquiere este producto para facilitar los procesos y los pedidos que tiene, la compra a vendedores de camarón conocidos como “coleros”, que están autorizados por el Instituto Nacional de Pesca para su venta.

Tabla 4.4
Camarón con cáscara

Camarón con cáscara (cola)			
Producto	Empaque	Tallas	Congelamiento
	1 Kg.	21/25	Bloque IQF
	2 Kg.	26/30	
	4 lbs.	31/35	
	5 lbs.	36/40	
		41/50	
		51/60	
		61/70	
		71/90	
		91/110	
		Juvenil	
Las combinaciones del empaque es de acuerdo al pedido solicitado			

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

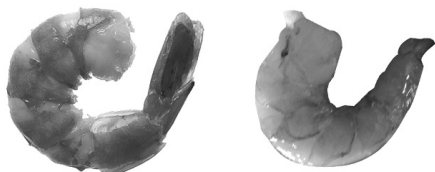
- **Valor agregado**

Camarón pelado se lo realiza a mano y puede tener diferentes variedades:

- Pelado y desvenado (P&D)
- Pelado (PUD)
- Pelado y desvenado con crochet (PPV)
- Mariposa con cola (BTR)

Las variedades son realizadas también a mano, existen dos estilos de pelado Tail-off (pelado completo incluido el rabo) y Tail-on (pelado hasta el antepenúltimo segmento, el último segmento y el rabo mantienen la cáscara) varios tipos de empaque y todas las tallas.

Tabla 4.5
Valor agregado

Valor agregado			
Producto	Empaque	Tallas	Congelamiento
	1 Kg.	21/25	Bloqu IQF
	2 Kg.	26/30	
<p>Los cortes del camarón pelado puede ser P&D, PUD, PPV y Ez peel, BTR</p>	4 lbs.	31/35	
	5 lbs.	36/40	
		41/50	
		51/60	
		61/70	
		71/90	
		91/100 Juvenil	

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Otro método de clasificación del camarón se basa por el tipo de sistema de producción utilizado en su desarrollo.

- **Camarón de cultivo o granja (FARM RAISED)**

Es el camarón desarrollado por el hombre realizado en laboratorios y seleccionados para el cultivo, este camarón se lo deposita en grandes piscinas donde es alimentado con balanceado, además es fortalecido con cal y melaza, en estas piscinas se utiliza bacterias que ayudan a eliminar todo los contaminantes que afectan al camarón.

Ilustración 4.1
Camarón de cultivo



Fuente: Frigopesca C.A.

- **Camarón de mar o silvestre (WILD CAUGHT)**

El camarón silvestre es aquel capturado en su estado natural, es decir, en el mar, este producto tiene un sabor y color diferente al camarón de piscina, en las costas ecuatorianas existen dos tipos de camarón de mar:

- El primero que es *penaeus brevirostris* (langostino rojo), *penaeus californiensis* (langostino café).
- El segundo que es *Potrachypene precipua* conocido también como camarón pomada.

Ilustración 4.2
Camarón pomada



Fuente: Frigopesca C.A.

4.3.1.4 Proveeduría

La adquisición de la materia prima (camarón), se lo realiza a través de proveedores que están debidamente calificados. Se considera dos tipos de proveedores:

- **Proveedores de camarón de cultivo (granjas de camarón)**

Son las extensiones de terreno en donde se desarrolla la actividad acuícola en tierras altas o bajas autorizadas a través de los documentos que permitan demostrar su existencia legal, por medio de la documentación solicitada por el Instituto Nacional de Pesca³⁰ a través de la Subsecretaría de Acuicultura, los cuales deben solicitar inspecciones anuales para estar registrado en la página web del INP.

Solo los proveedores autorizados podrán negociar con las empacadoras de camarón y estos a su vez deberán contar con aquellos autorizados de proveer suministros para su producción, como es el caso de las fábricas de hielo o balanceado; todo esto se hace con el objetivo de contar con un producto que se encuentre en óptimas condiciones para su exportación.

- **Proveedores de camarón de mar (Embarcaciones)**

Son embarcaciones debidamente autorizadas por el INP a través de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros que le permite la explotación de productos del mar, pueden ser de manera artesanal o industrial, las cuales deberán solicitar inspecciones anuales para estar registrado en la página web del INP.

Solo estar embarcaciones podrán expender sus productos a las empacadoras de camarón, éstas deberán contar con proveedores autorizados como es el caso de la fábricas de hielo; en el caso de la pomada el camarón puede ser de arrastre³¹ o de bolso³², todo esto se lo hace con el objetivo de contar con un producto que se encuentre en óptimas condiciones para su exportaciones.

Las embarcaciones pueden ser³³:

Costeras: Embarcaciones que preservan producto a bordo por menos de 24 horas y que están autorizadas a través del permiso anual de pesca artesanal otorgado

30 **Plan Nacional de Control**, Para el ofrecimiento de garantías oficiales respecto a la exportación de productos pesqueros y acuícolas de la República del Ecuador a la Unión Europea.(INP)

31 Cuando capturan al camarón en las orillas.

32 Cuando capturan al camarón con una red.

33 La clasificación entre artesanales e industriales solo refleja el tiempo de preservación a bordo y de ningún modo está asociada al tipo de permiso de pesca.- Plan Nacional de Control, Para el ofrecimiento de garantías oficiales respecto a la exportación de productos pesqueros y acuícolas de la República del Ecuador a la Unión Europea.(INP).

por la Dirección General de Pesca y la matrícula otorgada por la Dirección General de Marina Mercante y del Litoral (DIGMER)

Alta mar: Embarcaciones que preservan producto a bordo por más de 24 horas y que estén autorizadas a través de la documentación emitida por la autoridad competente., autorizadas a través del permiso anual de pesca otorgado por la Dirección General de Pesca y la matrícula otorgada por la DIGMER.

4.3.1.5 Subcontratación

Las plantas procesadoras de camarón pueden subcontratar el servicio de faenamiento y congelamiento de camarón a través del concepto de copacking, las cuales deberán constar registradas en el INP. (Ver Anexo 10).

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de acuerdo al Registro Oficial No. 178 del 23 de abril de 2010 No. 105 señala que cada planta que brinde servicio de copacking debe registrar con su número los lotes que procesa, el establecimiento que exporta debe notificar al Instituto Nacional de Pesca donde procesó sus productos, asegurando la trazabilidad en todas las fases del proceso, si el producto se va a exportar a la Comunidad Europea será necesario, además que las empresas contratantes tengan el número oficial para exportar a dicho mercado.³⁴

El INP inspecciona los lotes elaborados bajo copacking a nombre del exportador señalando el nombre de la empresa procesadora o el código correspondiente al establecimiento en que fue procesada la producción, en caso de que se envíen contenedores con lotes procesados en varias plantas se emitirá un certificado sanitario por cada establecimiento procesador.

Este proceso le permite a las plantas exportadoras de camarón aumentar su proceso productivo y concretar pedidos en menor tiempo con las seguridades sanitarias y de calidad requerida.

4.3.1.6 Costos de producción

Los costos de producción al igual que toda empresa manufacturera están determinados por costos fijos y variables.

Costos Fijos.- Sueldos del personal administrativo, de producción, entre otros. También se considera a los químicos de limpieza utilizados durante el proceso de producción, adicional se considera a los costos incurridos en agua, luz, teléfono

34 Acuerdo 105 de Copacking publicado en el R.O. 178 del 23 de abril el 2010- Dr. Ramón Espinel Martínez, Ministro de Agricultura y Pesca, 2010

durante la ejecución de las actividades laborables necesarias para la producción, otros servicios de tramitación de permisos y certificaciones obligatorios para la actividad.

Costos Variables.- Materia prima (camarón), mano de obra directa (personal que se encarga de procesar el producto, es decir, se encargan del proceso de faenamiento), otros costos directos (cartones, fundas, etiquetas, etc. que sean utilizados dependiendo de la producción del camarón).

4.3.1.7 Inventario

El correcto manejo del inventario es muy importante para abatir los costos de la empresa. El camarón es un producto perecible que si bien es cierto una vez congelado tiene una fecha de consumo de seis meses a un año, con esto no se quiere decir que su forma de manejo de inventario no es importante, las plantas procesadoras utilizan el método FIFO (por sus siglas en inglés FIRST IN FIRST OUT), indica que el primer producto ingresado a los túneles de congelamiento o las cámaras de mantenimiento, es el primer producto que debe salir, para lo cual la persona responsable de esta área (jefe de cámara) deberá paletizar el producto de acuerdo a los lotes entregado, una vez llegado a la fecha de despacho o embarque deberá enviar el primer producto procesado.

Para tener un inventario constante los pedidos de producto deberán realizarse un período superior a 15 días, esto le permite a la planta negociar con proveedores y realizar su plan de trabajo con tiempo.

El correcto control de inventario tiene como objetivo:³⁵

- Minimizar los costos de pedir y conservar las existencias
- Mantener niveles aceptables de surtido a los clientes
- Conciliar el conflicto potencial entre ambos

Se deberá tomar en cuenta las fechas de pedido a los proveedores de materia prima e insumos, la recepción e inspección del producto, así mismo las fechas de aguaje que son muy importantes para este sector, ya que las cosechas se realizan en este período.

35 Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX) Publicación elaborada por: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C México, D.F.

4.3.1.8 Respaldo al producto/servicio

Un producto o servicio tiene varias dimensiones, en términos de su percepción por parte de los consumidores.

El llamado “núcleo del beneficio” que ofrece ese producto o servicio, es la función básica para la que fue originalmente concebido y que, por supuesto, se tiene que cumplir a plenitud.³⁶

El beneficio del camarón es que sirve para la alimentación pero es un beneficio que muchos productos pueden dar, no ofrece un atributo sobresaliente por lo que es un producto básico. Por lo tanto las empacadoras deberán respaldar que el producto está en óptimas condiciones y que el camarón ecuatoriano ofrece un sabor agradable diferente a los otros países productores de este crustáceo.

4.3.2 *Análisis precio*

De acuerdo al destino que se enfoca, se analiza la determinación de los precios adecuados para la venta del producto, considerando de igual modo el margen de rentabilidad que debe obtener la compañía, los precios son considerados tomando en cuenta los siguientes factores:

4.3.2.1 Factores que influyen en el precio del camarón

- El camarón de oriente es mejor cotizado por el de occidente debido a las tallas
- Las tallas de camarón grandes tienen un mayor precio ya que son más difíciles o costosas de cosechar
- La producción de tallas pequeñas es superior, ya que el tiempo de cosecha es corto

Se determina los precios de comercialización del camarón de Frigopesca C.A. considerando tres puntos específicos los cuales son: los factores influyentes, el mercado seleccionado y la lista de precios referenciales de la Subsecretaría de Acuicultura (Ver Anexo 11) entidad que informa al sector acuícola para la regulación de precios de venta del camarón al exterior.

36 Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX) Publicación elaborada por: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C México, D.F.

Tabla 4.6
Precios de venta estimados de camarón al mercado de España

TALLAS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
		ESPAÑA
41/50	PYD T-OFF BLOCK	\$4.00
51/60	PYD T-OFF BLOCK	\$3.87
61/70	PYD T-OFF BLOCK	\$3.67
71/90	PYD T-OFF BLOCK	\$3.60
91/110	PYD T-OFF BLOCK	\$2.92
POMADA	POMADA PUD BLOCK	\$2.20
41/50	SHELL-ON BLOCK	\$3.31
51/60	SHELL-ON BLOCK	\$3.00
61/70	SHELL-ON BLOCK	\$2.85
71/90	SHELL-ON BLOCK	\$2.70
91/110	SHELL-ON BLOCK	\$2.18

Fuente: Autores

Elaborado: Autores

Los precios estimados en la Tabla 4.6 (Precios de venta estimados de camarón al mercado de España) están conforme a los valores establecidos para la venta de camarón a Estados Unidos obtenidos de la lista de precios oficial más los 0,30 ctvs. adicionales por el servicio de copacking, a estos precios se les incrementó 0,10 ctvs. para establecer los precios de venta al importador español.

Cabe señalar que la Subsecretaría de Recursos Pesqueros podrá emitir los precios mínimos referenciales para los productos pesqueros de acuerdo a sus necesidades institucionales. Por ende las empresas al establecer sus precios podrán partir de este listado como referencia, pudiendo así aumentarlos conforme a sus márgenes de ganancia. La compañía tendrá como referencia estos precios de venta para el mercado de España teniendo como factor de variabilidad el precio de compra de materia prima.

4.3.3 Análisis y selección de mercado-plaza

4.3.3.1 Selección del mercado meta

La selección del mercado meta es muy importante, para el crecimiento de una empresa, como se ha mencionado antes Frigopesca C.A. ya exporta su productos a los Estados Unidos y este estudio pretende determinar la factibilidad de exportar a España.

Se seleccionó este mercado porque ofrece las mejores condiciones de la Unión Europea, considerando que es un mercado en crecimiento, además de que Ecuador tiene tratados comerciales que facilitan el ingreso a este destino como lo es el SGP Plus, otro punto tomado en cuenta es la tendencia del volumen de exportación demostrado en los últimos años.

Otros parámetros tomados a considerar son los siguientes:

- La distancia geográfica que tiene incidencia directa de los costos
- El idioma
- La experiencia que el sector haya tenido en este mercado
- Las preferencias o barreras arancelarias
- La existencia de compradores interesados
- Rentabilidad a considerar por la exportación a ese mercado

Se elabora una matriz de decisión la cual se adecuó las características del producto, del mercado y al tipo de información disponible.

Tabla 4.7
Matriz de decisión

PARÁMETROS	PAISES DE LA UNIÓN EUROPEA				
	ITALIA	ALEMANIA	ESPAÑA	HOLANDA	OTROS
(Asignar valores relativos para cada uno, para facilitar la calificación individual y la comparación. No se tienen que utilizar todos, sino sólo los que convenga)					
EXTERNOS:					
Población (individuos o familias)	X		X		
PIB o PNB	X		X		

PARÁMETROS	PAISES DE LA UNIÓN EUROPEA				
	ITALIA	ALEMANIA	ESPAÑA	HOLANDA	OTROS
PIB o PNB por habitante		X		X	
Requerimientos normativos para el producto	X	X	X	X	X
Valor y/o volumen de las importaciones	X		X		
Tamaño y tendencias del mercado	X	X	X		
Barreras arancelarias (Tratados comerciales)					
Obstáculos burocráticos a las importaciones (licencias, permisos, trámites, documentación)					
Intensidad de la competencia	X		X		
Estabilidad social y política	X	X	X	X	
Estabilidad y apertura económicas	X		X		
Afinidad cultural (idioma, religión, costumbres, etc.)			X		
Distancia geográfica	X		X		
Apoyo institucional de mi país en el mercado (Embajada,	X	X	X	X	
Consulados, Consejería Comercial, Bancos Corresponsales, Cámaras Bilaterales de Comercio, etc.)	X	X			
Facilidad de distribución del producto (canales)	X	X	X		
Ferias y exhibiciones especializadas en el sector	X		X		
Familiaridad del consumidor con el producto	X		X		
Otros (especificar)	X		X		
INTERNOS:					
Experiencia de mi empresa en ese país					
Contactos de negocios previamente establecidos					
Personal disponible para atender ese mercado			X		

PARÁMETROS	PAISES DE LA UNIÓN EUROPEA				
	ITALIA	ALEMANIA	ESPAÑA	HOLANDA	OTROS
Recursos técnicos suficientes (servicio, garantía, atención al Cliente, etc.)			X		
Recursos financieros suficientes			X		
Otros (especificar)			X		
TOTALES	15	7	19	4	1

Fuente: Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (PLANEX)

Elaborado por: Autores

De esta forma podemos determinar que España es el mercado más atractivo para este sector, estimando la capacidad de la compañía, en este sentido si existe las mejores ventajas para la exportación a la Unión Europea cuyo destino específico.

4.3.3.2 Tendencia del consumo y demanda

Los principales mercados en la UE para crustáceos frescos y congelados son España, Francia, Italia y Bélgica.

En casi todos los países de la UE la tendencia del consumo de productos derivados de la pesca es positiva, estimulando el consumo la mayor disponibilidad en los puntos de venta de camarones y langostinos tropicales.

El mercado europeo tiene la percepción de que el consumo de productos derivados de la pesca es de mucho beneficio para la salud, es por ello que son muy cuidadosos al momento de elegir los productos que consumen. No obstante, existe una percepción negativa en algunos segmentos hacia el consumo frecuente de ciertas especies de pescado por el alto contenido de mercurio y de los productos cultivados (como el pescado y camarón) por el alto contenido de antibióticos.

La demanda es constantemente creciente por productos con mayor valor agregado como los productos congelados ya limpios, cortados, e incluso preparados llegando hacer los más cotizados, puesto que los consumidores europeos tienen un estilo de vida tan exigente que buscan optimizar el tiempo en la preparación de las comidas.

La marca de productos derivados de la pesca congelados como los camarones, es considerado un factor importante en su comercialización, el consumo de los

productos sean congelados, procesados o empacados incluso si son frescos el primer punto a considerar es su marca.

4.3.3.3 Condiciones medioambientales y sociales

Las condiciones medioambientales y sociales son otros elementos importantes en el mercado europeo, se promueve un consumo responsable de productos derivados de la pesca por parte de las instituciones competentes como agencias gubernamentales, grupos ambientalistas, entre otros.

Los criterios³⁷ que influyen en la decisión de compra de los europeos son:

- Aspectos ambientales y sanitarios en el cultivo de peces y crustáceos (uso de antibióticos, contaminación de fuentes de agua, alimentación de los animales).
- Preocupación por los animales y la biodiversidad (especies en extinción, respeto de los periodos de veda).
- Aspectos sociales como el trabajo infantil en las fincas o barcos pesqueros.
- Conservación del medio ambiente.
- En algunos casos la producción orgánica es considerada importante, especialmente en productos cultivados.

Otros factores que pueden representar una oportunidad para los exportadores de camarones son:

- Consumidores de altos ingresos que demandan productos derivados de la pesca exóticos (variedades tropicales por ejemplo) y están dispuestos a pagar por ellos precios más elevados.
- Consumidores de menores ingresos que demandan productos derivados de la pesca de variedades menos costosas.
- Nuevos consumidores de productos derivados de la pesca que buscan variedades que tengan sabores más neutrales.

37 CHAVARRIA S., Lourdes Ma. Consultora, “Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA)”, 1era edición, Abril 2010

4.3.4 *Análisis de promoción*

4.3.4.1 **Imagen**

La imagen del producto es muy importante, por lo tanto se debe presentar un producto siempre fresco, cumpliendo con todas las normas de calidad; estos requisitos son obligaciones que deben ser cumplidas, por esto no genera un valor agregado al cliente, lo que si genera algo adicional, es contar con una marca que represente variedad de producto, la disponibilidad para el cliente, respetar las fechas de entrega conforme a lo pactado y que el empaque y etiquetas sean atractivos proporcionando toda la información necesaria sobre el proceso productivo y calidad del producto.

La mayoría de los exportadores alrededor del mundo han confirmado que no basta la actividad de venta personal directa. Es preciso informar al público acerca del producto, sus ventajas y cualidades, brindarle la oportunidad de verlo funcionar, observarlo, probarlo. De ahí la importancia de los mecanismos de promoción directa como elementos indispensables para la creación de la imagen apropiada, especialmente en un mercado extranjero de cultura e idioma diferentes, donde el nombre del fabricante es totalmente desconocido.

Por este motivo, al proyectar sus ventas en el extranjero, el exportador debe destinar desde el principio un presupuesto específico para publicidad y demás mecanismos promocionales, contando con el apoyo y la asesoría del agente o representante local.³⁸

El persuadir en la fomentación de la imagen de la compañía en el mercado español impulsa a captar mayor porcentaje de participación en éste, logrando así obtener poco a poco un posicionamiento y promocionar el producto que se ofrece. Se impulsa a que la empresa proceda a elaborar catálogos para sus productos, pensar en la oportunidad de participar en las ferias internacionales que organizan las instituciones del sector público, garantizando la calidad del producto que está adquiriendo el importador.

38 ÁVILA MARCUÉ, Felipe, “Estrategias de Promoción en Comercio Exterior, Capítulo 9: Mecanismos de promoción directa (empresa a cliente)”, Trillas, pág. 139

4.4 Logística de la exportación

Se procede a determinar la manera de enviar el camarón al mercado de España considerando los costos, el tiempo y la forma más segura posible. Con esto se toma en cuenta lo siguiente:

- Transporte
- Medio de envío
- Identificación y selección de proveedores logísticos
- Envase y embalaje
- Trámites, documentos y certificaciones

4.4.1 Transporte

Transportar significa poner a disposición de los usuarios los productos para su utilización en el momento en que sean requeridos. Para la empresa, el transporte es mucho más que una concepción teórica. En muchos casos significa el colocar con oportunidad sus productos, esto es precio y tiempo de entrega en los mercados extranjeros. Se considera que la transportación es el factor más significativo del costo dentro de la comercialización internacional y un elemento fundamental en el éxito de algunas empresas.³⁹

De acuerdo al medio de transporte existen diferentes modalidades que pueden ser usadas en una exportación, estas pueden ser: el aéreo, marítimo, terrestre por tráiler o ferrocarril y el multimodal; cada uno de estos medios con sus respectivas características, seguro, costo y tiempo.

Se conoce que el medio más usado para la exportación del camarón es el marítimo debido a la distancia con el punto de destino, en este caso, se enfoca al continente europeo (España) como puerto de llegada.

Aproximadamente el 80% de la superficie de la tierra está cubierta por agua, por lo que es natural que el transporte marítimo sea un factor fundamental para el intercambio de los productos que demandan las diferentes regiones, además constituye una vía de comunicación natural⁴⁰

39 LÓPEZ ZAVALA, Jesús, “*Medios de transporte internacional*”, 1era Edición, Bancomext MR, México. 1999, p. 5.

40 Idem., p. 16.

4.4.1.1 Características

Las características del medio marítimo son la gran capacidad de carga, la adaptabilidad de transportar toda clase de productos con sus diferentes volúmenes. El transporte ha aumentado su capacidad de carga y rapidez, además de su especialización.

4.4.1.2 Tipos de buques

Los buques se han adoptado de acuerdo a las necesidades de carga como aquellos que cuentan con bodegas de ventilación o refrigeración, necesarios para productos perecederos o los buques portacontenedores.

El bajo costo comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y largas distancias, hacen de este modo el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercian internacionalmente.⁴¹

4.4.2 Identificación y selección de proveedores logísticos

La compañía al asegurarse de las referencias de sus proveedores de materias primas, de igual forma debe hacerlo para la logística de la exportación, con ello puede monitorear de manera permanente a sus proveedores.

4.4.2.1 Líneas y agencias navieras

Frigopesca C.A. al transportar su producto por vía marítima tiene las siguientes compañías recomendadas por el reconocimiento del servicio que presta. Los costos que se presentan a continuación son por el envío de un contenedor a España.

Tabla 4.8
Cotización de CSAV - Transoceánica

Reefer	USD	4.900		
THC		145	Tiempo	33 días
DSH	EUR	260	Vigencia	31.12.2011
SUS	USD	30		

Fuente: Transoceánica

Elaborado por: Autores

41 LÓPEZ ZAVALA, Jesús, *“Medios de transporte internacional”*, 1era Edición, Bancomext MR, México. 1999, 16 p

A continuación se detalla las líneas navieras frecuentemente usadas por los exportadores de camarón congelado a España, cada una de ellas con sus respectivas agencias, las cuales son:

Tabla 4.9
Líneas y agencias navieras

Línea Naviera	Agencia Naviera	Matriz
Cía. Chilena Naveg. Interoc.	Marglobal	Guayaquil
Cía. Sudamericana Vapores	Transoceánica Cía. Ltda.	Guayaquil
Compagnie Generale Maritime	CMA CGM Ecuador S.A.	Guayaquil
Dole Ocean Cargo Express	Transportes Pormar S.A.	Guayaquil
Hamburg Sud	Hamburg Sud Crowley Ecuador	Guayaquil
Hapag Lloyd	Transoceánica Cía. Ltda.	Guayaquil
Maersk Line	Maersk del Ecuador C.A.	Manta
Mediterranean Shipping Co.	M.S.C. del Ecuador	Guayaquil - Manta

Fuente: Empresa de Manifiestos

Elaborado por: Autores

4.4.3 Envase y embalaje

4.4.3.1 Medio de envío – contenedor

El camarón, es un producto perecible por lo que su venta al exterior se lo realiza de manera congelada, para su transportación con contenedores refrigerados, disponibles en 20' y 40' con un sistema de conservación de frío o calor y termostato. Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo.

