

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE
PELAGICOS MENORES MACARELLA (*Scomber Japonicus*) Y
BOTELLITA (*Auxis Thazard*) CONGELADAS PARA EL
MERCADO DE INGLATERRA**

AUTORES

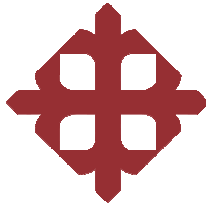
**Sisalema Puglla, Edwin Harry
Varas Montesdeoca, Francisco Jose**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de
INGENIERO COMERCIAL**

TUTOR

ING. ERICK PAUL MURILLO DELGADO, MAE.

**Guayaquil, Ecuador
2016**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por, **EDWIN HARRY SISALEMA PUGLLA Y FRANCISCO JOSÉ VARAS MONTESDEOCA**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero Comercial.

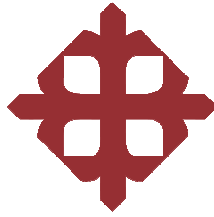
TUTOR

ING. ERICK PAUL MURILLO DELGADO, MAE.

DIRECTOR DE LA CARRERA

ING. GEORGINA BALLADARES CALDERON, MGS.

Guayaquil, Marzo del 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros,

**EDWIN HARRY SISALEMA PUGLLA, y
FRANCISCO JOSÉ VARASMONTESDEOCA**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “**Estudio de factibilidad para la exportación de especies pelágicas menores macarella (*scomberjaponicus*) y botellita (*auxisthazard*) congeladas para el mercado de Inglaterra**” previo a la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado 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 nuestra total autoría.

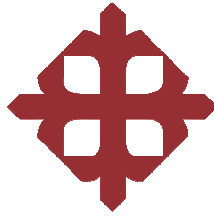
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Marzo del 2016

LOS AUTORES

Edwin Harry Sisalema Puglla

Francisco José Varas Montesdeoca



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros,

**EDWIN HARRY SISALEMA PUGLLA y FRANCISCO JOSÉ VARAS
MONTESDEOCA**

Autorizamos 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 menores macarella (*scomber japonicus*) y botellita (*auxis thazard*) congeladas para el mercado de Inglaterra”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y nuestra total autoría.

Guayaquil, Marzo del 2016

LOS AUTORES

Edwin Harry Sisalema Puglla

Francisco José Varas Montesdeoca

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi familia, esposa e hija, en especial a mis dos pilares que son mis padres que gracias a sus esfuerzos he podido alcanzar mis metas y también a mi abuela felicita que me ha sabido aconsejar a lo largo de mi vida.

Edwin Sisalema

Agradezco a mi familia que me ha apoyado durante todo el proceso de estudiante, a mis jefes que han colaborado facilitando mi estudio y a esa persona especial me ha apoyado aguantándome estos últimos años.

Francisco Varas

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación va dedicado a mi familia, esposa e hija. Que fueron las fuentes de inspiración para lograr alcanzar este logro que es mi título como ingeniero comercial.

Edwin Sisalema

Este trabajo está dedicado a mi familia es especial a mi madre, abuela, tías y a esa persona especial que siempre han estado pendiente de mí y de este proceso.

Francisco Varas

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	VII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	XIII
RESUMEN	14
RESUMEN (ABSTRACT)	15
INTRODUCCIÓN	16
ANTECEDENTES.....	18
PROBLEMA.....	19
JUSTIFICACIÓN	24
OBJETIVOS	26
Objetivo General	26
Objetivos Específicos.....	26
Hipótesis – Proposición	27
Metodología del trabajo a realizar	27
Estudio a realizarse y su alcance	29
Marco Referencial.....	30
Comercio Internacional.....	30
Definición de términos.....	34
Concepto De Congelación:.....	34
Análisis Financiero	34
Estudio de Mercado	36
CAPITULO 1.....	37
ANALISIS DEL MERCADO	37
1.1 Situación geográfica e infraestructura de Inglaterra.....	37
1.1.1 Superficie	37
1.1.2 Tipo de territorio	37
1.1.3 Uso Horario.....	38
1.1.4 Moneda oficial	38

