

Ecuador – Enero 2017 - ISSN: 1696-8352

DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE PLÁTANO DIRIGIDO AL CENTRO DE TRANSFORMACIÓN DE ALIMENTOS “NATUPAL” DE LA COMUNIDAD SAN MIGUEL DE PALO LARGO – MANABÍ

Msc. Armando Alfredo Medina González

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Docente de la Escuela de Comercio Exterior

amedinag@ulvr.edu.ec

Srta. Marielena de los Ángeles Pazmiño Tenecela

marypazminot@hotmail.com

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Egresada de la Escuela de Comercio Exterior

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Armando Alfredo Medina González y Marielena de los Ángeles Pazmiño Tenecela (2017): “Diseño de un plan de exportación de harina de plátano dirigido al centro de transformación de alimentos “NATUPAL” de la comunidad San Miguel de Palo Largo – Manabí”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (enero 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/natupal.html>

RESUMEN

El presente trabajo de Titulación “**Diseño de un plan de exportación de harina de plátano dirigido al Centro de Transformación de Alimentos “NATUPAL” de la comunidad San Miguel de Palo Largo – Manabí**”, es un proyecto que nace de la necesidad que tienen los productores de la comunidad para el desarrollo económico y social de sus habitantes, la propuesta del plan de exportación es por la calidad de su producto y las bondades en el consumo del ser humano en cualquier edad, especialmente las personas mayores y niños, además que es un producto sustituto de harinas tradicionales, sus usos son múltiples y esta a su vez no tiene gluten, siendo una excelente alternativa para las personas celíacas.

Manabí, la provincia donde está enfocada la investigación, posee una tierra fértil de abundante producción, obteniendo muy buenas cosechas, y dada la tendencia exterior por el consumo de productos naturales y saludables, da la pauta para iniciar una exportación, con la intención de tener acogida y aprobación.

Palabras clave

Exportación – Necesidad – Comunidad – Tendencia - Desarrollo

ABSTRACT

This present research entitled “Diseño de un plan de exportación de harina de plátano dirigido al Centro de Transformación de Alimentos “NATUPAL” de la comunidad San Miguel de Palo Largo – Manabí” was designed for the community producer’s need for economic and social development, the export plan proposed is for the quality of their product and the benefits in consumption by human being at any age, especially the elderly and children, and also is a substitute for the traditional flour, its uses are many, and this product doesn’t have gluten, making it an excellent alternative for people with celiac disease.

Manabí, province where this research is focused, has a fertile land of abundant production, getting very good harvest, and given the external trend by eating natural and healthy products, gives the pattern to start an export, with the intention of having acceptance and approval.

KeyWords

Export - Need - Community - Trend - Development

INTRODUCCIÓN

Ecuador es uno de los principales exportadores de plátano a nivel mundial con experiencia de más de 50 años, dando a Ecuador un reconocimiento de calidad internacional, la provincia de Manabí es una de las que mejor calidad de plátano produce, con la demanda internacional en crecimiento que existe de productos saludables y de fácil consumo, se pretende la internacionalización de la harina de plátano mediante un plan de exportación para los productores de San Miguel de Palo Largo.

La comunidad la comercializa localmente, hay interés de llevar su producto al exterior, pero la poca información acerca del proceso de exportación ha impedido realizar este proceso, por esta razón se ha realizado este proyecto, aportando la información de los principales lineamientos de la exportación.

El objetivo de este proyecto es que los productores en esta comunidad puedan dar el paso a una exportación de su producto, ya que tienen la experiencia en el cultivo y la producción, pero el miedo al riesgo y otros factores no les ha permitido avanzar, y si deciden dar el paso, pueden mejorar el desarrollo ansiado de la comunidad.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la comunidad de San Miguel de Palo Largo de la Parroquia Ayacucho cantón Santa Ana en la que se realizará el proyecto, se encuentra ubicada en la provincia de Manabí, cuenta con una población aproximada de 140 familias con un total de 700 habitantes, todos los hogares tienen una finca la cual la dedican a la agricultura, su gente vive en una tierra generosa y fértil apta para el desarrollo de plantas y cultivos brindando calidad de productos.

