



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

PROYECTO DE TITULACIÓN

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
ESPECIES PELÁGICAS CONGELADAS PARA EL MERCADO DE
ESPAÑA”**

AUTORA:

RAVELLO LLORENTE JAVIERA PIA

**PROPUESTA DE TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TUTORA:

ING. MARÍA JOSEFINA ALCÍVAR AVILÉS, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **JAVIERA PIA RAVELLO LLORENTE**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**.

TUTORA

Ing. **MARÍA JOSEFINA ALCÍVAR AVILES**, Mgs.

REVISORES

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ec. **MARÍA TERESA ALCÍVAR AVILÉS**, Mgs.

Guayaquil, a los 22 del mes de Agosto del año 2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **JAVIERA PIA RAVELLO LLORENTE**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación Estudio de factibilidad para la exportación de especies pelágicas congeladas para el mercado de España previa a la obtención del Título de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido

LA AUTORA

JAVIERA PIA RAVELLO LLORENTE

Guayaquil, a los 22 del mes de Agosto del año 2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Yo, Javiera Pía Ravello Llorente,

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, Estudio de factibilidad para la exportación de especies pelágicas congeladas para el mercado de España cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

LA AUTORA

JAVIERA PIA RAVELLO LLORENTE

Guayaquil, a los 22 del mes de Agosto del año 2014

RESUMEN

La pesca en el Ecuador es de suma importancia para el país ya sea pesca artesanal, industrial, para consumo nacional o internacional. Cada día diferentes países se están enfocando en obtener productos de alto nivel de proteínas y nutrientes como el pescado.

Según estudios realizados hasta el 2010, “La pesca de captura y la acuicultura suministraron al mundo unos 148 millones de toneladas de pescado. De ellos, aproximadamente 128 millones de toneladas se destinaron al consumo humano” (FAO, 2012)

El pescado se puede consumir en forma directa (fresco, conserva, congelado) o en formas indirectas (aceite o harina de pescado). En Ecuador existen diferentes especies pelágicas pequeñas como pinchagua, morenillo, chuhueco, macarela, entre otras, que tienen altos niveles de proteínas y nutrientes. Estas especies eran las más comunes para la producción de harina de pescado en el país junto con los desechos de plantas atuneras los cuales serían una excelente materia prima para la exportación de dichas especies para el consumo humano directo de forma congelada para garantizar su llegada en perfecto estado a destinos con largos tiempos de tránsito.

PALABRAS CLAVES: pesca industrial, harina de pescado, especies pelágicas pequeñas, proteínas, nutrientes, exportación, congelado, consumo humano directo,

ABSTRACT

Fishing in Ecuador is one of the most important activities in the country, either artisanal, industrial fishing, for either domestic or international consumption. Each day different countries are focusing on getting products high protein and nutrients such as fish.

According to studies until 2010, "Capture fisheries and aquaculture supplied the world with about 148 million tons of fish. From these, approximately 128 million tons were destined for human consumption "(FAO, 2012)

Fish can be consumed in direct forms (fresh, canned, frozen) or indirect forms (oil or fishmeal). In Ecuador there are different small pelagic species such as pinchagua, morenillo, chuhueco, mackerel, among others, which have high levels of protein and nutrients. These species are most common for the production of fishmeal in the country along with tuna waste which would be an excellent raw material to export of these species for direct human consumption in a frozen way in order to be able to export them to countries with long transit times to guarantee the quality of the product.

KEY WORDS: industrial fishing, fish meal, small pelagic fish, proteins, nutrients, exportation, frozen, direct human consumption.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I Generalidades de la Investigación	2
1.1 Antecedentes.....	2
1.2 Problema	4
1.3. Justificación	5
1.4 Objetivos.....	6
CAPITULO II Marco teórico	7
2.1 Metodología de desarrollo del proyecto	11
CAPITULO III Descripción Legal y Administrativa de la Empresa	13
3.1 Fin	13
3.2 Propósito	13
3.3 Propuesta del proyecto	13
3.4 Marco Legal de la Empresa	15
3.5 Misión y Visión.....	18
3.6 Estructura Organizacional.....	19
3.7 Funciones Laborales.....	20
CAPÍTULO IV Diseño de Producto y Producción	24
4.1 Producción actual en el Ecuador	24
4.3 Presentación del Producto.....	27
4.4 Consumo en el Ecuador	28
4.5 Proceso de Planta	30
4.5 Certificaciones	35
4.6 Vedas	35
CAPITULO V Estudio de Mercado	37
5.1 Exportaciones del Sector Pesquero Ecuatoriano	37
5.2 Principales Competidores	41
5.3 Antecedentes de España.....	46
5.4 Proceso de exportación	53
5.5. Análisis FODA	58
5.6 Análisis PESTEL: Macro Entorno.....	60

CAPITULO VI Análisis Financiero.....	66
6.1 Inversión Inicial.....	66
6.2 Ingresos.....	67
6.3 Costos de Producción.....	68
6.4 Gastos Administrativos.....	70
6.5 Punto de Equilibrio.....	70
6.6 Análisis de Rendimiento.....	71
6.7 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	72
6.8 Análisis de Sensibilidad.....	72
CONCLUSIONES.....	74
RECOMENDACIONES.....	76
BIBLIOGRAFIA.....	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico # 1 – Ubicación	32
Gráfico # 2 – Organigrama Empresarial	38
Gráfico # 3 – Logo	45
Gráfico # 4 – Estadísticas de Consumo	46
Gráfico # 5 – PIB Real Aportes Economicos por Actividad	47
Gráfico # 6 – Diagrama de Flujo HACPP	48
Gráfico # 7 – PIB Real Aportes Economicos por Actividad	49
Gráfico # 8 – Porcentaje de exportaciones CHD.....	62
Gráfico # 9 – Mapa de España.....	66
Gráfico # 10 – Cuotas de Distribución de Pescado (%).....	69
Gráfico # 11 – Consumo de Pescado en hogares españoles.....	70
Gráfico # 12 – Canal de Distribución.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla # 1 Ubicación Óptima	23
Tabla # 2 Exportaciones Pescado Congelado en Ecuador	50
Tabla # 3 – Principales Consumidores de Pescado.....	52
Tabla # 4 – Importaciones Mundiales Sector Pesquero.....	53
Tabla #5 Principales Países Exportadores de Pescado.....	54
Tabla #6 Principales Exportadoras de Ecuador	55
Tabla # 7 Desembarques de Especies Pelágicas en Ecuador.....	57
Tabla # 8 Consumo Pescado Fresco y Congelado en España	60
Tabla # 9 Mayores Exportadores de Pescado Congelado	63
Tabla # 10 Productos Potenciales para Mercado Español.....	63
Tabla # 11 Inversiones.....	74
Tabla # 12 Amortización de Financiamiento	75
Tabla # 13 Ingresos	76
Tabla # 14 Costos de Directos	77
Tabla # 15 Costos y Gastos.....	77
Tabla # 16 Gastos Administrativos	78
Tabla # 17 Analisis de Equilibrio	79
Tabla # 18 Flujo de Caja.....	79
Tabla # 19 Tiempo para recuperar Inversion	80
Tabla # 20 Analisis de Rendimiento	80
Tabla # 21 Estado Perdidas y Ganancias	81
Tabla # 22 Analisis de Sensibilidad	82

ANEXOS

Anexo 1 Lista de Especies Pelagicas	24
Anexo 2 Muestra de Proceso de HACCP	35
Anexo 3 Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero	36
Anexo 4 Lista de Empresas Autorizadas Exportar a UE	52

INTRODUCCIÓN

Este proyecto está detallado para determinar la factibilidad de la exportación de especies pelágicas pequeñas congeladas al mercado de España.

En el capítulo uno se va hablar sobre las generalidades del proyecto es decir los antecedentes de las especies pelágicas en Ecuador, por qué se decidió trabajar con este producto, el problema, la justificación y los objetivos de esta investigación.

En el capítulo dos se detalla el marco teórico donde se puntualizan diferentes teorías basadas en el tema de investigación. En el capítulo tres, se encuentra información sobre la empresa como se la constituye, quienes son los accionistas, las entidades que intervienen para el manejo de una empresa, como se puede registrar como exportador, puntos esenciales para saber de dónde y cómo se formó la empresa.

El capítulo cuatro es donde se puede saber más del producto, que son las especies pelágicas pequeñas, sus beneficios, el empaque y logo de las cajas, y lo más importante cómo se realiza el proceso de producción para llegar a la comercialización.

El estudio de mercado está detallado en el capítulo cinco, se enfoca en el consumo de Ecuador y en el consumo de España, razones porque sería factible entrar a este mercado con estadísticas reales de consumo de pescado congelado. Adicionalmente, se puntualiza los requisitos para importar a la Unión Europea

Para poder definir si el proyecto es factible en el capítulo seis se especifica el análisis financiero. Se desglosa las cuentas más importantes como la inversión inicial, costos de producción, tabla de amortización de la deuda, la tasa de retorno de inversión y entre otros indicadores que se puede determinar si existirán pérdidas o ganancias.

Después se generarán conclusiones y recomendaciones del resultado del proyecto detallando la bibliografía para demostrar las fuentes de donde se obtuvo la información.

CAPÍTULO I

Generalidades de la Investigación

1.1 Antecedentes

La pesca es uno de los sectores más importantes en Ecuador debido a que el consumo nacional es sumamente bajo por ende es necesaria la comercialización internacional en diferentes representaciones. En el Ecuador, existen altos volúmenes de exportación en diferentes rubros como las conservas de atún, harina y aceite de pescado, pesca fresca y congelada. El consumo de pescado congelado ha incrementado en un 44 %, seguida de productos enlatados con el 32 % y el pescado fresco con el 24 % (Ordóñez, 2013)

En el Ecuador existen altos índices de capturas de especies pelágicas ya que son utilizadas en la industria de harina de pescado por sus altos niveles de aminoácidos¹ y proteínas. La comercialización de especies pelágicas pequeñas comenzó en la década de los 60's. Siempre han existido grandes fluctuaciones en las capturas de estas especies todo depende en su reproducción y cambios climáticos que afectan a las corrientes marinas. Una de las especies más capturadas en los años 70's fue la pinchagua, seguida por la anchoveta, la cual colapso en Perú. Después de este colapso, fue una oportunidad para el sector pesquero ecuatoriano fomentar la adquisición de flotas más sofisticadas y mejorar la infraestructura en plantas para la producción de harina y aceite de pescado para comercializar a nivel nacional e internacional (Gonzalez & Solis, 2010).

¹ Un tipo de proteína que participa en la protección del sistema inmunológico.

La Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)², ha llevado un análisis del incremento en el consumo per cápita mundial de pescado. En los años 60 el consumo anual fue de 9,9 kg. En la década de los 70s a los 80s existió un incremento de 2,6 kg. En el 2005, el consumo per cápita alcanzó 16,4 kg. Según esta tendencia, el consumo de pescado seguirá incrementando debido a su fácil digestión y altos niveles proteínicos. El país que representa el mayor consumo de pescado a nivel mundial es China. Su consumo per cápita es mayor a 30 kg (FAO, 2009).

Los niveles de consumo de pescado per cápita fluctúan en cada país según la necesidad de cada uno de ellos. Las variaciones pueden ser de 5 kg a 100 kg. La población mundial va creciendo día a día por ende los índices de hambruna incrementan si es que el crecimiento económico en un país decrece. La demanda de alimentos con altos niveles nutritivos ha aumentado en la última década. La industria de harina de pescado es reconocida por utilizar especies de altos niveles proteínicos y ricos en grasa para la producción de balanceados que son utilizados en el sector acuícola y agrícola en el mercado nacional e internacional.

Según la IFFO³, existen grandes críticas sobre la producción de la harina de pescado. Una de las principales críticas se trata que la cantidad de peces disponibles sean capturados por flotas para llevar a cabo la producción de harina de pescado y no para el consumo humano directo. Anualmente se utilizan 20 millones de toneladas de pescado para la producción de harina y aceite donde se podría utilizar esta cantidad para el consumo humano ya que la población mundial esta supuesta a crecer en 2 miles de millones de personas para el año 2050 (IFFO, 2011)

² encargado de dirigir las actividades internacionales de lucha contra el hambre

³ Es un consultor para la FAO donde proporciona información, analiza y defiende la producción de harina y aceite de pescado.

Debido a estas críticas mundialmente, en el Ecuador en los últimos cinco años, han existido muchas modificaciones en el sector Pesquero las cuales han forzado a los Industriales⁴ tener que adaptarse a la situación actual del país para poder diversificar sus actividades abasteciendo las necesidades del mercado internacional en el consumo de pesca no tradicional, como las especies pelágicas. La industria de harina de pescado ahora tiene ciertas restricciones según el Acuerdo Ministerial no. 018 del MAGAP⁵, indica *“tomar medidas de ordenamiento sobre la explotación indiscriminada de los pelágicos pequeños y no se permita el uso para la elaboración de harina de pescado.”*(MAGAP, 2010) Existiendo una restricción en que especies se pueden utilizar en la producción de harina, se creara un excedente en pesca que será destinada a la congelación y exportación a países con alta demanda.

La Unión Europea se ha convertido en la última década como una oportunidad de mercado importante debido a su gran población, la creciente demanda de pescado, y la expansión de la popularidad de los peces pelágicos por su alto nivel proteínico y contenido de aminoácidos que son importantes para la salud. España es uno de los países con mayores importaciones de pescado en tres componentes, principales a) enlatados, b) pescado fresco, y c) pescado congelado para el consumo humano directo que a pesar de la crisis que están pasando, las importaciones se mantienen altas.

1.2 Problema

Basado en la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, el Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP) creo ciertas restricciones para proteger a las especies pelágicas pequeñas y que los Industriales se enfoquen más en la pesca para el consumo humano que para la producción de harina de pescado. El MAGAP prohibió la utilización de diferentes especies pelágicas

⁴ Empresas dedicadas a la pesca industrial con flotas con cámara de frio para la comercialización mayormente internacional.

⁵ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca fomenta el orden en estos sectores del país.

pequeñas como la macarela y pinchagua para la producción de harina de pescado llevando un control estricto de materias primas que entren a la planta para ser procesadas para fines de utilizar estas especies para el consumo humano directo según el Acuerdo Ministerial N° 018 (MAGAP, 2010).

Debido a que existen cada vez más restricciones relacionadas a la pesca para la producción de harina de pescado empresas como Junsa-Industrial Pesquera Junín S.A. serán forzadas a buscar otra línea de productos para no tener problemas en el futuro. Al momento de tener ciertos límites en qué tipo de especie pelágica se puede utilizar para la elaboración de harina de pescado, existirá un excedente de producción que el consumo nacional no podrá abastecer al cien por ciento, por ende para no tener pérdidas en cada captura, se ve la necesidad de exportar estas especies pequeñas pelágicas llevando a la implementación de una Planta de Congelación para poder exportar mercados internacionales que necesiten consumir productos de altos niveles nutritivos y proteínicos como el pescado.

1.3. Justificación

Muchas empresas dedicadas a la producción de harina de pescado están obligadas a adaptarse a los cambios de las regulaciones de pesca para poder seguir adelante en el mercado. Uno de los mercados principales en el mercado pesquero del Ecuador, es España (Luaces, 2013).

Debido a los nuevos acuerdos de pesca en el Ecuador, sería factible implementar una Planta de Congelados para la producción y exportación de las especies pelágicas pequeñas. Pesquera Junín tiene más de 20 años en el mercado ecuatoriano y tiene 13 embarcaciones con cámaras de frío de alto nivel para la pesca de especies pelágicas para la elaboración de harina de pescado (Ravello, 2014). Pesquera Junín (JUNSA), será un aliado estratégico para la implementación de la Planta de Congelados. Se les comprará la materia

prima (especies pelágicas) que están prohibidas para el uso de harina de pescado y se procesará en cajas de 10 kg para exportar al mercado de España. La Planta será capaz de congelar 200 toneladas métricas por día y podrá almacenar 2000 toneladas. La producción en esta Planta será ágil y económico debido a que la flota proviene de JUNSA y se enfocará netamente la inversión en los equipos de la Planta de congelados para poder optimizar recursos y poder tener precios competitivos en el mercado internacional.

1.4 Objetivos

Objetivo General

Determinar la viabilidad en el proyecto de exportación de especies pelágicas congeladas a España

Objetivos Específicos

- ✓ Definir el consumo de pescado en Ecuador
- ✓ Identificar el mercado actual España de pescado
- ✓ Establecer el proceso de producción y exportación de la Planta de especies pelágicas congeladas
- ✓ Analizar estados financieros para determinar la rentabilidad del proyecto

CAPITULO II

Marco teórico

Comercio Internacional

Acorde a lo que menciona el libro Chacholiades Milquiades, comercio internacional se define como al intercambio de bienes, productos y servicios entre diferentes países mediante tratado comerciales. Cada vez la brecha de relación entre lo que ocurre en los mercados internacionales y lo que sucede en la economía de un país determinado se hace más cercana. Luego de revisar varias teorías del comercio internacional, se lo puede resumir de la siguiente manera:

- La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith. En el mismo libro mencionado anteriormente, él destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente. Se basaba en un ejemplo específico: ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo.

Este ejemplo muestra la definición del término de la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor al trabajo realizado (Mc Graw Hill, 1980).

