

Ecuador – Enero 2017 - ISSN: 1696-8352

DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CORVICHES CONGELADOS DESDE EL RECINTO CANTAGALLO HACIA NEW YORK

Msc. Luis Felipe Castillo Criollo

Docente de la Carrera De Comercio Exterior

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador

lcastilloc@ulvr.edu.ec

Srta. Karem Stefania Mero Figueroa

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Egresada de la Escuela de Comercio Exterior

ksteffynia@hotmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Luis Felipe Castillo Criollo y Karem Stefania Mero Figueroa (2017): "Diseño de un plan de exportación de Corviches congelados desde el recinto Cantagallo hacia New York", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (enero 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/corviches.html>

RESUMEN

El estudio que se presenta a continuación, se basará en el proceso para diseñar un plan de exportación de corviches congelados dirigido a los productores del Recinto Cantagallo, Cantón Jipijapa, Provincia de Manabí, donde una de sus actividades características es la elaboración del producto antes mencionado, para ser internacionalizados hacia grandes organizaciones de abastecimiento de EEUU New York, para conocer la viabilidad de crear la industria exportadora de productos procesados, se elaboró un análisis teórico, metodológico y práctico, donde se estableció la oferta y demanda, el funcionamiento del plan operativo del negocio, la infraestructura tecnológica, así como el estudio económico y financiero respectivo; después de haber definido el mercado a través de una visualización de migrantes ecuatorianos en extranjero, donde señala que este producto es nuevo en varios mercados pero hay una gran variedad de productos sustitutos. Mediante las conclusiones realizadas se puede expandir el

trabajo investigativo para dar a conocer el producto en diversos mercados, dentro de una cultura que va hacia lo natural y el consumo de alimentos nutritivos.

Palabras clave: Migrantes – industria – oferta – demanda – procesados

ABSTRACT

The study presented below, will be based on the process to design a plan for the export of frozen corviches directed to Enclosure Cantagallo producers, Jipijapa Canton, Manabí Province, where one of his characteristic activities is the development of the product aforementioned to be internationalized to large organizations supply the United States New York to know the feasibility of establishing export processing industry products, a theoretical, methodological and practical analysis, where supply and demand was established was developed, the operation of the operational plan business, technology infrastructure, as well as the respective financial and economic study; after defining the market through a display of Ecuadorian migrants abroad, which states that this product is new in several markets but there are a variety of substitute products.

KEY WORDS: Migrants - industry - supply - demand – processed

1. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto recopila información para el cumplimiento del diseño del plan de exportación de corviches congelados, el Recinto Cantagallo cuenta con productores que se dedican a la venta de corviches, estos se han planteado como objetivo principal exportar su producto ya que es considerado como uno de los mejores de la localidad, además en el mercado no existe ninguna empresa que se dedique a exportar corviches congelados.

Ecuador requiere que se incremente la oferta exportable de productos no tradicionales como lo indica uno de los ejes del cambio de la matriz productiva, es por ello que se pretende con este producto cumplir esa meta.

En el capítulo 1 se desarrolla el “Diseño de la investigación” que contiene los objetivos propuestos, la formulación del problema y la justificación de la investigación.

En el capítulo 2 el “Marco Teórico” que se divide en conceptual, legal y referencial siendo las bases teóricas para el cuarto capítulo.

En el capítulo 3 “Metodología de Investigación” se encuentran las encuestas realizadas a los habitantes del Recinto Cantagallo y a los migrantes ecuatorianos en New York.

La “Propuesta del Plan de Exportación” se encuentra en el cuarto y último capítulo donde se proyectan los estados financieros que indican la viabilidad y factibilidad del plan de exportar corviches congelados a New York.

2. ANTECEDENTES

El Ecuador es uno de los países de América Latina que posee una gran gastronomía, teniendo una diversificación a la hora de la alimentación de la familia, durante décadas la exportación de productos primarios, ha sido una de las fuentes fundamentales de ingreso para la economía del país. Pero en la actualidad se busca integrar una variedad amplia de productos procesados dentro de la canasta exportable con el fin de contribuir al cambio de la matriz productiva.

La mayor área para cultivos de plátano, se encuentra en la provincia de Manabí en el cantón El Carmen, el cual concentra el 38% de la producción nacional según el análisis sectorial plátano 2015 de ProEcuador. Por ende, tiene un volumen de producción considerable para el País y lo hace ser considerado al Ecuador como el primer exportador de banano en el mundo; la mayor demanda proviene de Estados Unidos, Japón, Rusia, China y la Unión Europea.