Los contenedores marítimos refrigerados son óptimos para el almacenaje estático de mercadería perecedera, como complemento o alternativa de cámaras frigoríficas, en su propia planta o en zonas estratégicas para la mejor distribución de sus productos, como así también para el transporte de carga internacional.

Lo que permite que la temperatura del espacio de carga esté controlada por un microprocesador termostático, o por una plaqueta. La unidad montada sobre una

base de aluminio, es una unidad eléctrica de enfriamiento y calefacción. Una vez que la temperatura deseada es alcanzada, el microprocesador la mantiene.

Fabricadas en acero inoxidable interior y exterior, también Mufler Grade, un acero resistente a la corrosión, que contiene un 10% adicional de cromo.⁴²

- ✓ Unidades con distintos tamaños 20' - 40' - 40' H.C
- ✓ Unidades de refrigeración marcas: Carrier, Thermoking y Mitsubishi
- ✓ Sistema de control de temperatura electrónico
- ✓ Containers usados, de 5 a 9 años de uso
- ✓ Rangos de temperatura desde -30°C a +30°C
- ✓ Alimentación: 380 volts trifásica industrial
- ✓ Potencia entre 6 y 7 hp
- ✓ Consumo en baja 15 amperes, en alta 30 amperes
- ✓ Interior acero inoxidable
- ✓ Gas ecológico 134-A

4.4.3.2 Clasificación de contenedores de 40 pies

Normalmente para aprovechar al máximo el nivel de venta estos contenedores son de 40 pies entre la clasificación tenemos la siguiente:

- **Contenedor de 40 pies high-cubes**

Línea reciente, la última generación de contenedores high-cubes, desarrollados para cumplir con los siempre crecientes requerimientos medioambientales. Para carga congelada o refrigerada, ideal para transportar la mayoría de commodities percederas, con rangos desde -30 a +50 grados Celsius.

Tabla 4.10
Contenedor high-cubes

Exterior			Interior			Puertas Abiertas		Capacidad	Tara
Largo	ancho	alto	Largo	ancho	alto	ancho	alto	2687 pies cúbicos	8600 lb.
12.19m	2.43m	2.89m	12.03m	2.35m	2.69m	2.34m	2.58m	76.3 m ³	3900 kg

Fuente: <http://herdkp.com.pe/adds/Ezines/contenedores.htm>

Ilustración 4.3
Contenedor refrigerado de 40 pies high-cube



Fuente: <http://herdkp.com.pe/adds/Ezines/contenedores.htm>

- **Contenedor refrigerado de 40 pies**

El contenedor refrigerado, también conocido como reefer, actúa como un refrigerador móvil. La maquinaria usada hoy está actualizada con la última tecnología moderna y puede mantener una temperatura interna estable por semanas con una máxima variación de 0.01 grados Celsius. Estos contenedores reefer pueden controlar temperaturas desde -30°C a $+50^{\circ}\text{C}$.

Tabla 4.11
Contenedor refrigerado de 40 pies

Exterior	Interior	Puertas Abiertas	Capacidad	Tara
Largo ancho alto 12.19m 2.43m 2.59m	Largo ancho alto 11.32m 2.28m 2.19m	ancho alto 2.28m 2.12m	2004 pies cúbicos 56.7 m ³	11.350lb 5150 kg

Fuente: <http://herdkp.com.pe/adds/Ezines/contenedores.htm>

Ilustración 4.4
Contenedor refrigerado 40 pies



Fuente: <http://herdkp.com.pe/adds/Ezines/contenedores.htm>

4.4.4 *Trámites, documentos y certificaciones*

Se debe considerar los trámites a realizar expuestos anteriormente en el capítulo dos en el marco legal, los mismos relacionados con los tres elementos básicos:

1.- Relacionados con la empresa o el producto

Certificados de calidad, de origen, de libre venta, sanitarios, traducciones, requisitos para la carta de crédito, documentación y trámites para la obtención de créditos.

2.- Relacionados con el mercado

Normas de etiquetado, documentación requerida para la importación de los productos, contratos compra-venta o de representación, formas de pago, cobranza internacional.

3.- Relacionados con la logística de exportación

Factura, lista de empaque, conocimiento de embarque, despacho aduanal (pedimentos, aranceles), etc.

4.5 Términos de negociación

Los incoterms regulan básicamente tres aspectos⁴³ relacionados con el lugar de entrega:

- Transferencia de riesgos
- Costos a cuenta del comprador y vendedor
- Documentación

Para cerrar una negociación con un cliente en España es necesario determinar el término de negociación más adecuado para la compañía y de este modo llegar a un acuerdo benéfico y poder ofrecer el producto.

Los términos de negociación celebrados para este tipo de exportación más común son: FOB aproximadamente en un 80% y CIF en un 20%.

4.5.1 *FOB (free on board) / libre a bordo–(puerto de carga convenido)*

Este término es comúnmente usado por aquellos exportadores que incursionan recién en la actividad de exportar y que tienen poco conocimiento con respecto a los procedimientos aduaneros a cumplir en los mercados de destino de sus productos y de los procesos de distribución física de mercancías.

La exigencia de este término de negociación para el vendedor se encuentra en despachar la mercancía en aduana para la exportación. La aplicación de este incoterms contempla que la entrega se perfecciona cuando dicha mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, por lo tanto el comprador incurre todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel punto.⁴⁴

Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores. En la siguiente ilustración se visualiza la transcendencia al aplicar este término:

43 CORDOVA, Edgar, AVENDAÑO NAVARRO, Rafael, “*Gerencia de Exportación*”, 1era Edición, Bancomext MR, México. 1998, 32 p

44 http://camara.ccb.org.co/documentos/3053_los_incoterms_y_su_uso_en_el_comercio_internacional2.pdf

Ilustración 4.5
FOB (free on board)



Fuente: http://camara.ccb.org.co/documentos/3053_los_incoterms_y_su_uso_en_el_comercio_internacional2.pdf, p.14

En la Ilustración 4.5 FOB (free on board) podemos observar lo siguiente:

1. La flecha verde indica hasta donde el exportador es responsable de los documentos.
2. La flecha roja indica hasta donde es responsable el exportador por la mercancía.
3. La flecha azul indica hasta donde el exportador debe cubrir los costos.

4.5.1.1 Obligaciones del vendedor y comprador

Ambas partes se sujetan a las siguientes obligaciones, es decir, tanto el importador como la compañía se responsabilizan por las siguientes obligaciones:

Obligaciones del vendedor – Frigopesca C.A.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios para la declaración aduanera
- Empaque y embalaje conforme a las regulaciones del país de destino
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos, es decir, trámites aduaneros en puerto de salida)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pago de la mercadería en moneda de acuerdo
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos, es decir trámites aduaneros en puerto de llegada)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

Tabla 4.12
Incoterms

INCOTERMS	
GASTOS Y RIESGOS	F O B
Transporte interno y Aduana de exportación	E
Embarque y carga	E
Transporte internacional	I
Seguro de transporte internacional	I
Desembarque y descarga	I
Aduana de importación	I
Transporte interno en país de destino	I

Fuente: Cámara Internacional de Comercio

Elaborado por: Cámara Internacional de Comercio

La compañía en términos de negociación aplica el incoterms FOB, la documentación es emitida en país de origen, una vez confirmado el pago por la exportación, se envía la documentación original al importador, para que pueda proceder a desaduanizar su producto. Se incurre en los gastos o costos locales y su responsabilidad termina con su entrega en el puerto de salida.

4.5.2 CIF (cost, insurance and freight) - costo, seguro y flete (puerto de destino convenido)

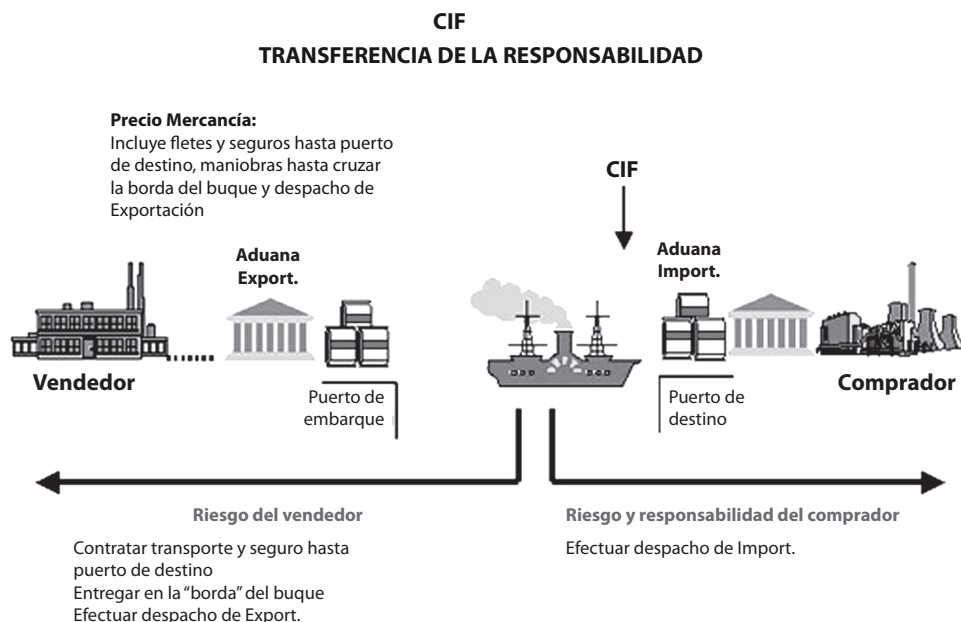
Este término incurre en la entrega de la mercadería por parte del vendedor cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

En condiciones CIF el vendedor cumple pagando los costos y el flete que sean necesarios para que las mercaderías lleguen al puerto de destino convenido. Además de contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, con la finalidad de cubrir los riesgos de pérdida o daño que podría sufrir la mercadería durante su transportación.

El vendedor se encuentra obligado a asegurar la mercadería con una cobertura mínima, pero si el comprador necesita una mayor cobertura podría acordarlo con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Ilustración 4.6
CIF (cost, insurance and freight)



4.5.2.1 Obligaciones del vendedor y comprador

Ambas partes se sujetan a las siguientes obligaciones, de igual manera, tanto el importador como la compañía tienen las siguientes obligaciones:

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios para la declaración aduanera.
- Empaque y embalaje conforme a la normativa.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del comprador

- Pago de la mercadería en moneda de acuerdo.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

4.6 FODA

Fortalezas y debilidades⁴⁵

Se analiza cuáles son las principales fortalezas y debilidades de la empresa a efectos de competir con las primeras, buscando soluciones a las segundas. Los parámetros a evaluar como ventajas o desventajas para competir en los mercados, son los que Michael Porter llama las ventajas competitivas de una empresa y son las siguientes:

45 CORDOVA, Edgar, AVENDAÑO NAVARRO, Rafael, “Gerencia de Exportación”, 1era Edición, Bancomext MR, México. 1998, 21 p

- capacidad de producción
- precio
- calidad
- crédito
- diseño
- imagen
- información

Considerando estas variables importantes que se han venido estudiando para demostrar la factibilidad de exportar a España se puede determinar el FODA de la compañía y se menciona lo siguiente:

4.6.1 Fortalezas

1. Conocimiento en el ámbito del negocio en comparación con las demás existentes en el mercado.
2. Producto de alta calidad y que ha logrado generar mayor demanda.
3. Infraestructura amplia y en buenas condiciones, aptas para adecuaciones.
4. Exportación del 80% de su producción a Estados Unidos, generando una tendencia mayor de consumo en un mercado extranjero.
5. Reconocimiento por sus clientes actuales por brindar un producto garantizado y cumpliendo los requerimientos solicitados.

4.6.2 Oportunidades

1. El apoyo por parte del gobierno de turno al fomentar al sector acuícola y a los exportadores.
2. Expansión del mercado internacional a Europa a la apertura de un canal de comercialización.
3. Tecnología en constante mejoramiento para el sector al implementar máquinas sofisticadas.
4. Industria atractiva e inversión de fácil retorno debido al gran volumen de comercialización del producto.
5. Reconocimiento internacional del producto ecuatoriano.

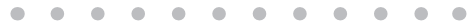
4.6.3 *Debilidades*

1. Capital de trabajo limitado.
2. Pasivos a corto plazo por cubrir.
3. Desconocimiento de comportamiento del nuevo mercado, costumbres, políticas.
4. Exportaciones con términos FOB lo que genera un rendimiento mínimo.
5. Dificil acceso al consumidor final, contacto con el importador quien se encargará de distribuirlo.

4.6.4 *Amenazas*

1. Expansión de competidores locales e internacionales al introducirse al mercado meta.
2. La no obtención de recursos financieros para el posible crecimiento, dificultad es acceder a préstamos bancarios.
3. Devaluación del dólar con respecto al euro.
4. Falta de crédito para aplicación de futuros proyectos.
5. Aumento en precios de insumos que utilizados en el proceso productivo lo que conlleva a elevar los precios.

PROPUESTA DE REACTIVACIÓN HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL



En base al canal más idóneo para incursionar a España consideramos en este último capítulo proponerle a Frigopesca C.A. la siguiente propuesta de reactivación a este mercado, enfocándonos principalmente en tres puntos fundamentales para viabilizar esta oportunidad de crecimiento acelerado y con el menor costo posible.

El enfoque de la propuesta está enmarcado en los siguientes puntos:

- Otorgar la mejor alternativa de los canales de exportación del camarón
- Fuente de financiamiento para la inversión
- Mejoras en los procesos operativos y productivos de la planta

5.1. Otorgar la mejor alternativa de los canales de exportación del camarón

En el capítulo anterior al realizar el estudio de la compañía en cada escenario de canalización de sus exportaciones de camarón a España, por medio de la comparación se llegó a la conclusión que lo más conveniente para la empresa es realizar exportación directa al importador español, estableciendo así los posibles contactos para la ejecución de la operación, para ello se requiere mejoras en sus procesos operativos y una fuerte inversión en la adquisición de activos fijos.

5.2 Fuente de financiamiento para la inversión

5.2.1 *Inversión*

Esta parte del capítulo pretende demostrar la factibilidad del proyecto, además se propone una opción de financiamiento que constituye una alternativa para la empresa.

5.2.1.1 **Objetivos de la inversión y financiamiento**

❖ **Objetivo general**

Calcular la cuantía en inversión así como determinar el grado de endeudamiento, apalancamiento y retorno de la misma para demostrar a la compañía los posibles resultados a obtener, lo que implicaría la aceptación o rechazo de la propuesta

❖ **Objetivos específicos**

- Identificar los activos necesarios para el óptimo funcionamiento del proyecto de inversión.
- Calcular el capital de trabajo necesario para la ejecución del proyecto.
- Determinar las fuentes de financiamiento.
- Análisis de la rentabilidad y el posible riesgo de la ejecución del proyecto.

5.2.2 *Inversión en activos fijos*

Sin duda el rubro mas importante del proyecto de inversión es la adquisición de activos fijos, que por sus funciones se convierten en instrumentos importantes para el desarrollo de las actividades de cualquier compañía, en finanzas se enseña que las empresas comienzan con la adquisición de capital humano y con el crecimiento de su entorno, cambian la mano de obra por capital productivo (maquinarias) con el fin de mejorar procesos y sistematizar a la empresa.

Por lo tanto, de acuerdo a lo expuesto Frigopesca C.A. deberá adquirir los siguientes equipos para mejorar su productividad, estos se demuestran en la Tabla 5.1.

Tabla 5.1
Inversiones de activos fijos

INVERSIONES	# MAQ.	Costo Unitario	TOTAL
NET – BELT IQF	1	242,560	242,560
Silo de hielo	1	42,000	42,000
Máquina clasificadora con BD inspección	1	38,000	38,000
Túneles de congelamiento “8000”	2	35,000	70,000
Cámaras de Frío “20000” libras mantenimiento	2	80,000	160,000
Mesas Acero Inoxidable	18	180	3,240
Carrito de Fibra	12	120	1,440
TOMBLER “Maquina de Tratamiento”	1	75,000	75,000
Maquinas con tolva de recepción	1	15,000	15,000
Mesas de descabezado con bando de inspección y tolva	1	15,000	15,000
Coches de almacenamiento acero inoxidable	10	150	1,500
Canastillas de aluminio	8	150	1,200
Camión	1	14,500	14,500
Motor de desperdicios	1	8,000	8,000
Inversión en infraestructura	1	66,671	66,671
SUMA TOTAL			754,111

Fuente: Tec. Marcia Castro Calero

Elaborado por: Autores

Los precios, características y descripciones de los equipos se encuentran especificados en los anexos y con esa información se ha podido realizar el cuadro de inversiones con valores reales (Ver Anexo 12).

El costo asciende a setecientos cincuenta y cuatro mil ciento once dólares que se deberá invertir para tener un proceso productivo eficiente.

Es importante tener en cuenta esta clasificación, debido a las reducciones legales que se pueden realizar en el momento de pagar impuestos, para el caso de los activos tangibles estas reducciones se las llama depreciaciones, y para los activos diferidos se les llama amortizaciones⁴⁶

5.2.3 Fuentes de financiamiento

Las empresas tienen innumerables formas de adquirir financiamiento para sus proyectos de inversión las cuales se resumen en fuentes propias y de terceros.

Las fuentes propias se refieren al patrimonio que posee la empresa, esto es la diferencia entre sus exigencias y obligaciones. Para fuentes propias se puede utilizar las utilidades retenidas, es decir, el dinero de los accionistas ordinarios que por mutuo acuerdo o por mayoría se decidió no repartirlo sino re- invertirlo.

Otra fuente de recursos es el mercado de capitales donde la empresa pone a su disposición proyecciones de inversión sustentable con el objetivo de obtener recursos, estas pueden ser, emisión de acciones preferentes que se puedan invertir en la empresa esperando obtener una tasa de interés fija conforme a lo invertido.

La empresa también puede obtener financiamiento a través de terceros, estas son las instituciones del sector financiero, sean del sector público o privado; los cuales esperan obtener una tasa de interés capitalizable conforme al préstamo otorgado.

Frigopesca C.A., es una empresa que por su volumen de activos está dentro del grupo de PYMES (Pequeñas y Medias Empresas), sin embargo espera obtener un crecimiento que le permita poco a poco tener una participación considerable en el mercado.

5.2.3.1 Capital de trabajo

La definición de capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra), mas frecuente es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el

46 BARRENO, Luis, *“Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”*, Quito, 2004.

normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula restando al total de activos de corto plazo, el total de pasivos de corto plazo⁴⁷.

La fórmula sería la siguiente:

Capital Neto de Trabajo: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Es decir, el capital de trabajo de la compañía es el siguiente:

ACTIVO CORRIENTE		\$ 646,830.13
PASIVO CORRIENTE	(-)	\$ 202,092.07
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 444,738.06

Sin embargo, el excedente que tiene la empresa en capital de trabajo no representa liquidez inmediata, los valores están considerados en su gran mayoría por la cartera y el inventario, por lo que no representa efectivo al instante para la empresa.

5.2.3.2 Evaluación de fuentes de financiamiento

La empresa está obligada al financiamiento con la ayuda de terceros, para mejorar todo sus procesos.

Al evaluar las fuentes de financiamiento se consideró lo siguiente:

1. No se puede aplicar a utilizar utilidades retenidas, normalmente estas no representa dinero líquido, por lo que la empresa no cuenta con ese capital para aplicar proyecto de inversión.
2. La compañía no emite ni piensa emitir acciones preferentes, al ser una empresa pequeña.
3. El endeudamiento tiene un costo adicional se debe considerar cual debe ser la mejor opción para la compañía.

La presidencia del Eco. Rafael Correa Delgado se ha preocupado por crear fuentes de financiamiento para las sociedades o personas naturales facilitando el acceso para proyectos.

47 https://es.wikipedia.org/wiki/Capital_de_trabajo

Las condiciones de las instituciones financieras del sector público son mejores que las del sector privado, no solo porque ofrecen un menor costo de la deuda sino porque las facilidades de crédito son mejores.

Por ende se consideró obtener recursos de la siguiente forma:

1. El Sr. Henry Castillo A. único dueño de la compañía tiene un préstamo pre-aprobado en la Corporación Financiera Nacional según resolución No G-SM-2008-156 emitida el día 26 de Noviembre del 2008, este dinero puede ser destinado para el proyecto de inversión. (Ver Anexo 13 Tabla de amortización CFN a Henry Castillo)
2. Hipotecar el bien por un valor de \$558,111 según el último avaluó realizado por la Ingeniero Civil Eduardo Mosquera Décker, la planta tiene un precio referencial de QUINIENTOS TREINTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS CINCUENTA Y TRES 40/100 DOLARES (536,853.40). (Ver Anexo 14 Estudio de tasación – Terreno con edificaciones)

Tabla 5.2

Equipos puesta en garantía para préstamo a Frigopesca C.A.

Maquinaria 2011	20.000,00
Maquina de Hielo	20.000,00
Maquinaria 2010	135.408,08
Clasificadora de Camarón	34.081,40
TOTAL	209.489,48

Fuente: Frigopesca C.A.

Elaborado por: Autores

Esto le permite llegar a tener garantía para la adquisición del préstamo realizando a nombre de Frigopesca C.A., en calidad de préstamo hipotecario con una tasa de interés efectiva de 10.92% el cual se lo realizaría a la CFN. (Ver Anexo 15 Tabla de amortización CFN a Frigopesca C.A.)

La diferencia que es un por valor de \$46,000 se puede cubrir con el aporte de los accionistas. De esta forma la empresa tendrá un impacto inferior con respecto al costo que le pueda incurrir la deuda.

Tabla 5.3
Cuadro de fuentes y uso de fondos

INVERSIONES	TOTAL	CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS			
		RECURSOS PROPIAS		RECURSOS AJENAS	
NET-BELT IQF	242560	0,00%	0,00	100,00%	242560,00
SILO DE HIELO	42000	0,00%	0,00	100,00%	42000,00
MAQUINA CLASIFICADORA CON BD INSPECCIÓN	38000	0,00%	0,00	100,00%	38000,00
TUNELES DE CONGELAMIENTO "8000"	70000	0,00%	0,00	100,00%	70000,00
CAMARAS DE FRIO " 80000" LIBRAS Mantenimiento	160000	0,00%	0,00	100,00%	160000,00
MESAS ACERO INOXIDABLE	3240	100,00%	3240,00	0,00%	0,00
CARRITO DE FIBRA	1440	100,00%	1440,00	0,00%	0,00
TOMBLER "MAQUINA DE TRATAMINETO"	75000	0,00%	0,00	100,00%	75000,00
MAQUINAS CON TOLVA DE RECEPCION	15000	100,00%	15000,00	0,00%	0,00
MESAS DE DESCABEZADO CON BANDO DE INSEPCION Y TOLVA	15000	7,47%	1120,00	92,53%	13880,00
COCHES DE ALMACENAMIENTO ACERO INOXIDABLE	1500	100,00%	1500,00	0,00%	0,00
CANASTILLAS DE ALUMINIO	1200	100,00%	1200,00	0,00%	0,00
CAMIÓN	14500	100,00%	14500,00	0,00%	0,00
MOTOR DE DESPERDICIOS	8000	100,00%	8000,00	0,00%	0,00
INVERSION DE INFRAESTRUCTURA	66671	0,00%	0,00	100,00%	66671,00
TOTAL			46000,00		708111,00

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

5.2.3.3 Costo de Capital Promedio Ponderado

El Costo de Capital Promedio Ponderado o WACC (por su siglas en inglés weighted average cost of capital) es la tasa con la cual se evaluará los flujos económicos netos a lo largo del proyecto de inversión, considerando de esta manera el riesgo y el valor del dinero a través del tiempo.

El costo de capital promedio ponderado se lo calcula de la siguiente forma:

K_e : Rentabilidad mínima exigida.