Exportación

El diccionario virtual EFXTO de la comunidad FOREX, define que las exportaciones cuando se realiza una venta de un bien o servicio a un país extranjero. También menciona que, dicho tráfico de bienes o servicios será

sometido a diferentes regulaciones aduaneras dependiendo si el país exportador tiene algún acuerdo o trata con el país importador.

Además, mencionan como las exportaciones han ido creando una robusta industria que ha ido incrementando su importancia en el crecimiento económico de un país. Por lo general, un volumen alto de exportaciones es considerado bueno para el país y su economía por lo tanto incrementa el nivel de empleo. A mayor número de personas con empleo, más dinero en manos del consumidor que puede llevar a un aumento de la actividad económica lo que al fin repercute en un aumento del PIB (Efxto, 2013).

Importación

El diccionario virtual EFXTO de la comunidad FOREX, define el término importación como recibir un bien o servicio de un país extranjero al momento de realizar una compra que no sea un producto nacional. Este diccionario hace referencia a que una importación es una compra respetando las leyes aduaneras del país de destino para su comercialización dentro del país.

Ambas actividades tanto exportaciones como importaciones forman al comercio internacional. Las aduanas son entes de control tanto para importaciones y exportaciones para que sea considerado una transacción legal y legítima. La importación de bienes normalmente requiere la participación de las aduanas, tanto en el país de importación como en el país de exportación.

Terminología Comercial Internacional:

INCOTERMS: (international commercial terms / términos internacionales de comercio) Son necesarios para determinar cómo se basara las responsabilidades de ambas partes, exportador e importador.

FOB: (Free on Board / Libre a bordo) el exportado es responsable de llevar la carga hasta puerto de origen, no incluye flete marítimo, donde se libera de toda responsabilidad una vez que la carga es embarcada en el barco.

CFR (Cost and Freight/ Costo y Flete) el vendedor se hace responsable de la carga desde puerto de origen hasta que arribe a puerto de destino. Si incluye el flete pero no tiene seguro.

Plantas Industriales de Congelado:

Las técnicas de congelamiento han ido mejorando al pasar del tiempo. Congelamiento, la clave es mantener la cadena de frío intacta para evitar contaminación y deficiencia en la calidad del producto final.

Concepto De Congelación:

La congelación es un método de conservación de alimentos para tener fácil acceso al producto sin perder niveles nutritivos evitando cualquier perjuicio a la salud.

Análisis Financiero

Cuando se realiza un análisis financiero es para conocer la situación de una empresa. Se analiza la realidad económica con diferentes indicadores para poder definir el crecimiento de la empresa, si existen ganancias o pérdidas y así estar al tanto a su desempeño.

Los estados financieros se presentan en una forma estructura los cuales todos se vinculan y cada uno se puede interpretar de forma individual. En esta investigación serán analizados 7 factores principales para determinar la factibilidad del proyecto

- Inversión: detalla todos los activos que necesitara la Planta para poder operar, detallando la vida útil de cada maquinaria, edificio, inmueble, etc.

y especificando el porcentaje del financiamiento. En este caso 30 % accionistas y 70 %

- Costo producción: son los gastos que se generan durante un proceso. Es importante cubrir estos costos para poder obtener utilidades
- Gastos Administrativos: abarca la parte administrativa de una empresa donde se detallan los salarios, alquileres, inmuebles, etc.
- Flujo de Caja : entrada y salida de efectivo para determinar la liquidez de una empresa y analizar la factibilidad de la inversión
- Valor Actual Neto (VAN): determina las pérdidas de una inversión si el valor es mayor a cero existen ganancias, si es menor perdidas, si es igual a cero se cubren los costos sin ganancias.
- Tasa Interna de Rentabilidad (TIR): mide la factibilidad de un proyecto
- Estado de pérdidas y ganancias: detalla el rendimiento de una empresa se reflejan los ingresos vs egresos y la utilidad neta del proyecto.
- Tabla Amortización: se fija un tiempo determinado la deuda junto a una tasa de interés. Es útil para tener en cuenta valores a pagar de la deuda pactada, en un periodo de tiempo fijado.
- Punto de Equilibrio: es cuando los ingresos son iguales a los costos, donde no se existe ganancia ni pérdida.
- Análisis de Sensibilidad: se cambian las variables como el precio, volumen de producción, inversión inicial, entre otros, del proyecto original para tener en mente diferentes escenarios y saber cómo reaccionar ante esas fluctuaciones (Enciclopedia financiera, 2013)

Estudio de Mercado

Describe el poder de compra de los consumidores de un mercado específico, se explica el canal de distribución, como el producto va entrar al mercado, etc. Para un nuevo negocio es necesario siempre realizar un estudio de mercado, para así analizar la factibilidad de entrar a ese mercado.

Existen dos tipos de estudio de mercado cualitativo y cuantitativo. En un estudio cualitativo se realizan encuestas, grupos focales, donde se generan las estadísticas debido a que no existe mucha información en el mercado en si para basarse en estadísticas ya existentes. En cambio en un estudio cuantitativo si miden las variables ya establecidas por medio de estadísticas de esta manera se puede analizar cómo podría ser el comportamiento de los consumidores.

Por medio de estos estudios se puede determinar si un proyecto será factible y tendrá aceptación por los consumidores (Promo Negocios, 2012).

2.1 Metodología de desarrollo del proyecto

Esta tesis será elaborada por el análisis de producción de especies pelágicas pequeñas en el Ecuador y su consumo en el mercado español. Esto se realizara mediante visitas a Pesquera JUNSA ubicada en el edificio Nobis de la ciudad de Guayaquil dedicada a la producción de harina de pescado. La Planta de Harina se encuentra en Chanduy, Santa Elena. Así mismo se realizaron entrevistas a directores y jefes de la empresa en mención quienes colaboraron datos, estadísticas e información varia de la situación actual del sector pesquero y la necesidad de diversificar su línea de producción por nuevas regulaciones determinadas por el Gobierno.

Además para conocer ampliamente el mercado nacional e internacional se realizó una investigación en diferentes sitios web, se utilizó informes propios de la empresa Junsa, y se revisó documentación legal de los organismos nacionales como Pro Ecuador⁶, MAGAP, INP⁷, Senae⁸ y entro otros.

Finalmente, para realizar y presentar la sección financiera de este estudio se usaron fórmulas económicas correspondientes para determinar la rentabilidad del proyecto.

⁶ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país promoviendo la oferta de productos ecuatorianos.

⁷ Instituto Nacional de Pesca el cual está adscrito en el MAGAP, brinda servicios y asesoramiento al sector pesquero-acuícola a través de la investigación y evaluación científica-técnica.

⁸ Servicio Nacional de Aduana del Ecuador donde fomenta constaten innovación de procesos para facilitar los trámites aduaneros

CAPITULO III

Descripción Legal y Administrativa de la Empresa

3.1 Fin

Diversificar la línea de productos en exportaciones dirigida al mercado internacional correspondiente a especies pelágicas pequeñas.

3.2 Propósito

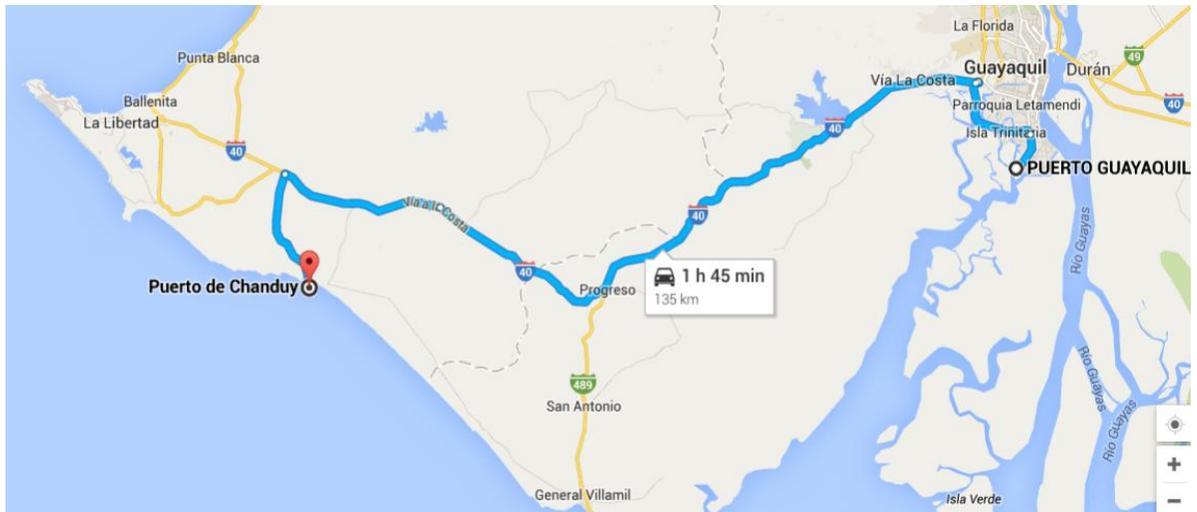
Optimizar los recursos para llevar a cabo el proyecto de exportación y adaptarlo a las nuevas demandas del mercado a productos de alto nivel alimenticio para el consumo humano directo.

3.3 Propuesta del proyecto

La empresa será constituida en la ciudad de Guayaquil e inscrita en el Registro de la Propiedad y Mercantil del cantón Santa Elena ya que la Planta de congelado será construida en la parroquia de Chanduy. La empresa para su funcionamiento tendrá como aliado estratégico a Pesquera JUNSA que también tienen su Planta en Chanduy, la cual se dedica a la pesca de especies pelágicas pequeñas para la producción y comercialización de Harina de Pescado. Se construirá una Planta de Congelado la cual estará contigua físicamente a JUNSA para que los canales de recepción de pesca, proceso de congelado y comercialización a mercados internacionales se vea fortalecida ya que son negocios afines que provienen de los mismos canales y complementarios al 100 % . JUNSA venderá la materia prima VITAMAR en un

precio fijo con la condición de que cualquier subproducto (rechazo) que adquiriera VITAMAR mediante el proceso de congelado sea enviado a la Planta de JUNSA como materia prima para su planta de harina de pescado.

Gráfico # 1 – Ubicación de Planta



Fuente: Google Maps 2014.

La Planta será construida en Chanduy aproximadamente a 800 metros del Puerto de Chanduy donde se consideró diferentes variables para determinar la ubicación de la Planta teniendo en mente la preservación de la calidad final del producto. La siguiente tabla a continuación detalla cómo se llegó a la decisión de construir la Planta en Chanduy y no en otro sitio.

Tabla # 1 – Ubicación Óptima

Ubicación	Guayaquil	Chanduy	Posorja
Variable			
Distancia (Planta - Puerto)	3	1	2
Proximidad Materia Prima	1	3	2
Calidad Producto (cadena de frío)	2	3	1
TOTAL	6	7	5

Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de GoogleMaps

Definición de escala del 1 al 3, 3 siendo más conveniente, 2 siendo

conveniente y 1 inconveniente para la construcción de la Planta de Congelados de VITAMAR tomando en cuenta que el destino final es el Puerto Guayaquil. Las variables son distancia, proximidad de materia prima y la calidad del producto. Basándose en los resultados de la tabla, Chanduy es la ubicación más conveniente para la Planta de Congelados, siguiendo Guayaquil y Posorja.

Las puntuaciones se basaron en lo siguiente:

- **Distancia:** La distancia que queda entre cada ubicación al Puerto de Guayaquil. Chanduy queda a 135 km del Puerto, la cuál es la ubicación más lejana en comparación a Posorja que está a 124 km y Guayaquil está a 17 km del Puerto.
- **Proximidad de Materia Prima:** JUNSA será el proveedor principal de VITAMAR, la cual tiene sus instalaciones también en Chanduy por lo tanto la recepción de la materia prima es más conveniente teniendo la Planta en Chanduy para optimizar el tiempo del proceso y la frescura del pescado.
- **Calidad de Producto:** Cuando se maneja productos congelados es importante mantener la cadena de frío para preservar la calidad y frescura del mismo al ser consumido. Durante la logística de Planta a Puerto la carga siempre debe mantenerse bajo – 18 C para no romper la cadena de frío por lo tanto para reducir este riesgo, sería más conveniente tener la Planta en Chanduy al momento de movilizar la carga y asegurar que no exista ninguna inconveniente de por medio.

3.4 Marco Legal de la Empresa

La escritura de la empresa detallará la siguiente información:

- El lugar y fecha donde se tramitará el contrato;
- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía;
- El objeto social, concretado;
- Su denominación y duración;
- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado.
- El domicilio de la compañía (oficinas administrativas Guayaquil, Planta en Chanduy)
- La forma de administración y las facultades de los administradores;
- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
- La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
- Las normas de reparto de utilidades;
- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente;
- La forma de proceder a la designación de liquidadores (Brunetti).

Al momento que las escrituras sean aceptadas por la Superintendencia de Compañías será inscrita en el Registro Mercantil. Por lo tanto la empresa se llamara VITAMAR S.A la cual será registrada en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) para registrar nombre y logo de la empresa para evitar plagio y duplicidad.

Las sociedades anónimas son constituidas con un mínimo de dos socios. Existirán tres socios, Javiera Ravello Llorente, José Ravello Reyes y José Ravello Llorente los cuales aportara 30 % del proyecto y el 70 % será financiado por medio de bancos.

Después de tener constituida la empresa se debe contactar con otras entidades del Gobierno para tener los respectivos permisos y no tener ningún tipo de inconvenientes al momento de la construcción y funcionamiento de la misma, las cuales son las siguientes:

- Superintendencia de Compañías: es el ente que controla el correcto funcionamiento de las actividades empresarias de la industria privada a que manejen todo bajo las leyes constituidas y contribuyan al desarrollo del país (Superintendencia de Compañías).
- Municipio de Santa Elena: esta entidad está encargada de otorgar los permisos para poder construir en Chanduy, y llevando un control que VITAMAR, cumpla las normativas del Medio Ambiente, Turismo, sanidad, y entre otros.
- Registro Mercantil: se debe realizar la inscripción de la empresa y los nombramientos en la Cámara de Industrias de Guayaquil.
- Servicio de Rentas Internas (SRI): se debe emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica. Los plazos para presentar estas declaraciones se establecen conforme el noveno dígito del RUC. La constancia en el RUC sirve para controlar los movimientos de ventas y compras que esta realiza con el fin de conocer cuáles son los tributos que debe pagar al gobierno (SRI, 2010).
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE): está a cargo de todas las exportaciones e importaciones del país. Después de tramitar el RUC, se deben seguir varios pasos para obtener el registro como exportador. Primero se adquiere el certificado digital para la firma

electrónica por medio del Banco Central y Security Data. Luego, se registra en el Ecuapass⁹

Como toda empresa, VITAMAR tendrá obligaciones tributarias respectivas donde tendrá que basarse en los siguientes puntos:

- Toda empresa tiene la obligación de llevar un control contable y presentar sus cuentas a la Superintendencia de Compañías. Además deberá cargar el 12 % del IVA en ventas realizadas.
- Retenciones para el impuesto a la renta serán necesarias.
- Se deberá declarar mensualmente las ventas y compras realizadas por medio formulario 104 otorgado por el SRI.

Además se repartirá el 15 % de las utilidades entre sus trabajadores, hasta abril de cada año, debiendo presentar el respectivo formulario en el Ministerio de Trabajo, como constancia de lo entregado.

Otra entidad importante para el funcionamiento legal de una empresa es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). VITAMAR tendrá que obtener un número patronal mediante el cual el IESS podrá identificar a la empresa para que afilie a sus trabajadores desde que inician en la compañía pagando mensualmente el 11,15 % y retener el 9,35 % con respecto al sueldo básico que perciben sus empleados y aportar a dicha institución. Los afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) que trabajen por más de un año con el mismo empleador tienen el derecho a recibir sus fondos de reserva junto con el salario mensual o en su cuenta del IESS (IESS).

3.5 Misión y Visión

⁹ Es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

➤ Misión

Proceso y comercialización de alimentos congelados de acuerdo a los requerimientos y exigencias de la necesidad del producto, cumpliendo las obligaciones con la comunidad; enmarcados en la exigencia de productos con alto valor alimenticio en el mercado mundial con calidad, eficiencia, profesionalismo y tecnología de punta de la más alta calidad para un desarrollo sustentable y sostenible.