Los habitantes de esta comunidad deben aprovechar las ventajas geográficas que tiene la provincia de Manabí, las innegables condiciones climáticas con las que cuentan, razones por la que la actividad económica más desarrollada es la agricultura y la demanda de aceptación por los productos ecuatorianos en varios países, razones para la designación de este trabajo de titulación, aportando de esta manera al comercio comunitario.

Los habitantes de la comunidad que se dedican a la producción, son principalmente mujeres y han tomado iniciativas de autodesarrollo, comenzando por competir en calidad, con la que innegablemente cuentan, precios, las certificaciones necesarias, según las exigencias del mercado asociándose creando una empresa comunitaria. El Centro de Transformación de Alimentos "NATUPAL" en la cual trabajan 24 personas les ha ayudado comercializar su producto, la harina de plátano, solo en el mercado local pero no en el exterior.

Ante estos indicadores se pretende implementar en la comunidad de San Miguel de Palo Largo el diseño de un plan de exportación directa de este producto aprovechando la demanda creciente por productos industrializados y la calidad innegable del país.

Los productores que den inicio a la actividad de exportación deberán demostrar que el producto es uno de los más atractivos del mercado ya que cuentan con la experiencia necesaria, desde el cultivo de la misma hasta que es transformado en producto terminado, esta actividad la realizan orgánicamente y no necesitan químicos para su elaboración, además constituye un aporte nutricional al consumidor ya que proporciona los nutrientes necesarios para una alimentación sana, natural y orgánica sin tener que recurrir a alimentos de calorías elevadas.

Por lo tanto, se deben determinar las tácticas y estrategias comerciales adecuadas para que el producto sea introducido en mercados exteriores, examinando tanto las falencias y fortalezas del sector productivo como las diversas oportunidades de mercados existentes.

1.1 Formulación del Problema

¿Con el diseño de un plan de exportación de harina de plátano dirigido al Centro de Transformación de Alimentos “NATUPAL” de la comunidad San Miguel de Palo Largo se puede obtener la internacionalización del producto?

1.2 Sistematización del Problema

- ☐ ¿Cuáles son los mercados internacionales que en la actualidad demandan harina de plátano?
- ☐ ¿Qué procesos productivos y reglamentarios deben cumplir las iniciativas locales para tener acceso a mercados internacionales?
- ☐ ¿Qué estrategia para la exportación de harina de plátano elaborada en Ecuador resultaría más adecuada para el mercado objetivo?

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo general

Diseñar un plan de exportación de harina de plátano, mediante la estructuración del proceso productivo y acorde con los requisitos reglamentarios; fomentando el comercio de productos en el Centro de Transformación de Alimentos “NATUPAL”

1.2.2 Objetivos específicos

- ☐ Recopilar información suficiente acerca de los mercados internacionales, que demandan harina de plátano en la actualidad.
- ☐ Analizar los procesos productivos y reglamentarios deben cumplir las iniciativas locales, para tener acceso a mercados internacionales.
- ☐ Elaborar una estrategia para la exportación de harina de plátano producida en Ecuador, que resulte adecuada al mercado objetivo.

1.3 Justificación de la Investigación

Según la OMS por mucho tiempo una gran parte del aumento en calorías proviene de los malos hábitos alimenticios a nivel mundial con los productos que son económicamente más accesibles, prácticos y mucho más apetecibles y a la vez altamente procesados, lo que hace que las personas los consuman de una forma excesiva y no se estén alimentando correctamente, esto ha llevado a un aumento de enfermedades como la obesidad, diabetes, problemas de corazón y algunos tipos de cáncer, que podrían evitarse incluyendo en su dieta alimentos adecuados para la nutrición. Es por esto que los estados miembros de la OMS han tomado medidas para detener el crecimiento de estas enfermedades trabajando con sectores que incluyen la agricultura y la producción de alimentos fomentando una mejora en la calidad nutricional alimenticia de las personas, promoviendo el consumo de alimentos naturales. (OMS, 2015)