K_{d1} : Costo de la primera deuda 1

K_{d2} : Costo de la primera deuda 2

E : Patrimonio

D : Deuda a largo plazo

T : Tasa efectiva de impuesto.

Tabla 5.4
Costo Capital Promedio Ponderado

		% de Participación	Tasa efectiva esperada	Tasa de descuento	CCPP
Préstamos CFN HC	150,000	19.89%	8.76%	0.76	1.32%
Aporte de Socios	46,000	6.10%	10.00%	1.00	0.61%
Préstamos CFN FRIGO	558,111	74.01%	10.92%	0.76	6.14%
	754,111				8.08%

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

Según el Banco Central del Ecuador la tasa de interés activa referencial es el 8,17%, el proyecto muestra que tiene una tasa por Costo de Capital Promedio Ponderado inferior a la misma.

Según lo proyectado anteriormente la empresa deberá generar ganancias por encima de 8.08% para poder cubrir sus deudas; para esto se tomó en cuenta los estados financieros de la empresa (Balance General y Estado de Resultados) generados hasta octubre del 2011 (Ver: Anexo 16, Balance General a Octubre del 2011 y ver Anexo 17 Estado de Resultado a octubre del 2011), en base a estos datos se realizó un Balance completo presupuestado a diciembre del 2011 (Ver: Anexo 18, Balance Completo Presupuestado)

El presupuesto de venta está realizado en base a la capacidad productiva de la empresa, en la actualidad la compañía es capaz de concretar entre 120.000 a 180.000 libras mensuales, con la puesta en marcha del proyecto la empresa deberá ahorrar procesos y tiempo por lo que su capacidad operativa deberá mejorar entre un 100% a 150%, es decir, lograr concretar hasta 12 contenedores mensuales.

ESTADO DE RESULTADO PRESUPUESTADO

4	INGRESOS	14479680	14913676	15360691	15821117	16295356			
41	INGRESOS LOCALES	66960	68610	70310	72060	73863			
411	INGRESOS OPERACIONALES	55000	56650	58330	60100	61903			
4111	Camión Venta Local	24000	24720	25462	26225	27012			
4112	Cabezas de camaron	8000	8240	8487	8742	9004			
4113	Coopaling	23000	23690	24401	25133	25887			
412	INGRESOS NO OPERACIONALES	9200	9200	9200	9200	9200			
413	REPOSICION DE GASTOS	2760	2760	2760	2760	2760			
4131	Reposiciones de Gastos 0% IVA								
42	INGRESOS POR EXPORTACIONES								
421	INGRESOS OPERACIONALES	144411520	14843866	15289182	15747857	16220293			
4211	Camaron de Exportación "Estados Unidos"	6514560	6709997	6911297	7118636	7332195			
4212	Camaron de Exportación "España"	7896960	8133869	8377885	8629221	8888098			
43	INGRESOS FINANCIEROS								
431	REEMBOLSO POR CUENTAS BANCARIAS	1200	1200	1200	1200	1200			
5	EGRESOS	14060670	14462511	14877335	15304463	15746615			
51	COSTOS	13630975	14039904	14461101	14894934	15341782			
511	COSTOS VARIABLES	10795613	11119481	11453066	11796658	12150558			
5111	MATERIA PRIMIA DIRECTA	4202449	4328822	4458378	4592129	4729893			
51113	Camaron para Shell-on	6568164	6765289	6968165	7177210	7392526			
51114	Camaron PVD	25000	25750	26523	27318	28138			
512	MANO DE OBRA DIRECTA	1692036	1742797	1795081	1848933	1904401			
5131	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	922194	949860	976356	1000706	1037938			
5121	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	221132	227766	234599	241637	246886			
52	GASTOS								
521	GASTOS ADMINISTRATIVOS	426995	42606	416234	409528	404832			
5211	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	128000	131890	135795	139869	144065			
5212	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	151581	156129	160813	165637	170606			
5213	GASTOS DE DEPRECIACION DE NUEVOS AF	57955	57955	57955	57955	57955			
5213	GASTOS FINANCIEROS	19908	20505	21121	21754	22407			
	GASTOS FINANCIEROS, NUEVA INVERSION	69551	56177	40551	24313	9800			
	GASTOS DE TRAMITES DE EXIMI	2700	0	0	0	0			
RESULTADO DEL EJERCICIO		419010	451165	483356	516654	548741			
H	PARTICIPACION DE TRABAJADORES 15%	62852	67675	72503	77498	82311			
H	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	356159	383490	410853	439156	466430			
H	IMPUESTO A LA RENTA	81916	84368	90388	96614	102615			
H	UTILIDAD NETA	274242	299122	320465	342542	363815			

Elaborado por autores
Fuente: Frigopesca C.A.

5.2.4 Costos y precios del camarón

El costo de la materia prima está enfocado en la lista de precios referenciales del mercado, la proyección de precio es la siguiente:

Tabla 5.5
Precio de compra

Talla	Valor
41/50	\$ 2.70
51/60	\$ 2.40
61/70	\$ 2.25
71/90	\$ 2.10
91/110	\$ 1.60

Fuente: Henry Castillo

Elaborado por: Autores

Se consideró solo estas cinco tallas porque son las más comercializadas, esto no significa que es la única combinación que la empresa puede vender, sin embargo, en promedio ayudan a estimar la demanda del consumidor.

Tabla 5.6
Proyecciones de producto y precio del camarón a Estados Unidos y España

TALLAS	DESCRIPCIÓN	PRECIOS		GANANCIA
		USA	ESPAÑA	
41/50	PYD T-OFF BLOCK	\$3.90	4.00	10%
51/60	PYD T-OFF BLOCK	\$3.77	3.87	10%
61/70	PYD T-OFF BLOCK	\$3.57	3.67	10%
71/90	PYD T-OFF BLOCK	\$3.50	3.60	10%
91/110	PYD T-OFF BLOCK	\$2.82	2.92	10%
POMADA	POMADA PUD BLOCK	\$2.10	2.20	10%
41/50	SHELL-ON BLOCK	\$3.21	3.31	3%
51/60	SHELL-ON BLOCK	\$2.90	3.00	3%
61/70	SHELL-ON BLOCK	\$2.75	2.85	3%
71/90	SHELL-ON BLOCK	\$2.60	2.70	3%
91/110	SHELL-ON BLOCK	\$2.08	2.18	3%

Fuente: Tec. Marcia Castro Aracely

Elaborado por: Autores

En base a este precio y a la capacidad operativa de la empresa se determina lo siguiente:

- Para enviar un contenedor de 40.000 libras refrigerado de camarón Shell-on (camarón con cola solo descabezado), la empresa deberá comprar 40.817 lbs. es decir, el rendimiento del producto deberá ser del 98%.
- Para enviar un contenedor de 40.000 libras refrigerado de camarón Mariposa (BTF), la empresa deberá comprar 48.780 libras de camarón, es decir, el rendimiento del producto deberá ser en un 82%, incluido el químico utilizado.

Las posibles combinaciones de talla para un contenedor de 40.000 libras pueden ser:

Tabla 5.7
Contenedor de Shell On

Cartones	Empaque		Total	Descripción	Lbs.	Dólares
240	50	10X5	12.000	41/50	12.245	33,061
160	50	10X5	8.000	61/70	8.163	18,367
280	50	10X5	14.000	71/90	14.286	30,000
120	50	10X5	6.000	91/110	6.122	9,796
						\$ 91,224

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

El costo de la materia prima asciende a \$ 91,224 donde el costo del proceso es aproximadamente entre 0,35 ctvs. hasta 0,50 centavos por libra, por lo que el costo por libra sería de:

Tabla 5.8
Costo de libra del camarón Shell On

Descripción	Valor
41/50	2.80
61/70	2.64
71/90	2.13
91/110	3.26

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

Adicional al material de empaque que representar 0,05 ctvs, el costo de exportación de 0,02 ctvs. a 0,03 ctvs., los gastos administrativos representan 0,03 ctvs. y los imprevistos pueden ser entre 0,01 ctv. a 0,02 ctvs.

Tabla 5.9
Contenedor de IQF

Cartones	Empaque		Total	Descripción	Lbs.	Dólares
240	50	10X5	12.000	41/50	14.634	39,512
160	50	10X5	8.000	61/70	9.756	21,951
280	50	10X5	14.000	71/90	17.073	35,854
120	50	10X5	6.000	91/110	7.317	11,707
						109,024

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

Dentro de estos valores, se encuentra incluido el valor por material de empaque y los gastos de mantenimiento del producto.

5.2.5 Escenarios de la inversión

Planteado la anterior y según el Estado de Resultado presupuestado se proyecta dos escenarios:

5.2.5.1 Primer escenario

La tasa efectiva es la otorgada por el Banco Central del Ecuador. Los flujos futuros son en base a las proyecciones de ingresos y gastos incluyendo impuestos proyectados a pagar.

La inversión inicial es igual al costo de la adquisición de activos fijos (no se toma en cuenta el gasto de armado o instalación, debido a que la empresa cuenta con el personal de mantenimiento).

Tabla 5.10
Flujo futuro según la tasa efectiva del Banco Central del Ecuador

AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2011	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS					
Inversión	14,479,680.00	14,913,675.60	15,360,691.07	15,821,117.00	16,295,355.71
Inicial					
	14,205,437.84	14,614,553.16	15,040,226.05	15,478,575.20	15,931,540.38
COSTOS Y GASTOS INCLUIDOS IMPUESTOS					
	-754,111	274,242.16	299,122.44	320,465.01	342,541.80
					363,815.33

TASA EFECTIVA	10.92%
---------------	--------

VALOR PRESENTE	\$ 1,168,155.38
----------------	-----------------

VAN	\$ 414,044.38
-----	---------------

TIR	29.84%
-----	--------

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

La TIR de 29,84% es mayor a la tasa efectiva por lo que es conveniente realizar la inversión, además el VAN de \$ 414,044,38 es superior a cero, la empresa puede cubrir sus costos financieros y obtener una rentabilidad considerable.

5.2.5.2 Segundo escenario

La tasa a utilizar es igual al Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP), siendo la tasa de interés de 8,08%

Los flujos futuros son en base a las proyecciones de ingresos y gastos incluyendo impuestos proyectados a pagar.

Tabla 5.11
Flujo futuro según la tasa del Costo de Capital Ponderado

		% DE Participación	Tasa efectiva espera	Tasa de Descuento	CCPP
Préstamos CFN HC	150.000	19,89%	8,76%	0,76	1,32%
Aporte de Socios	46.000	6,10%	10,00%	1,00	0,61%
Préstamo CFN FRIGO	558.111	74,01%	10,92%	0,76	6,14%
	754.111				8,08%

AÑO 0 2011	AÑO 1 2012	AÑO 2 2013	AÑO 3 2014	AÑO 4 2015	AÑO 5 2016
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

INGRESOS

	4.479.680,00	14.913.675,60	15.360.691,07	15.821.117,00	16.295.355,71
Inversión Inicial					
	14.205.437,84	14.614.553,16	15.040.226,05	15.478.575,20	15.931.540,38

COSTOS Y GASTOS INCLUIDOS IMPUESTOS

-754.111	274.242,16	299.122,44	320.465,01	342.541,80	363.815,33
-----------------	------------	------------	------------	------------	------------

CCPP	8,08%
------	-------

VALOR PRESENTE	\$ 1.261.484,75
----------------	-----------------

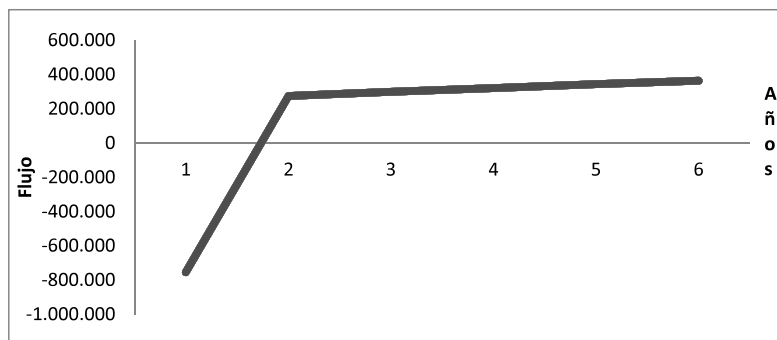
VAN	\$ 507.373,75
-----	---------------

TIR	29,84%
-----	--------

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

Gráfico 5.12
Proyecto de inversión con la tasa del CCPP



Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

La TIR de 29,84% es mayor a la tasa efectiva por lo que es conveniente realizar la inversión, además el VAN de \$507,373,75 es superior a cero, la empresa puede cubrir sus costos financieros y obtener una rentabilidad considerable.

Considerando factible la tasa del Costo de Capital Ponderado se calcula el tiempo de recuperación que la compañía tendrá al realizar la inversión y poner en marcha la propuesta, el mismo que resultó de dos años y medio.

Tabla 5.12
Tiempo de recuperación con tasa CCPP

		FLUJO NETO EFECTIVO		INGRESOS ACUMULADOS	
Año 0		-754,111	b	0	
Año 1		274,242		274,242	
Año 2	a	299,122		573,365	c
Año 3		320,465	d	893,830	
Año 4		342,542		1.236,371	
Año 5		363,815		1.600,187	
TR		$a + (b-c)$			
		d			
TR		$2 + (754111-537194)$			
		299708			

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

Un administrador prudente es aquel que mide los riesgos en el cual gira su negocio, se debe adoptar acciones que permitan controlarlos o neutralizarlos en forma adecuada.

La empresa cuenta con muchos riesgos tantos internos (riesgos internos de la empresa) y externos (riesgo del mercado).

5.2.6 *Identificación del posible riesgo*

Al existir cambios en la compañía para la aplicación de la propuesta, probablemente se incurra en riesgos, los mismos que podrían ser los siguientes que se detalla a continuación:

5.2.6.1 **Internos**

- Mal funcionamiento de los equipos debido a su depreciación.
- Control equivocado de materiales, suministros y productos en proceso terminado.
- Descontento por parte del personal operativo.
- Errores en los pedidos de orden de compra a proveedores de materia prima o compra de tallas de camarón siendo innecesarios para los pedidos de producción.
- Errores en la fase de los procesos productivos.
- Manejo inadecuado del control interno.

5.2.6.2 **Externos**

- Aumento de precios en la compra del producto por aguaje (esto implica compra el camarón a un precio superior a lo proyectado, disminuye el margen de rentabilidad).
- Problemas eléctricos o falta de agua potable para el proceso productivo
- Inestabilidad en el mercado objetivo.
- Dumping por parte de otros países.
- Nuevas enfermedades en el camarón.
- Falta de firmas de acuerdos a largo plazo entre el país de origen y destino.
- Inestabilidad política y económica.

Para contrarrestar estos riesgos la empresa deberá aplicar controles que permitan minimizarlos.

5.2.7 *Controles a riesgos existentes*

De llegarse a correr los riesgos anteriormente mencionados se debe proceder a mantener estable la situación y llevar a cabo la ejecución de los siguientes controles tanto si fuesen internos como externos.

5.2.7.1 **Internos**

- Capacitar al personal de mantenimiento para que realice la asistencia técnica periódica a los equipos.
- Determinar el stock mínimo de compra de suministros considerando el tiempo de entrega por parte de los proveedores y de tal forma mantener un adecuado control de inventario.
- Capacitar al personal y planificar jornadas de motivación que permitan armonizar la comunicación con el personal.
- Crear un sistema de logística para llevar un correcto control de pedido de materia prima (multar al proveedor con una disminución de precio por la entrega de un producto no deseado o que no cumpla al cien por ciento con el requerimiento).
- Aplicar de manera eficiente el Plan HACCP además de las BMP y SSOP.
- Mejorar los sistemas de control aplicando con una mejor estructura e integrando al personal.

5.2.7.2 **Externos**

- Fijar precios de compra con los proveedores una vez aprobada la orden de pedido por parte del cliente.
- Reparar el generador con el que cuenta la empresa y así evitar que existan interrupciones eléctricas en el proceso productivo.
- Fijar el precio y la moneda (preferible la utilizada localmente) una vez cerrada la negociación, además lo recomendable es la diversificación del mercado así el riesgo del mismo se divide.
- Aunque controlar el precio de los países que compiten con Ecuador no se puede, hoy en día existe una ley anti-dumping que prohíbe vender camarón

a un precio inferior al obligatorio, nuestro país se ha caracterizado con la calidad y sabor de su producto, por lo tanto lo que se debe hacer es más inversión en tecnología para ofrecer un mejor producto y con un menor costo.

- La cámara (Cámara Nacional de Acuicultura) que representa a este sector debe sugerir al gobierno de turno establecer acuerdos a largo plazo que permitan la permanencia del sector internacionalmente.
- La inestabilidad política y económica es un factor que no se puede controlar, sin embargo, si la empresa logra cumplir con sus objetivos podrá llegar a ser una industria sólida y sobrevivir a los tiempos de recesión o declive.

Los riesgos externos pueden llegar a ser muy peligrosos para una empresa si no se los tiene presente y no se toman medidas preventivas, existen también riesgos futuros que podrían poner en peligro el crecimiento de la industria y en especial de la compañía, uno de ellos es la no renovaciones del SGP, que permite ingresar el camarón ecuatoriano con un arancel del 3,6% a la comunidad europea sin la renovación del mismo el arancel puede subir hasta un 12%, otro riesgo que existe es que en el país de destino es la inestabilidad política y la crisis económica, España es uno de los pocos que puede soportar la crisis y además se están tomando medidas para salir de la misma⁴⁸.

Aunque existe un factor muy importante para la economía ecuatoriana, siendo que el camarón forma ya parte de la dieta española (Ver Anexo 20).

Frigopesca C.A., al igual que todas las empresas está expuesta al riesgo de la ejecución del proyecto, el mismo que se deriva de los factores exteriores en el mercado. España es un país que en la actualidad ha generado grandes cantidades de desempleo, además el SGP con Europa finalizará en el 2014 y no se proyecta una renovación de este beneficio.

5.3 Mejoras en los procesos operativos y productivos de la planta

La compañía debe mantenerse continuamente mejorándose y adoptar los cambios necesarios para esta mejora, por lo tanto desde un enfoque administrativo se debe regir por la normativa dictada por la certificación otorgada del HACCP para alcanzar el reconocimiento del importador español y mantener una organización fomentando la cultura.

5.3.1 Descripción de funciones

Funciones del Gerente General

- Ratificar que se cumpla el manual de procedimiento HACCP para elaborar productos.
- Planear acciones correctivas y medidas preventivas con todo el equipo HACCP a fin de no exceder los límites críticos.

Facilitar programas de capacitación a todo el equipo HACCP para resolver eficientemente los requerimientos del mercado internacional.

Funciones del Jefe de Planta

1. Coordinar con el Gerente de Producción que el volumen del producto a recibirse no exceda la capacidad instalada en la planta.
2. Verificar que se apliquen las acciones correctivas necesarias para las desviaciones encontradas en cada fase del proceso.
3. Hacer reuniones periódicas con los supervisores de producción y colaboradores para revisar el trabajo realizado y mejorar las condiciones de higiene y sanidad del personal, instalaciones y materiales.
4. Hacer que se cumplan las buenas prácticas de manufactura y las SSOP así como se tomen y ejecuten las acciones correctivas necesarias para el cumplimiento del sistema HACCP.

Funciones del Jefe de Control de Calidad

1. Elaborar y actualizar, conjuntamente con el equipo HACCP el manual de operaciones, manual SSOP⁴⁹, Manual de Buenas Prácticas de Manufactura y Manual HACCP de los productos procesados.
2. Responsable de la verificación y cumplimiento de las GMP y SSOP para estar en conformidad con el sistema HACCP.
3. Hacer inspecciones periódicas de todas las instalaciones (Auditorías BMP), materiales y equipos para verificar que se encuentren en óptimas condiciones de manejo y uso.
4. Dar charlas periódicas al personal de las buenas prácticas de manufacturas y de higiene personal y de las instalaciones.

49 SSOP: manual de procedimientos de operaciones estándares de saneamiento

5. Verificar las dosis de sanitizantes debidamente aprobados y que cuenten con la información técnica sobre uso, mantenimiento, aplicación y el tiempo de actividad residual
6. Análisis de resultados microbiológicos en productos terminados, materia prima y superficies de contacto, aguas.
7. Verificar el control de todos los registros de calidad y analizar las desviaciones encontradas de manera que se puedan ejecutar las acciones correctivas oportunamente.
8. Revisar periódicamente los registros de defectos (acciones correctivas), para analizar los problemas y encontrar las soluciones a los mismos.
9. Exigir a los proveedores de los diferentes insumos utilizados, certificados de estándares de calidad y verificaciones de su producción.

Funciones del Jefe de Mantenimiento

1. Elaborar y mantener operativo el manual de mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos.
2. Planificar con el gerente de producción y jefe de planta, los mantenimientos preventivos a realizarse.

Llevar registros de temperaturas de las cámaras de almacenamiento

Funciones del Jefe de Recursos Humanos

1. Elaborar y mantener actualizadas las fichas médicas.
2. Llevar un control de vacunaciones del personal.
3. Verificar el control de higiene en planta
4. Brindar facilidades para la asistencia médica oportuna en caso de accidentes
5. Velar por el cumplimiento del reglamento interno y el reglamento de seguridad e higiene industrial.

5.3.2 *Cultura organizacional*

Actualmente la compañía no posee una identificación definida, debido a su necesidad de calificar a las distintas certificaciones requeridas para operar como agente exportador, se encuentra estructurando su identidad organizacional, la cual desea dar a conocer a través de su dominio que actualmente está en construcción. Es por ello importante para nosotros aportar en la formulación de su misión y visión las mismas que serían:

5.3.2.1 Misión

Somos una compañía que se dedica a procesar camarón seleccionado en los más altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad brindando a nuestros consumidores y clientes un producto confiable altamente garantizado.

5.3.2.2 Visión

Ser una empresa reconocida a nivel internacional a través de la exportación de nuestro producto en diferentes presentaciones obteniendo altos reconocimientos.

5.3.2.3 Valores y cultura de la organización

Los valores fundamentales, son los pilares sobre los que está basada la compañía y son compartidos por todos los miembros de la organización y tienen por objetivo brindarle lo mejor a cada uno de sus clientes. Ellos son:

- Mejora continua
- Integridad
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Respeto y responsabilidad

5.3.2.4 Política de calidad

Estamos comprometidos a brindar un producto natural de manera garantizada y segura cumpliendo con los requisitos de calidad a través del mejoramiento continuo de nuestro personal, procesos e instalaciones, para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

5.3.2.5 Principios de la gestión de calidad

- ∞ Organización enfocada al cliente
- ∞ Liderazgo
- ∞ Concientización de las personas
- ∞ Enfoque de procesos
- ∞ Mejora continua
- ∞ Relaciones mutuo beneficio con proveedor

5.3.2.6 Aspectos técnicos

- ◆ Contar con la infraestructura adecuada.
- ◆ Elaborar un programa de flujo.
- ◆ Asignar el personal para el cumplimiento del programa de trabajo.
- ◆ Dividir las áreas de proceso.
- ◆ Analizar los costos de producción.
- ◆ Comercializar el producto elaborado.

5.3.3 Mejoras en áreas de la compañía

La empacadora Frigopesca C.A. cuenta con varias áreas para la ejecución de su proceso de manufactura en las cuales se destacan las siguientes:

Área de Recepción.- No se debe ingresar las gavetas con camarón traídas en el camión a la planta, esto genera contaminación en las demás áreas, lo correcto es vaciar el producto en la tolva de recepción y depositarlo en después en gavetas que se encuentren limpias.

Área de Descabezado.- Se debe enjuagar el camarón y colocar en gavetas con hielo inmediatamente.

Área de Clasificado.- Tener un buen manejo de liquidación lote por lote, para obtener la trazabilidad del producto.

Área de Pelado.- Se debe realizar el cambio de bandejas, en la actualidad se utilizan bandejas plásticas, lo ideal es utilizar bandejas de acero inoxidable o de aluminio.

Área de Decorado.- Mejorar el control del personal, existen errores en el proceso de esta área, en la actualidad la compañía tiene pedidos de camarón BTF (Camarón abierto en forma de mariposa) y existe la posibilidad del incremento del mismo, las personas encargadas de este proceso, realizan un trabajo no alineado, por lo que existe mucho rechazo por parte de control de calidad, creando así mucho producto para la venta local y disminuyendo el margen de rentabilidad propuesto por la empresa.