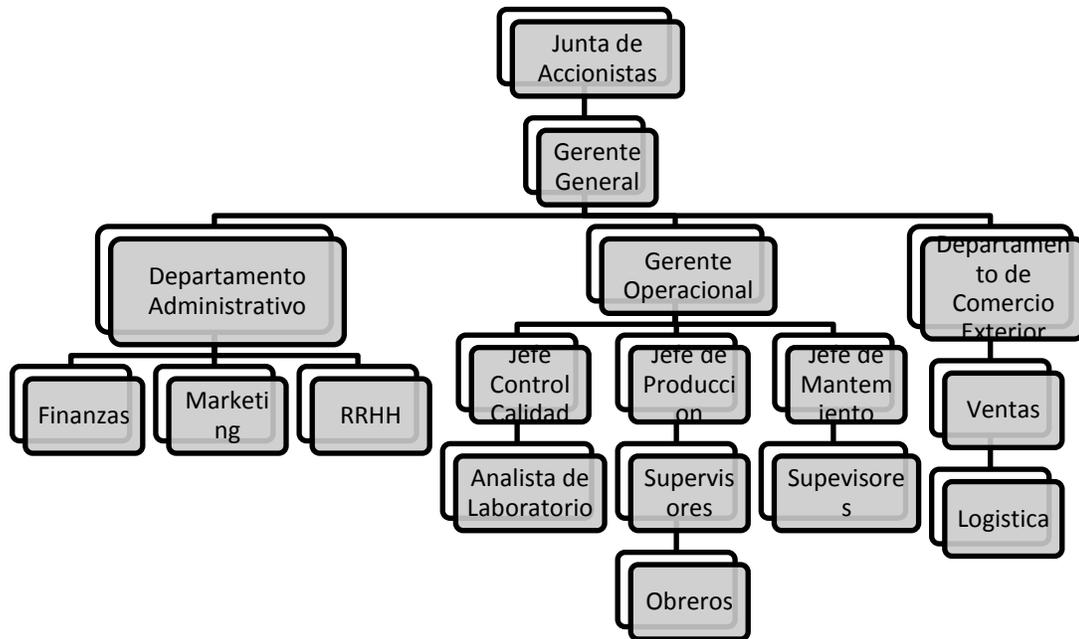
➤ Visión

Ser líderes en la innovación industrial alimenticia de productos congelados para el mercado internacional, proporcionando productos de alta calidad que satisfagan las exigencias de los clientes. Para este logro se contara con asesorías de expertos en el proceso para llegar al posicionamiento y rentabilidad optimizando los recursos siempre manteniendo en mente la conservación del medio ambiente en cada parte del proceso. .

3.6 Estructura Organizacional

La estructura de la empresa se vería reflejada de la siguiente manera para poder detallar las funciones de cada puesto y tener claro el flujo de cada cargo.

Gráfico # 2 – Organigrama Empresarial



Fuente: Elaboración propia.

3.7 Funciones Laborales

Junta de Accionistas

Recibirá reportes del Gerente General sobre el rendimiento de la Planta, tomará decisiones de inversiones a mediano o largo plazo para mejorar o ampliar la producción de la Planta.

Gerente General

Se encargará de la administración general de las actividades de la empresa, tanto administrativas, financieras y operativas. Se encargará de la búsqueda, ofrecimiento y negociaciones con grandes empresas en el exterior y ya cuando se cierren las negociaciones se lo derivará al área de ventas. Decidirá y

analizará inversiones a mediano o largo plazo para mejorar o ampliar la producción de la Planta.

Gerente Operacional

Junto al Jefe de Producción realizará manual de procesos. Realizará entrevistas finales de los empleados de la Planta. Responsable directo de todas las operaciones de producción, tales como proyecciones, programas, exportaciones, etc., siempre tomando en cuenta las normas y los estándares de calidad de la Planta.

Jefe de Control de Calidad

Monitorear las operaciones de producción para asegurar que todo el producto sea producido bajo las normas y estándares de calidad de la Planta y dar los seguimientos necesarios para las medidas preventivas y las acciones correctivas. (HACCP).

Analista de Laboratorio

Tomará muestras de temperatura, niveles de histamina al azar de la materia prima que ingrese a la Planta y encargarse que no exista ningún tipo de contaminación.

Jefe de Producción

Responsable de la programación de embarques cuando exista una venta. Asegurarse en cada parte del proceso se estén cumpliendo con las normas establecidas para lo alterar la calidad del producto.

Supervisores

Existirán dos turnos con un supervisor cada turno, serán encargados de llevar un seguimiento del proceso y supervisar a los obreros que se encargan de la

clasificación, empaque, y entre otras actividades. Reportarán cualquier discrepancia al Jefe De Producción

Obreros

Tendrán diferentes funciones según en qué área del de proceso se ubiquen. Cada día se turnarán funciones para que todos manejen bien el proceso de producción, cumpliendo los estándares de calidad y seguridad de la Planta.

Departamento de Comercio Exterior

- Ventas: la ejecutiva de ventas encargada se hará cargo de todo el proceso desde que se genera la orden de compra, dejando conocer al Jefe de Producción, área financiera y Gerente General. Hará el seguimiento respectivo de realizar cobros, reservar espacios con la naviera, estar alineada con el área de logística, enviará documentos de exportación a cliente con previa autorización del área financiera.
- Logística: coordinará con ventas cuantos contenedores se necesitarán para programar movilización de contenedores, llevarlos a la Planta e ingresar contenedores a tiempo al Puerto. Tramitará órdenes de embarque, documentos de exportación (certificado de origen, certificado de sanidad, reporte de calidad, etc.), coordinar con empresa certificadora. Enviaré a finanzas costos de movilización y pagos respectivos con naviera y puertos.

Departamento Administrativo

- Finanzas: se hará cargo de llevar la contabilidad de la empresa. Indica los costos de producción y precio de venta que tienen que ser cubiertos en cada venta. Autorizaré cada venta realizada para que se procese en la Planta de inmediato.

- Marketing: se encargará del diseño de las cajas para exportar, creación de volantes electrónicos para que Ventas envíe a los clientes, creación de cuentas en redes sociales para penetrar al mercado.
- RRHH: se encargará de la selección de personal, se publicarán anuncios y se trabajará bajo recomendaciones.

CAPÍTULO IV

Diseño de Producto y Producción

4.1 Producción actual en el Ecuador

Descripción del Producto

Los peces pelágicos se encuentran distribuidos desde la zona este del Océano Pacífico y la zona continental contigua de América del Sur, desde Ecuador hasta Chile. Estas especies limitan su contacto con el fondo del mar y la costa. Son peces pequeños que se encuentran en mar abierto en la superficie (Icaza). En Ecuador, existen altos volúmenes de este tipo de especie que se utilizan la gran mayoría para la producción de harina de pescado. Las biomasas de estas especies, son extremadamente productivas y han mostrado históricamente una gran capacidad de recuperación, que proveen de excelente materia prima para la exportación de congelado. Las especies pelágicas más conocidas en el Ecuador son¹⁰:

- Macarela o Caballa (*Scomber japonicus*): tiene una longitud entre 15 a 25 centímetros. Es una de las especies más desembarcadas en Ecuador. Adicionalmente tiene altos niveles de Omega 3¹¹.
- Anchoveta (*engraulis ringens*): tiene una longitud entre 12-15 cm. Esta especie es de origen peruana tiene una alta demanda en el mercado ecuatoriano para la producción de harina de pescado.
- Botellita (*auxis spp*): es una especie pequeña de atún, tiene una alta demanda especialmente en el mercado Japonés.

¹⁰ Ver Anexo 1

¹¹ Ácidos grasos que se encuentran en peces los cuales benefician y regulan niveles del colesterol y protegen el corazón.

En el Ecuador su distribución abarca desde el puerto de Manta, hasta el Golfo de Guayaquil y las Islas Galápagos. Los puertos principales de desembarque son Manta, Salango, Monteverde, Anconcito, Chanduy y Posorja (Ravello, 2014)

4.2 Valor Nutricional del Producto

Según la IFFO, La Organización de Ingredientes Marinos, indica que en estudios realizados se predice que el “consumo de pescado aumentara alrededor de 10 % en la siguiente década. Se espera que el consumo de productos vacunos se mantenga, pero el consumo de pescado y sus derivados en el 2015 lo sobrepase por primera vez en la historia” (IFFO, 2013).

Las importaciones de pescado a pasar de los años van incrementando día a día. Es un producto de alto consumo en cualquier presentación: enlatado, en conserva, fresco o congelado. El pescado es recomendado para todas las edades debido a su óptimo valor nutricional ya que contiene aminoácidos que son esenciales para el ser humano. El consumo de este producto se va incrementado debido a que cada vez más la sociedad del siglo XXI está más preocupada por su apariencia y se basan en dietas donde el pescado siempre es el plato más recomendado. En comparación a la carne o pollo tiene bajos niveles en grasas y bajo contenido en carbohidratos. Según la nutricionista Sara Abu- Sabbah dice que “cien gramos de pescado aporta en promedio 18 gramos de proteína de alto valor biológico, es decir proteína que es fácilmente asimilada por nuestro cuerpo” (2013), por lo tanto debería ser consumido como mínimo dos veces a la semana.

Existen dos tipos de pesca: pesca blanca y pesca azul. La pesca blanca es considerada en especies que tiene menos de 2 % de grasa que también es conocido como pescado magro. A lo contrario, la pesca azul o pescado graso tiene más de un 5 % de grasas como la macarela o caballa, jurel, atún,

chuhueco, anchoveta, etc. El nivel de grasa en los peces fluctúa según diferentes factores. Uno de ellos es la edad de los peces que puede alterar el nivel de grasa. Usualmente, después de aparearse y la puesta de huevos los peces tienden a estar más delgados donde no es recomendable pescar después de una veda por lo que contienen menos grasa y proteínas.

Omega 3 es el componente más importante que destaca al pescado por sus altos niveles de proteínas y nutrientes. Según nutricionistas, “el ser humano debería consumir entre 3 y 4 gramos Omega 3 el cual es indispensable para nuestras neuronas, piel, visión y circulación” (Abu-Sabbah, 2013). Debido a los niveles de omega 3 el pescado reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares y también reduce los niveles de colesterol. Hoy en día existen suplementos alimenticios de alta demanda que su ingrediente principal es omega 3.

Otro elemento importante del pescado son los minerales que contiene como hierro, magnesio, yodo, potasio y fósforo. Por lo tanto la manera de preparar el producto es de suma importancia porque puede perder sus nutrientes. Los tipos de cocción recomendados por nutricionistas, no sólo con pescados o mariscos, sino con todos los tipos de carnes para que no pierdan sus niveles nutricionales son a la parrilla, al vapor, ceviche y a la plancha.

Muchas personas piensan que al consumir un producto congelado, no tiene los mismos niveles nutricionales que un producto fresco, pero están totalmente equivocados. “Las técnicas de congelación de hoy en día permiten que los productos lleguen a la mesa de los consumidores en perfecto estado garantizando su calidad y sabor sin perder el valor nutricional” (Discovery Salud, 2004). Existe una cadena de frío¹² desde el momento de la pesca hasta que

¹² Se emplea en la industria de alimentos, donde se garantiza que el producto se mantuvo en un rango de temperaturas desde el desembarque hasta el proceso final para ser comercializado para no afectar la calidad del producto

llega a la Planta de Congelado para que sea empacado y listo para la comercialización.

Al no romper la cadena de frío impide la reproducción de parásitos y que no se degrade el producto. El pescado congelado conserva en su totalidad su valor nutricional que lo destaca tanto ante las carnes rojas. Es importante tener claro que alimentos congelados también tienen fecha de expiración. Experto en procesos de Plantas de Harina de Pescado y Plantas de Congelado de Pesquera JUNSA, Jose Ravello, indica que “el producto debe ser congelado -18 °C de esta forma es imposible el crecimiento de bacterias” (Ravello, 2014). Además de esta manera, el agua que contiene el pescado se solidifica rápidamente para evitar cualquier tipo de rupturas dentro del pescado y así mantiene su textura y apariencia al momento de ser comercializado.

4.3 Presentación del Producto

Para iniciar las operaciones de la Planta se enviará el producto congelado de forma entera y según como lo desee el cliente teniendo tres opciones: pescado entero, pescado corte HG (sin cabeza ni viseras) y pescado corte HGT (sin cabezas, viseras ni cola).

Las especies serán empaquetadas en diferentes tallas en cajas de 10 kg. Se congelarán en bloques, no individualmente, en cajas de cartón corrugado envuelto en plástico polietileno¹³

Todo documento enviado a los clientes tendrán el logo de la empresa membretado conjunto a las cajas donde el producto será empacado representando la marca VITAMAR.

¹³ esencial para almacenar productos congelados cerrado al vacío evita la evaporación

Gráfico # 3 – Logo



Fuente: Elaboración propia a través de LogoMaker.

4.4 Consumo en el Ecuador

Ecuador tiene un alto nivel de producción en el sector pesquero, pero a nivel de consumo nacional se encuentra bajo la media mundial del consumo per cápita. En el 2010, los ecuatorianos consumieron 5,6 kilogramos de pescado (Hoy, 2010).

Gráfico # 4 – Estadísticas de Consumo



Fuente: FAO- Subsecretaría de Pesca Elaborado: CM/Diseño editorial/Periódico HOY

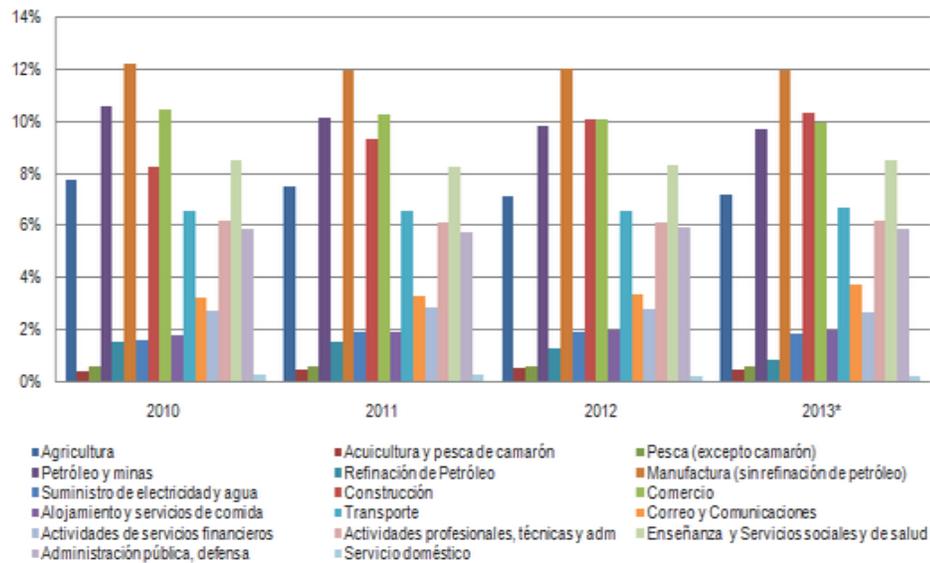
Como se puede visualizar en el gráfico, dentro de los países de América del Sur, Chile es el país con mayor consumo de pescado anual por 22 kg, donde sigue Perú con 20,2 kg y Venezuela 17,7 kg. Estos países están sobre el promedio mundial de consumo de pescado. Como se puede observar, Ecuador es el segundo país con menos consumo de pescado dentro de América del sur.

La distribución de productos pesqueros dentro del país aún necesita mejoras para fomentar el consumo interno. Por ejemplo, el pescado tiene un precio más alto en la Sierra por los costos de movilización de Costa a Sierra, por lo tanto tienen mayor demanda productos sustitutos como la carne. En la presentación de conservas (latas de atún) si tienen una mayor demanda en el país que se ha convertido en una de los productos principales de la canasta familiar. Sin embargo la producción de conservas es para la exportación y alrededor del 10 % se destina al mercado nacional (Oleas, 2011).

En el 2011, los ecuatorianos aumentaron 1,4 kg en el consumo de pescado y otros productos derivados en comparación al 2010. Aun así, se encuentra bajo la media mundial de aproximadamente 17 kg anuales. Aunque las exportaciones de pescado y sus derivados son altos en comparación al consumo nacional, se necesita mejorar la distribución a nivel nacional para desarrollar el consumo (2011).