El inicio de la internacionalización de productos es una condición necesaria en países en vías de desarrollo, y en economías pequeñas se debe competir con las ventajas que se cuenta, y en el país se debe aprovechar la ventaja que tiene los productos ecuatorianos con respecto a productos de países industrializados, algunos han puesto el ejemplo del inicio de competencia en mercados exteriores, como es el caso de Chocolates Pacari, que presenta una producción de exportación dando paso a incentivar la el comercio con productos hechos mediante métodos orgánicos libres de químicos, pesticidas y fertilizantes conservando la alta calidad de fabricarse 100% en Ecuador. (Pacari, 2015)

Actualmente en el Ecuador la demanda de la harina de plátano ha aumentado por ser considerada un sustituto a la harina tradicional y en la comunidad de San Miguel de Palo Largo solo se la comercializa localmente, a los propios productores les interesa llevar su producto a mercados extranjeros haciéndolo de forma adecuada. Por lo tanto, esta es una de las razones por las cuales se realizará este proyecto.

La poca información que tienen los productores sobre las exportaciones que existen si quieren llevar su producto al mercado exterior, no les ha permitido que avancen en su meta de llevar el producto hacia otros mercados, además de los precios injustos con los que quieren comprar su producto.

Mediante este proyecto se busca apoyar uno de los ejes de la matriz productiva que es la diversificación de productos y obtener como resultado una mayor oferta exportable de productos con un valor agregado.

El diseño de este plan tiene la intención de poner en conocimiento para los productores de la comunidad de San Miguel de Palo Largo el proceso que se lleva a cabo para la exportación de una forma adecuada, ayudando al desarrollo que busca el Centro de Transformación de Alimentos "NATUPAL", y de esta forma la presente investigación contribuya a nueva

información para que los productores ecuatorianos interesados en realizar exportaciones similares lo puedan tomar de referencia y aplicarlo.

Se buscará información sobre el diseño de exportación más factible para la comercialización del producto, se realizará una investigación de la región donde se produce el producto, tomando como base datos estadísticos, a través de fuentes confiables que brindan información real.

2. MARCO CONCEPTUAL

Aduana. - Es el servicio público encargado del control y vigilancia de la entrada y la salida tanto de personas, de mercaderías y medios de transporte que pasen por las zonas aduaneras recaudando obligaciones tributarias que causen tales hechos.

Balanza Comercial. - Es donde se registran el valor de las importaciones y exportaciones de un país, el saldo de esta es el resultado de la resta de las importaciones a las exportaciones.

Barreras de Exportación. - Son las medidas de protección y obstáculos en el comercio exterior que imponen las naciones en las cuotas de importación.

Comercio Internacional. - Es el intercambio internacional entre dos naciones de bienes y servicios, posibilitando la entrada y salida de divisas.

Contribuir. - Ayudar, cooperar voluntariamente con algo para el beneficio o el logro de algún fin.

Estrategias. - Diferentes decisiones tomadas para proceder a aplicarlas en los procesos de los cuales se quieren cumplir los objetivos.

Exportación. - Es el régimen aduanero que faculta la salida legal de las mercancías del territorio nacional para la venta en el extranjero.

FAO. - Por sus siglas en inglés Food and Agriculture Organization (Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura), esta organización está a cargo de las actividades que promueven la buena alimentación y erradicar el hambre.

Incoterm. - Del acrónimo inglés International Commercial Terms, son acuerdos Internacionales que delimitan la responsabilidad y obligación en el comercio por parte del comprador y vendedor.

Internacionalización. - Término utilizado en el comercio para la participación de un producto en el exterior, beneficiando al país vendedor.

Matriz Productiva. - Es el desarrollo que existe en las actividades productivas utilizando los recursos a su favor promoviendo progreso.