Área de Empaque.- Se debe controlar con más frecuencia la calidad y conteo del producto empacado para evitar futuros rechazos por ese factor o por el peso.

Área de IQF.- La área de IQF es otra área de la planta que se dedica también al empaque solo que el camarón se empaca de manera individual, según las recomendaciones de la propuesta se considera adquirir una máquina IQF, esta permitirá a

la empresa minimizar el tiempo del proceso y aumentar la producción en manera significativa.

Área de Almacenamiento.- Gran parte del problema lo genera la falta del control en la que se refiere a los fríos o llamados túneles de congelación, en donde el producto llega después de ser empacado, adicional la empresa ha presentado problemas con el proceso de enfriamiento, en la propuesta se pretende comprar mas túneles de congelamiento que ayuden a la empresa a tener sistema de frío.

Se considera a este como el proceso más importante de la empresa, en el cual no debe existir errores, si la empresa cumple con toda las etapas de proceso y falla en este, el trabajo realizado en el día habrá sido un gasto irrecuperable, por lo que genera que el producto pierda su peso y calidad, esto significa un producto no apto para exportar.

La empresa debe adquirir adicional un sistema de frío llamado Termógrafos que permiten llevar un control y tener una señal que el sistema de congelación esta funcionando con normalidad.

Adicional a todos los puntos mencionados con anterioridad la empresa debe mejorar su sistema de trazabilidad, que implica llevar códigos por lote de producto ingresado a la empresa, esto permite encontrar y corregir los cuellos de botellas que se pueda encontrar en la planta

Embarque.- Teniendo en cuenta, todo el paso a seguir se logrará realizar un buen embarque, se debe considera un tiempo estimado de no más de 3 horas para ello.

Aunque la planta este estructurada, aprobado y cumple con todas las regulaciones y normativas exigidas por el INP, además de cumplir a cabalidad con el Plan HACCP, aprobado el 5 de Agosto del 2011, también se encuentran errores en la aplicación de BPM y el SSOP, los cuales deben ser enmendados para garantizar sus procesos.

CONCLUSIONES



La actividad camaronera en el Ecuador se encuentra en un constante crecimiento de un 25% del año 2010 al 2011, desde el control de la mancha blanca en el año de 1999 el camarón ecuatoriano ha recuperado fuerza y es uno de los sectores más importante del país, generando fuentes de empleo. La implementación del proyecto de inversión generaría grandes fuentes de trabajo y permitiría un crecimiento importante para la empresa en un 5% anual.

De acuerdo al estudio proyectado se determinó que no todo el mercado de España del camarón está satisfecho, existe una gran población que consume y conforme lo demuestra su tendencia se estima aumente su consumo durante mucho tiempo, se puede decir que en España el 25.5% de la población consume mariscos lo que equivale a 11'922.469 habitantes aproximadamente.

El ingreso de Frigopesca C.A. a ofertar en el mercado español sirve como puerta de entrada a la Unión Europea proyectándose a ofrecer su producto en toda la península Itálica, que son los países que más consumen el producto.

La proyección de ventas proporciona una rentabilidad significativa para la empresa del 119% en el primer año y del 9% aproximadamente para los cuatro años siguientes, dando un periodo de recuperación de dos años y medio, creándose así una propuesta interesante para la organización.

La propuesta involucra la introducción del camarón al mercado español, su factibilidad se comprueba con el margen de rentabilidad del 2% y su implementación aumentaría una mayor demanda del producto, comprobando que la hipótesis formulada al planteamiento del problema puede ser posible a través de esta tesis para que la compañía pueda exportar camarón a España.

RECOMENDACIONES



- La operatividad de los procesos operativos y producto de la empresa depende de la correcta aplicación de los manuales como el HACCP, el SSOP y la BPM. Los mismos que recomendamos implementar continuamente, supervisando su cumplimiento, además de poner en práctica las mejoras propuestas para sus procesos productivos lo que garantizan un aumento en el nivel de su productividad.
- La restructuración en los procesos operativos y productivos de la planta sugiere que la empresa llegue a ser reconocida en el mercado español para establecer un mejor contacto con los importadores españoles.
- Concretar acuerdos a largo plazo con clientes (importadores) seguros y responsables que garanticen un crecimiento de la empresa en España.
- Se deberá mejorar la comunicación entre los departamentos de producción de la empresa con el fin de mejorar la trazabilidad y calidad del camarón, de esta se previene reclamos por inconformidad del producto.

BIBLIOGRAFÍA



Textos

ÁVILA, Felipe

2007 “Mecanismos de promoción directa (empresa a cliente)”, en *Estrategias de promoción en Comercio Exterior*. México: Editorial Trillas. Pp. 134-139.

BARRENO, Luis

2004 *Manual de Formulación y Evaluación de proyectos*. Quito.

BARRIOS, Alfredo

2003 *Metodología de la Investigación*. Tercera Edición. Guayaquil: Rijabal S.A.

BLANK Leland y Anthony Tarquin

2009 *Ingeniería Económica*. Sexta Edición. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana S. A.

CORDOVA, Edgar y Rafael Avendaño

1998 “Gerencia de Exportación”. México: Bancomext MR, México.

CHAVARRIA, Lourdes Ma.

Abril 2010 *Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA)*.

LÓPEZ, Jesús

1999 *Medios de transporte internacional*. México: Bancomext MR.

MINERVINI, Nicola

2004 *La Ingeniería de la exportación*. Cuarta Edición. Cuernavaca-México: McGraw-Hill Interamericana S.A.

Fuentes electrónicas

ADUANA DEL ECUADOR SENA E

- s.f. “¿Cómo obtener el Registro de Exportador?” en *Procedimientos para exportar*.
Extraído desde <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>.

DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA FAO

- 2003 ¿Es la certificación algo para mí? Una guía práctica sobre por qué, cómo y con
quién certificar productos agrícolas para la exportación. Extraído desde <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/ad818s/ad818s00.pdf>.

DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA FAO

- 2007 *Perspectivas alimentarias. Análisis de los mercados mundiales*. Extraído desde
<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/ah876s/ah876s00.pdf>.

FAO - PROGRAMA DE INFORMACIÓN DE ESPECIES ACUÁTICAS

- 2006 *Penaeus vannamei*. Texto de Briggs, M. En: Departamento de Pesca y Acuicultura
de la FAO [en línea]. Roma. Actualizado 7 de abril 2006. http://www.fao.org/fishery/culturedspecies/Litopenaeus_vannamei/es.

HANNA INSTRUMENTS

- 2004 *HACCP: Terminología, Conceptos y Ventajas*. <http://www.hannachile.com/noticias-articulos-y-consejos/articulos/item/189-haccp-terminologia-zonceptos-ventajas>.

INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ESTUDIOS SOCIALES (ICAES)

- 2008 *Observatorio para el acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. http://www.cct-icaes.org/html/Observatorio/Boletin_Observatorio_9.pdf.

UNIÓN DE COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES Y USUARIOS DE MADRID

- 2005 “Ciclo de vida de 12 productos de uso cotidiano”, en *Guía de la compra responsable*. http://www.uncuma.coop/guiacompraresponsable/seccion5_10.html.

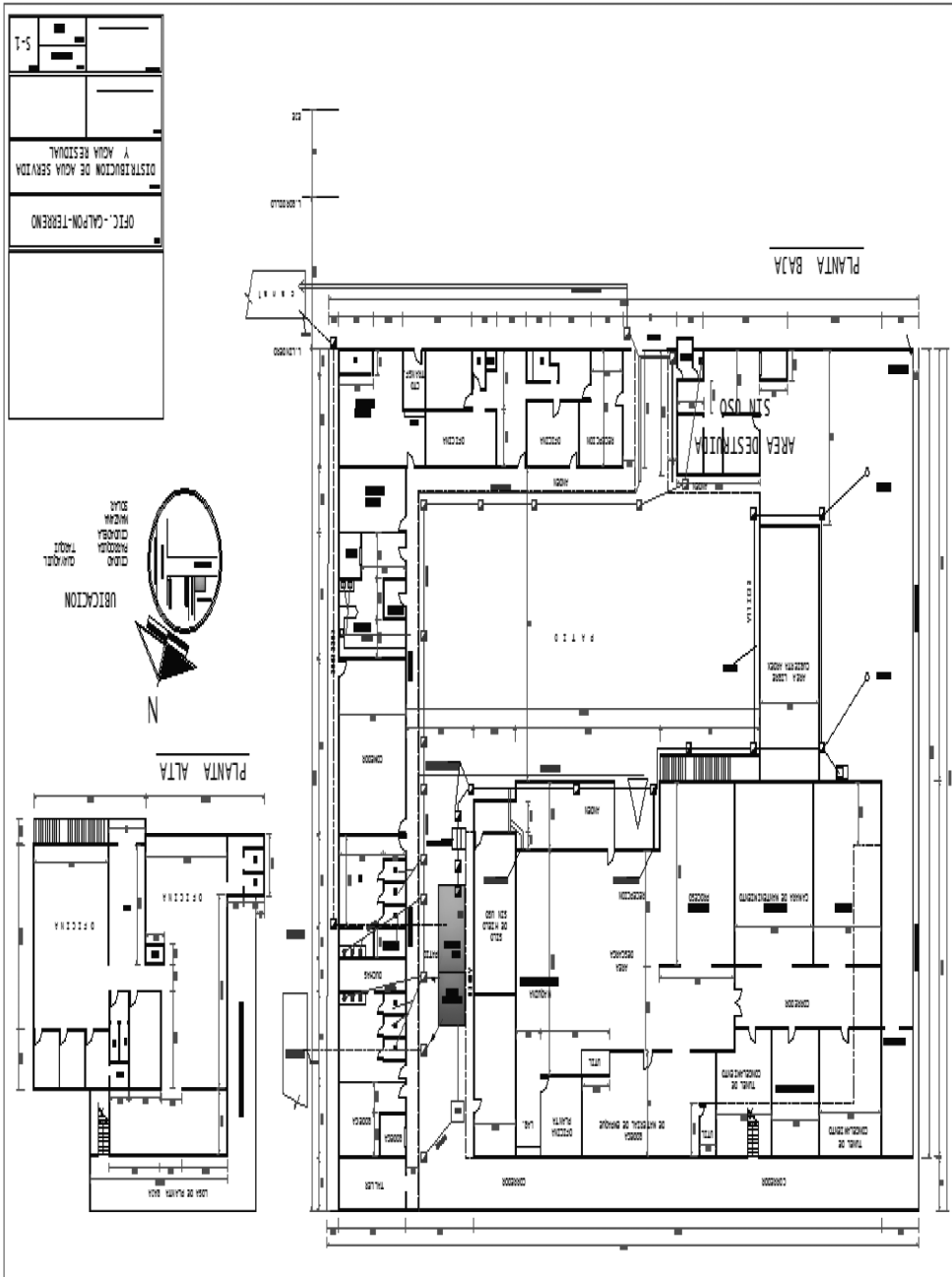
VISTAZO

- 2011 “El mejor anzuelo”. Investigación especial de la *Revista Vistazo* publicado el 22 de
septiembre. <http://www.vistazo.com/ea/especiales/?eImpresa=1058&id=4592>.

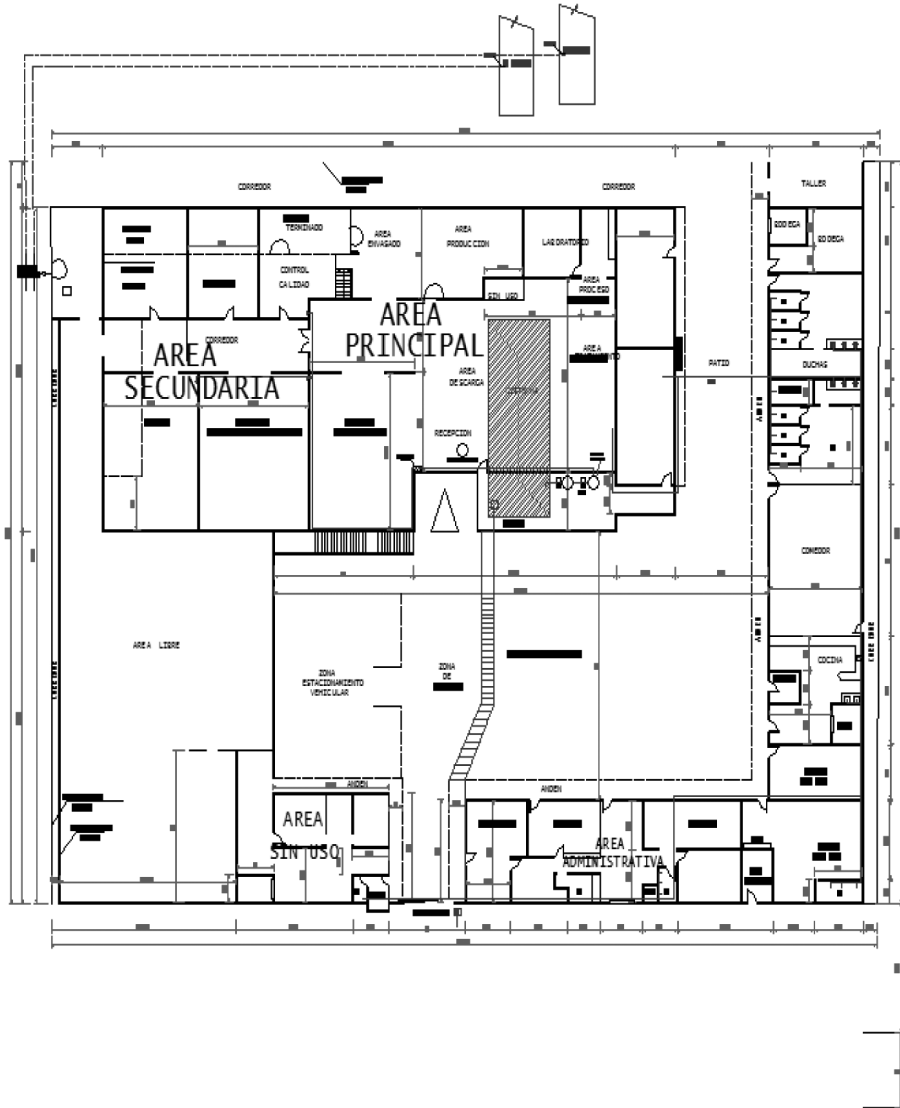
ANEXOS



Anexo 1 Infraestructura de Frigopesca C.A.



Anexo 2
Áreas de Frigopesca C.A.



Anexo 3
Utilización del número de inscripción – RUC

La Ley del RUC, en su artículo 10, establece que el número de registro deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos:

- a. Certificado Militar o Cédula de las Fuerzas Armadas;
- b. Certificado de antecedentes personales conferido por la Policía Civil Nacional;
- c. Documento de afiliación personal al Seguro Social;
- d. Licencias de conductores;
- e. Matrículas de Comerciantes;
- f. Matrículas de Industriales;
- g. Cédulas de Agricultores;
- h. Documento de afiliaciones a las Cámaras de Artesanías y Pequeñas Industrias;
- i. Carnés de los Colegios Profesionales;
- j. Registros de importadores y exportadores;
- k. Documentos que contengan la matrícula de vehículos (no placas);
- l. Catastro de la Propiedad;
- m. Declaraciones y comprobantes de pago de toda clase de tributos, cuya recaudación se realice por cualquier tipo de institución;
- n. Certificado de no adeudar a las instituciones del Estado;
- o. Facturas, notas de ventas, recibos y más documento contables que otorgan los contribuyentes por actos de comercio o servicios;
- p. Planillas de sueldos de todas las instituciones de derecho público o privado;
- q. Permisos de importación, pólizas de exportación y pedimentos de aduana;
- r. En todos los documentos que el Estado y las instituciones oficiales y privadas conferan en favor de terceros y siempre que se relacionen con aspectos tributarios; y,
- s. En todas las etiquetas y envases de productos que físicamente así lo permitieren

Anexo 4 Certificado de origen

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) FRIGOPESCA C.A., KM 9 1/2 VIA A DAULE AVENIDA CASUARINAS Y TULIPANES ECUADOR		Reference No. 102216 ANDEAN TRADE PROMOTION AND DRUG ERADICATION ACT. Form A Issued in <u>ECUADOR</u> (Country)			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country) PESCANOVA, 201 Alhambra Circle, Suite 701 Coral Gables, FL 33134 UNITED STATES		4. For official use See notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number 150/200	6. Marks and numbers of packages CORAL	7. Number and kind of packages: description of goods POMADA PUD WITH STP PO # 714073	8. Origin criterion (see notes overleaf) Y	9. Gross weight or other quantity 37000	10. Number and date of invoices 001-001-923 10/10/2011
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>FRIGOPESCA-ECUADOR</u> (Country) And that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Andean Trade Preference Act. For goods exported to. <u>ESTADOS UNIDOS</u> (Importing country)		
Place and date, signature and stamp of certifying authority			Place and date, signature of authorized signatory		

Anexo 5

Certificado del Instituto Nacional de Pesca



Oficio No. MAGAP-INP-2011-1344-OF

Guayaquil, 05 de agosto de 2011

Señor
Henri Castillo Angulo
Gerente General
FRIGOPESCA C.A.
En su Despacho.

De mi consideración:

The National Fisheries Institute (INP), as the Competent Authority on the Ecuadorian fisheries and aquaculture products issues,

CERTIFIES:

That the Company **FRIGOPESCA C.A.** (Process Line: **SHRIMP TAIL, VALUE ADDED, FROZEN RAW POMADE**) meets all the requirements of the F03 formulary of the Control National Plan according to the verification *in situ* of the HACCP Manual for the official guarantees regarding to exportation of fishery and aquaculture products.

The correct application and management of the HACCP Manual is responsibility of the Company **FRIGOPESCA C.A.**

The current certificate expires on the 28th of January, 2012.

Atentamente,

Biól. María Del Pilar Solís Coello
DIRECTORA GENERAL DEL INSTITUTO NACIONAL DE PESCA (E)

C.C.:
Señora Ingeniera
Fernanda Salinas Hurtado Angulo
IN P - Subdirectora Técnica (E)
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
Señorita Doctora
Mónica Elizabeth Castillo Alban
IN P - Coordinadora Aseguramiento de la Calidad Pesquera, Acuicola y Ambiental (a.c.p.a.a.)
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
Señora Doctora
Patricia Guzmán Zorno Andrade
IN P - Investigador Pesquero
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
Señora
Gina Elizabeth Grigalva Buene
INP - Jefe de Archivo
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
Señora Técnica
Rosa Seminario Sotomayor
IN P - Secretaria de Dirección General
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

md

Letamendi 102 y la Ría - Telefax: (5934) 240 1773 - 2401776 - 2401779 - Fax: 2402304
P.O. Box 09-01- 15131 - Email: inp@inp.gob.ec - www.inp.gob.ec - Guayaquil - Ecuador.

Anexo 6 Requisitos para importaciones de productos de origen animal (POA).

Requisitos que debe cumplir el importador o el interesado en la carga

El importador, ubicado en territorio español, deberá estar inscrito en el Registro General Sanitario de Alimentos, conforme al Real Decreto 1712/1991 de 29 de noviembre.

Para más información sobre la inscripción en el RGSA, deberá contactar con el órgano competente de la Comunidad Autónoma en cuyo territorio se encuentre ubicada la empresa o bien con la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN, www.aesan.msc.es)

Requisitos que deben cumplir los POA para su introducción en la UE

Sólo podrán importarse productos de origen animal procedentes de terceros países si se cumplen los siguientes requisitos:

- * proceder de un tercer país o del territorio de un tercer país que figura en una lista terceros países de los que se autoriza la importación del producto, elaborada y actualizada en base al artículo 11 del Reglamento (CE) N° 854/2004, del Parlamento y del Consejo, de 29 de abril de 2004, por el que se establecen normas específicas para la organización de controles oficiales de los productos de origen animal destinados al consumo humano,

- * en su caso, proceder de un tercer país que tiene aprobado, para el producto en cuestión, el correspondiente plan de vigilancia de residuos de conformidad con la Directiva 96/23/CE del Consejo,

- * proceder de un establecimiento o de establecimientos autorizados, es decir de los que se permiten las importaciones del producto cuando proceda, elaborada de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12 del Reglamento (CE) N° 854/2004,

en el caso de la carne fresca, la carne picada, los productos de carne y la carne separada mecánicamente, estar elaborado a partir de carne obtenida en mataderos y salas de despiece autorizadas, es decir, que figuran en listas elaboradas de conformidad con el citado artículo 12 o en establecimientos comunitarios autorizados, en el caso de los moluscos bivalvos vivos, los equinodermos, los tunicados y los gasterópodos marinos, la zona de producción figura en una lista elaborada de conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 de dicho Reglamento.

Por otra parte, los POA deberán cumplir los requisitos higio-sanitarios recogidos en el Reglamento (CE) N° 852/2004 relativo a la higiene de los productos alimenticios y el Reglamento (CE) N° 853/2004 por el que se establecen normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal.

Documentación que debe acompañar a los POA para su importación

Antes de que la partida llegue físicamente al territorio nacional, la persona responsable de la carga (el importador o el interesado en la carga) prenotificará la llegada de los productos al personal veterinario del puesto de inspección fronterizo al que deban presentarse.

La pre notificación podrá hacerse mediante:

La presentación de la parte I del Documento Oficial de Control Sanitario de Mercancías (DOCSM) establecido por la Orden SCO/3566/2004, mediante escrito presentado en mano, por fax, correo electrónico o por cualquier otro soporte informático (incluido SISAEX IV).

El envío de una descripción detallada de la partida por medios telemáticos (fax, correo electrónico, u otro soporte informático). Esta descripción incluirá al menos:

País tercero de origen y de procedencia,

Establecimiento de origen

Tipo o tipos de productos, sus condiciones de conservación y peso,

El destino aduanero previsto,

Nº de vuelo o nombre del barco,

Datos del interesado en la carga o declarante.

Asimismo, el interesado deberá notificar la llegada de la partida, utilizando para ello la parte I del DOCSM.

Junto con el DOCSM, deberá presentar en la correspondiente Área de Sanidad o Dependencia de Sanidad Exterior, la siguiente documentación:

- Fotocopia de la factura comercial.
- Fotocopia del conocimiento de embarque de la partida (aéreo –Air Bill- o marítimo –Bill of Landing).
- Fotocopia de la declaración sumaria aduanera, excepto en el caso del teleproceso vía EDI, o de la documentación aduanera presentada.
- Documento de previo pago de tasas de Sanidad Exterior.
- Certificado sanitario oficial expedido por la autoridad competente del país de origen que acredite el cumplimiento de los requisitos sanitarios, o
- En el caso de productos de la pesca importados directamente de un buque pesquero o congelador, del documento firmado por el capitán.

Requisitos específicos por productos

Productos de la Pesca

Procedimiento Control Documental de productos de la pesca

Importaciones de productos de la pesca

Condiciones de Importación del pescado, marisco y otros productos de la pesca en la UE

Fuente: <http://www.pesca2.com/informacion/importaciones.cfm#tendencia4>

http://www.pesca2.com/informacion/importaciones/im_cond_fish_es.pdf

http://www.pesca2.com/informacion/importaciones/proc_control_doc_prod_pesca.pdf

http://www.pesca2.com/informacion/importaciones/importaciones_pesca.pdf

Anexo 7

Condiciones de importación del pescado,
el marisco y otros productos de la pesca en la UE

COMISION EUROPEA



**Dirección General
Sanidad y Protección de los Consumidores**

La Unión Europea es, con diferencia, el mayor importador mundial de pescado, mariscos y productos de la acuicultura. Las normas de importación de estos productos están totalmente armonizadas, es decir todos los países de la UE aplican normas idénticas. La Comisión Europea es el interlocutor que establece las condiciones de importación y certificados requeridos a países terceros. Además, negocia, en nombre de los veinticinco Estados miembros con la mayoría de países con los que mantienen relaciones comerciales.

La Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores (SANCO) de la Comisión Europea es responsable de la seguridad alimentaria en la Unión Europea. Las normas para importar productos de la pesca y mariscos (incluye moluscos bivalvos) se crearon para garantizar que los productos importados cumplen con las altas exigencias de calidad exigidas a los productores de los Estados miembros de la UE en materia de higiene, seguridad del consumidor y aspectos de salud animal.