Actualmente, el sector pesquero se ha mantenido como en los últimos tres años como una de las actividades económicas más importante del país. El grafico detalla que desde el año 2010, el aporte del sector pesquero (excepto camarón) al PIB no ha sido menor al 10 %. Aunque en los últimos tres año han existido pequeñas fluctuaciones en esta actividad, aun si es considerada como la tercera actividad de importancia con respecto a la conformación del PIB Real después de Manufactura (sin refinación de petróleo) y Acuicultura y pesca de camarón en el 2013

Gráfico # 5 – PIB Real: Aportes Económicos Por Actividad



Fuente: Investigación Panorama Económico 2013 Ecuador Elaborado: Valeria Naveda Hidalgo

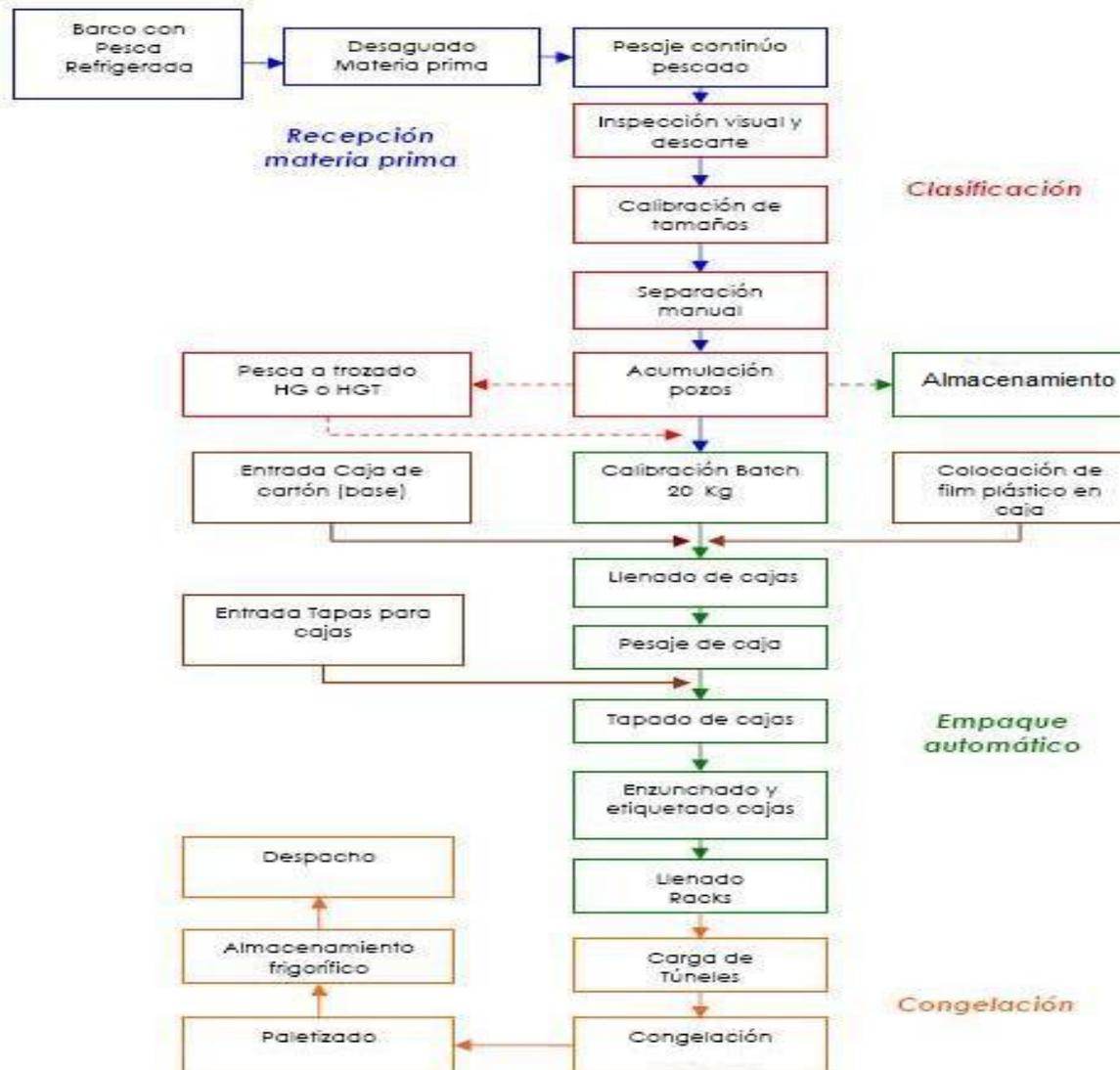
4.5 Proceso de Planta

Diagrama de flujo

El Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos¹⁴ es aplicable a la línea de Pelágicos Pequeños Congelados. Este plan pretende cumplir con los requerimientos establecidos por la industria alimentaria, debido a que en cada etapa del proceso existe un punto de control (PCC) para evitar cualquier tipo de contaminación en el flujo del proceso.

¹⁴ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control) un proceso sistemático preventivo para garantizar la el proceso en la industria alimentaria por medio de evaluaciones y prevenciones de contaminación a lo largo de cada fase del proceso.

Gráfico # 6 – Diagrama de Flujo (HACCP)



Fuente: Pesquera Junsa Elaborado: Ingeniero Marcelo Achurria.

El producto obtenido es pescado preclasificado por especie y tamaño, empacados en cajas termoplásticas y de inmediato procede a congelar. La temperatura que se congela -18°C y mantiene esta temperatura hasta los canales de distribución. Si es que se llegar a romper la cadena de frío puede

causar la elevación de histamina¹⁵. El producto no debe ser congelado, una vez que ha sido descongelado inicialmente.

I. Recepción de la materia prima

Los barcos pesqueros deben tener sistema de frigorífico para poder almacenar la pesca con temperaturas máximo hasta los 2 ° C. El punto de mantener esta temperatura en el ambiente para evitar cualquier tipo de contaminación y bajar la temperatura del pescado en sí.

La materia prima es recibida desde las bodegas de barcos refrigerados al interior de la planta de JUNSA Para su transporte a la Planta de VITAMAR se utilizará camiones refrigerados manteniendo a la misma temperatura que salieron del barco para mantener la cadena de frío.

Cada camión será inspeccionado antes de iniciar la descarga del pescado para corregir cualquier potencial de contaminación con materias extrañas como vidrio, líquidos, etc. Esta inspección se hace diariamente mientras que haya descarga, labor que lo supervisa el Jefe de Control de Calidad.

II. Inspección y muestreo

Durante el proceso de la descarga el pescado se inspecciona la temperatura de la materia prima, condición física del pescado y su nivel de histamina. El muestreo de temperatura es continuo desde los camiones, durante la clasificación y en el pesaje de la materia prima.

III. Rechazo de Producto

¹⁵ Mide la descomposición de pescado, existe una normativa que el pescado debe tener entre 100 y 200 ppm (mg de histamina / Kg de pescado)

Si la materia prima no cumple con los estándares de calidad es decir que se encuentre en mal estado físico, con temperatura alta, niveles de histamina mas de 3 % mg de histamina es considerado como rechazo o subproducto.

IV. Clasificación

Al interior de la planta la pesca será desaguada, transportada hasta una cinta de pesaje y de ahí el pescado será separado por tamaño. Luego la pesca será sometida a un proceso manual de separación donde se separara la materia prima rechazada. La pesca descargada será recibida en 7 pozas de almacenamiento de 20 toneladas, cada una refrigerada, las cuales mantendrán el pescado fresco previo a ser congelado. Luego la pesca será enviada para su clasificación, empaque, congelación y almacenamiento. La pesca que cumpla los estándares de calidad será empacada automáticamente en cajas de 10 kilos y en pallets de 1 tonelada para su posterior congelación. La capacidad de la cámara de congelamiento que tiene la planta es de 200 toneladas de materia prima.

V. Proceso pescado entero, HG(sin cabezas ni viseras) HGT (sin cabeza, viseras ni cola)

La pesca clasificada es transportada (en función de los tamaños), a la sección de empaque para su posterior congelado según sea la decisión adoptada de acuerdo a los requerimientos del cliente. Si el cliente desea su orden sin realizar ningún corte, es decir procesar el pescado entero que no implica ningún tipo de corte.

Para la producción de pescado HG congelado donde se corta la cabeza y se extrae las vísceras. Luego se transporta hacia las líneas de empaque automático.

En la sala de empaque el pescado HG o HGT será recibido por las líneas de empaque y la caja será llenada hasta 10 kilos de forma automática.

A continuación pasará por una maquina tapadora, para luego pasar por una enzunchadora que asegurará la caja cerrada. Las cajas serán etiquetadas para cumplir las normas internacionales con todos los datos nutricionales y advertencias de cómo consumir un producto congelado. Las cajas se ubicarán de 5 cajas por nivel en 10 niveles de altura, completando 50 cajas en cada pallet con un peso total aproximado de 1 tonelada de producto, aproximadamente 9 a 12 toneladas de pescado por hora podrá ser procesada.

VI. Congelación en Túneles

El pescado será trasladado hasta el interior de los túneles hasta completar su capacidad de 10 toneladas por medio de montacargas. La capacidad de cada túnel será tal que el tiempo de carga no exceda de 2 horas para así completar el ciclo completo de cada uno en un máximo de 12 horas. Una vez que el túnel esté lleno, se cierra y se da comienzo al proceso de congelación, donde se hace circular aire enfriado a -40°C .

El tiempo de congelamiento es de 10 a 12 horas, donde el producto deberá alcanzar los -18°C . Los pallets serán envueltos con un film plástico para ser enviados a las cámaras de almacenamiento.

VII. Cámaras de almacenamiento.

Las cámaras frigoríficas tendrán una temperatura de -25°C donde se ingresará los pallets con las cajas para estar aptas para ser despachadas. Las cajas pueden estar en las cámaras máximo 3 meses ya que si se pasa más de ese tiempo el pescado empieza a bajar en niveles de grasa y se deshidrata el musculo.

4.5 Certificaciones

➤ Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)¹⁶

Es una certificación mandataria para las industrias alimentarias para prevenir cualquier tipo de contaminación en el proceso de un producto siguiendo instrucciones específicas según el tipo de producto que va ser procesado. Existen 7 principios para llevar una mejor seguridad alimentaria. Primero hay que identificar los posibles peligros que podrían existir durante la producción y como pueden ser evitados. Segundo paso es identificar los puntos de control (PCC) todo depende según el proceso, en el caso de Planta de congelados primero PCC 1 es recepción de materia prima, estar pendiente nivel de histamina del pescado, PCC 2 llevar el control de la congelación ya que si la temperatura no es la adecuada puede causar contaminación. PCC 3 detector de metales en el pescado. Tercer paso es establecer límites críticos por ejemplo en la congelación siempre debe de estar bajo - 18 ° C. Cuarto determinar personal que se encargue de los PCC y que se cumplan. Se generará un plan de medidas correctivas si es que existe algún problema y se determina un sistema de verificación. Finalmente se llevará un registro de las funciones de cómo seguir el proceso HACCP, descripción del producto, diagrama de flujo, medidas preventivas para cada PCC y acciones correctivas. Este proceso ayuda a empresas a llevar un mejor control y optimizar la seguridad alimentaria de sus productos. Mercados internacionales exigen este certificado para asegurarse la calidad del producto y sirve para diferenciarse de la competencia. (HACCP, 2013)

4.6 Vedas

Según el Acuerdo Ministerial 002, decretado por el MAGAP desde el 2010 existe una veda para la pesca de todas las especies pelágicas (grandes y

¹⁶ Ver anexo 2

pequeñas) durante el mes de marzo y septiembre de cada año. Durante este periodo está totalmente prohibido la captura, transportación, procesamiento y comercialización de las especies. Todos los barcos dedicados a este tipo de pesca tendrán que quedarse en sus puertos respectivos o serán sancionados por no respetar la veda basado en la Ley de Pesca y desarrollo Pesquero (MAGAP, 2010)¹⁷

¹⁷ Ver anexo 3

CAPITULO V

Estudio de Mercado

Objetivos General

Determinar si es viable la exportación de especies pelágicas ecuatorianas congeladas al mercado de España.

Objetivos Específicos

- ✓ Definir la oferta y competencias del sector pesquero ecuatoriano en productos congelados para la exportación
- ✓ Definir la demanda de pescado congelado en España
- ✓ Analizar el nicho en el mercado español para ofrecer pescado congelado ecuatoriano
- ✓ Decretar los requisitos de exportación e importación de pescado congelado

5.1 Exportaciones del Sector Pesquero Ecuatoriano

La exportación en Ecuador de pescados congelados tiene una alta demanda. La especie más común para exportar de forma congelada es el atún y actualmente la merluza. El mercado de especies pelágicas congeladas aún no se explota a su cien por ciento para el consumo humano directo, sigue siendo aprovechado para el sector de elaborados como la harina de pescado. La especie pelágica pequeña más comercial es la Caballa o también conocida como la macarela. En el gráfico se puede observar que del 100 % de las exportaciones de pescado congelado, la caballa ocupa el 1,20 %, aun es un mercado por explotar. La ventaja que tiene estas especies pelágicas pequeñas es que tiene un alto nivel de aceite y altos niveles de proteína.

Tabla # 2 – Exportaciones Pescado Congelado en Ecuador

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PESCADO CONGELADO EXEPTO FILETE							
PARTIDA	DESCRIPCION	2011 FOB	2011 TON	2012 FOB	2012 TON	TASA DE VARIACIÓN	% PARTICIPACIÓN
0303790090	Los demás pescados, excepto los hígados, huevas y lechas, no contempladas en otra parte	39,024	26,068	50,693	31,059	29.90%	56.49%
0303420000	Atun congelado de aleta amarilla	6,827	2,930	12,966	3,936	89.90%	14.45%
0303390000	Los demás pescados planos congelados	10,044	6,941	8,567	6,282	-14.71%	9.55%
0303780000	Merluzas congelados	1,141	1,120	5,046	3,473	342.35%	5.62%
0303410000	Albacoras o atunes blancos congelados.	1,863	417	1,950	373	4.67%	2.17%
0303290000	Los demás salmónidos congelados, excepto los hígados, huevas y lechas	842	1,046	1,805	2,560	114.32%	2.01%
0303430000	Listados o bonitos de vientre rayado congelados	1,136	704	1,776	960	56.29%	1.98%
0303440000	Patudos o atunes ojo grande (thunnus obesus) congelado, excepto filetes	1,696	654	1,614	532	-4.82%	1.80%
0303610000	Peces espada (xiphias gladius) congelados.	1,653	583	1,576	468	-4.67%	1.76%
0303740000	Caballas (scomber scombrus, scomber australasicus, scomber japonicus) congeladas.	1,256	1,176	1,075	1,005	-14.36%	1.20%
0303490000	Los demás atunes listados o bonitos congelados exc los hígados, huevas y lechas	1,059	520	896	353	-15.38%	1.00%
0303190000	Los demás salmónidos, congelado excepto los hígados, huevas y lechas	0	0	775	121	-100.00%	0.86%
0303710000	Sardinias (sardina pilchardus, sardinops spp.), sardinelas (sardinella spp.) y espadines (sprattus sprattus) congelados.	560	556	536	517	-4.26%	0.60%
0303310000	Halibut fletan	0	0	198	21	-100.00%	0.22%
0303890090	Los demás austromerluza antártica y austromerluza negra, (merluza negra, bacalao de profundidad, nototenia negra) congelado no contemplado en otra parte	0	0	107	54	-100.00%	0.12%
0303750000	Escualos congelados.	341	241	107	67	-68.60%	0.12%
0303800000	Hígados, huevas y lechas congelados.	48	42	31	46	-35.10%	0.03%
0303620000	Austromerluza antártica	0	0	16	15	-100.00%	0.02%
0303330000	Lenguados (solea spp.) congelados.	0	0	1	1	-100.00%	0.00%
0303760000	Anguilas congeladas	56	22	0	0	-99.35%	0.00%
0303770000	Róbalos (dicentrarchus labrax, dicentrarchus punctatus) congelados.	2	3	0	0	-100.00%	0.00%
	TOTALES:	67,550	43,024	89,736	51,843	40.50%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

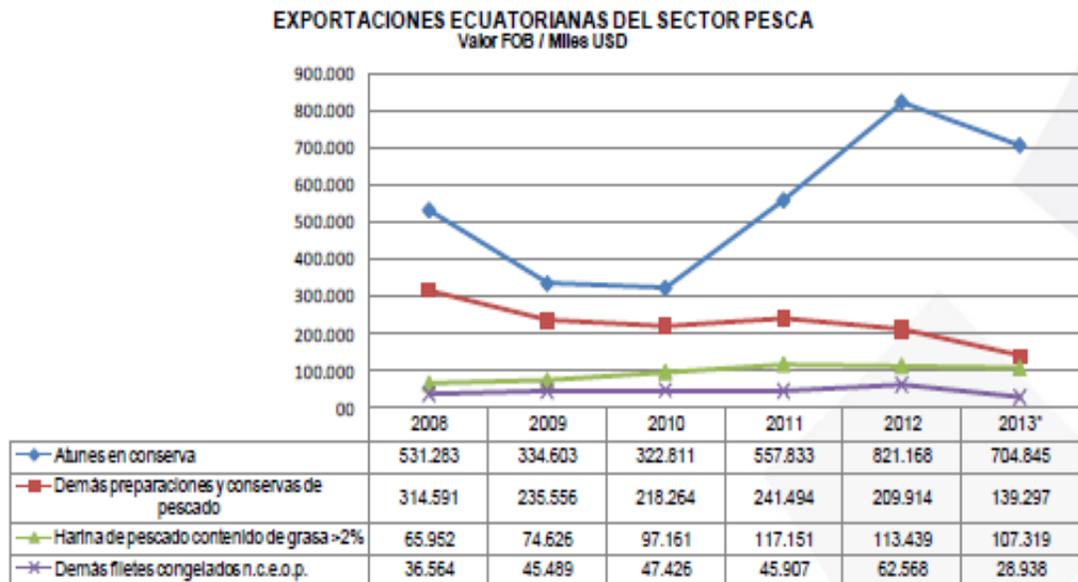
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Según Pro Ecuador en su Análisis de Sector Pesquero, existen cuatro sub-partidas que son parte del sector pesquero ecuatoriano las cuales son:

- 1604.14.10.00 - “Atunes en conserva” (54 %),
- 1604.20.00.00 - “Las demás preparaciones y conservas de pescado” (14 %),
- 2301.20.11.00 - “Harina de pescado contenido de grasa > 2 % en peso” (7 %),
- 0304.29.90.904 “Demás filetes congelados no contemplados en otra parte” (4 %)

Como se puede observar los productos del sector pesquero en Ecuador agrupan 80 % de las exportaciones. Los productos congelados ocupan el 4 % (PRO Ecuador, 2013) El gráfico demuestra que en la sub-partida de congelados no existe un crecimiento contundente en comparación a la sub-partida de atunes en conserva.

Gráfico # 7 – Exportaciones Ecuatorianas Sector Pesquero



*Hasta Agosto de 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

Pro Ecuador ha señalado que “las tasas de crecimiento promedio anual durante el periodo 2008-2012 fueron de 11.50 %, - 9.62 %, 14.52 % y 14.37 %” (2013) indiferente a la sub-partida del sector.