País de destino. - En el comercio, es el lugar hacia donde serán entregadas las mercancías que van a ser exportadas.

País de origen. - En el comercio, es el lugar de donde provienen las mercancías que serán objeto de exportación.

Productividad. - Es la cantidad de productos alcanzados y los recursos utilizados para generar esta actividad, mientras menos se tomen para alcanzar un buen resultado, mayor productivo será el sistema.

Rentabilidad. - Que produce de manera suficiente mejorando el sistema interno con beneficios económicos.

Sustitutos. - Que hace de otro para reemplazar a un elemento.

Valor Agregado. - Para un producto, el valor agregado es el elemento adicional que obtiene un bien al momento de ser transformado generando ventaja.

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipos de Investigación

3.1.1 Investigación Exploratoria

Se analizan los procesos de exportación vigentes y los demás lineamientos a considerar en la exportación, para de esta forma adaptar el producto y que tenga aceptación en el mercado, y se investiga sobre las estadísticas de comercio entre Ecuador y los principales mercados para de esta manera analizar y determinar sus relaciones comerciales.

3.1.2 Investigación Descriptiva

Se obtiene información valiosa de los productores de NATUPAL que brindan sus conocimientos y experiencias adquiridas, realizando encuestas y cuestionarios.

3.2. Enfoque de la Investigación

Enfoque Cuantitativo

A partir de los resultados obtenidos de la investigación y análisis de los encuestados y entrevistados de NATUPAL, se comprende la realidad de la investigación que se lleva a cabo, con procesos deductivos con las personas involucradas midiendo su comportamiento y predisposición.

3.3.1 Población

La población pertenece al personal de NATUPAL en la Comunidad de San Miguel de Palo Largo, dedicada a la producción y comercialización de harina de plátano, la cual cuenta con 24 personas, a quienes se les realizarán encuestas y entrevistas.

NATUPAL

Productores 24

4. LA PROPUESTA

Diseño de un Plan de Exportación dirigido a los productores de “NATUPAL” de la Comunidad de San Miguel de Palo Largo

4.1 Justificación

El plátano que es la materia prima para la elaboración de la harina tiene la especial característica de producirse en las 52 semanas del año y no genera inconvenientes su producción a lo largo del año.

Al procesarse el plátano en harina presenta varios beneficios en el ser humano, y sin extenderse por el campo médico, por tradición su consumo es apropiado en la dieta de las personas de cualquier edad, tiene un alto valor nutritivo, sobre todo en personas que no puedan consumir la harina tradicional de trigo, al no tener gluten es un perfecto sustituto para su alimentación aportándole todas las vitaminas y calorías requeridas.

Uno de los aspectos más relevantes en la producción de la harina de plátano es su sobresaliente calidad y sabor únicos en el mundo, debido a las condiciones geográficas ubicando al Ecuador entre los principales proveedores de plátano a nivel mundial, considerando así a la harina de plátano una de las mejores del mundo. Y en NATUPAL en la comunidad de San Miguel de Palo Largo – Manabí, producen la harina de plátano con el plátano que cultivan en sus suelos, y la comercializan a nivel local y esporádicamente a nivel nacional, la comunidad quiere llevar su producto a mercados exteriores, sin embargo, exportar es un acto que requiere tomar riesgos, hacer tratos, ser paciente, asumir el compromiso de poder evaluar debilidades y fortalezas tanto del productor como del producto para conocer la competencia que se debe vencer.

Los productores de la comunidad no tienen la información básica para realizar una exportación, por este motivo se propone el diseño de un plan de exportación que permita a los productores dar inicio a comercializar su producto en el exterior, destacando los principales puntos de la exportación para permitirles el fortalecimiento de conocimientos y la competencia en los mercados.

4.2. Análisis FODA NATUPAL

Se hace un análisis de la comunidad de NATUPAL acerca de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que existe para hacer frente a las situaciones que presente en su actividad.