1.1.5	Idioma.....	38
1.1.6	Principales Ciudades.....	38
1.1.7	Administración Política del Estado.....	39
1.1.7.1	Poder ejecutivo.....	39
1.1.7.2	Poder Legislativo.....	39
1.1.7.3	Poder Judicial.....	40
1.1.8	Rutas de acceso al Reino Unido.....	40
1.1.8.1	Vía Marítima, acceso al mar.....	40
1.1.8.2	Red de carreteras.....	44
1.1.8.3	Vía ferroviaria.....	44
1.1.8.4	Vía Aérea.....	45
1.2	El mercado de la pesca en Inglaterra.....	46
1.2.1	Producto.....	53
1.2.2	Precio.....	53
1.2.3	Canales de Distribución.....	54
1.2.3.1	Importadores o comerciantes.....	55
1.2.3.2	Agentes.....	55
1.2.3.3	Distribuidores y representantes:.....	56
1.2.3.4	Supermercados, mayoristas y minoristas:.....	56
1.2.4	Documentes para exportar.....	57
CAPITULO 2.....		63
ESTRATEGIA DE MERCADEO.....		63
2.1	El cliente.....	63
2.2	Planificación de Estrategias a largo plazo para la fidelización de clientes.....	64
2.3	Marketing MIX.....	64
2.3.1	Producto.....	65
2.3.2	Precio.....	65
2.3.3	Plaza.....	66
2.3.4	Promoción.....	66
2.3.5	Consumidor Satisfecho.....	67
2.3.6	Costo a Satisfacer.....	67
2.3.7	Comodidad del cliente.....	68

2.4	Descripción del Proceso.....	68
2.5	Especificaciones del producto	69
2.6	Programa de Embarque	69
2.6.1	Embarque	70
2.7	Control de Pagos	72
2.8	Comunicación	73
2.9	Estrategia Funcional.....	73
2.9.1	Visión de la empresa en base a recursos.....	73
2.9.2	Diferenciadores clave y propuesta única de ventas	74
2.9.3	La cadena de valor	74
2.9.4	Auditoría de recursos.....	74
2.9.5	Recursos operativos	74
2.9.6	Recursos Humanos	75
2.10	Comercialización y Ventas.....	75
2.10.1	Selección de los canales de distribución	76
	Canal de Distribución	78
2.11	Plan de Ventas.....	79
2.12	Servicio Post – Ventas	79
	CAPITULO 3.....	81
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	81
3.1	Misión.....	81
3.2	Visión	81
3.3	Estructura Organizacional.....	82
	Funciones Laborales.....	88
	CAPITULO 4.....	92
	ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO.....	92
4.1	Descripción y detalle del producto	92
4.2	Descripción del Producto	93
4.4	Valor Nutricional del Producto	96
4.5	Proceso de prestación de servicio o producto	99
4.5.1	Diagrama de flujo	99
4.5.2	Matriz de inversión y personal	101

4.7	Costo operacional.....	106
4.8	Certificaciones.....	107
4.9	Vedas.....	108
CAPITULO 5.....		110
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL PROYECTO		110
5.1	Plan de inversión.	110
5.2	Plan financiero	111
5.3	TABLA DE AMORTIZACION.....	112
5.4	Análisis de los costos directos e indirectos del proyecto.	113
5.5	Gastos del personal indirecto del proyecto	114
5.6	Gastos del personal operativo del proyecto	115
5.7	Gastos administrativos y de ventas del proyecto.....	116
5.8	Plan de ventas del proyecto.....	116
5.9	Flujo de caja del proyecto	117
5.10	Estado de perdida y ganancia del proyecto	118
5.11	Balance general del proyecto	119
5.12	Evaluación financiera del proyecto.....	120
CONCLUSIONES.....		122
BIBLIOGRAFÍA		123
ANEXO		125