Para que las importaciones se desarrollen de forma fluida y eficaz, los países y empresas destinatarios de estas normas han de comprender los principios y la filosofía básicos en los que se basan la normativa de importación exigida por la legislación alimentaria de la Unión Europea.

Los principios de la legislación alimentaria de la Unión Europea

Nuestros ciudadanos tienen altas expectativas legítimas en materia de seguridad y calidad alimentaria. Para lograrlas, la legislación de la Unión Europea aplica el principio de

gestión de calidad y controles de proceso a lo largo de la cadena alimentaria que va desde el buque pesquero o explotación acuícola hasta el plato del consumidor. Controles exclusivos en el producto final no proporcionarían el mismo nivel de seguridad, calidad y transparencia al consumidor. Para aplicar totalmente los principios armonizados, la Oficina Alimentaria y Veterinaria de la Comisión Europea realiza actualmente misiones a todos los países exportadores, algunos de los cuales todavía realizan operaciones comerciales con Estados miembros de la UE sobre la base de acuerdos bilaterales.

Normas generales para los productos de la pesca

Las importaciones de productos pesqueros en la Unión Europea están sujetas a una certificación oficial, fundada en el reconocimiento (por la Comisión Europea) de la autoridad competente del tercer país. Este reconocimiento formal de la fiabilidad de la autoridad competente constituye un requisito previo para exportar a la Unión Europea. Las autoridades públicas que dispongan de poderes y recursos legales adecuados deben ser capaces de garantizar las inspecciones y controles a lo largo de toda la cadena productiva cubriendo todos los aspectos de higiene, salud pública y de salud animal para los productos de la acuicultura.

La autoridad nacional competente es la que negocia (bilateralmente o en cualquier otra forma de negociación) las condiciones de exportación de productos pesqueros. Otras partes interesadas y empresas privadas que deseen exportar a la UE, han de contactar con la autoridad competente y comunicarse con la UE por este conducto.

Elementos clave específicos

Para los productos de la pesca, los países de origen deben aparecer en una lista de países admisibles para el producto en cuestión. Los criterios para la inclusión en esta lista son:

- Los países exportadores disponen de una **autoridad competente**, responsable de los controles oficiales en toda la cadena de producción. La autoridad tiene poderes legales, estructuras y recursos para llevar a cabo una inspección eficaz y una certificación fiable de las condiciones de higiene particulares.
- Los peces vivos, sus huevos y gametos para cría, y los moluscos bivalvos vivos, cumplen las normas **zoosanitarias** particulares. Para ello, los servicios veterinarios garantizan la realización de todos los controles sanitarios y todos los programas de vigilancia necesarios.
- Las autoridades nacionales garantizan el cumplimiento de los requisitos de **higiene y salud pública** pertinentes. La legislación sobre higiene detalla los requisitos específicos de estructura de los buques, lugares de desembarque o establecimientos de transformación, así como procesos operativos, congelado y almacenamiento. Estos preceptos buscan asegurar niveles de calidad elevados y prevenir contaminaciones durante la transformación del producto.

- Existen condiciones específicas para moluscos bivalvos vivos o procesados (por ejemplo, mejillones y almejas), equinodermos (por ejemplo, erizos de mar) o gasterópodos marinos (por ejemplo, caracoles marinos y cobos). La importación de estos productos sólo se autoriza si proceden de áreas de producción aprobadas e incluidas en la lista. Para excluir la posibilidad de contaminación con determinadas biotoxinas marinas causantes de la intoxicación de los moluscos, las autoridades nacionales de los países exportadores deben establecer una vigilancia estricta de las zonas de producción que garantice la clasificación correcta de los productos.
- Para los productos de la acuicultura, debe existir un **plan de control de metales pesados, contaminantes, residuos de plaguicidas y medicamentos veterinarios**, a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos de la UE.
- La autoridad competente debe diseñar un programa de control adecuado, y presentarlo a la Comisión Europea para aprobación inicial y renovación anual.
- Sólo se autorizan importaciones de **establecimientos y buques autorizados** (por ejemplo, plantas de transformación, buques congeladores o buques factoría, o almacenes frigoríficos) inspeccionados por la autoridad competente del país exportador, que, a raíz de la inspección, ha determinado que cumplen todos los requisitos comunitarios. La autoridad proporciona las garantías necesarias y está obligada a llevar a cabo inspecciones con regularidad y a tomar medidas correctivas cuando sea necesario. La Comisión Europea mantiene una lista de establecimientos autorizados, que publica en su sitio Web.
- Para confirmar el cumplimiento de los requisitos mencionados, la **Oficina Alimentaria y Veterinaria de la Comisión** lleva a cabo inspecciones las cuales constituyen la base para establecer una relación de confianza entre la Comisión Europea y las autoridades competentes del país exportador.

Inspección en fronteras

Los productos pesqueros exportados a la UE han de entrar por un puesto de inspección en fronteras autorizado, bajo la autoridad de un veterinario oficial. Cada partida se somete a un control documental y de identidad y, a veces, a control físico. La frecuencia de los controles físicos depende del riesgo del producto y los resultados de controles anteriores. Si durante los controles aparece una partida que no cumple con la legislación comunitaria (de la UE), la partida se destruirá, o, en determinadas condiciones, se reenviará en un plazo de sesenta días. Existe información sobre importaciones individuales en la siguiente dirección:

http://europa.eu.int/comm/food/animal/animalproducts/personal_imports/index_en.htm

Asistencia técnica

Para ayudar a los países en desarrollo a cumplir las normas de la UE y reforzar su capacidad institucional, la Comisión Europea proporciona infraestructuras y asistencia técnica. Por ejemplo, en el marco de EUROPE-AID se ha iniciado el programa *Strengthening Fishery Products Health Conditions in ACP Countries* (Refuerzo de las condiciones sanitarias de los productos pesqueros en países ACP), de cuarenta y cuatro millones de euros, para el periodo 2003-2007. Además, cada país dispone de otros programas adicionales de la UE para el desarrollo nacional y regional, así como otros proyectos de ayuda bilaterales de los Estados miembros. Las delegaciones de la Unión Europea pueden proporcionar información detallada sobre estos programas. Para más información, véase:

<http://www.sfp-acp.org/>

http://europa.eu.int/comm/external_relations/delegations/intro/web.htm

¿Cuáles son las etapas formales para la autorización para exportar?

La UE ha diseñado un procedimiento para evaluar si un país tercero es admisible para exportar productos de la pesca a la UE.

La autoridad nacional del país tercero presenta formalmente una solicitud para poder exportar pescado, productos de la pesca o moluscos bivalvos a la UE, ante la Dirección General SANCO de la Comisión Europea. La solicitud confirmará que la autoridad tiene los poderes legales necesarios para hacer cumplir los requisitos a la importación exigidos por la UE.

Como respuesta, SANCO envía un cuestionario (a devolver una vez rellenado) sobre la legislación pertinente, autoridades competentes, medidas de higiene y otros aspectos.

Para los productos de la acuicultura, también debe presentarse un plan de vigilancia de residuos del país exportador, que debe ser aprobado en esta etapa.

Después de la evaluación del documento, la Oficina Alimentaria y Veterinaria puede realizar una inspección para evaluar *in situ* la situación. La inspección es obligatoria para los productos de alto riesgo como los moluscos.

Según sean de los resultados de la evaluación o la inspección, y las garantías que ofrece el país exportador, la Dirección General SANCO propone incluir en la lista al país, las condiciones específicas bajo las que se autorizan las importaciones y la lista de establecimientos autorizados. A continuación, se debate la propuesta con los representantes los Estados miembros de la UE.

Si los Estados miembros aceptan la propuesta, la Comisión Europea precisa las condiciones específicas de importación. Las listas de establecimientos autorizados se pueden modificar a petición del país exportador y están a disposición del público en la siguiente dirección de Internet:

<http://forum.europa.eu.int/irc/sanco/vets/info/data/listes/table0.html>

Información complementaria:

El primer paso a dar por las empresas que quieran exportar pescado, marisco u otros productos pesqueros a la UE, es contactar con sus autoridades nacionales competentes con objeto de que éstas les concedan su autorización para exportar.

El sitio Web de Seguridad Alimentaria de la Dirección General de Sanidad y Protección de los Consumidores se encuentra en la siguiente dirección:

http://europa.eu.int/comm/food/index_es.htm

Ud. encontrará información mas detallada, sobre las condiciones para la exportación a la UE de animales y productos de origen animal, en la siguiente dirección:

http://europa.eu.int/comm/food/animal/animalproducts/index_es.htm

Los aspectos más importantes de las nuevas normas de higiene alimentaria y controles oficiales están descritos en:

http://europa.eu.int/comm/food/international/trade/interpretation_imports.pdf

“Aumentar las exportaciones” – servicio de ayuda en línea gestionado por la DG Comercio:

http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/development/thd_es.htm

Anexo 8

Importaciones a la Comunidad Europea de productos de la pesca

España es uno de los mayores importadores de productos pesqueros del mundo, por la gran tradición de consumo de nuestro país.

El Ministerio de Sanidad y Consumo es el Departamento responsable de verificar los requisitos de higiene alimentaria de los productos pesqueros importados a nuestro país desde países terceros.

Para ello se han establecido normas nacionales y comunitarias que tienen como objetivo garantizar que los productos importados cumplen con las altas exigencias de calidad exigidas a los productores españoles en materia de higiene, seguridad del consumidor y aspectos de sanidad animal.

Para que las importaciones se desarrollen de forma fluida y eficaz, los países y empresas destinatarios de estas normas han de comprender los principios y la filosofía básicos en los que se basan la normativa de importación exigida por la legislación alimentaria.

¿Cómo puede un operador llevar sus productos pesqueros a la comunidad europea?

Otros países y otras asociaciones de países optan por autorizar, uno por uno, los establecimientos de origen de los productos (Por ejemplo en el caso de los productos de la pesca los buques o establecimientos elaboradores). La Comunidad Europea y por tanto España, autoriza a las Autoridades Competentes de los países terceros de origen.

Para aquellos productos para los que existe una armonización completa en cuanto a las condiciones legales, el Ministerio de Sanidad y Consumo establece un procedimiento de autorización de autoridades competentes, con dos pilares:

REGLAMENTO (CE) Nº 853/2004, higiene de alimentos de origen animal	CONDICIONES DE HIGIENE APLICABLES
REGLAMENTO (CE) Nº 854/2004, controles oficiales de productos de origen animal	CONTROLES OFICIALES APLICABLES
Directiva 2002/99/CE, normas zoonositarias aplicables a la producción, transformación, distribución e introducción de los productos de origen animal destinados al consumo humano	CONDICIONES ZOOSANITARIAS APLICABLES

Cumplimiento de requisitos de sanidad animal (Basados en el artículo 8 de la Directiva 2002/99/CE incorporada a nuestro ordenamiento jurídico interno mediante el Real Decreto 1976/2004): Éstas se aplican exclusivamente a los peces vivos o a los productos procedentes de una planta terrestre (acuicultura). En este punto, la Comunidad Europea establece de manera general, para autorizar a un país, que la Autoridad Competente ofrezca ciertas garantías, entre otras:

1. Tener unos procedimientos de control adecuados en materia de sanidad animal.
2. Saber y conocer el estado sanitario del ganado, que deberá ser el adecuado.
3. Garantizar el cumplimiento de las obligaciones emanadas de las normas de la Oficina Internacional de Epizootias (OIE), en particular la notificación de enfermedades (Código de sanidad de los animales acuáticos de la OIE).

Cumplimiento de condiciones de salud pública (Basados en el artículo 11 del R (CE) Nº 854/2004): En este punto, la Comunidad Europea establece de manera general, para autorizar a un país, que la Autoridad Competente ofrezca ciertas garantías, entre otras:

Tener unos procedimientos de control adecuados en materia de higiene alimentaria.

Garantizar las condiciones higiénicas de producción, elaboración, manipulación, almacenamiento y expedición de los productos de origen animal destinados a la Comunidad.

Poseer un programa aprobado de control de zoonosis.

1. Tener un programa aprobado de control de residuos.

REQUISITOS DE AUTORIZACIÓN DE UN TERCER PAÍS PARA IMPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA DE PRODUCTOS ARMONIZADOS	
<small>(Productos armonizados de acuerdo con la legislación comunitaria: Carne fresca, Carne fresca de ave, Carne fresca de caza de cría, Carne de natites, Carne de caza salvaje, Carne picada y preparada, Productos a base de carne, Productos a base de carne de ave, Productos a base de carne de caza salvaje, Leche y productos lácteos, Productos de la pesca y de la acuicultura, Moluscos Bivalvos Vivos, Trispa, Gestina.)</small>	
CONDICIONES DE SALUD PÚBLICA (Artículo 11 – R(CE) Nº 854/2004)	CONDICIONES DE SANIDAD ANIMAL (Artículo 8 D.2002/99/CE)
Poseer una autoridad competente con: Organización, recursos económicos y humanos, efectividad e independencia	
Poseer unos programas adecuados de control en toda la cadena alimentaria (Desde la granja hasta la mesa)	
Poseer un programa aprobado de control de zoonosis	Situación sanitaria de los animales de producción
Poseer un programa aprobado de control de residuos	Cumplimiento normas OIE

Una vez obtenida la autorización de la autoridad competente, ésta podrá proceder a autorizar establecimientos de origen de acuerdo con los productos que quiera importar. Para autorizar estos establecimientos, la autoridad competente de origen puede, bien supervisar los establecimientos en base a los requisitos establecidos en la legislación comunitaria, bien delegar la responsabilidad de inspección a otro país tercero (Según lo establecido en el capítulo III del Reglamento (CE) Nº 854/2004).

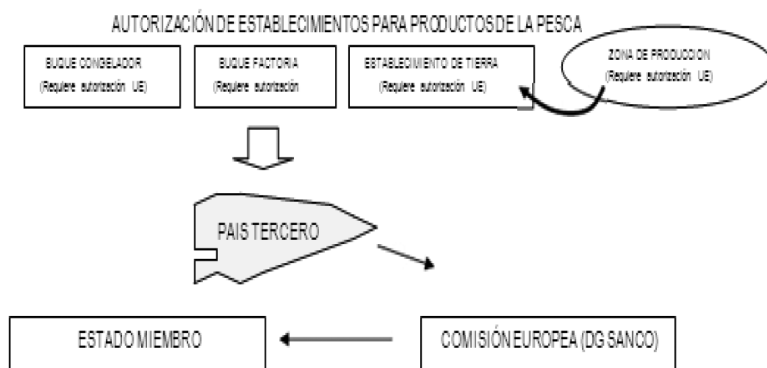
Los establecimientos para la importación de productos de la pesca a la Comunidad Europea (De acuerdo con la sección VIII del anexo III del Reglamento (CE) Nº 853/2004) son los siguientes:

1. Buque que captura y comercializa producto fresco. Estos buques no requieren una comunicación a la Comisión Europea y descargan directamente en puertos autorizados.
2. Buque congelador: Todo buque a bordo del cual se efectúen la congelación de los productos de la pesca. Se aplican las siguientes salvedades si son precisas:
 - * Pueden realizarse con anterioridad a la congelación operaciones de bajo riesgo higiénico, Pueden darse operaciones de envasado y embalado posteriores a la congelación.
 - * Los buques congeladores se autorizarán y listarán, de acuerdo al procedimiento establecido, de acuerdo con su país tercero de bandera.
3. Buque factoría: Todo buque a bordo del cual se somete a los productos de la pesca a una o varias de las siguientes operaciones (con o sin refrigeración o congelación): Fileteado, corte en rodajas, pelado, separación de valvas o del caparazón, picado, transformación. Siempre seguidas de envasado o embalado. Los buques factoría se autorizarán y listarán, de acuerdo al procedimiento establecido, de acuerdo con su país tercero de bandera.
4. Establecimiento elaborador en tierra: Ubicado en el territorio de un país tercero en el que se preparan, transforman, refrigeran, congelan, embalan o almacenan productos de la pesca.

5. Plantas de almacenamiento en condiciones de frío: Ubicado en el territorio de un país tercero en el que únicamente se almacenan productos de la pesca.

Estos establecimientos para la importación de los productos de la pesca, se autorizan siguiendo el siguiente procedimiento (De acuerdo con el artículo 12 del Reglamento (CE) N° 854/2004):

1. El país tercero comunica la lista de establecimientos (Nueva o actualizada) a la Comisión Europea.
2. La Comisión Europea comunica la lista (Nueva o actualizada) a los Estados Miembros.
3. Tras 20 días laborables (Si no existen comentarios por parte de los Estados Miembros) se publica la lista por parte de la Comisión Europea.
4. Se autorizan las importaciones tras 10 días laborables.



¿Cuáles son los requisitos sanitarios a la hora de importar un producto de la pesca a la Unión Europea?

Una vez autorizado el país y el establecimiento y de cara a establecer los requisitos de importación, éstos se explicarán desde tres puntos de vista: Las ubicaciones objeto de control sanitario, los productos objeto de control sanitario y los procedimientos de control sanitario.

1. **UBICACIONES DONDE SE EFECTUA EL CONTROL SANITARIO DE LOS PRODUCTOS:** En la Comunidad Europea existen múltiples instalaciones en las fronteras, autorizadas para el control de productos de la pesca procedentes de países terceros, de acuerdo con la Decisión 2001/881/CE. Estas instalaciones se denominan Puestos de Inspección Fronterizos (PIF), y en la actualidad existen 299 PIF autorizados en la UE-27, de los cuales 40 están ubicados en España (22 puertos y 18 aeropuertos).

2. **PRODUCTOS OBJETO DE CONTROL SANITARIO:** En el momento de la importación, se exige el cumplimiento de una normativa específica para los productos de la pesca de terceros países. Debemos destacar:

- 2.1. Principios generales de sanidad animal para peces y moluscos: Países y zonas de producción autorizados.
- 2.2. Principios generales de higiene como la trazabilidad y la responsabilidad de las autoridades competentes y los operadores.
- 2.3. Requisitos de marcado sanitario y etiquetado.
- 2.4. Requisitos de seguridad química: Aditivos, Saborizantes, Contaminantes, Residuos (Hormonas).
- 2.5. Requisitos de seguridad biológica: Criterios microbiológicos, Alimentos irradiados, subproductos.
- 2.6. Medidas especiales de protección frente a determinados países (alertas alimentarias y sanitarias).
- 2.7. Otros requisitos específicos: Etiquetado comercial. Esta normativa es horizontal y abarca a muchos tipos de productos, especificándose en cada caso las particularidades para los productos de la pesca.

3. Procedimientos que se efectúan en el control sanitario: En los Puestos de Inspección Fronterizos, el control de los productos, que implica la verificación del cumplimiento de toda la normativa aplicable a ese producto, se lleva a cabo siguiendo el siguiente procedimiento, establecido en la Directiva 97/78/CE (disposición incorporada a nuestro ordenamiento jurídico interno mediante el Real Decreto 1977/1999).

3.1 Control Documental: Supone la comprobación de los certificados veterinarios. También se comprueban otros documentos que acompañan a la partida (Factura comercial, Conocimiento aéreo (Air Bill) o Conocimiento marítimo (Bill of Lading), Declaración sumaria aduanera...). Se expone:

- 3.1.1. Procedimiento de control documental para los productos de la pesca procedentes de países terceros.
- 3.1.2. Procedimiento adicional de control documental en el caso de transbordos o descargas.
- 3.1.3. Modelos de documentos

3.2 Control de Identidad: Implica la verificación de la correspondencia entre los documentos y el producto en sí, por inspección visual. Aquí se comprueban las marcas sanitarias, pesos

3.3 Control Físico: Requiere la comprobación del propio producto, por medio de inspección simple o toma de muestras y análisis de laboratorio.

Anexo 9
Contenedores enviados por empresas de camarón a España
período enero a octubre del 2011

Empresas exportadoras de camarón a España	Cantidad
COSTASTRA S.A (ECUADOR)	13
EDIF CHANG	1
EDPACIF EMPACADORA DEL PACIFICO S.A. (ECUADOR)	45
EMPACADORA BILBO SA."BILBO" S.A. (ECUADOR)	8
EMPACADORA DUFER CIA.LTDA. (ECUADOR)	19
EMPACADORA ESTAR C.A. (ECUADOR)	37
EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A.(EMPAGRAN)	101
EMPACRECI S.A.(ECUADOR)	1
EMPREDE S.A. (ECUADOR)	1
EMPACADORA ESTAR C.A. (ECUADOR)	3
EXP.PROD.DEL OCEANO C.LTD.OCEANPRODUCT (ECUADOR)	26
EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A."EXPALSA"	80
EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO	1
EXPORTADORA LANGOSMAR S.A.(ECUADOR)	1
INDUSTRIAL PESQUERA JUNIN S.A.(ECUADOR)	3
INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA (ECUADOR)	190
NAVECUADOR S.A.	1
NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL S.A."NIRSA" (ECUADOR)	67
NOVAPESCA S.A.	2
OCEAN FISH S.A. (ECUADOR)	4
OMARSA SA OPERADORA Y PROCESAD.D.PROD.MARINOS	62
PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A (ECUADOR)	8
PROCESADORA Y EXPORTADORA DE MARISCOS SA.(PROEXPO)	21
PRODEX CIA LTDA (ECUADOR)	9
PRODUCTOS CULTIVADOS D'MAR "PROCULMAR"	29
PROMARISCO S.A. (ECUADOR)	454
SOCIEDAD NACIONAL GALAPAGOS S.A. SONGA	74
TOTAL DE CONTENEDORES	1261

Anexo 10
Procesadoras pesqueras aprobadas

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA - I.N.P.					
PROCESADORAS PESQUERAS APROBADAS					
#	CÓDIGO	NOMBRE	ESTABLECIMIENTO DIRECCIÓN	TELEFONOS	CONTACTO
1	1657	Empacadora Coral del Pacifico EMCOPAC S.A.	Puerto pesquero artesanal de Esmeraldas	062714738	Héctor Padovani
2	2625	Comercial Pesquera Cristiansen S.A. (Procesadora de camarón)	Cdla. Vemaza Note Mz. 23 Villa 1	2809815	Gino Cristiansen - Representante Legal
3	2764	Conservera Tropical	Manta-Manabí Los Esteros Calle 126 Av. 106	052-628839	Hans Nottbohm - Representante Legal
4	3050	Corpboomeran S.A.	Guayas-Cdla. Miraflores Humberto Ferreti Romero 119 e Ignacio Cuesta Garces- Ponce Enriquez - Azuay (vía Panamericana- Ent. Vía López)	072430022- 072922558	Marcelo Alvarado Rendon- Gerente General
5	3623	Empacreci S.A.	6 de marzo 3718 y Cañar - Lotizacion predio Santay Solar 15	2584999/8092 19 -2344437	Debora Faviola Martinez - Gerente General
6	3474	Fresh Fish Del Ecuador Cia. Ltda.	Manabí - Manta Av. 113 S/N Calle 304- Manabí Km 4 1/2 A 100 mts. de Frigolab	2924244- 2921004/0876 53887	Ing. Francisco Perez Gilabert - Gerente General
7	4037	Frigorífico y Conservera de la Pesca FRICOPES S.A.	Los Esteros S/N Edificio FRICOPES S.A. Vía Manta Porotviejo Km 4.5/Km 4.5 Vía Manta Portoviejo	052921394- 097001100- 052921395	María Eugenia Dufflart Platon - Representante Legal
8	4105	Frescodegfer S.A.	Calle 16 S/N Ave. 3 Edificio Manareco - Km 5.5 Vía Manta Rocafuerte	052625815- 084999088	Aldo Pietro de Genna Fernandez - Gerente General
9	3976	Frigopesca C.A.	Km 9.5 Vía a Daule Av. Casuarinas S. 16 Mz. 9	086811327- 042111941	Henri Castillo Angulo - Representante Legal
10	4174	Procesadora y Exportadora de Camarón Camaronexport C.A.	Cdla. Parque Industrial Pascuales Calle Cobre Sol. 6 y Rosavin Mz. O-15 -Km 16.5 Vía Daule	042162748- 042162054	Juan Arturo Atkins Ramirez Gerente General
11	3855	Luis Quiñonez Mina -Marianita López Santos (Pesquera Beth - EEL)	Av. 4 de Noviembre Barrio Santa Elena - Manta	092332362- 926330	Propietarios
12	4021	Markfish S.A.	Kennedy Norte Av. Francisco de Orellana 100 Edificio Blue Towers Piso 10 Ofic. 1003-Km 8.5 Vía Manta - Rocafuerte	042631229- 2631267	Marcos Vera Abad - Gerente General
13	4225	Corintocorp S.A.	Av. 2 S/N y la Punta Puerto Santa Rosa - Santa Elena	2777748- 091093429	Juan Trujillo Trujillo -Gerente General
14	4251	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	Km 5 Av. Juan Tanca Marengo Mz 113 Solar 1 Lote -Zatiron	6005231- 2276573	Santiago Salem Kronfle - Presidente
15	3980	Defarana S.A.	Av. Juan Tanca Marengo Km. 6.5 y Gustavo Dominguez	042256819/04 225428/ 0422- 55731	Xavier Valencia Miranda - Gerente General
16	2916	Impamark S.A.	Vivero 109 y Vacagalindo -Zona Industrial Anconcito - Sta. Elena	2345699- 2583235/2447	Antonio Cruz Yuen Chon - Gerente General

Anexo 11

Listado de precios referenciales de la Subsecretaría de Acuicultura

Conforme lo establecido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) mediante Acuerdo Ministerial N° 089, publicado en el Registro Oficial N° 86 del 17 de mayo del 2007, los precios referenciales para productos de la acuicultura que el Ecuador exporte para el período comprendido desde el 25 de octubre hasta el 22 de Noviembre de 2011, son los siguientes⁵⁰:

1) CAMARÓN:	US \$ LIBRA
A) Tipo Shell On White (Blanco)	
U-7	11.20
U-10	11.00
U-12	10.10
U-15	9.40
16-20	7.00
21-25	4.90
26-30	3.90
31-35	3.25
36-40	3.05
41-50	2.80
51-60	2.60
61-70	2.50
71-90	2.40
91-110	2.10
110-UP	2.00
B) Broken	LIBRAS FOB US \$
Large	4.15
Medium	3.10
Small	2.60
C) Camarón por tipo de presentación	
IQF	+ 0.20 del precio Shell-on blanco
P & D	+ 0.30 del precio Shell-on blanco
Tailon	+ 0.40 del precio Shell-on blanco
D) Camarón con cabeza por kilo	US \$
10-20	8.00
20-30	7.60
30-40	7.20
40-50	5.40
50-60	4.90
60-70	4.50
70-80	4.25
80-100	3.50
100-120	3.20
120-140	3.00
140-200	2.75

Anexo 12
Descripción de inversión en activos



烟台冰轮股份有限公司
YANTAI MOON CO., LTD.