Los principales socios ecuatorianos en el sector pesquero dentro del periodo 2008 al 2012 se detallan en el cuadro a continuación:

Tabla # 3 – Principales Consumidores de Pescado

PRINCIPALES SOCIOS ECUATORIANOS COMPRADORES DEL SECTOR PESCA Valor FOB / Miles USD							
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	Part. 2012
Estados Unidos	123,936	123,830	137,329	197,581	266,363	21.08%	17.57%
España	232,992	161,676	155,274	156,716	215,964	-1.88%	14.24%
Venezuela	125,617	147,600	96,593	128,455	206,094	13.18%	13.59%
Colombia	93,354	88,726	90,041	103,984	106,489	3.35%	7.02%
Italia	84,650	66,351	57,336	85,177	97,438	3.58%	6.43%
Chile	30,709	18,136	32,077	60,069	64,417	20.35%	4.25%
Reino Unido	76,518	22,307	14,888	55,132	64,069	-4.34%	4.23%
Francia	43,854	43,711	42,184	54,398	58,325	7.39%	3.85%
Argentina	14,945	22,192	29,729	39,077	58,308	40.54%	3.85%
Demás países	299,506	191,112	237,832	321,768	378,909	6.06%	24.99%
Total general	1,126,080	885,640	893,282	1,202,355	1,516,376	8%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

España es el segundo país más importante para el sector pesquero ecuatoriano con una participación del 14,24 %. Aunque se puede observar que existió una caída de compra entre el 2009-2011 que se relaciona con la crisis que existe hoy en día en España. Aun así, en el 2012 incrementaron las compras del mercado español.

Para obtener un mayor entendimiento, dentro de las importaciones mundiales en el sector pesquero, España se encuentra en el séptimo lugar con una participación de 3,66 % hasta el 2012. (PRO Ecuador, 2013). Por lo tanto, para el Ecuador España es un mercado potencial para introducir las exportaciones de especies pelágicas pequeñas congeladas debido a su alto consumo de pescado.

Tabla # 4 – Importaciones Mundiales Sector Pesquero

IMPORTACIONES MUNDIALES DEL SECTOR PESCA							
Miles USD							
Importadores	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	% Part. 2012
Japón	9,806,709	9,104,610	10,105,886	11,820,836	12,323,785	5.88%	13.94%
Estados Unidos de América	8,955,978	8,556,622	9,536,669	10,552,104	10,144,607	3.16%	11.47%
China	4,347,602	4,246,195	5,135,139	5,989,603	5,546,534	6.28%	6.27%
Francia	4,096,659	3,938,345	4,066,394	4,483,170	4,167,949	0.43%	4.71%
Alemania	3,599,863	3,522,335	3,621,450	4,148,755	3,824,946	1.53%	4.33%
Reino Unido	3,705,446	3,075,432	3,126,051	3,596,968	3,567,229	-0.95%	4.03%
España	3,848,201	3,380,362	3,425,095	3,798,516	3,497,195	-2.36%	3.96%
Italia	3,252,527	3,058,736	3,113,692	3,575,441	3,238,976	-0.10%	3.66%
Suecia	2,204,452	2,232,237	2,801,242	3,069,497	3,093,321	8.84%	3.50%
Tailandia	2,165,918	1,747,940	1,891,399	2,438,353	2,769,472	6.34%	3.13%
Dinamarca	2,515,639	2,350,981	2,588,816	2,723,427	2,684,152	1.63%	3.04%
República de Corea	1,771,717	1,708,457	1,990,195	2,421,789	2,269,720	6.39%	2.57%
Federación de Rusia	1,946,414	1,665,370	1,939,032	2,162,581	2,266,746	3.88%	2.56%
Países Bajos (Holanda)	1,763,509	1,719,604	1,876,312	2,480,409	2,205,267	5.75%	2.49%
Canadá	1,331,659	1,324,006	1,441,968	1,655,426	1,667,709	5.79%	1.89%
Demás Países	19,333,794	18,761,823	21,077,102	25,535,474	25,151,896	6.80%	28.45%
Mundo	74,646,087	70,393,055	77,736,442	90,452,349	88,419,504	4.32%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

5.2 Principales Competidores

Los países con la mayor participación en exportaciones de pescado son China con el 14,32 %, Noruega con el 8,94 % y Tailandia con el 6,70 % como se encuentra detallando en la siguiente tabla. Dentro de los países de América del Sur, Chile y Perú son las competencias principales para el Ecuador. Chile con un 4,53 % de participación y Perú con 3,22 %.

Tabla # 5 – Principales Países Exportadores de Pescado

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES MUNDIALES DEL SECTOR PESCA							
PERIODO 2008-2012 VALORES EN FOB MILES USD							
EXPORTACIONES	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA	PARTICIPACION 2012
China	8,331,694	7,553,457	9,747,331	12,751,773	12,658,604	11.02%	14.32%
Norway	5,765,344	6,185,640	7,848,354	8,323,390	7,898,958	8.19%	8.94%
Thailand	4,602,803	4,334,913	4,875,697	5,790,257	5,920,792	6.50%	6.70%
United States of America	3,405,318	3,084,062	3,439,997	4,247,190	4,104,847	4.78%	4.64%
Chile	3,694,491	3,384,972	3,174,899	4,130,222	4,006,524	2.05%	4.53%
Viet Nam	2,632,525	2,457,198	3,018,763	3,880,611	3,427,274	6.82%	3.88%
Denmark	3,394,230	3,093,237	3,270,069	3,526,778	3,232,869	-1.21%	3.66%
Peru	2,136,414	1,943,864	2,143,067	2,629,587	2,842,440	7.40%	3.22%
Spain	2,534,801	2,188,866	2,261,334	2,735,842	2,761,519	2.16%	3.12%
Sweden	1,528,647	1,753,394	2,283,413	2,431,333	2,500,871	13.10%	2.83%
Netherlands	2,207,668	1,979,061	2,080,256	2,623,798	2,423,228	2.36%	2.74%
Russian Federation	485,124	1,543,242	1,976,431	2,139,209	2,255,922	46.85%	2.55%
Germany	1,989,479	1,915,211	1,964,420	2,268,378	2,122,565	1.63%	2.40%
Indonesia	980,969	994,290	1,369,013	1,688,802	1,918,447	18.26%	2.17%
Iceland	1,430,826	1,237,357	1,428,807	1,821,928	1,780,144	5.61%	2.01%
Canada	1,680,994	1,445,165	1,773,159	1,776,234	1,746,489	0.96%	1.98%
Taipei, Chinese	1,146,546	942,897	1,166,923	1,437,697	1,695,392	10.27%	1.92%
Ecuador	1,179,641	954,433	952,241	1,307,929	1,579,788	7.58%	1.79%
Korea, Republic of	915,292	970,780	1,152,052	1,420,611	1,491,563	12.98%	1.69%
United Kingdom	1,198,075	1,190,643	1,377,750	1,627,933	1,431,804	4.56%	1.62%
Los demás	18,376,696	17,262,173	18,926,925	20,790,395	20,580,392	2.87%	23.29%
TOTAL	69,617,577	66,414,855	76,230,901	89,349,897	88,380,432	6.15%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

En el sector de exportaciones de congelados, Perú tiene un alto nivel de participación de las exportaciones con el 82 % para el consumo humano directo (CHD).

Gráfico # 8 - Porcentaje de exportaciones para Consumo Humano Directo

Participación de las exportaciones en CHD



Fuente: Prom Perú Elaborado: Coordinación Pesca y Acuicultura

La falta de crecimiento en el sector de congelados en Ecuador es los escasos de tecnología para este proceso. Una de las competencias más cercanas es Perú, ya que tiene Plantas de congelado de alta tecnología garantizando alta calidad del producto. Perú también tiene una alta participación en el sector de harina de pescado, por lo tanto las especies pelágicas para su producción, las están dirigiendo para el proceso de congelado y exportación. (Ravello, 2014)

Existen una gran variedad de exportadoras del sector pesquero que se dedican a la exportación de enlatados, productos frescos, congelados, en conserva, elaboración de harina de pescado y entre otros. A continuación se puede observar las principales exportadoras del sector pesquero en el Ecuador.

Tabla # 6 – Principales Exportadoras de Ecuador

RUC	RAZON SOCIAL	% PARTICIPACIÓN VALOR EXPORTADO 2012
0990007020001	Negocios industriales real N.I.R.S.A. S.A.	13.88%
1391700776001	Técnica y comercio de la pesca C.A. tecopesca	10.14%
1390149219001	Eurofish S.A.	8.37%
0992132078001	Galapesca S.A.	8.17%
1790034305001	Seafman Sociedad ecuatoriana de alimentos y frigoríficos Manta C.A.	8.11%
1390147186001	Marbelize S.A.	5.83%
1390050352001	Conservas Isabel ecuatoriana S.A.	5.72%
0990695520001	Industrial pesquera Junin S.A. Junsa	2.09%
0992283882001	Guayatuna S.A.	1.74%
0991313788001	Asisenvy S.A.	1.71%
0990177732001	Industrial Valdivia Induval S.A.	1.71%
0990182086001	Empresa pesquera polar S.A.	1.53%
1391723318001	Oceanfish S.A.	1.41%
1791353463001	Corporacion conservera mundo marino peninsular comumap S.A.	1.36%
1390005713001	Industria ecuatoriana productora de alimentos C.A. inepaca	1.34%
1390013643001	industria de enlatados alimenticios Cia Ltda ideal	1.30%
1390140319001	Frigorífico y laboratorio san mateo, frigolab san mateo Cia. Ltda.	1.27%
1390040519001	Gondi s.a.	1.07%
0992185228001	Salica del ecuador s.a.	1.06%
1391730845001	Productos perecibles y mariscos propemar s.a.	1.04%
1391744064001	Pespesca S.A.	1.03%
1390073891001	Transmarina C. A.	1.02%
1390097677001	Mardex mariscos de exportacion S.A.	0.85%
0992339055001	Siquality S.A.	0.75%
0991469095001	Tadel S.A.	0.72%
	Los Demás	16.80%
	Total	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

Cada una de estas empresas se dedica a diferentes líneas de productos. NIRSA la cual ocupa primero lugar es reconocida a nivel nacional e internacional por su marca de “Atún Real” y tiene una participación del 13,88 % del total de exportaciones del sector pesquero del 2013. En el séptimo lugar, lo ocupa Pesquera JUNSA con una participación de 2,09 % en el mercado dedicada a producir harina de pescado. JUNSA será un aliado estratégico que proveerá la materia prima para la Planta de Congelado.

GONDI S.A. tiene una participación del 1,07 % la cual trabaja con pescado fresco, conservas y pescado congelado. Es una de las pocas empresas que se dedica a la exportación de especies pelágicas pequeñas (Gondi S.A.) La cual sería una competencia directa para VITAMAR. La especie pelágica pequeña más comercial a nivel internacional es la macarela o caballa. Aun no existe una fuerte influencia de exportación de especies pelágicas congeladas pequeñas en el Ecuador debido a que estas especies son consideradas como materia prima para la producción de harina de pescado.

Según el Banco Central del Ecuador, entre un periodo de cinco años del 2008-2013 existen sólo 14 empresas dedicadas a la comercialización de especies pelágicas pequeñas como la caballa cuyos nombres son Alvarado Vivar Ruben, Alvarez Alcivar Enrique, Arteaga Hernandez Jorge, Chalacan Chalacan Veronica, Empacadora Alpusa S.A., Empresa del Mar Cia Ltda., Gondi S.A., Loor Vera Luis, Molina Cevallos Rafael, Molina Rodriguez Maria de Lourdes, Nazcamar S.A., Pesquera Beth-Eel S.A. , Promarosa y Transmarina C.A con partida arancelaria 0303740000 (Banco Central del Ecuador, 2013). Ingresar al mercado nacional como exportadora de especies pelágicas pequeñas tiene una ventaja por lo que el mercado no se encuentra saturado en comparación al mercado de harina de pescado por ejemplo. En el Ecuador existen alrededor de 30 empresas productoras y comercializadoras de harina de pescado (Exportadoras de Harina de Pescado).

Se puede observar en la tabla inferior que las tres principales especies pelágicas que se han desembarcado en puertos ecuatorianos desde el año 2000 hasta el 2012 son: Macarela con 662 593 toneladas, seguido por la anchoveta con 373 513 toneladas y finalmente con 312 286 toneladas botellita. La mayor cantidad de toneladas desembarcadas dentro este periodo de tiempo fue en el año 2001 con 433 895 toneladas.

Tabla # 7 – Desembarques de Especies Pelágicas en Ecuador

DESEMBARQUES DE LAS PRINCIPALES ESPECIES PELÁGICAS PEQUEÑAS 2000 - 2012 (Toneladas)

Años/ Pelágicas Pequeñas	SARDINA DEL SUR	MACARELA	PINCHAGUA	CHUHUECO	SARDINA REDONDA	BOTELLITA	JUREL	ANCHOVETA	OTROS*	TOTAL
2000	51440	83923	20037	13333	4415	9317	7122	0	227582	419169
2001	42097	85248	20071	73289	28	5686	133969	2065	71442	433895
2002	1924	17074	10952	18288	613	9806	604	71013	49676	179950
2003	632	33272	6895	19492	1068	36297	0	33382	70001	201039
2004	543	51806	8590	5061	4901	19709	0	11273	74065	175948
2005	4	115406	8282	9672	4629	6544	0	39908	51088	235533
2006	9	37664	16851	12332	432	13033	0	76606	66255	223182
2007	0	43171	14153	1079	520	21829	927	59309	74880	215868
2008	0	21758	25263	26925	2632	19338	0	44566	105254	245736
2009	0	36679	22527	7586	1154	34956	1934	20152	101465	226453
2010	0	52751	35849	741	1903	35273	4612	0	72421	203550
2011	0	32003	20193	13023	1358	44095	69373	3130	43658	226833
2012	0	51838	33089	2758	1653	56403	77	12109	45166	203093
TOTAL	96649	662593	242752	203579	25306	312286	218618	373513	1052953,03	

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Elaborado: Bióloga Viviana Jurado

Los desembarques de cualquier tipo de especie siempre serán variables, según la reproducción de la especie, si se respetan las vedas establecidas, si se evita la sobre explotación, etc. Son factores que al momento de producir, hay que tener en mente ya que no siempre se podrá producir al 100 % y tener un margen de producción más bajo que la capacidad real en este caso de la Planta de Congelados.

5.3 Antecedentes de España

5.3.1 Generalidades

➤ Ubicación

España es uno de los países más extensos del mundo con una superficie de 505 955 kilómetros cuadrados. La parte más grande está ubicada en la Península Ibérica. Las islas Canarias y Baleares ocupan 12 500 kilómetros cuadrados. Le sigue las ciudades de Melilla y Ceuta con 32 kilómetros de territorio que quedan en la costa de África. España tiene una ubicación estratégica debido a que es el punto de entrada más común a la Unión Europea desde América y África. Adicionalmente, tiene ingreso a las rutas del Mediterráneo lo cual facilita la comercialización entre un país y otro (Spain Info).

Gráfico # 9 – Mapa de España



Fuente: Avizora Elaborado: SocialesWeb

➤ **Clima**

Tiene las cuatro estaciones durante el año. El invierno inicia del 21 de diciembre al 21 de marzo. Primavera inicia del 21 de marzo al 20 de junio. Verano es desde 21 de junio hasta el 20 de septiembre y el Otoño en desde 21 septiembre hasta el 20 de diciembre.

➤ **Población**

España tiene una población 47 129 783 de personas culminando el año del 2013. Está proyectado que la población incremente no solo en España sino a nivel mundial.

➤ **Moneda**

La moneda original de España se llamaba pesetas. A partir del 1999, todos los estados de la Unión Europea tomaron el Euro como moneda oficial.

5.3.2 Consumo de pescado en España

El consumo mundial de pescado sobre esta dentro de un promedio de 17 kg. España es el segundo país que consume más pescado dentro de la Unión Europea después de Portugal. España consume aproximadamente 37 kilos per cápita. España tiene mayores importaciones que exportaciones de pescado ya que la producción nacional no satisface la demanda nacional (Mercasa).