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Principales Productos No Petroleros Exportados por Ecuador hacia Reino Unido	50
Tabla 2: Arancel cobrado por Reino Unido a los productos Exportados por Ecuador	51
Tabla 3: Arancel cobrado por Reino Unido a los productos Exportados por Ecuador...	53
Tabla 4: Evolución de Precios/Kilo por especie	54
Tabla 5: Relación entre total de importación peces congelados vs Macarela (Scomber Japonicus).....	60
Tabla 6: Relación entre total de importación peces congelados vs Botellita (auxis Thazard).....	60
Tabla 7: Antecedente histórico de la demanda de las especies Macarela y botellita en Inglaterra	61
Tabla 8: Proyección de la demanda en Inglaterra de las especies pelágicas	61
Tabla 9: proyeccion de la participacion de la empresa polar sa hacia el reino unido en el mercado de los pelagicos	62
Tabla 10: Listado de Precios por kilo	65
Tabla 11: Listado de Precios proyectada por kilo de acuerdo al proceso de distribución de las especies.....	66
Tabla 12: Promoción.....	67
Tabla 13: Gastos de movilizacion.....	79
Tabla 14: Plan de Ventas	79
Tabla 15: Sueldos Anuales pro cargo	85
Tabla 16: Sueldos Anuales por cargo	87
Tabla 17: Sueldos anuales por cargo.....	89
Tabla 18: Sueldos anuales por cargo.....	90
Tabla 19: Diagrama de Flujo.....	101
Tabla 20: Costo Del Plan De Inversion	106
Tabla 21: Costo Operacional.....	107

Tabla 22: Plan de inversión.....	110
Tabla 23: Plan Financiero.....	111
Tabla 24: Tabla de Amortización.....	112
Tabla 25: Análisis de costos Directos e Indirectos.....	113
Tabla 26: Gastos del personal Indirecto del proyecto.....	114
Tabla 27: Gastos del personal Operativo del proyecto.....	115
Tabla 28: Gastos Administrativos y de Ventas.....	116
Tabla 29: Plan de Ventas.....	116
Tabla 30: Flujo de Caja.....	118
Tabla 31. Estado de Perdida y Ganancia.....	119
Tabla 32: Balance General.....	120
Tabla 33: Evaluación Financiera.....	121

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: Balanza Comercial Total Reino Unido-Mundo.....	47
Gráfico 2: Balanza Comercial Total ecuador-Reino Unido.....	48
Gráfico 3: Saldos de Balanza Comercial Total, Petrolera y No Petrolera Reino Unido-Mundo	49
Gráfico 4: Histórico de ventas del sector pesquero del reino unido	58
Gráfico 5: Exportaciones mundial hacia reino unido en el sector pesquero	59
Gráfico 6: Canal de Distribución	78
Gráfico 7: Organigrama Empresarial año 1 - 2.....	82
Gráfico 8: Organigrama Empresarial año 3	85
Gráfico 9: Organigrama Empresarial año 4 – 5.....	88
Gráfico 10: Descripción del producto - Macarela o Caballa	94
Gráfico 11: Descripción del producto - Anchoqueta	95
Gráfico 12: Descripción del producto - Botellita	95
Gráfico 13: Diagrama de Flujo	100

RESUMEN

El presente estudio de factibilidad para la exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra, tiene como finalidad investigar la brecha que existe para ingresar con nuestro producto a dicho mercado. Hemos desarrollado este estudio tomando de referencia a la empresa Pesquera Polar SA., la cual nos ha facilitado con información para desarrollar el proyecto.

Se realizó una investigación general del país europeo, Inglaterra como; sus costumbres, moneda, idioma, situación geográfica, administración política, sus principales carreteras, aeropuertos y sobre todo sobre sus puertos marítimos.