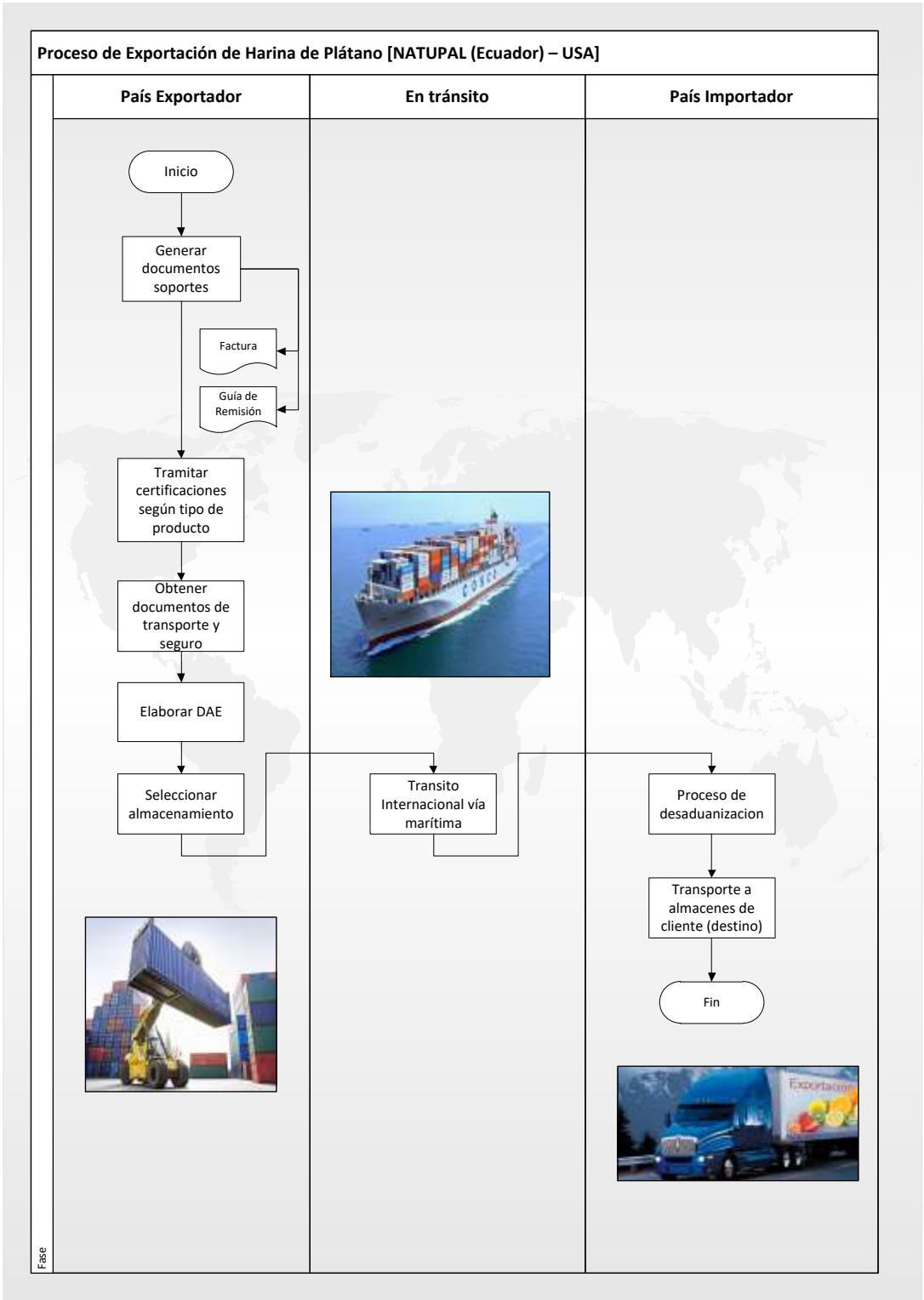
Tabla 1. FODA NATUPAL

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none">✓ Suelos aptos para el cultivo de plátano.✓ Materia prima local, infraestructura propia.✓ Costos bajos de Mano de Obra.
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none">✓ Mayor consumo de productos saludables.✓ Apoyo de organismos públicos.✓ Alta calidad del plátano ecuatoriano.
Debilidades	<ul style="list-style-type: none">✓ Poco conocimiento del proceso de exportación.✓ Miedo al riesgo exterior.✓ Acceso a la tecnología e información.
Amenazas	<ul style="list-style-type: none">✓ Políticas de libre comercio.✓ Poder por las grandes compañías, competencia desleal.✓ Disminución en el precio internacional por la moneda.