La provincia de Manabí se ha caracterizado por tener una gran variedad gastronómica, con altos beneficios nutricionales, entre estas se destaca el “corviche”, mismo, que es vendido y consumido por los habitantes del Recinto Cantagallo, Cantón Puerto Cayo, Provincia de Manabí, y se pretende sea internacionalizado, aumentando su comercialización aprovechando los incentivos que propone el gobierno a través del cambio de la matriz productiva.

La cultura gastronómica de los habitantes del recinto Cantagallo, ha incidido para que desarrollen su propia receta de corviche, el cual es vendido a nivel local y se caracteriza por tener una gran acogida por su sabor y textura. Actualmente se pretende diseñar en la presente investigación, un plan de exportación de corviches congelados, mediante un estudio de los principales factores comerciales internos y externos que influyen en el mercado migrante ecuatoriano en New York, con el fin de contribuir al desarrollo económico de esta población.

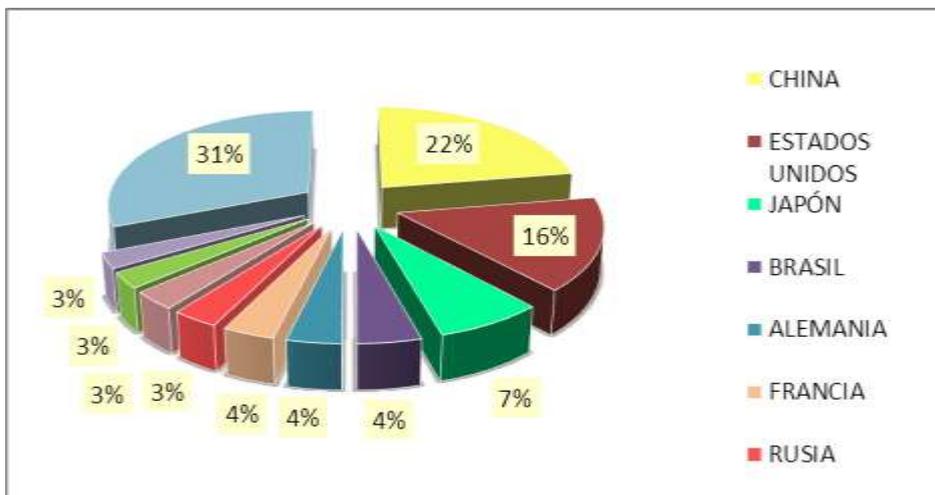
3. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La globalización permite pensar al espacio americano como una industria en donde cada país entra en la división del trabajo internacional. El comercio transnacional, visto de esta manera, posibilita el progreso de importaciones y exportaciones que incrementan el desarrollo económico local y este proceso genera el crecimiento integral de las naciones. En la actualidad existen numerosas teorías que demuestran que no existen naciones que sean autosuficientes. (Riesco, 2011)

La importancia que conlleva el comercio internacional en la economía de los países es de gran magnitud, ya que no hay naciones en la actualidad que sean autosuficientes y siempre buscan el intercambio comercial de bienes y servicios, innovaciones de tecnología, aperturas sociales, entre otras, buscando nuevas oportunidades de progreso para sus respectivas economías.

4. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE ALIMENTOS PROCESADOS.

Figura 1. Principales países importadores de alimentos procesados



Fuente: Global Insight

Elaborado por: Mero, Karem

Unidad: USD FOB en millones

Según Global Insight los cinco principales países a los que se exporta productos procesados son: China, Estados Unidos, Japón, Brasil y Alemania, ya que ellos representan el 53,80 % del mercado internacional que importa actualmente productos procesados de pescado. La presente investigación selecciona a Estados Unidos como mercado objetivo para la exportación, ya que, en este país, está conformado por estados como New York, California, Texas, Florida y Pensilvania, etc. que importan a gran escala este tipo de productos.

5. BARRERAS ARANCELARIAS

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional. Por otro lado, las barreras no arancelarias se refieren a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características. (PROECUADOR, 2015)

Las barreras arancelarias son valores que pagan los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Mientras que las barreras no arancelarias son disposiciones gubernamentales y por lo general son sanitarias o técnicas que dificultan la

armonía del comercio, pero son justificadas y necesarias, ambas son medidas proteccionistas y ayudan a equilibrar la Balanza Comercial.

6. CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

La logística surge ligada a las actividades de toma de decisiones de los altos mandos militares, principalmente en Inglaterra en la década de 1940. En la actualidad el tema de la logística se asume con tanta importancia que en las organizaciones se estipula un área específica para su tratamiento; su evolución a través del tiempo ha sido constante, hasta convertirse hoy en una de las principales herramientas para que una organización sea considerada como empresa del primer mundo. (Serrano, 2014)

Se destaca que la cadena logística internacional tiene gran importancia, se especializa en buscar la satisfacción del cliente establecido en el mercado objetivo, optimizando el transporte y el mercadeo en general. Examinar la logística es una parte primordial para el cumplimiento de los objetivos, ya que se ha convertido en una de los principales instrumentos estratégicos para cualquier tipo de organización a nivel internacional.

La importancia de la cadena logística internacional radica en la necesidad de mejorar el servicio al cliente, optimizando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible. Algunas de las actividades que se destacan de la gerencia logística de una empresa es el aumento y la eficiencia en líneas de producción, el desarrollo de sistemas de información y la rotación bien proporcionada del inventario.

7. PLAN ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN.

Un plan estratégico de exportación es un instrumento importante dentro del comercio exterior, ya que es el método para cualquier empresa internacionalice su producción ya que establece las guías necesarias para empezar tu proyecto, como son, seleccionar el mercado potencial, canales de distribución, etc. siguiendo un orden secuencial de las operaciones, definiendo todos los puntos anteriormente mencionados.

8. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Es el conjunto de personas u organizaciones que están entre el exportador como punto de partida y el usuario final o importador como punto final, que intervienen en la facilitación a la logística del producto elaborado, facilitando su proceso de internacionalización.

9. INOCUIDAD ALIMENTARIA

La inocuidad alimentaria se refiere a las condiciones y prácticas que preservan la calidad de los alimentos procesados de un país, para prevenir las infecciones o enfermedades transmitidas por su consumo, que es muy importante tenerla en cuenta al momento de exportar, para llevar un producto de calidad sanitaria hacia el importador.

10. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

10.1 Tipo de estudio

El tipo de investigación para el presente trabajo se establece de manera descriptiva mediante un estudio de campo que constituye un proceso sistemático, riguroso y legítimo de recolección, análisis y presentación de datos, basándose en una estrategia de interpretación directa de información fundamental para la investigación. Para validar la investigación de campo, esta será dirigida a los productores de corviches del Recinto Cantagallo, Cantón Jipijapa, Provincia de Manabí.

10.2 Método de investigación

La presente metodología de la investigación que se utilizará en este trabajo, es de diseño no experimental, de tipo descriptivo con un enfoque cuantitativo, ya que, por la complejidad del proceso, se enfocará en la técnica de encuestas a los migrantes ecuatorianos en New York y a los productores de corviches del Recinto Cantagallo, con la finalidad de recibir datos reales para su respectiva interpretación; y en la revisión e interpretación de la situación actual del problema.

10.3 Técnicas e instrumentos

10.3.1 Encuesta

La encuesta es una herramienta que nos permitirá, mediante la tabulación de datos de la muestra establecida; el análisis profundo de las tablas de frecuencias de las respuestas otorgadas de los productores de corviches del Recinto Cantagallo, con el objetivo de generar ciertos análisis a la realidad ecuatoriana, además se realizarán encuestas en la ciudad de New York a los migrantes ecuatorianos.

10.3.2 Procesamiento de datos

La organización de la información será en función a su veracidad y oportunidad empleando sistemas informáticos adecuados, tanto para lo textual, como para lo estadístico con programas informáticos como Microsoft Word y Excel, para la respectiva presentación. Se utilizará la presentación de gráficos para una mejor comprensión del tema analizado con la finalidad de verificar el problema existente y validar la propuesta planteada en el presente trabajo investigativo.

11. PLAN DE EXPORTACIÓN DE CORVICHES CONGELADOS DESDE EL RECINTO CANTAGALLO HACIA NEW YORK

11.1 Objetivo General

- Elaborar un plan de exportación de corviches cumpliendo con la normativa vigente en el país de origen y destino, para asegurar la viabilidad y factibilidad del proceso de internacionalización del producto objeto de la investigación.

11.2 Objetivos Específicos

- Analizar el comportamiento de ventas de corviches congelados, con relación a la demanda que requiere el país de destino New York.
- Crear una empresa que promueva la exportación de corviches congelados, generando el crecimiento económico del Recinto.
- Diseñar un plan de exportación de corviches congelados a los productores del Recinto Cantagallo.

12. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El corviche de pescado es un plato típico consumido diariamente en la costa ecuatoriana, considerando que los habitantes del Recinto Cantagallo, gastronómicamente son los más reconocidos. Su costo, lo hace asequible para el bolsillo de todos los consumidores siendo muy delicioso al paladar. Son hechos a base de plátano verde, pescado, maní molido, cebolla, pimiento, tomate, pimienta, comino, ajo, sal y achiote.