Se hizo un análisis de la oferta y demanda de los pelágicos menores en Inglaterra, dando como resultado que existe un mercado potencial para este tipo de producto, el cual Ecuador no está aprovechando esta oportunidad existe para ganar mercado con el envío de nuestro producto.

Podemos concluir que Ecuador tiene una gran ventaja sobre los demás países, gracias a que en nuestra costas en base a los estudios realizados por PRO-ECUADOR; contamos con una gran diversidad de las especies pelágicas menores y basándonos en las estadísticas obtenidas por estudios realizados en el perfil costero del Ecuador, cada año aumenta la cantidad de toneladas capturas de las especies Macarella y Botellita.

Para concluir podemos determinar que en base al plan de negocio realizado este proyecto es factible para la empresa Pesquera Polar SA.

RESUMEN (ABSTRACT)

This feasibility study for the export market under England pelagic aims to investigate the gap to enter our product to the market, we have developed this study taking reference to Pesquera Polar SA. which provided us with information to develop the project.

In general investigation of the European country England as their customs, currency, language, geographical location, political administration, main roads, airports and especially about its seaports was held.

An analysis of supply and demand for small pelagics in England which gave as a result that there is a potential for this type of product market, which Ecuador is not done taking advantage of this opportunity we have to win market posted with our product.

We can conclude that Ecuador has a great advantage over others thanks to our shores based on studies conducted by PRO-ECUADOR we have a wide variety of smaller pelagic species and based on statistics obtained by studies in coastal profile of Ecuador every year increases the amount of tons catches of Macarella and Botellita species.

In conclusion we determined that based on the business plan made this project is feasible for Pesquera Polar SA.

INTRODUCCIÓN

El principal interés de este proyecto, consiste en determinar la factibilidad de exportación de la especie **macarella (*scomber japonicus*)** y **botellita (*auxis thazard*)** en estado congelado al mercado de Inglaterra, considerando los aspectos técnicos de las especies pelágicas en Ecuador, así como los aspectos operativos del porque se decidió trabajar con estas especies.

Este proyecto se desarrollará en conjunto con la empresa Pesquera Polar S.A., cuyas oficinas administrativas están ubicadas en la calle Robles 505 y Francisco Segura; su planta industrial está ubicada en la provincia de Manabí, parroquia Salango y por la información y estudios recopilados por Pro-Ecuador.

El objetivo es buscar nuevos mercados para la exportación de las especies congeladas propuestas, en razón de que en el país este tipo de variedades no está siendo debidamente explotado, y se cuenta con apenas 5 empresas que realizan esta actividad.

Se define elegir el mercado de Inglaterra, debido a que la información proporcionada por la empresa Pesquera Polar, que indica la existencia posibles sub-mercados y clientes para estas especies, por lo cual el análisis permitirá implementar un proceso de negocios que resulte a la empresa rentable y sostenible. De manera que, existen algunas modificaciones en el sector pesquero, los cuales han forzado a los industriales adaptarse a la situación actual en el país, abasteciendo las necesidades del mercado internacional de la pesca no tradicional, como son las especies pelágicas, motivo de estudio.

En este sentido, se afirma que el sector pesquero ecuatoriano mantiene un dinamismo dentro de la economía del país, aportando un promedio del 7% al PIB y generando divisas en el rubro de exportaciones no petroleras. Alrededor del 65% de las especies del sector pesquero ecuatoriano poseen un interés industrial de conserveras; elaboración de harina de pescado; procesamiento y exportación de productos de la pesca, frescos o congelados, logrando un alto desarrollo en cuanto a las regulaciones y estándares de calidad por parte de los mercados internacionales y nacionales, permitiéndole ser más competitivos.

ANTECEDENTES

Uno de los sectores más importantes que existen en el Ecuador son: el pesquero y la acuicultura ya que está considerado como el segundo y tercer rubro del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas gracias a sus productos estrellas como son el camarón y la conservas de pescado. El atún, la sardina, la macarela y la harina de pescado son unos de los productos con más relevancia para el Ecuador debido que existe un alto índice de exportación en el mercado internacional.