Add: 80 Xishan Road ,Yantai,China
Tel: +86-535-6245052
Fax:+86-535-6242155
Website: www.moonoverseas.com

Add: KM 5.5 Via a la costa a frente Megamaxi los ceibos
Tel/fax: +593-4-2871242 Cel: +593-8-7877420
E-mail: zhangyg0410@hotmail.com
Guayaquil-Ecuador

Date: 11/Nov/2011

Quotn No:46

COMMERCIAL TERMS

Terms of delivery	: CIF GUAYAQUIL Port, Ecuador
Time of delivery	: 90 days from receipt of down payment or the date of opening of Letter of Credit
Terms of payment	: The total order value to be covered by a 100% Irrevocable Letter of Credit At Sight. The Letter of Credit in favor of: Yantai Moon Co., Ltd No.80, Xishan Road, Yantai, China 264000 Preferably through our Bankers: BANK OF CHINA YANTAI BRANCH NO.166, JIEFANG ROAD, YANTAI, CHINA S.W.I.F.T: BKCHCNBJ51A Account No: 231200336671
Origin	: China
Validity	: The quotation is valid for order within 30days from the date of quotation.
Warranty	: 12 Months from date of Taking Over or 18 months from date of shipment, whichever is the earlier.
Other terms	: All other terms and conditions according to enclosed General Standard Conditions for Supply of Machinery by Yantai Moon Co., Ltd.

- **NET-BELT IQF**



烟台冰轮股份有限公司 YANTAI MOON CO., LTD.

Add: 80 Xishan Road, Yantai, China
Tel: +86-535-6245052
Fax: +86-535-6242155
Website: www.moonoverseas.com

Add: KM 5.5 Vía a la costa a frente Megamaxi los ceibos
Tel/fax: +593-4-2871242 Cel: +593-8-7877420
E-mail: zhangyq0410@hotmail.com
Guayaquil-Ecuador

@ T.E. = -42°C, T.C. = +40°C)

QUOTATION LIST (unit: US\$):

1. IQF:

NO.	NAME	MODEL	QTY	PRICE(US\$)
1	Net-belt IQF	MTN800-1530	01	138130.00
SUBTOTAL PRICE(US\$):				138,130.00

2. Main Refrigeration Equipments:

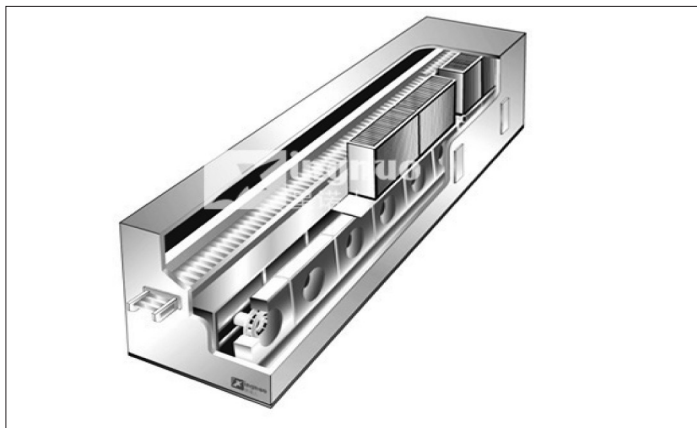
NO	NAME	MODEL	QTY	PRICE(US\$)
1	Air cooled BITZER screw compressor unit	NJL-125E	1 set	57150.00
SUBTOTAL PRICE(US\$):				57,150.00

3. Installing Materials and Accessories

No	Name	Manufacturer	Qty
1	Control panel for the system	Yantai Moon	01 set
2	Control valves. - Thermal expansion valve - Liquid supply solenoid valve - Defrosting water solenoid valve	Danfoss	01 lot
3	Manual welded steel valves for refrigeration system - Stop valve - Sight glass	AMG China	01 lot
4	Wires, Lighting, Cables, cable trough, and other accessories	China product	01 lot
5	Insulation for equipments and pipes of ammonia system - PU insulation Protecting layer - 0.35mm thickness stainless steel sheet	China product	01 lot
6	Pipes, section steel and others - Seamless steel tube for Freon refrigerating system - Profiled steels - Elbow, tee, reducer, cap, U-steel, angle	China product	01 lot

- **SILO DE HIELO**

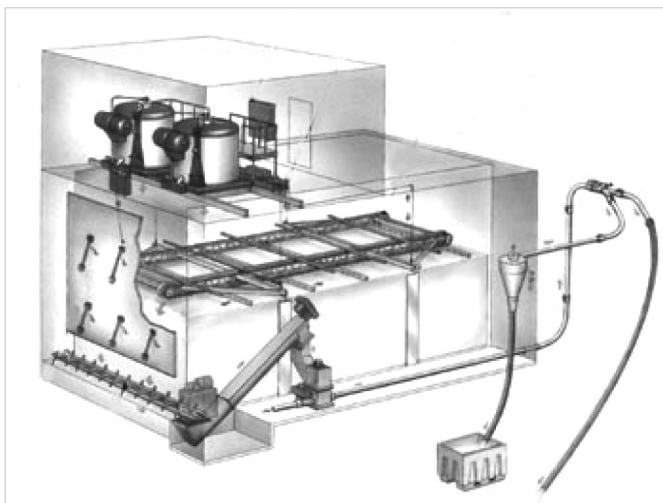
Silo de hielo



Fuente: <http://www.xingnuo.com.cn/en/pro5.asp>

Silos rectangulares de hielo con sistema de rastrillo y depósitos.-

Los depósitos de almacenamiento y silos rectangulares de hielo con sistemas de rastrillo, son ideales para operaciones que requieren gran capacidad de almacenamiento y en las que el consumo de hielo varía significativamente día a día. Los depósitos rectangulares almacenan entre 100 y 250 toneladas de hielo y ofrecen la mayor capacidad por unidad de área de piso.



Especificaciones de los silos rectangulares de hielo con sistema de rastrillo

Modelo	Dimensiones interiores del depósito			Capacidad de almacenamiento*
	Ancho máximo	Longitud máxima	Altura mínima	
15"	18 pies. (5490 mm)	36 pies. (10980 mm)	14 pies. (4270 mm)	100 toneladas (91 MT)
17"	20 pies. (6100 mm)	52 pies. (15850 mm)	14 pies. (4270 mm)	165 toneladas (150 MT)
17"S	22 pies. (6710 mm)	57 pies. (17380 mm)	14 pies. (4270 mm)	200 toneladas (182 MT)
17"SD	25 pies. (7620 mm)	62 pies. (18900 mm)	14 pies. (4270 mm)	250 toneladas (227 MT)

51

La máquina de hielo se colocará en el silo destinado para lo mismo, este espacio en la compañía ya existe, por falta de recursos no se han adquirido los recursos necesarios para su funcionamiento, la aplicación de este Plan se puede significar un ahorro de hasta 70000,00 anuales a la empresa según una comparativa de gastos:

**CUADRO COMPARATIVO DE DISMINUCIÓN DE GASTOS
CON LA ADQUISICIÓN DE SILOS RECTANGULARES DE HIELO.**

AÑO 1		
Gastos Incurridos Actualmente		
Compra de hielo	98,600.00	77,302.40
Gastos en transportación	197.20	5,916.00
TOTAL GASTOS		83218.40
Gastos Incurridos con Maquinaria		
Nueva		
Energía Eléctrica	10,000.00	
Agua	12,000.00	
Equipo de Frío	10,000.00	
		<u>32,000.00</u>
	AHORRO EN GASTOS	51,218.40
	INGRESOS POR	
	EXCEDENTES 26,198.64	20,434.94
		71,653.34

AÑO 2		
Gastos Incurridos Actualmente		
Compra de hielo	103,530.00	81,167.52
Gastos en transportación	207.06	6,211.80
TOTAL GASTOS		87,379.32
Gastos Incurridos Con Maquinaria Nueva		
Energía Eléctrica	1 0,500.00	
Agua	12,600.00	
		23,100.00
	AHORRO EN GASTOS	64,279.32
	INGRESOS POR EXCEDENTES	26,198.64
		21,456.69
		85,736.01

AÑO 3		
Gastos Incurridos Actualmente		
Compra de hielo	108,706.50	85,225.90
Gastos en transportación	217.41	6,522.39
TOTAL GASTOS		91,748.29
Gastos Incurridos Con Maquinaria Nueva		
Energía Eléctrica	6,615.00	
Agua	11,025.00	
Mantenimiento de equipos	13,230.00	
		30,870.00
	AHORRO EN GASTOS	60,878.29
	INGRESOS POR EXCEDENTES	26,198.64
		21,456.69
		82,334.97

AÑO 4		
Gastos Incurridos Actualmente		
Compra de hielo	114,141.83	89,487.19
Gastos en transportación	228.28	6,848.51
TOTAL GASTOS		96,335.70
Gastos Incurridos Con Maquinaria Nueva		
Energía Eléctrica	10,000.00	
Agua	12,000.00	
		22,000.00
AHORRO EN GASTOS		74,335.70
INGRESOS POR EXCEDENTES	26,198.64	21,456.69
		95,792.39

AÑO 5		
Gastos Incurridos Actualmente		
Compra de hielo	119,848.92	93,961.55
Gastos en transportación	239.70	7,190.93
TOTAL GASTOS		101,152.49
Gastos Incurridos Con Maquinaria Nueva		
Energía Eléctrica	11,000.00	
Agua	11,000.00	
Mantenimientos generales	3,500	
		25,500.00
AHORRO EN GASTOS		75,652.49
INGRESOS POR EXCEDENTES	26198.64	21,456.69
		97,109.17

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores.

- **MÁQUINA CLASIFICADORA**

Datos Técnicos:

CONSTRUCCIÓN: 305 carcasa de acero inoxidable. Cinta transportadora de poliéster o de polipropileno para el dispositivo de regulación de voltaje y la velocidad. Los rodillos con cubierta no-tóxico de caucho sintético.

USO DEL AGUA: Aproximadamente de 2.800 a 3.500 litros / hora.

UNIDAD: 1.5cv motor eléctrico. y 0,33 ps., IV polos, 220/380V, trifásico, blindado acoplado a un reductor.

PRODUCTIVIDAD: Dependiendo del tamaño de la producción de camarón puede alcanzar hasta lvos 300 kg de camarón entero por hora.

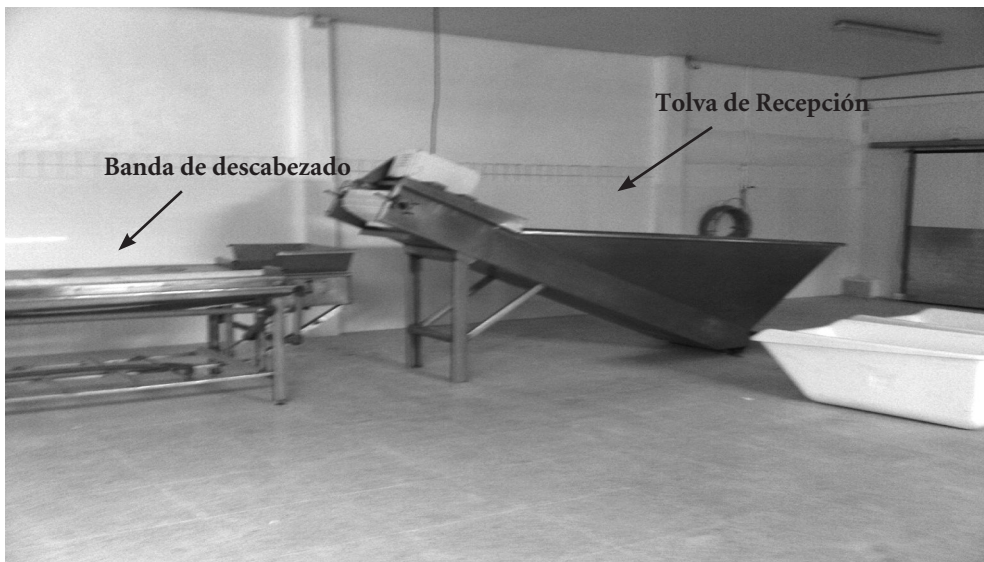


DIMENSIONES	
MODELO-AMBC 66.99	MODELO-MBCR 66.99
Altura 1970 mm	Altura 1700 mm
Anchura 1200 mm	Anchura 1200 mm
Longitud 3.580 mm	Longitud 2.050 mm
Peso total de 200 kg	Peso total de 470 kg

La empresa ya cuenta con una máquina clasificadora que permite procesar 20.000 lbs. por día (ver foto), la clasificadora actual no cuenta con banda de inspección produciendo atraso en el proceso de la planta.



La empresa requiere una maquina completa, que permita realizar el proceso de descabezado y clasificado de manera simultánea, (como la que muestra las imágenes).





- **TÚNELES DE CONGELAMIENTO “8000”.**

Los túneles de congelamiento son utilizados para congelar el producto terminado, FRIGOPESCA C.A. en la actualidad cuenta con 2 y para la propuesta requiere 2 que permitan refrigerar hasta 8000 libras diarias.

La empresa tiene la opción de enfriar sus túneles con amoníaco o fregón, el amoníaco es un gas que permite una congelación rápida, sin embargo puede ser peligroso el escape de este gas ya que es muy contaminante, el fregón sin embargo es un gas más liviano pero que demora un poco más en el proceso de congelación. Es decisión de la empresa definir el gas a utilizar en el armado de los túneles.

Los túneles son armados con paneles que son de fibra de poliuretano (aislante térmico) lo que permite conservar mejor el producto evitando que se escape el frío por las paredes.

- **CÁMARAS DE FRÍO « 20000» Libras Mantenimiento**

Después de congelar el camarón en los túneles, se los pasa a las cámaras de almacenamiento en la actualidad la empresa cuenta con dos cámaras de mantenimiento para 20.000 cada uno y dos contenedores para 40000 libras cada uno, en la propuesta esta eliminar los contenedores y crear 2 cámaras de almacenamiento que puedan servir con túnel de congelamiento, la capacidad para cada uno es de 20.000.

Cada cámara tiene un evaporador y un condensador, se debe dar mantenimiento preventivo a los equipos para que no sufran problemas de congelamiento.

- **MESAS ACERO INOXIDABLE**

Las mesas de acero son muy importante ya que es el lugar donde trabaja la mayoría del personal, la compañía cuenta con 32 mesas, distribuidas en el área de descabezado, pelado,

decorado, empaque, bloque y empaque IQF; sin embargo, para la ampliación de la planta se requieren 18 mesas adicionales que faciliten el proceso de descabezado y clasificado.

Área de Pelado (Mesas de Acero)




- **CARRITO DE FIBRA**

Los carros de fibra sirven para la transportación del hielo a cualquier parte de planta, al adquirir silo de hielo, la planta necesita movilizarlo, la fibra evita que el hielo pierda su temperatura y son resistentes a los golpes.



ING. EMILIO E. VALDEZ C.					
Fecha: 22 de Marzo del 2011		PROFORMA N° 0099			
Para: Sr. Henry castillo		RUC: 090147311-6001	De: Ing. Emilio E. Valdez C.		
Cia: Frigopesca Cia. Ltda.		Dirección: Primera N° 610 y Ave. Las Monjas			
Obra: Presupuesto para La Obra Civil, Gasfitería, e Instalación Eléctrica		Guayaquil, Ecuador			
Para las Mejoras de la Planta		Telef.: 04-238-1366	Celular: 09-014-4618		
PAGINA N° 1		e-mail: emievciosp@yahoo.com			
CODIGO	Descripción	P.V.P. UNITARIO	UNIDAD	CANT.	Total
PRESUPUESTO PARA LA OBRA CIVIL, GASFITERIA, E INSTALACION ELECTRICA PARA LAS MEJORAS DE LA PLANTA, SE INCLUYE MATERIAL Y MANO DE OBRA					
1	Rellenar y Compactar area de S.H. Inc. Mat. Y M.O.	M3	\$ 19.36	39.76	\$ 769.75
2	Instalar Tuberías de Desague de 4" Dia. Inc. Mat. & M.O.	M.L.	\$ 8.20	78	\$ 639.60
3	Fundir Contra Piso en S.H. Inc. Mat. & M.O.	M2	\$ 14.70	56.8	\$ 834.96
4	Construccion de Paredes en S.H.	M2	\$ 7.50	55.36	\$ 415.20
5	Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23.00	9	\$ 207.00
6	Instalacion de Agua & Desague en Paredes Intermedias	PTO	\$ 35.30	36	\$ 1,270.80
7	Enlucido de Paredes Intermedias en S.H.	M2	\$ 6.70	110.72	\$ 741.82
8	Fundir Losa de Lava Manos	M2	\$ 45.40	5.4	\$ 245.16
9	Instalacion de Ceramica o Azulejos	M2	\$ 16.30	112.14	\$ 1,827.88
10	Instalacion de Baldosas en S.H.	M2	\$ 18.30	56.8	\$ 1,039.44
11	Grifería de Lava Manos Libres	PZA	\$ 45.00	17	\$ 765.00
12	Inodoros	PZA	\$ 60.00	18	\$ 1,080.00
13	Construccion de Paredes Intermedias en Duchas & Vest.	M2	\$ 7.50	162.89	\$ 1,221.68
14	Construccion de Viguetas	M.L.	\$ 9.70	88.44	\$ 857.87
15	Construccion de Pilaretos	ML	\$ 9.70	72.00	\$ 698.40
16	Instalacion de Agua & Desague en Paredes Intermedias	PTO	\$ 35.30	15	\$ 529.50
17	Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23.00	20	\$ 460.00
18	Punto de Luz Tomacorriente	PTO	\$ 25.00	6	\$ 150.00
19	Enlucido de Paredes Intermedias en Vestidores	M2	\$ 6.70	325.78	\$ 2,182.73
20	Instalacion de Ceramica o Azulejos	M2	\$ 16.30	64.67	\$ 1,054.12
21	Baldosas para Pisos de Vestidores	M2	\$ 18.30	90.62	\$ 1,658.35
22	Baldosas para Pisos de Entrada	M2	\$ 18.30	54.32	\$ 994.06
23	Construccion de Paredes en Cocina	M2	\$ 7.50	47.04	\$ 352.80
24	Fundicion de Mesones para Cocina	M2	\$ 45.40	26.8	\$ 1,216.72
25	Enlucido de Paredes Intermedias en Cocina	M2	\$ 6.70	94.08	\$ 630.34
26	Instalacion de Agua & Desague en Paredes Intermedias	PTO	\$ 35.30	4	\$ 141.20
27	Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23.00	8	\$ 184.00
28	Punto de Luz Tomacorriente 110 V,	PTO	\$ 25.00	7	\$ 175.00
29	Punto de Luz Tomacorriente 220 V,	PTO	\$ 35.00	2	\$ 70.00
30	Fregaderos de 2 Usos	PZA	\$ 180.00	2	\$ 360.00
31	Grifería de Fregaderos	PZA	\$ 35.00	4	\$ 140.00
32	Instalacion de Ceramica o Azulejos	M2	\$ 16.30	37.28	\$ 607.66
Forma de Pago:		Pagos Parciales conforme la Obra avanza		Subtotal Pagina N° 1	
				\$ 23,521.03	
Tiempo de Entrega:		50 Dias Laborables	Valido	30 días	12 % IVA
Son:		Veintitres Mil Quinientos Veintiuno con 03/100 Dólares		Total	
Firma Autorizada:		Recibi conforme			