Su preparación puede ser horneado o frito dependiendo del gusto del consumidor.

13. MARKETING MIX

13.1 Producto

El producto es conocido como la herramienta esencial de la empresa por el cual es cada vez más competitiva en el mercado nacional e internacional, ya que buscan obtener una mejor calidad, entendiendo que este elemento comprende la capacidad y funcionalidad que cumple para el consumidor. El producto del presente trabajo investigativo es el corviche congelado, que se compone de varios atributos o características con el cual la organización identifica sus productos como elaborados en Ecuador; específicamente en el Recinto Cantagallo, la fecha de caducidad del corviche es de aproximadamente un mes y medio.

13.2 Plaza

Las empresas productoras son las que pueden establecer sus canales de distribución para proporcionar productos a sus clientes, y lo pueden hacer de dos formas, la utilización de canales directos y canales indirectos; los primeros hacen referencia al consumo o adquisición inmediata Empresa-Consumidor en New York, en cuanto que los segundos constituyen una cadena de intermediarios. Para el presente trabajo de investigación se exportara el contenedor hacia una empresa distribuidora de alimento en New York llamada Family Food.

Tabla 1. Aspectos generales de New York.

Población Total	8.491.079 habitantes
Población Hispana	2.124.642 habitantes
Población Ecuatoriana	400.000 habitantes
Superficie	1214 km ₂
Idioma oficial	Inglés
Gentilicio	Neoyorquino

Fuente: www.pewresearch.org

Elaborado por: Mero, Karem

New York es la ciudad más poblada de los Estados Unidos de América, y la segunda con mayor concentración urbana del continente americano, después de la Ciudad de México, además de tener una amplia población ecuatoriana; por lo que es un candidato ejemplar para exportar el corviche congelado.

13.3 Precio

Para el presente proyecto la fijación de precio fue establecida en los costos de producción de cada corviche congelado, al cual se le estipula un porcentaje de utilidad que la empresa desea obtener, ya que de esta manera se asigna el precio de venta al público al consumidor final, tomando en cuenta la cantidad actual pagada por los clientes en el mercado internacional; el cual será de \$2,44 la funda de 4 unidades.

13.4 Promoción

El corviche congelado se va a promocionar por medio de una página web donde se expondrá los métodos de producción y los estándares de calidad que se cumple para obtener el producto final. También se contará con diferentes redes sociales como lo son: Facebook, Twitter e Instagram; con un monitoreo y actualización continua para obtener mayores visitas y poder ganar un mayor posicionamiento en internet.

Otra forma de promocionar el corviche congelado es en la feria "Expo Ecuador en New York" que se realiza todos los años en el mes de agosto su fin es mantener vivas las tradiciones del País ante las demás comunidades, además se cuenta con el apoyo de Proecuador, FDA y Aduanas de EEUU.

14. REQUISITOS PARA EXPORTAR ANTE EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR

Para poder exportar el corviche congelado desde el Recinto Cantagallo es necesario presentar los siguientes documentos ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA:

Tabla 2. Documentos a presentar

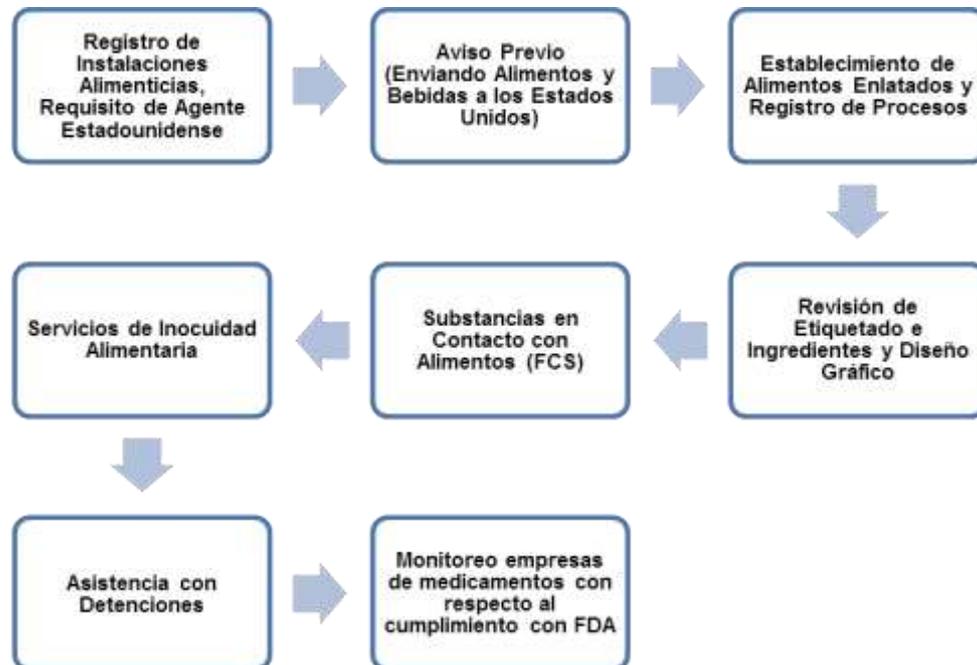
RUC de exportador.	Se consigue en el Servicio de Rentas Internas
Factura comercial original.	Se pueden obtener una vez obtenido el ruc del exportador
Autorizaciones previas (FDA)	Revisar punto 4.4.7.2.
Registro como exportador	Se debe registrar en la página web del SENA
Documento de Transporte	Se obtiene en la Agencia Naviera que enviara los corviches congelados hacia New York.