El pescado congelado está ganando popularidad dentro de los hogares de España. La vida útil del pescado congelado es de gran ventaja ya que se mantiene en buen estado y el sabor se mantiene. El pescado congelado es visto como "una reserva en el congelador ante una situación imprevista."
(Alimentacion de Pescado)

Tabla # 8 – Consumo Pescado Fresco y Congelado en España

	CONSUMO	
	Millones kilos	Kilos per cápita
PESCADOS	706,32	15,38
PESCADOS FRESCOS	553,56	12,05
PESCADOS CONGELADOS	152,77	3,33

Fuente: Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marino

Elaborado: Víctor Martín Cedeño

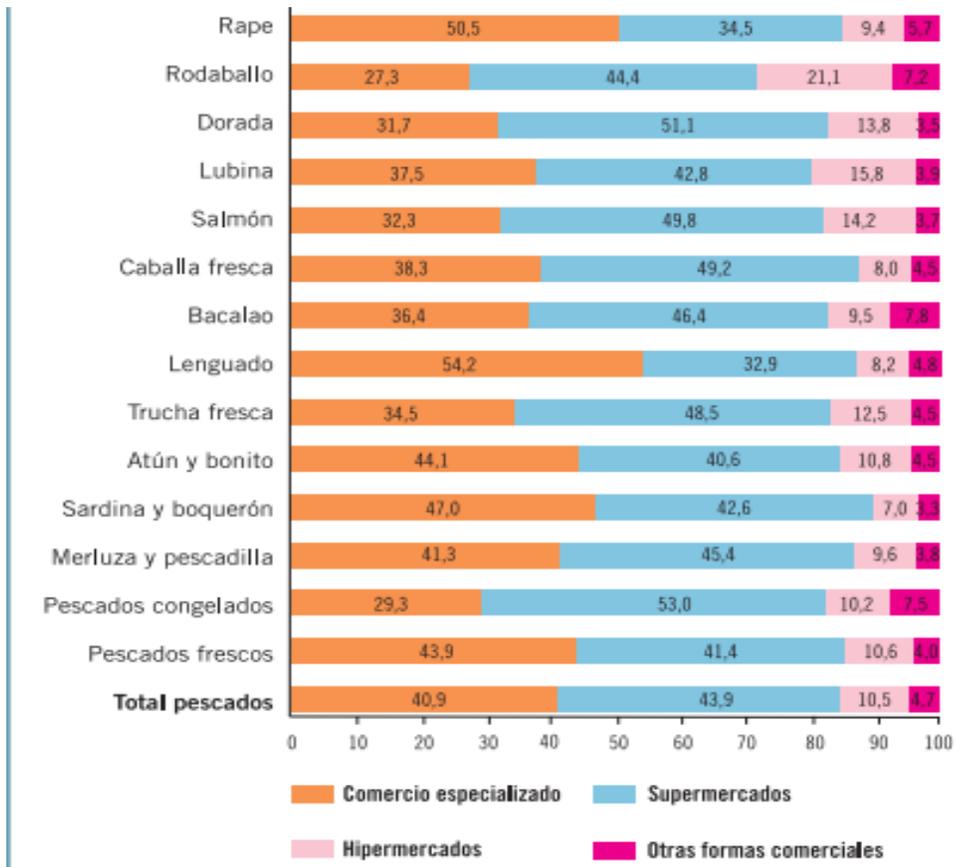
En la tabla superior, se puede observar que el consumo de pescado fresco es mayor al consumo de pescado congelado, pero la demanda de pescado congelado ha ido incrementando debido a la falta de alimentos de alto nivel nutricional como es el pescado especialmente especies pelágicas pequeñas que son ricas en grasas y proteínas.

En España, el pescado congelado es comercializado más en supermercados, seguido por comercio especializado, luego hipermercados y otras formas comerciales. Al momento de querer exportar desde Ecuador hay que enfocarse a establecer contactos con importadores que trabajen en conjunto a supermercados para tener una mayor probabilidad de entrar al nicho más grande para el sector de congelados.

Debido a que los nichos más grandes son los supermercados existen grandes líderes de distribución en España. Los tres principales son Mercadona, Carrefour y Eroski las cuales trabajan con diferentes marcas de alta calidad. Adicionalmente la Red de Mercas es un segundo nicho importante ya que en esta red existen alrededor de 3 500 empresas donde se distribuye diferente tip

de productos como productos del mar fresco y congelado, hortalizas, frutas, etc. Además, existen empresas especializadas que brindan servicios como logística, empaque, almacenamiento y más. (Mercasa)

Gráfico # 10 – Cuotas de Distribución de Pescados (%)



Fuente: Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marín

Elaborado: Víctor Martín Cedeño

Dentro de las especies pelágicas pequeñas para comercializar en el mercado de España desde Ecuador la más común es la caballa o también llamada macarela. Según las clases sociales desde la más baja hasta la más alta consume caballa en sus hogares, lo cual es una oportunidad para VITAMAR para entrar el mercado español, ya que no es un producto 100 % nuevo en el

mercado. La caballa comercializada en Europa es la caballa atlántica, Ecuador tiene la caballa pacífica cual tiene un sabor y textura diferente (Mercasa).

Gráfico # 11 – Consumo de Pescado en hogares españoles

Consumo de pescado en función de las características de los hogares		CONSUMO POR ENCIMA DE LA MEDIA	CONSUMO POR DEBAJO DE LA MEDIA
CLASE SOCIAL	Alta y media alta	Merluza, atún, trucha, lenguado, bacalao, salmón, lubina, dorada, rodaballo, rape	Sardina, caballa
	Media	Atún, trucha, salmón, lubina, dorada, rodaballo, rape	Merluza, sardina, lenguado, bacalao, caballa
	Media baja	Trucha, bacalao, caballa	Merluza, sardina, atún, lenguado, salmón, lubina, dorada, rodaballo, rape
	Baja	Merluza, sardina, caballa	Atún, trucha, lenguado, bacalao, salmón, lubina, dorada, rodaballo, rape

Fuente: Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marino

Elaborado: Víctor Martín Cedeño

5.3.3 Competencia Internacional

Según un estudio de mercado mundial de exportación de pescado en Chile, se determinó que los 5 países principales a la exportación de pescado congelado son Rusia, Estados Unidos, Noruega, China y Chile (World Trade Center Santiago, 2012).

Tabla # 9 – Mayores Exportadores de Pescado Congelado

Mayores exportadores pescado congelado (US\$)

Ranking	País	2009	2010	2011	%2009- 2010	%2010- 2011
	TOTAL MUNDO	17,253,949,699.	19,377,893,364.	20,699,717,716.	12.31	6.82
1	Rusia	2,097,604,274.	2,337,321,722.	2,847,909,236.	11.43	21.84
2	Estados Unidos	1,812,009,409.	1,994,893,888.	2,432,184,117.	10.09	21.92
3	Noruega	1,325,718,999.	1,693,886,363.	1,690,751,321.	27.77	-0.19
4	China	1,094,095,033.	1,243,959,870.	1,311,534,007.	13.70	5.43
5	Chile	1,166,909,147.	1,116,058,250.	1,302,894,223.	-4.36	16.74

Fuente: Elaborado World Trade Center Santiago de Chile

La gran desventaja entre estos países y Ecuador es que existen acuerdos comerciales entre ellos y España pero en la actualidad Ecuador está en negociaciones con la Unión Europeas para mejorar sus relaciones comerciales.

Existen varios productos que están valorados a ser productos “estrellas “para comercializar entre Ecuador y España y el pescado congelado es uno de ellos como lo detalla la tabla según los estudios de Pro Ecuador (Pro Ecuador, 2014). Se define como producto estrella a nuevos productos en el mercado que tendrán un buen posicionamiento generando grandes ingresos para como la empresa y para el país. Adicionalmente, Ecuador se encuentre dentro de los principales proveedores de pescado de España. Los países proveedores principales son Marruecos, Argentina, China, Ecuador y Francia (International Markets Bureau, 2014).

Tabla # 10 – Productos Potenciales para Mercado Español

PRODUCTOS POTENCIALES PARA EL MERCADO DE ESPAÑA		
Subpartida	Descripcion	Valoracion
1803.20	Pasta de cacao, desgrasada total o parcialmente.	Dilemas
2008.19	Los demás, incluidas las mezclas preparadas o conservados	Dilemas
0306.13	Camarones, langostinos, quisquillas	Estrellas
0603.11	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados	Estrellas
1604.20	Las demás preparaciones y conservas de pescados	Estrellas
0804.30	Piñas, frescas o secas.	Estrellas
1801.00	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	Estrellas
1511.90	Los demás aceites de palma y sus fracciones.	Estrellas
0304.29	Los demás Filetes congelados	Estrellas
0603.19	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados	Estrellas
0303.42	Atunes de aleta amarilla congelados, excluido filete, hígado, huevas	Estrellas
7204.21	desperdicios y desechos de fundicion de acero inoxidable	Estrellas
0303.61	Pescado congelado (excepto los filetes y demás)	Estrellas

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) Elaborado: PRO ECUADOR

5.3.4 Regulaciones para Importar

La Unión Europea tiene diferentes requisitos para poder importar productos. Para productos pesqueros existe un procedimiento específico. El Ministerio de Sanidad y Consumo es la entidad española que se encarga de verificar los productos pesqueros importados. Esta entidad exige que los países que exporten a España tengan que tener un proceso de control de sanidad durante la producción del producto, para eso se utiliza el proceso de HACCP, la empresa tiene que tener un programa aprobado, en este caso por el Ministerio de Medio Ambiente en Ecuador. El país exportador, Ecuador, debe tener una Planta de almacenamiento de frío para garantizar la cadena de frío y mantener las buenas condiciones a la llegada del producto a destino (España). Por medio del MAGAP, la empresa exportadora si cumple con todos los requisitos antes mencionados se pedirá aprobación para ingresar a la lista¹⁸ de empresas autorizadas a exportar productos pesqueros a España o cualquier país de la Unión Europea (Pesca 2, 2013)

Después del ingreso a la lista, existe un control fronterizo conocido como Puesto de Inspección Fronterizos (PIF) para el control de ingresos de productos pesqueros que no sean parte la Unión Europea. Adicionalmente, el producto debe venir de países y zonas de producción autorizado, debe tener principios de higiene como trazabilidad y responsabilidad ante las entidades a cargo. Requisito de seguridad química como aditivos, saborizantes, etc., requisito de seguridad biológica y un etiquetado comercial. Después de a ver chequeado los todo lo mencionado, se procede a chequear los documentos de exportación. Luego se chequea la carga físicamente contra lo que esta detallado en los documentos. Finalmente, se realizan tomas de muestras del producto. Así el producto podrá ingresar a España sin problema alguno (2013).

¹⁸ Ver anexo 4

5.4 Proceso de exportación

5.4.1 Documentos para exportar y proceso

Documentos Exigidos

- ✓ Bill of Lading: Documento emitido por una compañía de transportes al exportador o remitente, que sirve como recibo de la mercadería embarcada, como contrato de despacho, y puede servir como documento de propiedad.
- ✓ Packing List: Documento enlistando la mercadería cargada en el contenedor, detallando producto, marca, total cartones, número de lote, fecha de producción, empaque, peso total neto y bruto.
- ✓ Factura comercial: Cuenta o declaración de la mercancía vendida. Es uno de los documentos mandatorios en toda exportación solicitados en los pagos comerciales internacionales.
- ✓ Booking: La reserva de espacio para cargar en un contenedor como carga suelta o bultos. También existe un cut off el cual es la fecha tope para que la carga sea ingresada en el puerto terminal designado por la naviera.
- ✓ Certificado de Origen: Documento que requiere todo tipo de producto para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino.
- ✓ Certificado Sanitario: Documento expedido por el organismo de control sanitario correspondiente al país de origen en el que se hace constar que la mercancía analizada cumple con la normativa sanitaria local e internacional. En Ecuador, los organismos de control sanitario son la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, en el caso del sector pesquero lo tramita el Instituto Nacional de Pesca (INP).

Descripción del Proceso

A partir del correo que envía Ventas al cliente confirmando el pedido, el departamento de Exportaciones genera la Proforma/Confirmación de Venta asignando un número, en la cual detalla especificaciones del producto, cliente, puerto de destino, fecha probable de embarque, naviera, precios, marcas, forma de pago, términos (FOB¹⁹; CNF²⁰).

Este documento es enviado, vía correo electrónico, al cliente y/o agente con copia a Gerencia General y al vendedor. Adjuntando el detalle de la negociación pactada, las especificaciones del producto, tales como: especies y precio.

Simultáneamente la jefatura de producción emite la orden de producción debidamente numerada (mismo número asignado a la Proforma/Sale Confirmación), en la cual solicita a Superintendencia de Producción y al área de Cámara procesar el producto requerido. Este documento detalla: Cliente, Cantidad, Marca, Forma de pago, Destino, Fecha (probable) de embarque, Instrucciones del cliente para etiquetas y algún otro requerimiento puntual (ej.: análisis, inspección, naviera para embarque, etc.),

Especificaciones del producto

Se remite, vía correo electrónico, copia de este documento a Gerencia General, departamento Financiero, área de calidad y Producción y ventas. Departamento de exportación, solicita vía correo electrónico, registrar de la venta al fideicomiso administrador adjuntando el correo

¹⁹ Free on board o libre de carga se trata cuando el exportador cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía es embarcado en el barco.

²⁰ Cost and freight o

enviado previamente al cliente con la confirmación de la venta y la proforma/sale confirmación

Programa de Embarque

La jefatura de producción se hace cargo del inventario diario, el stock de producto y coordina el embarque con la Gerencia General y área de logística. Una vez coordinado el despacho se realiza el programa de embarque. Se contacta al ejecutivo de cuentas de la naviera a trabajar y se realiza la reserva con la naviera mínimo una semana antes de la fecha estimada de llegada del barco. La naviera si hay disponibilidad confirma la reserva y asigna un número de booking (reserva) El programa de embarque (indicando el # de semana correspondiente) es enviado digitalmente a todas las áreas involucradas. El programa detalla: Cliente, Destino, Numero de orden de producción, Situación actual del pedido (si está completo ó falta producto, según el caso si está en orden la Carta de Crédito, si se ha recibido el pago del Anticipo –si fuera el caso-; para clientes nuevos si está aprobado ó en trámite, etc.), Naviera; fecha y hora del CUT OFF²¹, Plazo para cancelar la reserva y evitar pago de multa con naviera, plazo para retirar contenedores de los depósitos.

Embarque

Un asistente del área elabora, en base a la factura-proforma, la factura provisional y la transmite a la oficina del Agente de Aduana para el trámite de la Orden 15 (a partir del 22 de octubre este documento desaparece y entrará en vigencia la DAE) La jefatura de exportaciones coordina con el de transportista local el retiro del contenedor del Depósito correspondiente y la fecha y hora en que debe ser ubicada la unidad en la planta para ser cargado y su posterior el traslado terminal portuario.

²¹ Tiempo máximo que determina la naviera que puede entrar al Puerto de embarque

Para esto se requiere enviar al transportista vía correo electrónico el Booking y la Carta de Temperatura (sellada y firmada) La coordinación para la posición de unidades en la planta, se la hace en base al correo electrónico que Jefe de producción envía de acuerdo al programa de embarque que elabora previamente la el área de logística. En el portal electrónico del puerto terminal asignado, se registra la información del embarque y se imprime el registro de vehículo, para el ingreso del contenedor al puerto. Para esto se requiere que el transportista envíe anticipadamente los datos del chofer (nombre, licencia, número de placas, etc.) Una vez que ingresa el contenedor a la planta, un asistente del área de exportaciones los recibe y receipta los sellos de la naviera que servirán luego para cerrar el contenedor. En el proceso de estiba y embarque, el área de logística solicita la coordinación con supervisor de producción y transportista para que el sea despachado tomando en cuenta la hora de cut off. Ventas envía a la naviera las instrucciones de embarque con las cuales se debe emitir el conocimiento de embarque (bill of lading) En algunos casos se lo realiza vía Internet, otros en formatos de naviera y otros en formato Excel. La naviera envía borrador/draft del B/L para que el asistente de exportaciones lo revise en detalle, y agregue datos como: número de sellos (naviera, empresa de control de calidad) número de declaración aduanera única u orden de embarque. La naviera enviará los borradores que sean necesarios hasta que ventas indique su aprobación final. Una vez cargado y sellado el contenedor, se entrega al chofer el registro de vehículo, carta de temperatura, copia de la orden de embarque y copia de la proforma. Luego de la fecha programada para el zarpe del barco, ventas verifica con la naviera la fecha final, y si hubo inspección pre embarque en cuyo caso deben enviar nueva copia de B/L con datos actualizados (por la colocación de nuevos sellos) Puede también presentarse el caso de Inspecciones Anti-Narcóticos – donde se realiza inspección de la carga y se requiere la presencia de un representante del exportador, aquí se

recibe por correo electrónico la notificación de inspección el cual es de carácter aleatorio, en este caso también cambian los sellos de la naviera y se debe coordinar con el Agente de Aduana para que esté presente en la misma y realice los pagos al depósito por los gastos que involucra este movimiento. Si no hay ningún cambio igualmente se solicita a naviera vía correo electrónico copia de factura para pago de gastos locales y flete (cuando sea necesario si el pedido ha sido en términos Costo y Flete)

Se emiten facturas finales para pagos de documentos de exportación como certificado de sanidad, certificado de origen, adicional pagos a navieras y agente de aduana para que genere liquidación de de la exportación. Se lleva el respectivo seguimiento de los documentos requeridos para que una vez recibidos se adjuntan con copia de packing list, B/L final con el sello del capitán del barco. Adicionalmente, ventas emite con previa autorización de Gerente General la factura final y se adjuntan todos estos documentos y se los envía al cliente para que realice el pago del saldo pendiente a pagar.

Control de Pagos

Se empezará a trabajar con formas de pago del 50 % de avance y 50 % contra documentos de exportación. Cuando la compañía empiece a crecer de tomaran diferentes formas de pago como carta de crédito. Al momento de cerrar la venta y se envía la proforma firmada y sellada por gerencia al cliente, ellos deben enviar el 50 % de la orden a los números de cuentas establecidos. Al momento de recibir confirmación de pago, departamento financiero se encargara de comunicar al gerente general copiado al departamento de ventas, jefe de producción y departamento de logística para coordinar embarque. La jefatura del área monitorea semanalmente el movimiento de pagos y notifica a los vendedores si se incumplen los plazos de pago para que estos contacten al cliente. Para

recibir el saldo, se envían documentos respectivos a cliente por email para que envíe saldo pendiente. Al momento de que el saldo es acreditado a la cuenta de la empresa, se envía todos los documentos originales al cliente para que pueda liberar la carga a tiempo antes que llegue el barco, adjuntando por email la guía de envío con su número de tracking. Mensualmente, finanzas enviara un reporte a del área a Gerencia. Si existen reclamos de calidad, ventas enviara copia de los reportes de los clientes a las áreas involucradas para que evalúen y hagan correctivos si fuera el caso y archiva los comunicados.