ING. EMILIO E. VALDEZ C.								
Fecha:	22 de Marzo del 2011			PROFORMA N° 0099				
Para:	Sr. Henry castillo			RUC:	090147311-6001			
Cia:	Frigopesca Cia. Ltda.			De:	Ing. Emilio E. Valdez C.			
Obra:	Presupuesto para La Obra Civil, Gasfiteria, e Instalacion Electrica Para las Mejoras de la Planta			Dirección:	Primera N° 610 y Ave. Las Monjas Guayaquil, Ecuador			
PAGINA N° 2				Telef.:	04-238-1366			
				Celular:	09-014-4618			
				e-mail:	emievicipso@yahoo.com			
CODIGO	Descripción			P.V.P. UNITARIO	UNIDAD	CANT.	Total	
PRESUPUESTO PARA LA OBRA CIVIL, GASFITERIA, E INSTALACION ELECTRICA PARA LAS MEJORAS DE LA PLANTA, SE INCLUYE MATERIAL Y MANO DE OBRA								
33	Baldosas para Pisos de Comedor			M2	\$ 18.30	66.55	\$ 1,217.87	
34	Punto de Luz Iluminacion 110 V.			PTO	\$ 23.00	8	\$ 184.00	
35	Punto de Luz Tomacorriente 110 V.			PTO	\$ 25.00	4	\$ 100.00	
36	Puertas de Madera de 90 cms. X 2 mts			PZA	\$ 150.00	9	\$ 1,350.00	
37	Puertas de Acrilico y Aluminio 70 cms. X 1,60 mts.			PZA	\$ 80.00	18	\$ 1,440.00	
38	Instalacion de Tuberia de Desague de 6" Dia.			M.L.	\$ 11.60	73.8	\$ 856.08	
39	Trampa de Graza para Cocina			c/u	\$ 1,200.00	1	\$ 1,200.00	
40	Construccion de Cajas de Registros de 70 x 70 x 80 cms.			c/u	\$ 85.00	10	\$ 850.00	
41	Desmontar Techo			M2	\$ 2.20	381.92	\$ 840.22	
42	Demoler Paredes existentes			M2	\$ 1.90	378.54	\$ 719.23	
43	Construccion de Muros Ciclopodos			M.L.	\$ 13.40	12.9	\$ 172.86	
44	Construir Pilares de 20x20 cms. & Plintos de 70 x 70			c/u	\$ 125.00	14	\$ 1,750.00	
45	Construir Riostras de 20 x 20 cms.			M.L.	\$ 38.90	45.8	\$ 1,781.62	
46	Construccion de Paredes			M2	\$ 7.50	224	\$ 1,680.00	
47	Construir Viguetas de 20 x 10 cms.			M.L.	\$ 9.70	45.8	\$ 444.26	
48	Rellenar y Compactar Area de Pase de Recepcion a Planta			M3	\$ 19.36	13.36	\$ 258.65	
49	Fundir Contra Piso en Pasaje			M2	\$ 14.70	16.77	\$ 246.52	
50	Construir Loza de Hormigon Armado en Pasaje			M2	\$ 75.00	16.77	\$ 1,257.75	
51	Instalar Baldosas en Pasaje			M2	\$ 18.30	16.77	\$ 306.89	
52	Construccion Cubierta, inc. Estructuras e Instalacion, Duratecho			M2	\$ 24.70	425.32	\$ 10,505.40	
53	Enlucido de Paredes Intermedias en Recepcion			M2	\$ 6.70	448	\$ 3,001.60	
54	Construccion del Canal de Desague Abierto			M.L.	\$ 22.50	35.2	\$ 792.00	
55	Punto de Luz Iluminacion 110 V.			PTO	\$ 23.00	25	\$ 575.00	
56	Punto de Luz Tomacorriente 110 V			PTO	\$ 25.00	8	\$ 200.00	
57	Punto de Luz Tomacorriente 220 V			PTO	\$ 35.00	4	\$ 140.00	
58	Resanada del Piso con Baldosa			M2	\$ 18.30	14.29	\$ 261.51	
59	Desalojo de Materiales de Desperdicio de Construccion			Volquetas	\$ 45.00	15	\$ 675.00	
60	Empastada y Pintada			M2	\$ 4.00	800	\$ 3,200.00	
Forma de Pago:				Pagos Parciales conforme la Obra avanza		Subtotal Pagina N° 1		\$ 23,521.03
						Subtotal Pagina N° 2		\$ 36,006.46
Tiempo de Entrega:		50 Dias Laborables	Valido	30 dias	12 % IVA		\$ 7,143.30	
Son:	Sesenta y Seis Mil Seiscientos Setenta con 79/100 Dólares				Total		\$ 66,670.79	
Firma Autorizada:				Recibi conforme				

Anexo 13
Tabla de amortización CFN a Henry Castillo

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA		CFN			
MONTO EN USD		150.000,00			
TASA DE INTERES		8,43%	T. EFECTIVA		8,7585%
PLAZO		3 años			
GRACIA		0,25 años			
FECHA DE INICIO		14/01/2012			
MONEDA		DOLARES			
AMORTIZACION CADA		30 días			
Número de períodos		33 para amortizar capital			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		150.000,00			
1	13-feb-2012	150.000,00	1.053,18		1.053,18
2	14-mar-2012	150.000,00	1.053,18		1.053,18
3	13-abr-2012	150.000,00	1.053,18		1.053,18
4	13-may-2012	145.944,95	1.053,18	4.055,05	5.108,23
5	12-jun-2012	141.861,43	1.024,70	4.083,52	5.108,23
6	12-jul-2012	137.749,23	996,03	4.112,19	5.108,23
7	11-ago-2012	133.608,17	967,16	4.141,07	5.108,23
8	10-sep-2012	129.438,02	938,09	4.170,14	5.108,23
9	10-oct-2012	125.238,60	908,81	4.199,42	5.108,23
10	09-nov-2012	121.009,70	879,32	4.228,91	5.108,23
11	09-dic-2012	116.751,10	849,63	4.258,60	5.108,23
12	08-ene-2013	112.462,60	819,73	4.288,50	5.108,23
13	07-feb-2013	108.144,00	789,62	4.318,61	5.108,23
14	09-mar-2013	103.795,07	759,30	4.348,93	5.108,23
15	08-abr-2013	99.415,60	728,76	4.379,46	5.108,23
16	08-may-2013	95.005,39	698,01	4.410,21	5.108,23
17	07-jun-2013	90.564,21	667,05	4.441,18	5.108,23
18	07-jul-2013	86.091,85	635,87	4.472,36	5.108,23
19	06-ago-2013	81.588,09	604,47	4.503,76	5.108,23
20	05-sep-2013	77.052,71	572,84	4.535,38	5.108,23
21	05-oct-2013	72.485,48	541,00	4.567,23	5.108,23
22	04-nov-2013	67.886,19	508,93	4.599,29	5.108,23
23	04-dic-2013	63.254,60	476,64	4.631,59	5.108,23
24	03-ene-2014	58.590,49	444,12	4.664,11	5.108,23
25	02-feb-2014	53.893,64	411,37	4.696,85	5.108,23
26	04-mar-2014	49.163,81	378,40	4.729,83	5.108,23
27	03-abr-2014	44.400,77	345,19	4.763,04	5.108,23
28	03-may-2014	39.604,29	311,75	4.796,48	5.108,23
29	02-jun-2014	34.774,13	278,07	4.830,16	5.108,23
30	02-jul-2014	29.910,06	244,15	4.864,07	5.108,23
31	01-ago-2014	25.011,84	210,00	4.898,22	5.108,23
32	31-ago-2014	20.079,22	175,61	4.932,61	5.108,23
33	30-sep-2014	15.111,98	140,98	4.967,25	5.108,23
34	30-oct-2014	10.109,85	106,10	5.002,12	5.108,23
35	29-nov-2014	5.072,61	70,98	5.037,24	5.108,23
36	29-dic-2014	-0,00	35,62	5.072,61	5.108,23
			21.731,00	150.000,00	171.731,00

Anexo 14

Estudio de Tasación – Terreno con edificaciones

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

1. BIEN TASADO

Terreno con un conjunto de edificaciones donde se asienta una empacadora de camarones.

2. UBICACIÓN POLÍTICA - ADMINISTRATIVA

Provincia:	Guayas.
Cantón:	Guayaquil.
Ciudad:	Guayaquil.
Parroquia:	Tarqui.
Ciudad:	Guayaquil.
Dirección:	Lotización Inmaconsa; Km. 9 ½ vía a Daule; Manzana 9 (antes 2) - Solar # 16 (antes 7 y 8 fusionados); Honorato Vásquez (Casuarinas Calle 22 NO) y Avenida 42 NO.

Clasificación de la zona: urbana, industrial, de mediana categoría.

Plano de ubicación:



**BIEN
TASADO**



3. LINDEROS Y ÁREA

Generales del terreno de acuerdo a documentación proporcionada:

Solar # 16 (antes 7 y 8 fusionados):

Norte: Solar # 2, con 65,40 metros.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

Sur: Calle Casuarinas, con 65,40 metros.
 Este: Solar – Canal, con 53,85 metros.
 Oeste: Solar # 1, con 53,85 metros.

Área: 3.521,79 m².
Código catastral: 60-0009-016-0000-0-0.

Nota: como respaldo legal se nos proporcionó copia de: Certificación de avalúos y bienes y registro de predio urbano de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil, con fecha marzo 2 del 2.011 de donde se obtuvieron los linderos y superficie del terreno.

4. INFRAESTRUCTURA URBANA

Cuenta con:

- Vía a Daule pavimentada de 6 carriles, avenida Casuarinas pavimentada.
- Redes de: agua potable, energía eléctrica, alumbrado público y teléfonos.
- Aseo de calles y recolección de basuras.

5. EQUIPAMIENTO URBANO

La propiedad está ubicada a la altura del Km. 9 ½ de la vía a Daule, al pie de la avenida Casuarinas, en un sector de clasificación mixta con algunos asentamientos informales en el entorno y algunas empresas e industrias de reconocido prestigio.

- **Transporte:** por las avenidas antes mencionadas, circulan una gran cantidad de cooperativas de transporte urbano por lo que acceder al sector es sencillo a cualquier hora del día.
- **Comercial:** Parque Industrial California a 2 Km., plantas y oficinas de Reqimsa, Metain, Plastigómez, Papelesa, Eveready, Electrocables, AGA, Plastiuniversal, Carioca, Navesur, Constructora Baquerizo, Imporsucre, Delta Prime, entre otras.
- **Educación:** Colegio Fiscal Leonidas García.
- **Entidades bancarias:** en el interior del Parque Industrial California, encontramos Agencias de los Bancos Pichincha, Internacional, de Guayaquil y Bolivariano.
- **Entidades públicas:** Fuerte Militar Huancavilca (Quinto Guayas), Destacamento de la Comisión de Tránsito del Ecuador (CTE).
- **Centros de salud:** Clínica del Día Samuel Ratinoff y Asilo de Ancianos Sofía Ratinoff de Solimano frente a la propiedad.
- **Urbanizaciones / lotizaciones:** Montebello, Juan Montalvo, La Florida, El Sauce, Prosperina, entre otras.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

6. ORDENANZAS MUNICIPALES

Compatibilidad de Usos: El sector está clasificado como Zona Industrial 3 (Z-I-3).

Usos permitidos: industria pequeña y mediana de mediano impacto, servicios de reparaciones, servicios de limpieza, venta de motores.

Usos condicionados: vivienda, servicios personales diversos, comercio al por menor de productos alimenticios, estaciones de servicio si se cumplen medidas de ley y ordenanza de gasolineras y estaciones de servicio.

Zonificación urbana:	Intensa.
Forma de ocupación:	Aislada.
Lote mínimo:	5.000,00 m ² .
Frente mínimo:	20,00 metros.
Altura máxima:	75%.
COS¹:	60%.
CUS²:	120%.
Retiros mínimos:	
Frontal:	Variable.
Lateral:	10 %.
Posterior:	10,00 %.

6.1. Ocupación del suelo:

Oficinas y planta de producción de FRIGOPESCA.

7. DESCRIPCIÓN DEL BIEN

7.1. Características del terreno:

Área: 3.521,79 m².
Forma geométrica: rectangular.
Ubicación: medianero con respecto a la manzana.
Relieve: plano.
Frente: 65,40 metros.
Fondo: 53,85 metros.
Proporción: 1:1,21.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

7.2 Características de la edificación:

Tipo: galpones industriales con oficinas y obras complementarias.

Vida técnica: 50 años.

Años de construcción: 20 años, con readecuaciones efectuadas hace 2 años y algunas construcciones recientes.

Acabados: medios oficinas, planta de producción con acabados acordes a su función.

Número de pisos: tres edificaciones de dos niveles, resto de una sola planta.

7.3 Distribución:

Se trata de una planta empackadora de camarones con la siguiente distribución interior:

Al inicio de la propiedad, encontramos dos edificaciones de dos plantas, hacia mano derecha la garita de seguridad con el área de despacho en planta baja y una bodega en planta alta; a mano izquierda encontramos las oficinas administrativas en planta baja, con otra bodega en planta alta. Hacia la esquina Suroeste encontramos el área de lavado de gavetas y la de desechos.

En la parte posterior encontramos la planta de producción con un área de recepción, descabezado y lavado en proceso constructivo la cual se unirá a otra ya existente y en actividad, donde también encontramos las áreas de control de calidad, oficina del jefe de planta, recepción de mandiles, empaque, IQF, valor agregado y hacia la parte posterior tres túneles de congelación y uno de mantenimiento, también se trabaja en un área donde se instalará un túnel adicional.

Sobre una parte de la planta de producción encontramos una planta alta donde se encuentra la cocina, comedor, baños, vestidores y una bodega y en la parte posterior encontramos la planta de tratamiento de aguas residuales.

Como obras complementarias encontramos área de circulación pavimentada, silo de hielo, cerramiento perimetral, entre otras.

7.4. Utilización actual: oficinas y planta de producción de FRIGOPESCA.

7.5. Estado de mantenimiento: bueno.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

7.6. Cuadro de áreas de construcción:

ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN VERIFICADAS EN SITIO			
#	DESCRIPCIÓN	ÁREA CUBIERTA (m ²)	ÁREA ABIERTA
EDIFICIO UNO			
1	Garita y despacho planta baja	48,00	-
2	Bodega planta alta	48,00	-
EDIFICIO DOS			
3	Oficinas planta baja	120,00	-
4	Bodega planta alta	120,00	-
PLANTA DE PRODUCCIÓN			
5	Planta: descabezado, lavado, empaque	360,00	-
6	Recepción, lavado y descabezado (en construcción)	320,00	-
7	Túneles y cámaras	306,00	-
8	Comedor, baños, bodega planta alta	526,50	-
OBRAS COMPLEMENTARIAS			
9	Planta tratamiento aguas residuales	-	67,34
10	Área de circulación pavimentada	-	1.263,11
11	Cerramiento	-	173,10

7.7. Imagen satelital:



RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

8. CARACTERÍSTICAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Edad de la construcción: más de 20 años, con readecuaciones recientes.

Tipología arquitectónica: naves industriales con oficinas y bodegas.

Cimentación: plintos, riostras y otros elementos de hormigón armado.

Estructura: columnas de hormigón armado con vigas de perfiles metálicos, en planta altas losas de entresijos de hormigón armado.

Cubierta: steel panel y Eternit ondulado.

Contrapiso y/o Pisos: pavimentos de hormigón armado.

Pisos y/o Sobrepisos: en oficinas cerámica de 20 x 20, planta de producción en construcción con baldosa blanca de 50 x 50 al igual que cocina y comedor, planta de producción en actividad con cerámica de 30 x 30 y baldosa de igual medida, área de circulación pavimentada.

Paredes: en área de baños, lavado y descabezado zócalos de cerámica a media altura, resto de paredes enlucidas y pintadas. Túneles de congelación con paredes especiales para conservar temperatura.

Cielo raso: losa de entresijos en oficinas, tumbado especial en túneles de congelación, yeso con suspensión metálica en cocina, comedor, baños y vestidores.

Ventanas: en oficinas de vidrio con estructura de aluminio.

Puertas: exteriores de metal, interiores de oficinas de aluminio y vidrio o madera.



OFICINAS
ADMINISTRATIVAS



ÁREA DE DESCABEZADO Y
LAVADO



TÚNELES DE CONGELACIÓN
Y MANTENIMIENTO



COMEDOR



DESCABEZADO Y LAVADO
EN CONSTRUCCIÓN

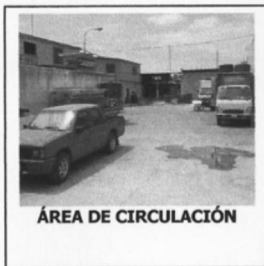
RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

Instalaciones: las instalaciones existentes en el inmueble son: de energía eléctrica y de teléfonos, son empotradas de EMT o PVC, las sanitarias también empotradas de PVC.

Piezas sanitarias y griferías: sanitarios Edesa y Fv con grifería sencilla.

Otras obras:

- Cerramiento perimetral.
- Áreas de circulación pavimentadas.
- Planta de tratamiento de aguas residuales.



8.1. Estado de conservación y mantenimiento: bueno.

8.2. Calificación de la edificación: naves industriales y oficinas con acabados acordes a su función.

9. ANÁLISIS DE MERCADO

Para determinar el valor comercial del inmueble además de sus características particulares antes descritas también se tuvo en cuenta lo siguiente:

Aspectos positivos:

- Cuenta con buena ubicación, entre dos ejes viales principales de la ciudad, como son la Perimetral y la vía a Daule.
- Buen frente hacia una avenida principal de Inmaconsa, como lo es la Casuarinas.
- En el entorno inmediato se encuentran plantas y oficinas de empresas de reconocido prestigio.
- Se encuentra en una zona industrial, en la cual las ordenanzas permiten industrias de mediano impacto.
- Sector cuenta con prácticamente toda la infraestructura necesaria. Fácil identificación y acceso.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

Aspectos negativos:

- Debido a su magnitud, en caso de una eventual venta del inmueble, será necesario promoverlo con un adecuado financiamiento.
- Uso y diseño monovalente, algunas edificaciones tendrán que sufrir significativos cambios en caso de cambiar de actividad.

10. VALORES REFERENCIALES

CONCEPTO	DIRECCIÓN	ÁREA (m ²)	VALOR (\$/m ²)	OBSERVACIONES
Terreno	Vía a Daule Km. 9	8.200,00	50,00	al pie de la vía a Daule
Terreno	Lote interior; 2o. Pasaje 18 NO	1.800,00	35,00	a 800 metros, sin rellenar
Terreno	Vía a Daule Km 10,5	8.000,00	40,00	al pie de la vía a Daule
Terreno	Lotización Inmaconsa	1.500,00	35,00	a 500 metros, sin rellenar
PROMEDIO ARITMÉTICO:			\$40,00	

Fuente: Base de datos, investigación de campo.

Del estudio de mercado, se puede deducir, que en el sector los valores de la tierra tienen un rango que fluctúa entre los US\$ 35,00 a US\$ 50,00 por cada m², variación que responde básicamente a factores como ubicación y cercanía con respecto a la vía a Daule, adecuación (rellenados o no) y al tamaño del terreno.

11. MÉTODO DE TASACIÓN

11.1. Método comparativo o de mercado:

Se basa en los precios actuales de bienes inmuebles que se han y se están comercializando, tomando en cuenta los aspectos de oferta y demanda al interior de mercado inmobiliario.

Para este parámetro de análisis se realizó un sondeo en la zona tomando muestras representativas y se llegó a determinar un precio promedio de US\$ 40,00 cada m² de terreno, a este valor se le aplicó un factor de homogeneización, es decir adaptar las características de las muestras obtenidas a las características propias del bien en estudio, de esta manera los factores que principalmente influyen en este caso son los de tamaño, topografía y ubicación.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

11.2. Método de reposición:

Para la tasación del bien por este método, consideramos todos los rubros involucrados en la construcción hasta su venta, como son: costos directos, indirectos, imprevistos, tasas, impuestos, etc. obteniendo el costo final para edificaciones de estas características:

Valor del terreno:	US \$ 123.262,65
Valor de reposición nuevo:	\$ 413.590,75
Total reposición nuevo:	\$ 536.853,40

11.3. Conclusiones:

Obtenido el valor base de la tierra, se procedió a homogenizarlo, con lo que se determinó un costo neto de US **\$35,00** cada m².

Las edificaciones se depreciaron en función de su edad y estado de conservación y mantenimiento (bueno), consultando para tal efecto la tabla de Fitto y Corvini, de donde obtuvimos el factor de depreciación respectivo, para tener finalmente el valor de las edificaciones sin incluir el terreno: US **\$322.801,03 (depreciado)**.

12. DETERMINACIÓN VALOR COMERCIAL – MÉTODO DE HERWEET

Para obtener el valor comercial de mercado en el presente análisis se ha calculado el factor adecuado por medio de la Tabla Herweet

COEFIC. OFERTA	NUEVO FACT. OFERTA	CONDICIÓN	NUEVO FACT. DEMANDA	COEFIC. DEMANDA
1.65832		Exigua		0.60302
1.44224		Escasa		0.69337
1.26493		Baja		0.79056
1.11804		Moderada		0.89443
1.00000	1.00000	Balanceada	1.00000	1.00000
0.89443		Regular		1.11804
0.79056		Alta		1.26493
0.69337		Considerable		1.44224
0.60302		Excesiva		1.65832

Factor de comercialización: **1,00 x 1,00 = 1,00**
Por tanto el Valor de Reposición es igual al Comercial.

13. VALOR DE REALIZACIÓN

El bien, por su tamaño, tiene pocas posibilidades de comercializarse con agilidad, para encontrar un precio que resulte atractivo al mercado y lograr una comercialización del bien en un corto a mediano plazo, consideramos necesario realizar un descuento del **10%** sobre el valor comercial.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

14. OBSERVACIONES

- El valor del terreno fue calculado según el área indicada en la documentación proporcionada.
- Esta tasación puede variar según las circunstancias económicas y políticas del país.

15. CUADRO GENERAL DE TASACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	UN.	EXPRESADO EN DÓLARES	
			V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	3.521,79	m ²	35,00	123.262,65
Edificio # 1				
Garita y despacho planta	48,00	m ²	228,12	10.949,76
Bodega planta alta	48,00	m ²	136,87	6.569,76
Edificio # 2				
Oficinas Planta Baja	120,00	m ²	228,12	27.374,40
Bodega planta alta	120,00	m ²	136,87	16.424,40
PLANTA PRODUCCIÓN				
Planta descabezado, lavado, empaque	360,00	m ²	109,50	39.420,00
Recepción, lavado y descabezado (en construcción)	320,00	m ²	130,00	41.600,00
Túneles y cámaras	306,00	m ²	248,17	75.940,02
Comedor, baños, bodega planta alta	526,50	m ²	127,75	67.259,84
OBRAS COMPLEMENTARIAS:				
Planta tratamiento aguas residuales	67,34	m ²	136,87	9.216,83
Área de circulación	1.263,11	m ²	10,95	13.831,05
Cerramiento	173,10	m.	82,12	14.214,97
VALOR COMERCIAL			US \$	446.063,68
SON: CUATROCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL SESENTA Y TRES DÓLARES, 68/100.				
VALOR DE REALIZACIÓN:			US \$	401.457,31
SON: CUATROCIENTOS UN MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y SIETE DÓLARES, 31/100.				

Valor según catastro Municipal: US\$ 406.641,36.

RAFAEL EDUARDO MOSQUERA DECKER
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494

16. CUADRO GENERAL DE TASACIÓN – VALOR RESIDUAL:

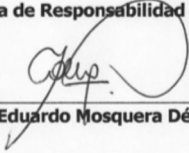
Para obtener el valor residual consideramos que las obras civiles van a tener, una vez cumplida su vida útil un 10% del valor de reposición nuevo.

CONCEPTO	CANTIDAD	UN.	EXPRESADO EN DÓLARES	
			V. UNITARIO	V. TOTAL
TERRENO	3.521,79	m2	35,00	123.262,65
EDIFICACIONES OBRAS COMPLEMENTARIAS	1,00	Gl	41.359,08	41.359,08
VALOR RESIDUAL:				164.621,73
SON: CIENTO SESENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS VEINTIUNO DÓLARES, 73/100.				

Tasador: Ing. Rafael Eduardo Mosquera Décker
 Licencia profesional: 09-2083
 Registro Superintendencia de Compañías: SC-RNP-2-254
 Registro Superintendencia de Bancos: PA-2003-494
 Fecha solicitud: Diciembre 15 del 2.011
 Fecha inspección: Diciembre 15 del 2.011
 Fecha edición: Diciembre 19 del 2.011

Declaro bajo juramento que el valor de realización del bien avaluado, corresponde al valor real del mismo en el mercado al día 15 de diciembre del 2.011.

Firma de Responsabilidad


 Ing. Eduardo Mosquera Décker

MÉTODO DE REPOSICIÓN MEDIANTE USO TABLAS (FITTO Y CORVINI)

EDIFICACIÓN	UNID.	CANT.	ACABADOS	COSTO DIRECTO	COSTOS UNITARIOS	TOTAL COSTOS	VIDA TÉCNICA	EDAD	% EDAD VIDA	ESTADO DE CONSERVACIÓN	DEPRECIACIÓN	TOTAL ACTUAL	VALOR RESIDUAL
Edificio # 1													
Garita y despacho planta baja	m ²	48,00	Medios	250,00	325,00	15.600,00	50	20	40%	2,00	29,81%	10.949,76	1.560,00
Bodega planta alta	m ²	48,00	Medios	150,00	195,00	9.360,00	50	20	40%	2,00	29,81%	6.569,76	936,00
Edificio # 2													2,00
Oficinas Planta Baja	m ²	120,00	Medios	250,00	325,00	39.000,00	50	20	40%	2,00	29,81%	27.374,40	3.900,00
Bodega planta alta	m ²	120,00	Medios	150,00	195,00	23.400,00	50	20	40%	2,00	29,81%	16.424,40	2.340,00
PLANTA PRODUCCIÓN													
Planta descabezado, lavado, sempaque	m ²	360,00	Medios	120,00	156,00	56.160,00	50	20	40%	2,00	29,81%	39.420,00	5.616,00
Recepción, lavado y descabezado (en construcción)	m ²	320,00	Medios	100,00	130,00	41.600,00	50	-	0%	2,00	0,00%	41.600,00	4.160,00
Túneles y cámaras	m ²	306,00	Medios	200,00	260,00	79.560,00	50	2	4%	2,00	4,55%	75.940,02	7.956,00
Comedor, baños, bodega planta alta	m ²	526,50	Medios	140,00	182,00	95.822,24	50	20	40%	2,00	29,81%	67.259,84	9.382,22
OBRAS COMPLEMENTARIAS:													
Planta tratamiento aguas residuales	m ²	67,34	Medios	150,00	195,00	13.131,30	50	20	40%	2,00	29,81%	9.216,83	1.313,13
Área de circulación pavimentada	m ²	1.263,11	Medios	12,00	15,60	19.704,52	50	20	40%	2,00	29,81%	13.831,05	1.970,45
Cerramiento	m.	173,10	Medios	90,00	117,00	20.252,70	50	20	40%	2,00	29,81%	14.214,97	2.025,27
TOTAL						413.690,76						322.801,03	41.368,06

Anexo 15
Tabla de amortización CFN a Frigopesca C.A.