Fuente: Servicio nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado por: Mero, Karem

15. REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO NEOYORQUINO “FDA”

Figura 2. Requerimientos de los Estados Unidos. FDA Alimentos y Bebidas



Fuente: Food and Drug Administration

Elaborado por: Mero, Karem

Para ingresar el corviche congelado hacia el mercado de New York hay que registrarse en la página web (<http://www.registrarcorp.com/>) en el cual se pedirá cumplir con los requerimientos

antes mencionados. Generando así un código que nos permitirá el ingreso de este alimento procesado hacia el mercado de destino.

15.1 Término de negociación (INCOTERMS)

El término de negociación que se utilizará en el contrato de compra-venta internacional para la exportación del corviche congelado será FOB, pero si el cliente prefiere otro termino de negociación como CFR o CIF se analizara la propuesta.

16. FORMA DE PAGO

La forma de pago será a través de carta de crédito irrevocable una vez la mercancía haya llegado al puerto de destino en New York convenido. Se utilizó esta opción porque es la más recomendable para un exportador que recién inicia sus actividades, ya que existe una entidad bancaria mediadora, que garantiza el pago de los corviches congelados, exportados por la organización.

17. TRANSPORTE

- Cadena logística: En caso de que el cliente desee cotizar en CFR el transporte se realizara en la Línea Naviera “Maersk Lines” en un contenedor Dry de 40 pies, desde el puerto de Guayaquil hasta New York. Teniendo un costo de \$1960 y periodo aproximada de llegada de 12 a 15 días.
- Envase: Plástico con cerrado hermético 400gr que contiene 4 corviches.
- Empaque: Caja de cartón corrugado de 50x40x40, cada caja contiene 20 fundas de corviches.
- Embalaje: 20 Pallets de 120x100x15cm conteniendo 24 cajas con 4 niveles de apilamiento.

18. CONCLUSIONES

Según la metodología aplicada o encuesta se determinó que los productores del Recinto Cantagallo están dispuestos a participar en el proyecto de exportación debido a que cuentan con los recursos suficientes para emprender el proyecto.

Mediante la realización de la presente investigación se pudo analizar el comportamiento de los productores de corviches del Recinto Cantagallo la cual resultado positiva y optimista para tomar la decisión de ingresar al mercado en New York con su producto.

Se interpretó la información distinguida de los factores a considerar en la exportación del corviche congelado mediante la búsqueda de datos desde fuentes fidedignas y especializadas en el Ecuador; estableciendo los lineamientos de exportación reales, que garantizan el óptimo desarrollo del presente trabajo investigativo.

La materia prima para la elaboración del corviche congelado es un recurso natural propio del Ecuador, lo que facilita la disponibilidad de la misma para la elaboración de este producto procesado, además del empeño que demuestran los productores del Recinto Cantagallo, para que el producto hecho en base a la materia prima que proveen los mismos se dirija al mercado internacional, lo cual indica que hay una gran probabilidad de poner en marcha el actual trabajo investigativo.

Concerniente al objetivo del comportamiento de consumo en los migrantes ecuatorianos residente en New York se determinó una aceptación hacia el producto debido a que es un producto tradicional que aún no llega a ese mercado.

19. BIBLIOGRAFÍA

PROECUADOR. (2015). *http://www.proecuador.gob.ec*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

PROECUADOR. (2015). Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/PROEC_AS2015_PLATANO.pdf

Riesco, L. J. (14 de Abril de 2011). *Comercio Internacional*. Madrid: Esic Ediciones. Obtenido de Universidad Intercontinental: <https://enlinea.uic.edu.mx/blogs/ID/24>

Serrano, J. E. (2014). *Logística de Almacenamiento*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.