5.5. Análisis FODA

Fortalezas

- Ecuador es reconocido nivel mundial en el sector pesquero con productos de alta calidad debido a la variedad de biomasas que se encuentran por el mar ecuatoriano.
- Peces pelágicos pequeños aunque se encuentren congelados tienen un alto nivel de proteína y nutrientes por lo que se usa a la producción de harina de pescado pero se está diversificando su producción para la optimización de sus nutrientes y sea consumido de forma directa por el humano.
- Alianza estratégica con pesquera JUNSA para la compra de materia prima, la cual tiene cámaras de frio en sus embarcaciones para garantizar la calidad del producto.

Oportunidades

- Ubicación cercana a pesquera JUNSA.
- Importancia de dieta balanceada o por lo tanto cada año se va incrementando el consumo de pescado mundialmente.
- Excedente de pesca pelágica que no se puede utilizar para la producción de harina de pescado la cual será utilizada para la exportación de peces enteros pelágicos.
- Producción nacional en España no abastece el consumo interno.

Debilidades

- Ser nuevo en el mercado y tener que competir con países como Noruega, China y Tailandia que exportan grandes volúmenes de especies pelágicas.
- Producto de mucha oferta hace que la diferenciación entre otras marcas sea algo complicada y dificulte la introducción en nuevos mercados por la competitividad.
- Dependencia de materia prima de proveedores.

Amenaza

- Práctica de dumping la cual es “práctica desleal del comercio internacional que consiste en que un producto sea introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen” (Viviana Kluger)
- Falta de materia prima por migración natural de las especies o sobre explotación.
- Disminución de consumo de productos congelados.

5.6 Análisis PESTEL: Macro Entorno

Cuando se realiza un estudio de factibilidad hay que tomar en cuenta los factores que pueden impactar en cualquier tipo de negocio. Los factores principales son políticos, económicos, sociales, tecnológicos, medio ambientales y legales.

Político

Cuando se exportan productos a otro mercado uno de los factores más relevantes es que existen acuerdos comerciales, sistema de preferencias generalizadas entre países. Al existir menos barreras al momento de exportar sale más rentable el negocio ya que el producto puede ingresar a un menor precio en comparación con otros países sin estas ventajas. Ecuador entra al mercado de España con 0 % de arancel lo cual está vigente hasta fines del 2014. Si es que no se llegase a renovar este acuerdo, productos ecuatorianos como el pescado congelado perdería competitividad ya que el arancel sería alrededor de un 24 % causando grandes pérdidas para el país. El 7 de Julio del presente año, Ecuador tuvo la cuarta ronda de negociaciones con la Unión Europea para firmar un Acuerdo Comercial lo cual es importante que se concrete ya que países como Chile y Perú que también exportan pescado congelado ya tienen acuerdos con la Unión Europea.

Adicionalmente, el soporte de entidades públicas como Pro Ecuador genera un gran apoyo para empresas exportadoras de cualquier tipo de producto. La función general de Pro Ecuador es dar las herramientas a los exportadores por medio de cursos y asesorías. Además, realizan estudios de mercado para tener una idea si el producto ecuatoriano tendría aceptación en el mercado extranjero, detallan los requisitos de para exportar a diferentes países, tiempos de tránsito, etc.

Económico

El tipo de cambio es un componente esencial en negociaciones internacionales. En la actualidad el Euro es una moneda más alta que el Dólar Americano, si el dólar se llegara a desvaluar el exportador saldría afectado ya que los costos

incrementarían y exportadores de pescado congelado de otros países obtendrían ventaja al vender sus productos a un menor precio.

Ecuador tiene un consumo per cápita de 5,6 kg por lo tanto se encuentra bajo la media mundial que es de 17 kg. La producción del sector pesquero es exportada a diferentes partes del mundo, España siendo un mercado principal para el sector pesquero ecuatoriano. En comparación al consumo de pescado de España sobre pasa la media. España consume 35 kg per cápita siendo el segundo país que más pescado consume de la Unión Europea.

Social

Hoy en día la sociedad cada vez está más preocupada por su salud por lo tanto busca alimentos bajos en grasas, productos frescos y alto niveles nutritivos. El consumo de pescado cada año incrementa ya que contiene altos niveles de proteínas, bajo en grasa y colesterol y más que todo ayuda con enfermedades cardiovasculares por su contenido de Omega 3 como mencionado anteriormente. El proceso de congelación en este proyecto no se utiliza ningún tipo de químico por lo tanto el producto es considerado fresco ya que al momento de su descongelación aun contiene los valores nutricionales intactos.

Tecnológicos

Existen alrededor de 13 empresas dedicadas a la exportación de especies pelágicas congeladas en el Ecuador. La tecnología es primordial en el proceso de congelación ya que esta va vinculada con la calidad final del producto y optimización de productos. Países aledaños como Chile y Perú tienen tecnología mas avanzada lo cuales pueden ser útil visitar plantas que manejan el mismo proceso para tener una mejor noción y aumentar la eficiencia las operaciones.

Medio Ambiental

Para poder construir una Planta de congelados tiene que ser aprobada por medio del Ministerio del Medio Ambiente. Para evitar cualquier tipo de contaminación en plantas de procesos de alimentos es necesario tener una planta de aguas residuales para evitar cualquier tipo de contaminación. El

MAGAP también es un ente mediador para prevenir la sobre explotación de recursos naturales, por lo tanto existen vedas de por medio para prohibir fechas de pesca en meses determinados, con sanciones respectivas si no son respetadas, leyes para evitar el abuso de los recursos pesqueros.

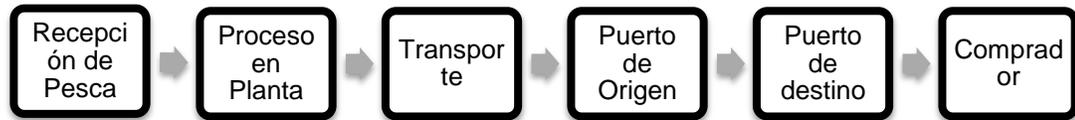
Legal

Los factores legales se basan desde el momento que se constituye la empresa hasta que se procesen todos los documentos de exportación por medio de entidades como el MAGAP, INP, MIPRO, SENA y entre otras cumpliendo los requisitos del país exportador tanto como el país importador para evitar cualquier tipo de problema para ingresar la carga al país de destino.

5.7 Canal De Distribución

El puerto principal de Ecuador es el puerto de Guayaquil donde grandes navieras como Maersk Line, Mediterranean Shipping Company, CMA, entre otras atracan y zarpan sus grandes barcos hacia todas partes del mundo. Cada naviera tiene sus rutas específicas y tienen diferentes tiempos de tránsito desde el puerto de origen al puerto de destino. El tiempo promedio desde Ecuador a España, según el puerto, es entre 26 a 35 días de tránsito. Los puertos principales de España son Valencia, Algeciras, Barcelona y Bilbao los cuales han sido reconocidos dentro de los 125 puertos más importantes del mundo.

Gráfico # 12 – Canal de Distribución



Fuente: *Elaboración propia*

Como mencionado anteriormente, la recepción de la pesca será por medio de camiones refrigerados de la la Planta de JUNSA a la Planta de VITAMAR directo para procesar. Luego se consolidara la carga en la Planta de VITAMAR que está ubicada en Chanduy aproximadamente a unas tres horas del puerto de Guayaquil. Los contenedores serán movilizados de Guayaquil a Chanduy para prevenir romper la cadena de frio debido a que los contenedores ya estarán configurados con temperatura de - 18 ° C para ingresar la carga paletizada directamente después de la inspección de calidad. Se trasladara los contenedores al puerto determinado por la naviera para proceder con el despacho a destino final. En destino el comprador receptara la carga después de a ver hecho los pagos respectivos a VITAMAR.

5.8 Ficha de Exportación

Especies Pelágicas Congeladas

- ♣ Especies más comerciales
 - Morenillo (mackerel)
 - Pinchagua (pacific thread herring)

	- Jurel (jack mackerel)
	- Chuhueco (pacific anchovy).
✦ Partida Arancelaria	No existe una partida arancelaria para especies pelágicas congeladas específicamente, sin embargo cada especie tiene su partida individual.
✦ Nomenclatura Nandina	1) 03036 2) 03037
✦ Descripción	Demás pescados congelados, excto hígados, huevas y lechas.
✦ Presentación	- Congelado - HGT (sin cabeza, vísceras ni cola) - HG (sin cabezas ni vísceras) - Cajas 10 Kg, cubierto plástico polietileno, en bloques, tamaños variados
✦ Uso	- Consumo Humano Directo - Subproducto (rechazo) producción harina de pescado.
✦ Requisitos de Exportación	- Bill of Lading - Certificado de Origen - Certificado Sanitario (otorgado por el Instituto Nacional de Pesca (INP)) - Certificación Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (HACCP)

- ✦ Requisitos de Importación Unión - Certificación Análisis de Peligros y Europea para productos de mar. Puntos de Control Críticos (HACCP)
 - Planta debe tener almacenamiento de frío para garantizar que la cadena de frío no se rompa
 - Exportadora debe constar en la lista de la Dirección General de Sanidad y Protección del Consumidor (DG-SANCO) de la Unión Europea para poder ingresar cualquier tipo de producto que sea procedente del mar.

CAPITULO VI

Análisis Financiero

6.1 Inversión Inicial

La inversión inicial está determinada por las maquinarias, las líneas de producción y las obras de infraestructura y equivalen a \$ 7 635 107,06 de acuerdo con la siguiente tabla y también se puede observar los aportes por medio de los tres accionistas y el financiamiento de otras fuentes

Tabla # 11 – Inversiones

	Valor Unit	Vida útil
Instalación de Faenas y Obras previas	\$ 107 055,13	10
Obras Civiles	\$ 220 132,88	10
Galpón	\$ 1 113 257,41	20
Sala de procesos	\$ 1 343 437,95	10
Sala de maquinas	\$ 2 410 498,41	10
Especialidades	\$ 910 976,37	10
Zona Pozos de pescado	\$ 640 350,00	10
Cámara, antecámara, congelado y túneles	\$ 513 170,41	10
Mezanine	\$ 111 228,50	20
Edificio Planta	\$ 265 000,00	20

TOTAL	\$ 7 635 107,06
--------------	------------------------

FINANCIAMIENTO – 70 %	\$ 5 344 574,94
APORTE ACCIONISTA – 30 %	\$ 2 290 532,12

Fuente: Elaboración propia

El financiamiento es un total de \$ 5 344 574,94 con una tasa del 10 % que es parte del 70 % de la inversión inicial. El plazo de financiamiento es de 5 años como se puede visualizar en la tabla de amortización.

Tabla # 12 – Amortización de Financiamiento

	1	2	3	4	5
Intereses	485 465,56	378 574,06	271 682,56	164 791,06	57 899,56
Capital	1 068 915,00	1 068 915,00	1 068 915,00	1 068 915,00	1 068 915,00

Fuente: Elaboración propia

6.2 Ingresos

Los ingresos serán determinados por el número de toneladas vendidas. Según, Gerente Financiero Álvaro Baquerizo de Pesquera JUNSA, una tonelada de pesca pelágica se puede vender en el mercado desde \$ 900. JUNSA vendería la tonelada de materia prima para VITAMAR en \$ 300. Incluyendo los costos de producción para obtener ganancias en cada venta la tonelada tiene que ser vendida al exterior a partir de los \$ 1 200, un aproximado de 20 000 toneladas al año. En la tabla inferior de ingresos se puede notar que en la proyección de cinco años en el tercer año de la inversión se empieza a notar un mayor ingreso en comparación de los primeros dos años.

En 1 tonelada existen 1000 kg, es decir cada tonelada que requiera un pedido contendrán 100 cajas de 10 Kg. Por cada tonelada producida existirá un 5 % de rechazo, la cual si está apta para el consumo humano pero físicamente no está en buena forma para poder ser comercializada. Debido que hay que optimizar la materia prima, este 5 % de rechazo será comercializado como materia prima para la producción de harina de pescado.

Según la tabla inferior, se puede observar de cada 20 000 toneladas producidas, existirá 1 000 toneladas de rechazo. “El precio del subproducto (rechazo) generalmente es el 60 % menos al precio del producto principal, en este caso pescado congelado” detalló Ing. Ravello (Ravello, 2014). Por lo tanto, el precio a la venta del subproducto en los primeros dos años es de \$ 600 lo cual incrementa a través de los años, según el incremento en la producción en la Planta. Adicionalmente, a nivel de ingresos existe un incremento notorio a partir del tercer año.

Tabla # 13 – Ingresos

Año	1	2	3	4	5
Ventas (toneladas)	20 000,00	20 000,00	21 000,00	21 000,00	22 050,00
5% Rechazo (toneladas)	1000,00	1 000,00	1 050,00	1 050,00	1 102,50
Ventas producto neto (toneladas)	19 000,00	19 000,00	19 950,00	19.950,00	20 947,50
Ventas subproducto (toneladas)	1 000,00	1 000,00	1 050,00	1 050,00	1 102,50
Precio (dólares)	\$ 1 200,00	\$ 1 200,00	\$ 1 260,00	\$ 1 260,00	\$ 1 323,00
Precio rechazo (dólares)	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 661,50
Ingresos por venta producto	\$ 22.800.000,00	\$ 22.800.000,00	\$ 25.137.000,00	\$ 25.137.000,00	\$ 27.713.542,50
Ingresos por venta subproducto	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00	\$ 661.500,00	\$ 661.500,00	\$ 729.303,75
Total ingresos	\$ 23.400.000,00	\$ 23.400.000,00	\$ 25.798.500,00	\$ 25.798.500,00	\$ 28.442.846,25

Fuente: Elaboración propia

6.3 Costos de Producción

En la primera tabla se detalla los costos y gastos de producción donde los tres principales con valores más altos es el costo de logística, materia prima y empaque. Cada año incrementa los costos pero va con relación que también va incrementando la producción. En la segunda tabla se detallan los costos de una forma porcentual donde también se determina que el costo principal es la materia prima.

Tabla # 14 – Costos y Gastos de Producción

COSTOS Y GASTOS	1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año
	Costo Total	Costo Total	Costo Total	Costo Total	Costo Total
	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
Materia prima	6.000.000,00	6.000.000,00	6.600.000,00	6.930.000,00	6.930.000,00
Costo energético para enfriamiento	48.000,00	48.000,00	52.800,00	55.440,00	55.440,00
Costo energético para congelación	194.000,00	194.000,00	213.400,00	224.070,00	224.070,00
Costo energético para almacenamiento de pescado	65.000,00	65.000,00	71.500,00	75.075,00	75.075,00
Insumos de empaque (Cajas - Zunchos)	1.600.000,00	1.600.000,00	1.760.000,00	1.848.000,00	1.848.000,00
Mano de obra directa	495.720,00	510.591,60	525.909,35	541.686,63	557.937,23
Mano de obra indirecta	168.480,00	173.534,40	178.740,43	184.102,64	189.625,72
Mantenimiento producción	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00	600.000,00
Seguros	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
Costo de Logística	2.307.692,31	2.184.615,38	2.232.153,85	2.281.118,46	2.331.552,02
TOTAL	11.518.892,31	9.231.126,00	10.042.349,78	10.498.374,27	10.520.147,95

Fuente: Elaboración propia

Tabla # 15 – Costos y Gastos (%)

COMPOSICION DE COSTOS Y GASTOS	1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año
	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
Materia prima	52,1%	65,0%	65,7%	66,0%	65,9%
Costo energético para enfriamiento	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Costo energético para congelación	1,7%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%
Costo energético para almacenamiento de pescado	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
Insumos de empaque (Cajas - Zunchos)	13,9%	17,3%	17,5%	17,6%	17,6%
Mano de obra directa	4,3%	5,5%	5,2%	5,2%	5,3%
Mano de obra indirecta	1,5%	1,9%	1,8%	1,8%	1,8%
Mantenimiento producción	5,2%	6,5%	6,0%	5,7%	5,7%
Seguros	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
Costo de Logística	20,0%	19,0%	19,4%	19,8%	20,2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia

6.4 Gastos Administrativos

La siguiente tabla detalla los sueldos ya incluyendo los aportes de por ley más vacaciones. La Planta trabajará 24 horas, con dos turnos por ende se pagará horas extras si es necesario.

Tabla # 16 – Gastos Administrativos

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año
Gerente	40.500,00	41.715,00	42.966,45	44.255,44	45.583,11
Jefe Financiero	24.300,00	25.029,00	25.779,87	26.553,27	27.349,86
Contador	24.300,00	25.029,00	25.779,87	26.553,27	27.349,86
Jefe de Ventas	19.440,00	20.023,20	20.623,90	21.242,61	21.879,89
Asistente de Ventas	8.100,00	8.343,00	8.593,29	8.851,09	9.116,62
Jefe de RRHH	24.300,00	25.029,00	25.779,87	26.553,27	27.349,86
Asistente de RRHH	8.100,00	8.343,00	8.593,29	8.851,09	9.116,62
Jefe de Logística	19.440,00	20.023,20	20.623,90	21.242,61	21.879,89
Seguros	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
TOTALES	\$ 208.480,00	\$ 213.534,40	\$ 218.740,43	\$ 224.102,64	\$ 229.625,72

Fuente: Elaboración propia

6.5 Punto de Equilibrio

Los costos variables de un proyecto son formados por costos de producción menos mano de obra directa y el mantenimiento de producción dividido para la producción de toneladas de pescado congelado. En cambio los costos fijos están compuestos por gastos administrativos, costo de ventas y mantenimiento producción.