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA	CORPORACION FINANCIERA NACIONAL				
MONTO EN USD	558.111,00				
TASA DE INTERES	10,50%	T. EFECTIVA		10,9207%	
PLAZO	5 años				
GRACIA	0,5 años				
FECHA DE INICIO	29/01/2012				
MONEDA	DOLARES				
AMORTIZACION CADA	90 días				
Número de períodos	18 para amortizar capital				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		558.111,00			
1	28-abr-2012	558.111,00	14.650,41		14.650,41
2	27-jul-2012	558.111,00	14.650,41		14.650,41
3	25-oct-2012	533.457,48	14.650,41	24.653,52	39.303,94
4	23-ene-2013	508.156,80	14.003,26	25.300,68	39.303,94
5	23-abr-2013	482.191,98	13.339,12	25.964,82	39.303,94
6	22-jul-2013	455.545,58	12.657,54	26.646,40	39.303,94
7	20-oct-2013	428.199,71	11.958,07	27.345,87	39.303,94
8	18-ene-2014	400.136,02	11.240,24	28.063,69	39.303,94
9	18-abr-2014	371.335,65	10.503,57	28.800,37	39.303,94
10	17-jul-2014	341.779,28	9.747,56	29.556,38	39.303,94
11	15-oct-2014	311.447,05	8.971,71	30.332,23	39.303,94
12	13-ene-2015	280.318,60	8.175,48	31.128,45	39.303,94
13	13-abr-2015	248.373,02	7.358,36	31.945,57	39.303,94
14	12-jul-2015	215.588,88	6.519,79	32.784,15	39.303,94
15	10-oct-2015	181.944,15	5.659,21	33.644,73	39.303,94
16	08-ene-2016	147.416,24	4.776,03	34.527,90	39.303,94
17	07-abr-2016	111.981,98	3.869,68	35.434,26	39.303,94
18	06-jul-2016	75.617,57	2.939,53	36.364,41	39.303,94
19	04-oct-2016	38.298,60	1.984,96	37.318,98	39.303,94
20	02-ene-2017	0,00	1.005,34	38.298,60	39.303,94
			178.660,69	558.111,00	736.771,69

Anexo 16
Balance General a Octubre del 2011

FRIGOPESCA C.A.		
BALANCE GENERAL		
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE OCTUBRE DEL 2011		
	ACTIVO	934.350,79
11	ACTIVO CORRIENTE	621.117,80
111	ACTIVO DISPONIBLE	91.656,36
1111	CAJA	1.261,26
11111	Caja General	991,50
11112	Caja Chica	269,76
1112	BANCOS	40.228,10
11121	Banco del Pichincha Cta.Cte.#	33.423,77
11122	Banco Bolivariano Cta Cte #	6.804,33
1113	INVERSIONES FINANCIEROS	50.167,00
111309	Banco Pichincha Certif. 2300115153	25.073,50
111310	Banco Pichincha Certif. 2300115149	25.093,50
112	ACTIVO EXIGIBLE	161.642,95
1121	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	114.165,48
11211	Cta x Cobrar Clientes Nacionales	3.529,08
11212	Cta x Cobrar Clientes Extranjeros	111.398,69
11213	Prov. Ctas. Incobrables	(762,29)
1122	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	5.266,69
11221	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS A DESTAJO	711,33
11222	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS FIJOS	4.555,36
1123	CREDITO TRIBUTARIO FISCAL	39.185,78
11232	Retenciones en la Fuente Recibidas	27.597,62
11234	Retenciones en la Fuente año anterior	11.588,16
1129	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	3.025,00
11292	Otras Cuentas x Cobrar No relacionados	2.893,00
11293	Dinero Retenido por Banco	132,00
113	ACTIVO REALIZABLE	367.818,49
1131	INVENTARIO DE CAMARON	358.712,65
11311	Camarón Propio	358.712,65
1132	INVENTARIO DE SUMINISTROS	9.105,84
11321	Suministros de Limpieza	272,00
11323	Suministros de Empaque	2.424,73
11324	Suministros de Producción	2.441,50
11325	Hielo	2.228,00
11326	Otros Suministros	316,31
11327	Suministros Medicos	1.423,30
14	ACTIVO FIJO	270.543,08
141	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	270.543,08
1411	ACTIVO FIJO PLANTA	270.543,08
14111	Edificaciones	61.360,54
14112	Muebles y Enseres	25.077,80
14113	Maquinarias y Equipos	181.426,99
14114	Vehiculos	8.928,57
14115	Equipo de Computación	5.504,98
14116	Depreciacion Acumulada	(11.755,80)
15	ACTIVO DIFERIDO	297,40
151	ACTIVO DIFERIDO	297,40
1511	ACTIVO DIFERIDO PLANTA	297,40
15111	Gtos.Organizacion y Constitucion	35,00
15113	Estudio de Impacto Ambiental	384,00
15114	Amortización Acumulada.	(121,60)
16	ACTIVO LARGO PLAZO	42.392,51
162	CUENTAS POR COBRAR	42.392,51
1622	CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	42.392,51
16221	Tecmarstar S.A.	42.820,72
16222	Prov. Ctas. Incobrables	(428,21)

2	PASIVO	599.212,12
21	PASIVO CORRIENTE	288.187,54
211	PASIVO CORTO PLAZO	288.187,54
2111	PROVEEDORES	131.477,51
21111	Cta x Pagar Proveedores Nacionales	131.477,51
2112	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	35.343,24
21120	Pago de nomina	2.825,58
21121	Decimo Tercer Sueldo	13.400,78
21122	Decimo Cuarto Sueldo	8.879,20
21124	Vacaciones	5.401,65
21128	IESS total	4.836,03
2114	IMPUESTOS FISCALES	9.407,45
21141	Iva por Pagar	1.338,13
21142	Retenciones por Pagar	8.069,32
2115	INSTITUCIONES FINANCIERAS	30.061,16
21151	Préstamo BPCH Oper. 825814-00	22,99
21154	Capital Op 1132447-00	3.712,49
21156	Préstamo Op. 122377200	26.325,68
2116	RELACIONADOS	81.898,18
211711	Ctas Por Pagar Henri Castillo	34.183,33
211712	Ctas Por Pagar Héctor Castillo	13.861,00
211713	Ctas por Pagar Rosa Rivas	33.853,85
22	PASIVO LARGO PLAZO	311.024,58
221	CUENTAS POR PAGAR	311.024,58
2211	INSTITUCIONES FINANCIERAS	238.624,58
22117	Capital Op 1132447-00	128.291,33
22119	Préstamo Op. 122377200	110.333,25
2212	RELACIONADOS	72.400,00
22121	Cta. x Pagar Henri Castillo	35.000,00
22122	Cta. x Pagar Hector Castillo	18.500,00
22123	Cta. x Pagar Rosa Rivas	18.900,00
3	PATRIMONIO	335.138,67
31	CAPITAL SOCIAL	800,00
311	Capital Social Pagado	800,00
32	APORTES FUTURA CAPITALIZACIONES	115.170,00
321	Aportes para futuras capitalizaciones	115.170,00
33	RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	25.332,08
331	Utilidad Ejercicios Anteriores	25.332,08
34	RESULTADO DEL EJERCICIO ACTUAL	193.836,59
341	Utilidad del Ejercicio Actual	193.836,59
	PASIVO + PATRIMONIO	934.350,79

Anexo 17
Estado de Resultado a Octubre del 2011

FRIGOPESCA C.A.		
ESTADO DE RESULTADO		
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE OCTUBRE DEL 2011		
4	INGRESOS	5.280.741,61
41	INGRESOS LOCALES	3.913.728,55
411	INGRESOS OPERACIONALES	3.907.307,94
4111	Camarón	3.844.117,04
4112	Cabezas de camarón	5.471,71
4113	Coopaking	57.719,19
412	INGRESOS NO OPERACIONALES	4.266,48
4121	Transporte	1.030,76
4121	Alquiler de Bodegas	3.235,72
413	REPOSICION DE GASTOS	2.154,13
4131	Reposiciones de Gastos 0% IVA	2.154,13
42	INGRESOS POR EXPORTACIONES	1.366.546,30
421	INGRESOS OPERACIONALES	1.366.546,30
4211	Camarón de Exportación	1.366.546,30
43	INGRESOS FINANCIEROS	466,76
431	RENDIMIENTO POR CUENTAS BANCARIAS	466,76
4311	Intereses Ganados en Ctas.Bancarias	466,76
5	EGRESOS	5.086.905,02
51	COSTOS	4.940.519,41
511	COSTOS VARIABLES	4.828.248,20
5111	MATERIA PRIMA DIRECTA	4.194.058,89
51111	Camarón	4.192.419,39
51112	Pescado	1.639,50
5121	MANO DE OBRA DIRECTA	197.741,52
51211	Sueldo Personal Fijo	147.165,97
51216	Bonificaciones al Personal	628,82
51221	XIII	12.277,36
51222	XIV	10.251,99
51223	Vacaciones	6.138,69
51224	Aporte Patronal IESS	17.904,76
51225	Fondo de Reserva	3.373,93
5131	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	436.447,79
512	COSTOS FIJOS	112.271,21
5121	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	112.271,21
52	GASTOS	146.385,61
521	GASTOS ADMINISTRATIVOS	146.385,61
5211	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	28.348,97
5212	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	98.656,35
5213	GASTOS FINANCIEROS	19.380,29
RESULTADO DEL EJERCICIO		\$ 193.836,59

Anexo 18
Balance Completo Presupuestado

FRIGOPESCA C.A.		
BALANCE COMPLETO PRESUPUESTADO		
<u>DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011</u>		
1	ACTIVO	1.561.888,23
11	ACTIVO CORRIENTE	614.596,92
111	ACTIVO DISPONIBLE	127.316,79
1111	CAJA	1.965,04
1112	BANCOS	100.165,94
1113	INVERSIONES FINANCIEROS	25.185,81
112	ACTIVO EXIGIBLE	244.241,83
1121	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	201.237,71
1122	CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	1.115,96
1123	CREDITO TRIBUTARIO FISCAL	39.388,16
1129	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2.500,00
113	ACTIVO REALIZABLE	243.038,30
14	ACTIVO FIJO	904.601,40
141	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	904.601,40
1411	ACTIVO FIJO PLANTA	904.601,40
142	ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE	123.262,65
1421	TERRENO	123.262,65
14116	Depreciacion Acumulada	(11.755,80)
15	ACTIVO DIFERIDO	297,40
151	ACTIVO DIFERIDO	297,40
1511	ACTIVO DIFERIDO PLANTA	297,40
16	ACTIVO LARGO PLAZO	42.392,51
162	CUENTAS POR COBRAR	42.392,51
2	PASIVO	511.916,65
21	PASIVO CORRIENTE	202.092,07
211	PASIVO CORTO PLAZO	202.092,07
2111	PROVEEDORES	92.000,00
2112	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	11.592,07
2114	IMPUESTOS FISCALES	10.200,00
2115	INSTITUCIONES FINANCIERAS	26.300,00
2116	RELACIONADOS	62.000,00
22	PASIVO LARGO PLAZO	309.824,58
221	CUENTAS POR PAGAR	309.824,58
2211	INSTITUCIONES FINANCIERAS	237.424,58
2212	RELACIONADOS	72.400,00
3	PATRIMONIO	1.049.971,58
31	CAPITAL SOCIAL	800,00
311	Capital Social Pagado	800,00
32	APORTES FUTURA CAPITALIZACIONES	115.170,00
321	Aportes para futuras capitalizaciones	115.170,00
33	RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	25.332,08
331	Utilidad Ejercicios Anteriores	25.332,08
34	RESULTADO DEL EJERCICIO ACTUAL	254.750,22
35	APLICACIÓN DE NIFF POR 1RA VEZ	653.919,28
4	INGRESOS	6.336.890,00
41	INGRESOS LOCALES	4.696.567,68
411	INGRESOS OPERACIONALES	4.689.499,79
4111	Camarón	4.613.668,79
4112	Cabezas de camaron	6.567,00
4113	Coopaking	69.264,00
412	INGRESOS NO OPERACIONALES	4.913,76
413	REPOSICION DE GASTOS	2.154,13
4131	Reposiciones de Gastos 0% IVA	2.154,13
42	INGRESOS POR EXPORTACIONES	1.639.855,56
421	INGRESOS OPERACIONALES	1.639.855,56
4211	Camarón de Exportación	1.639.855,56
43	INGRESOS FINANCIEROS	466,76
431	RENDIMIENTO POR CUENTAS BANCARIAS	466,76
5	EGRESOS	6.082.139,78
51	COSTOS	5.892.957,22
511	COSTOS VARIABLES	5.751.997,29
5111	MATERIA PRIMA DIRECTA	5.032.543,50
5121	MANO DE OBRA DIRECTA	206.505,79
5131	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	512.948,00
512	COSTOS FIJOS	140.959,93
5121	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	140.959,93
5213	GASTOS FINANCIEROS	38.026,13
	RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 254.750,22

SUELDOS Y SALARIOS DE EMPLEADOS

ÁREAS	CAPITAL HUMANO	SUELDO BÁSICO SEGÚN LEY	INGRESOS PROMEDIO S	VALOR SIN PROVISIÓN	OTROS BENEFICIOS	TOTAL SUELDO		SUELDOS ANUALES X ÁREA		TOTAL BENEFICIOS ÁREAS	BENEFICIOS ANUALES X ÁREA	VALOR MES INDIVIDUAL	VALOR MES X ÁREA	VALOR ANUAL
						ÁREA	ÁREA	ÁREA	ÁREA					
POMADA	180	277,60	277,60	20,00	89,00	53.588,00	642.816,00	16.020,00	192.240,00	387,00	69.660,00	835.920,00		
EMPAQUE POMADA	10	277,60	380,00	20,00	109,00	4.000,00	48.000,00	1.090,00	13.080,00	509,00	5.090,00	61.080,00		
VALOR AGREGADO	63	277,60	380,00	20,00	109,00	25.200,00	302.400,00	6.867,00	82.404,00	509,00	32.067,00	384.804,00		
TRATADOR	0	277,60	410,00	20,00	115,00	0,00	0,00	0,00	0,00	545,00	0,00	0,00		
EMPAQUE IQF	7	277,60	380,00	20,00	109,00	2.800,00	33.600,00	763,00	9.156,00	509,00	3.563,00	42.756,00		
DECORADO	12	277,60	380,00	20,00	109,00	4.800,00	57.600,00	1.308,00	15.696,00	509,00	6.108,00	73.296,00		
CÁMARA	9	277,60	420,00	20,00	117,00	3.960,00	47.520,00	1.053,00	12.636,00	557,00	5.013,00	60.156,00		
KAVETEROS	12	277,60	350,00	20,00	103,00	4.440,00	53.280,00	1.236,00	14.832,00	473,00	5.676,00	68.112,00		
SUPERVISORES	9	300,00	420,00	20,00	117,00	3.960,00	47.520,00	1.053,00	12.636,00	557,00	5.013,00	60.156,00		
CONTROL DE CALIDAD	3	300,00	420,00	20,00	117,00	1.320,00	15.840,00	351,00	4.212,00	557,00	1.671,00	20.052,00		
JEFE DE PLANTA	1	320,00	600,00	20,00	152,00	620,00	7.440,00	152,00	1.824,00	772,00	772,00	9.264,00		
BODEGUEROS	2	277,84	420,00	20,00	117,00	880,00	10.560,00	294,00	2.808,00	557,00	1.114,00	13.368,00		
OTROS	12	277,60	320,00	20,00	98,00	3.840,00	46.080,00	1.176,00	14.112,00	438,00	5.256,00	63.072,00		
320			5.157,60	260,00	1.461,00	109.388,00	1.312.656,00	31.303,00	375.636,00			1.692.036,00		

Anexo 20

El camarón en la dieta de los españoles

Crustáceos

Los crustáceos han servido de fuente de alimentación a numerosas culturas desde hace miles de años, especialmente entre comunidades litorales. En los últimos tiempos su consumo se ha extendido en los países desarrollados, lo cual lleva a hacer muy atractivo su cultivo.

Respecto a por qué los crustáceos gozan de tan buen prestigio en la cocina europea y norteamericana, que detesta los insectos, cabe apuntar que los crustáceos, efectivamente, se suelen presentar de forma masiva (gambas, langostinos) o poseen un tamaño que hace rentable su captura (langostas, bogavantes, cangrejos).

La procedencia de los crustáceos para consumo ha sido tradicionalmente la captura de ejemplares silvestres, aunque en algunos casos se favorecía su cría extensiva o engorde en marjales, lagunas naturales o granjas artesanales. No obstante, en los últimos 40 años las iniciativas para cultivar industrialmente camarones, langostinos, langostas e incluso cangrejos de río se han disparado por tener un considerable atractivo inversor. La razón ha sido, por un lado, la demanda experimentada tanto en Japón como en Occidente de este tipo de invertebrados como consecuencia del aumento del poder adquisitivo de sus ciudadanos. Y, por otro, las mejoras en la tecnología del congelado y del transporte.⁵²

Mientras las pesquerías de crustáceos se mantienen estables o crecen ligeramente, la demanda de éstos aumenta gracias a la expansión de las economías occidentales. De ahí el interés por el cultivo de crustáceos, que surten un mercado de productos alimentarios de precio. Entre los crustáceos marinos que más se consumen en la actualidad están los langostinos (*Penaeus* sp.), bogavantes (*Homarus* sp.), langostas (*Palinurus* sp.) y cangrejos marinos. La demanda es tal que, en la actualidad, las gambas, camarones y langostinos procedentes de granjas industriales abastecen entre un 20 a un 25% del mercado mundial de crustáceos.

El aspecto más notable a destacar es la expansión que está teniendo el cultivo intensivo de langostinos, y las repercusiones ambientales y sociales que acarrea esa forma de cultivo. Las zonas costeras tropicales son las que se destinan al cultivo industrial de estos crustáceos, que corresponden a países del Sudeste Asiático (China, Tailandia, Indonesia) y Sudamérica (Ecuador). Estos litorales tropicales desarrollan bosques de manglares, por lo que surge el conflicto entre la conservación de los mismos y su sustitución por las factorías de cría.

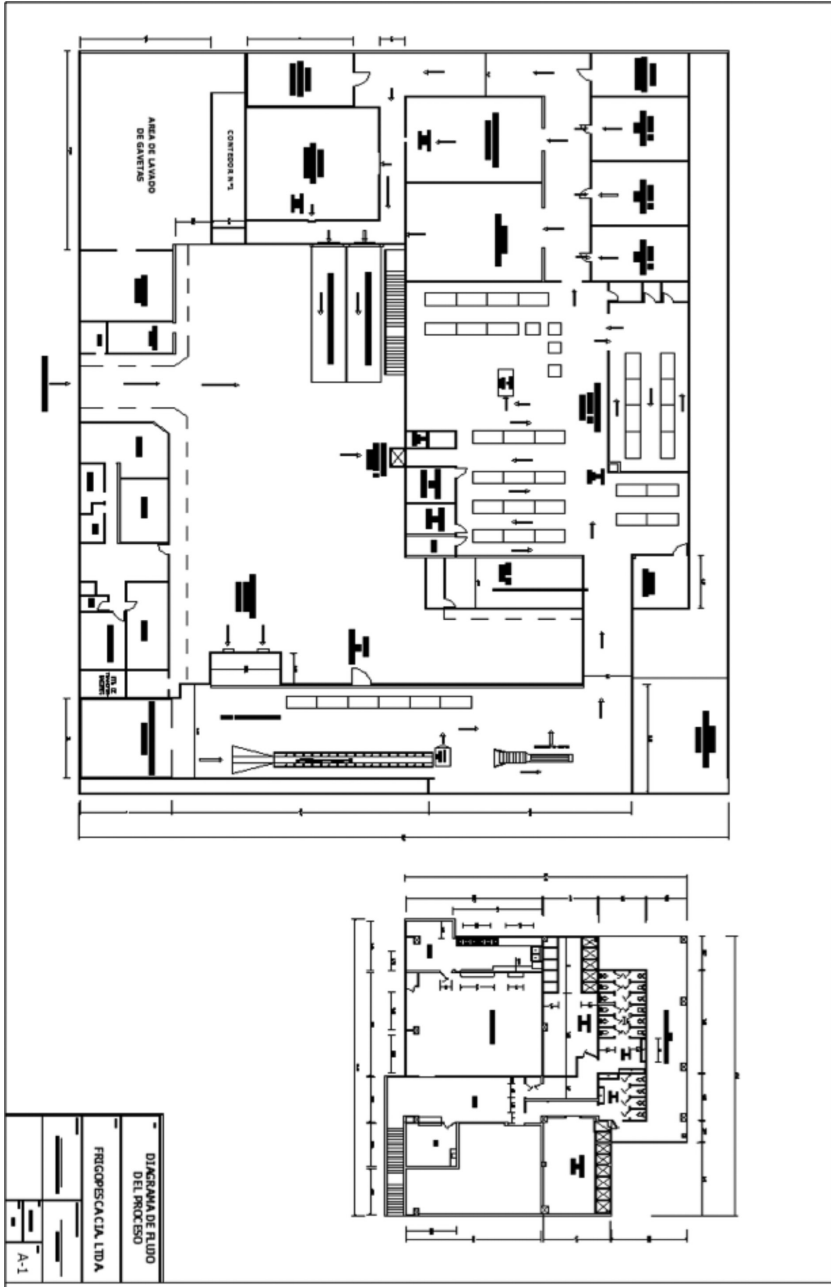
La cría de langostinos tiene lugar en piscinas o viveros de agua salobre construidos, generalmente, en marismas costeras o manglares. El impacto de estas técnicas de cultivo es muy grave tanto por la destrucción de ecosistemas estables y muy productivos, que quedan esterilizados y contaminados en pocos años, como por el desplazamiento de las comunidades humanas que vivían de la pesca litoral y que han visto desaparecer su fuente de recursos, pasando a depender como obreros de las compañías explotadoras. Además, como la mayo-

ría de los viveros se surte de larvas y juveniles de langostinos y gambas, se hace necesaria su captura masiva en alta mar. Por otra parte, su engorde con piensos elaborados con harina de pescado desvía las pesquerías hacia la industria -y no al consumo humano-. Todo ello supone un grave expolio de los recursos naturales de estos países en desarrollo y la puesta en marcha de campañas en defensa de los manglares.

Para entender la magnitud de la demanda existente, según datos de Lee & Wickins correspondientes a 1990, la producción total mundial de langostinos fue de tres millones de toneladas, de las que 600.000 provinieron de cultivo También camarones y cangrejos de agua dulce suponen un importante recurso alimentario y adquieren un creciente interés comercial, por lo que se está extendiendo su cultivo. Entre los segundos destacan los cangrejos americanos y australianos.

La compra de productos pesqueros en España alcanza unos 36kg por persona al año y, dentro de éstos, los congelados representan un gran volumen del total, llegando a consumirse en algunos casos más productos congelados que frescos. Un ejemplo de esto son los langostinos, que son el producto pesquero que más prefieren los españoles. En un 62% de los casos se compran congelados⁵³

Anexo 21
Ampliación de infraestructura de Frigopesca C.A.



Anexo 22
Nuevas áreas de Frigopesca C.A.