Elaborado por Pazmiño, Marielena

4.3 Proceso de exportación

Figura 1. Flujograma de Exportación



Conclusiones

La empresa de la comunidad no cuenta con una experiencia en exportaciones al no estar capacitada en el campo del comercio exterior, esto puede complicar al inicio el proceso de la exportación. Las cuales podrían traer consecuencias como no tener a tiempo los pedidos, no cumplir con los requerimientos que manejan los países a los que ofertarán su producto y tener problemas con el visto bueno y la aceptación, incumplir los acuerdos legales por la inexperiencia del manejo de estos.

El costo de producción de la harina de plátano es bajo y no requiere muchos procesos, y se lo puede vender a un precio en el cual se puede tener una buena rentabilidad.

El proceso para los exportadores en Ecuador no es tan complicado ni tedioso y los productores de la Comunidad de San miguel de Palo Largo pueden adaptarse al proceso de forma rápida

Se concluye que según la actividad observada en la producción y manejo de recursos de la harina de plátano hay un esfuerzo por querer el desarrollo su comunidad que a pesar de haber empezado solo como productores artesanales, poco a poco se van capacitando aumentando sus ventas y su utilidad.

Recomendaciones

Para que la harina de plátano sea más competitiva, se sugiere que tenga un nombre comercial, para un posicionamiento rápido en la mente del consumidor. Capacitarse en marketing para una mejor comercialización y posicionamiento del producto, mediante la creación del branding, que es un mecanismo desarrollado para dar a conocer la marca y posicionarla en la mente del consumidor, resaltando el valor del producto, generando confianza y diferenciándose de la competencia.

Se recomienda que las exportaciones de la harina de plátano se realicen en término FOB, para que los productores no asuman el riesgo en el traslado internacional, además que este término es el más recomendado en las negociaciones.

Estar dispuestos a los cambios que pueden presentarse en su organización para poder tener una mejor producción y más atractiva para el mercado exterior, no dejar a la improvisación los procedimientos a realizarse.

El plan de exportación es sólo sugerido para el mercado de Estados Unidos, y los productores deben decidir si desean aplicarlo o no.

Los productores tienen un mercado por explorar, y se recomienda buscar clientes y puntos de venta hacia donde quieran llevar su producto.

Los productores deben actualizarse en tecnología, ya que en cualquier negocio esta es una gran ventaja a la hora de competir.

Tener en cuenta las dificultades que en todo inicio de un proyecto como este puedan presentarse, y no por eso detenerse en aventurarse a buscar mercados exteriores.

Bibliografía

OMS. (1 de julio de 2015). OMS. Recuperado de Boletín de la OMS:
<http://www.who.int/bulletin/releases/NFM0715/es/>

Pacari. (2015). *Pacari*. Recuperado de Pacari Nuestra historia:
<http://www.pacarichocolate.com/conocenos#historia>

Portafolio. (14 de abril de 2015). <http://www.portafolio.co/>. Recuperado de
<http://www.portafolio.co/internacional/comercio-mundial-aumentara-2015-2016-34130>

PROEcuador. (2015). <http://www.proecuador.gob.ec>. Obtenido de
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/asesoria/capitacion-a-exportadores-ecuatorianos/>

Sosa, C. (4 de enero de 2016). <http://www.elcomercio.com/>. Recuperado de La economía en el
2016: <http://www.elcomercio.com/actualidad/economia-2016-fmi-cepal-ecuador.html>