En la siguiente tabla detalla para cubrir todos los costos para no tener ni pérdidas ni ganancias en el primero año se tiene que producir 3 197 toneladas de pescado congelado en comparación con el quinto año se debe producir 2 340 toneladas para llegar al punto de equilibrio. Mientras más pasan los años existen mayores ingresos por ende el punto de equilibrio será más bajo.

Tabla # 17 – Análisis Punto de Equilibrio

	1	2	3	4	5
Ingresos	\$ 23 400 000,00	\$ 23 400 000,00	\$ 25 798 500,00	\$ 25 798 500,00	\$ 28 442 846,25
Costos Variables	\$ 8 247 200,00	\$ 8 257 406,00	\$ 9 058 618,18	\$ 9 504 330,73	\$ 9 515 483,10
Costos Fijos	\$ 2 518 380,56	\$ 2 421 209,06	\$ 2 324 329,16	\$ 2 227 749,61	\$ 2 131 479,42
Punto de Equilibrio	1	2	3	4	5
En dólares	\$ 3 889 057,15	\$ 3 741 518,27	\$ 3 582 116,44	\$ 3 527 188,00	\$ 3 203 052,68
En toneladas	3 197	3 076	2 740	2 625	2 340

Fuente: Elaboración propia

6.6 Análisis de Rendimiento

La tasa requerida de rendimiento para este proyecto es del 20 %. Al analizar la tasa interna de retorno (TIR) está en un 73%, determinando que la recuperación del capital será dentro 5 años de operación. El valor actual neto (VAN) es de \$ 10 98718 por ende el proyecto si es rentable según las proyecciones y se calcula que se recuperará el monto invertido dentro de un año nueve meses.

Tabla # 20 – Análisis de Rendimiento

Tasa requerida de rendimiento	20%
TIR	73%
VAN	\$ 10.987.187

Pay back Dctado	1,74		
	1 año	9	meses

Fuente: Elaboración propia

6.7 Estado de Pérdidas y Ganancias

Por medio de este indicador, Estado de Pérdidas y Ganancias, se puede observar que desde el primero año que arranca el proyecto existe utilidad neta las cuales serán pagadas a partir del cuarto año del proyecto. La utilidad total en cinco años es de \$ 79 230 539,18 que será dirigido a pagar a los accionistas y para inversiones respectivas.

Tabla # 21 – Estado de Pérdidas y Ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS NETAS	23.400.000,00	23.400.000,00	25.798.500,00	25.798.500,00	28.442.846,25	126.839.846,25
Costos directos	-8.247.200,00	-8.257.406,00	-9.058.618,18	-9.504.330,73	-9.515.483,10	-44.583.038,00
Costos indirectos	-755.520,00	-760.185,60	-764.991,17	-769.940,90	-775.039,13	-3.825.676,80
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	14.397.280,00	14.382.408,40	15.974.890,65	15.524.228,37	18.152.324,02	78.431.131,45
Gastos de Administración	-208.480,00	-213.534,40	-218.740,43	-224.102,64	-229.625,72	-1.094.483,20
UTILIDAD PERDIDA OPERACIONAL	14.188.800,00	14.168.874,00	15.756.150,22	15.300.125,73	17.922.698,30	77.336.648,24
Gastos Financieros	-485.465,56	-378.574,06	-271.682,56	-164.791,06	-57.899,56	-1.358.412,81
Otros ingresos (egresos) neto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
UTILI. (PER.) ANTES PARTICIPACIÓN	13.703.334,44	13.790.299,94	15.484.467,66	15.135.334,66	17.864.798,74	75.978.235,43
15% participación trabajadores	2.055.500,17	2.068.544,99	2.322.670,15	2.270.300,20	2.679.719,81	11.396.735,31
UTILI. (PERD.) ANTES IMP. RENTA.	11.647.834,27	11.721.754,95	13.161.797,51	12.865.034,46	15.185.078,93	64.581.500,12
Impuesto a la Renta 25%	2.911.958,57	2.930.438,74	3.290.449,38	3.216.258,62	3.796.269,73	16.145.375,03
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	8.735.875,70	8.791.316,21	9.871.348,13	9.648.775,85	11.388.809,19	48.436.125,09

Fuente: Elaboración propia

6.8 Análisis de Sensibilidad

Este análisis está basado si el precio cae en un 30 %. Al momento que el precio se disminuye se puede notar que la tasa de rendimiento es afectada y

tiempo de inversión. En la proyección inicial el TIR es 73 % pero con este descenso de precio es del 8 %. El VAN también tiene un cambio drástico de \$10 98718 a \$ - 2 642 744. El tiempo para recuperar la inversión total se tomaría aproximadamente 6 años 8 meses.

Tabla # 22 Análisis Sensibilidad

Tasa requerida de rendimiento	20%
TIR	8%
VAN	(\$ 2.076.387)



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

El consumo mundial per cápita de pescado es de 17 Kg. Los países desarrollados sobre pasan este promedio como España, Portugal, Francia, etc. En Ecuador existe un consumo aproximado de 5,6 Kg per cápita de pescado pero su producción supera esta cantidad donde el país está obligado a exportar su producción ya que el consumo nacional no puede abastecer la producción que genera el sector pesquero. Una de las ventajas de este proyecto es que el pescado ecuatoriano ya es reconocido en España por su calidad y altos niveles nutritivos de por sí.

España es uno de los países con mayor consumo de pescado de la Unión Europea. El consumo es de 37 Kg per cápita donde en cambio la producción nacional no abastece el consumo nacional donde está obligado a importar el producto de países como Marruecos, Chile, Perú, Tailandia, Ecuador y entre otros. Los ciudadanos españoles que más consumen pescado son las personas de 60 años en adelante ya que contienen altos niveles de vitamina, omega 3 y entre otros componentes que reducen el colesterol y ayudan a evitar enfermedades cardiovasculares. Para poder competir con productos ya conocidos en el mercado hay que ofrecer productos de alta calidad y brindar un servicio al cliente personalizado para que el cliente se sienta más placentero.

El proceso de producción y exportación son primordiales para garantizar la calidad del producto ya que es un producto congelado no se puede romper la cadena de frío ya que un producto congelado una vez descongelado ya no se debe volver a congelar ya que pierde la frescura y textura. Este producto es considerado fresco ya que una vez que es capturado se procede a procesar y empacar donde se almacena para esperar su despacho al exterior. Para asegurar la calidad del producto final se toman las medidas establecidas por el proceso HACCP que es un requisito primordial para ingresar al mercado internacional. Cuando VITAMAR empiece a crecer, se podrá invertir en

maquinarias de alta tecnología para siempre que el proceso sea más eficiente y optimizar los recursos para reducir costos.

Los indicadores principales que determinan si un proyecto es rentable o no es la Tasa Interna de Retorno. El TIR de la producción de VITAMAR sería de 73 % donde la inversión sería recuperada alrededor de 2 años. Cada vez el mundo exige productos de altos niveles alimenticios y el pescado es uno de ellos ya que en comparación a la carne tiene niveles de colesterol y grasas mucho mas bajos. La única externalidad que podría sufrir VITAMAR es que el nivel de pesca reduzca drásticamente y no se pueda cumplir con los pedidos de los clientes.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que el personal de VITAMAR este actualizado con las regulaciones de la pesca y procesos de producción óptimos. Después que se ponga el proyecto en marcha, VITAMAR debería recibir asesoría esporádicamente para mantener un buen proceso para generar productos de alta calidad para poder penetrar al mercado español con más facilidad. Gerente General debería asistir a ferias internacionales para introducirse al mercado con más facilidad. Adicionalmente puede crear cuentas en páginas web como Alibaba que es una plataforma de negocios para poder encontrar compradores y ofrecer los productos de una forma gratuita para ir generando una cartera de clientes. Sería bueno asistir a cursos y charlas que otorga Pro Ecuador sobre el sector pesquero. Adicionalmente es importante que aparte del certificado HACCP de producción en corto plazo VITAMAR deba obtener nuevas certificaciones para poder entrar a otros mercados con mayor destreza.

BIBLIOGRAFIA

- Abu-Sabbah, S. (8 de Octubre de 2013). *www.rpp.com.pe*. Recuperado el Febrero de 2014, de Salud: http://www.rpp.com.pe/2013-10-18-el-pescado-altamente-recomendado-para-ninos-gestantes-y-lactantes-noticia_640698.html
- Banco Central del Ecuador. (2013). *Comercio Exterior*. Recuperado el febrero de 2014, de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp
- Banco central del ecuador. (2013). *Exportadoras de Harina de Pescado*. Recuperado el febrero de 2014, de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp
- Bilbao Port. (2011). *Bilbao Port*. Recuperado el febrero de 2014, de <http://www.bilbaoport.es/aPBW/web/es/servicios/index.jsp>
- Brunetti. (s.f.). *Tratado de Derecho de las sociedades*.
- Comunidad Forex. (2013). *Importaciones*. Recuperado el febrero de 2014, de www.efxto.com/diccionario/e/3698-importaciones
- Discovery Salud. (Octubre de 2004). *www.dsalud.com*. Recuperado el 14 de febrero de 2014, de Alimentacion: <http://www.dsalud.com/index.php?pagina=articulo&c=589>
- Efxto. (2013). *Exportaciones*. Recuperado el febrero de 2014, de www.efxto.com/diccionario/e/3698-exportaciones
- El Comercio. (29 de septiembre de 2012). *www.elcomercio.com*. Recuperado el enero de 2014, de Pais: http://www.elcomercio.com.ec/agromar/Ecuador-realiza-pesca-sostenible_0_782321900.html
- El Comercio. (29 de septiembre de 2013). *www.elcomercio.com.ec*. Recuperado el Enero de 2014, de Noticias: http://www.elcomercio.com.ec/agromar/Ecuador-realiza-pesca-sostenible_0_782321900.html
- Enciclopedia financiera. (2013). *Estados Financieros*. Recuperado el 2014, de <http://www.encyclopediainfinanciera.com/estados-financieros.htm>
- FAO. (Mayo de 2009). *Mares*. Recuperado el 2014, de <http://www.mares.cl/noticia.php?idnoticia=587>
- FAO. (2012). *FAO*. Recuperado el 2014, de El Estado Mundial de la Pesca 2012: <http://www.fao.org/docrep/016/i2727s/i2727s.pdf>
- Gaytan, R. T. (1972). *Teoria del Comercio Internacional*. Mexico: XXI.

- Gondi S.A. (s.f.). *Gondi S.A.* Recuperado el 2014, de Especies Pelagicas Congeladas:
<http://www.gondi.com.ec/>
- Gonzalez, N., & Solis, E. (2010). *Ocean Docs*. Recuperado el 2014, de Boletin Cientifico y Tenico:
<http://www.oceandocs.net/bitstream/1834/4792/1/2.%20Pinchagua%20Codex%20Alim.pdf>
- HACCP. (2013). *Guia de HACCP*. Recuperado el 2014, de
<http://www.haccpalliance.org/sub/index.html>
- Hoy. (20 de enero de 2010). *www.hoy.com.ec*. Recuperado el 13 de febrero de 2014, de Noticias: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-pais-come-poco-pescado-388350.html>
- Ibanez, D. (2012). *Economics*.
- Icaza, C. (s.f.). Recuperado el Febrero de 2014, de Inventario Bibliografico de las especies altamente migratorias y transzonales:
http://oa.upm.es/14340/2/Documentacion/1_Memoria/PECES_PELAGICOS_Ecuador.pdf
- IESS. (s.f.). *Empleador*. Recuperado el febrero de 2014, de
<http://www.iess.gob.ec/en/web/empleador/empleador>
- IFFO. (2011). *IFFO*. Recuperado el 2014, de Criticas sobre la produccion de Harina y Aceite de Pescado:
http://www.iffonet.es/system/files/Responding%20to%20our%20criticisms%20-%20Fishmeal%20and%20Fish%20oil%20Production%20_SP_%20_Jan%2011_.pdf
- IFFO. (Junio de 2013). *www.iffonet*. Recuperado el febrero de 2014, de Recursos:
<http://www.iffonet.es/system/files/Junio%20247.pdf>
- Investigacion sobre Congelacion*. (2012). Recuperado el febrero de 2014, de
http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Enero2012/IF_ENERO%202012/IF_ZUTA_RUBIO_FIPA/INFORME_FINAL.pdf
- La Vanguardia. (Agosto de 2013). *www.lavanguardia.com*. Recuperado el 11 de febrero de 2014, de Economía:
<http://www.lavanguardia.com/economia/20130823/54379662257/cinco-puertos-espanoles-entre-los-125-primeros-del-mundo.html>
- Luaces, A. (agosto de 2013). *Mundo Diario*. Recuperado el enero de 2014, de España es uno de los principales países importadores de pescado del planeta:
<http://www.mundidiario.com/articulo/economia/espana-principales-paises-importadores-pescado-planeta/20130823203831009849.html>

- MAGAP. (8 de junio de 2010). *MAGAP*. Recuperado el 2014, de Acuerdo Ministerial N° 018 (Permisos de pesca industrial, especies y artes):
<http://www.viceministerioap.gob.ec/subpesca331-acuerdo-ministerial-n-018-permisos-de-pesca-industrial-especies-y-artes.html>
- MAGAP. (2010). *Veda de Peces Pelagicos Pequeños*. Recuperado el febrero de 2014, de
<http://www.agricultura.gob.ec/veda-de-peces-pelagicos-pequenos-sera-del-1-al-30-de-septiembre/>
- Mc Graw Hill. (1980). *Chaholiades Milquiades Economia Internacional*. Mexico.
- Mercasa . (s.f.). *Alimentacion de Pescado* . Recuperado el Febrero de 2014, de
http://www.mercasa.es/files/multimedios/1318933987_pag_073-079_Pescados.pdf
- Motril. (2013). *Artes de Pesca*. Recuperado el febrero de 2014, de Noticias :
<http://www.motril.es/fileadmin/areas/pesca/pescaprofesional/artesdepesca.pdf>
- Motril. (2013). *Artes de Pesca*. Recuperado el Febrero de 2014, de Noticias:
<http://www.motril.es/fileadmin/areas/pesca/pescaprofesional/artesdepesca.pdf>
- Oleas, J. (2011). *www.flasco.org.ec*. Recuperado el febrero de 2014, de Boletín mensual de analisis sectorial de MIPYMES:
<http://www.flasco.org.ec/portal/pnTemp/PageMaster/ydymiy33b05xl5okztvgysqc8hjjz.pdf>
- Ordonez, A. (2013). *Pro Ecuador*. Recuperado el 14 de febrero de 2014, de Analsis Sector Pesca :
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>
- Pesca 2. (2013). *Requisito de Importaciones Pesca*. Recuperado el febrero de 2014, de
http://www.pesca2.com/informacion/importaciones/importaciones_pesca.pdf
- Pro Ecuador. (2011). *Perfil Logistico de Espana*. Recuperado el 2014, de
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/PROEC-PL2011-ESPANA.pdf>
- PRO Ecuador. (2013). *www.proecuador.gob.ec*. Recuperado el 12 de febrero de 2014, de Analisis Sector Pesca: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>
- Pro Ecuador. (2014). *Productos Potenciales para mercado Espanol*. Recuperado el febrero de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_FT2013_ESPA%C3%91A.pdf
- Promo Negocios. (2012). *Estudios de Mercado*. Recuperado el febrero de 2014, de
<http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

- Puerto Algeciras. (2012). *Puerto Bahía Algeciras*. Recuperado el febrero de 2014, de http://webserver.apba.es/portal/page?_pageid=394,172161&_dad=portal&_schema=PORTAL
- Ravello, J. (Enero de 2014). *Pesquera Junsá*. (J. Ravello, Entrevistador)
- Spain Info. (s.f.). *www.spain.info.es*. Recuperado el 20 de febrero de 2014, de http://www.spain.info/es/informacion-practica/sobre-espana/geografia/situacion_geografica.html
- SRI. (2010). *RUC*. Recuperado el febrero de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/ruc>
- Superintendencia de Compañías. (s.f.). *SuperCías*. Recuperado el Febrero de 2014, de Quiénes somos: www.supercias.gob.ec
- Vergara, J. (1982). *La ventaja competitiva de las Naciones*. México.
- Viviana Kluger. (s.f.). *Viviana Kluger*. Recuperado el 17 de febrero de 2014, de Qué es el dumping: <http://www.vivianakluger.com.ar/public-queeseldumping.htm>
- WFTO. (2013). *10 Principios de Comercio Justo*. Recuperado el febrero de 2014, de <http://wfto-la.org/comercio-justo/wfto/10-principios/>
- World Trade Center Santiago. (2012). *Exportaciones Mundiales*. Recuperado el Febrero de 2014, de <http://www.wtcs.cl/sites/default/files/EXPORTACIONES%20DE%20PESCADO%20AGOSTO%202012.pdf>

ANEXOS