En Ecuador se inició la pesca de especies pelágicas menores de manera comercial en el año de 1960, nuestra flota pesquera contaba con embarcaciones de casco de madera que se dedicaban a la captura de la especie denominada pinchagua. En el año 1970 el vecino país, Perú tuvo una crisis en la pesca de anchoveta lo cual llevo que las empresas ecuatorianas adquirieran dichas embarcaciones al Perú con casco de acero que dio como resultado el aumento de la capacidad de pesca.

Los pelágicos menores son utilizados para fabricar la harina de pescado por su rico contenido de aminoácidos y proteínas. Los pelágicos pequeños son considerados como uno de los recursos pesqueros más importante para el país por su actividad económica, ya que gracias a su exportación genera un rubro importante en las divisas del Ecuador.

Desde el año 1981 el Instituto Nacional de Pesca (INP), realizan constantes monitoreo a la flota pesquera del país para tener un estudio de información biológica pesquera procedente de esta actividad. En nuestro país los pelágicos pequeños que más se capturan son la Macarela, la Botellita, el Atún.

PROBLEMA

Hay cerca de 25.000 especies de peces en el mundo que viven en una gran variedad de entornos, lo que significa que hay muchas maneras de clasificarlos. Algunos viven en agua salada, otros viven en agua dulce, y algunos pasan algún tiempo en ambas aguas. Hay peces que se aferran a las rocas o pasar el rato cerca de los arrecifes de coral y peces que se encuentran en el fondo de lagos y ríos. Otros peces viven y cazan en aguas abiertas, no en el fondo o cerca de un arrecife. Estos peces son llamados pelágicos, debido a la palabra griega que significa " mar abierto".

Familiar de peces pelágicos marinos son el atún, el salmón, muchos tiburones, el pez espada y pez vela. Hay muchas especies de pelágicos pequeños también: las anchoas, el arenque y la lacha por ejemplo. Los peces pelágicos pueden ser el depredador y la presa de muchos, como la lacha y tiburones ballena son animales filtradores.

Considerando lo anterior y tomando en cuenta que Ecuador es uno de los países con mayor diversidad de pesca en el mundo, con bajo consumo nacional, tiene gran importancia el comercio internacional. En nuestro país, existen altos volúmenes de exportación en otros rubros como; las conservas de atún, harina, aceite de pescado, pesca fresca y congelada. El incremento de consumo de pescado congelado es de un 44 %, seguida de productos enlatados con el 32 % y el pescado fresco con el 24 % (Inversiones, 2013)

En el Ecuador constan estadísticamente índices superiores de capturas de especies pelágicas y estas son utilizadas en la industria de harina de pescado por sus altos niveles de aminoácidos y proteínas. El comercio de

especies pelágicas pequeñas inició en la década de los 60's. Siempre han existido grandes fluctuaciones en las capturas de estas especies dependiendo 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 colapsó en Perú.

Este colapso, fue una gran oportunidad para el sector pesquero ecuatoriano fomentando la compra de flotas más sofisticadas y mejorando así la infraestructura en plantas de producción de harina y aceite de pescado para mercantilizar a nivel nacional e internacional

La Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)¹, ha llevado un análisis del incremento en el consumo per cápita mundial de pescado. En la década de los 70s a los 80s logro un incremento de 2,6 kg. Su consumo aparente de pescado per cápita aumento en un 3% en el periodo 1990-2000. En el 2010, el consumo per cápita alcanzó 35,1 kg. Según estudios realizados, el consumo de pescado irá incrementando debido a su fácil digestión y altos niveles proteínicos. Según estudios realizados, el país donde hay mayor consumo de pescado es China. Su consumo per cápita es mayor a 15,4 kg. (FAO, 2014)

Estos niveles de consumo de pescado per cápita fluctúan en cada país según la necesidad de cada uno de ellos. Las diferenciaciones pueden ser de 5 kg a 100 kg. La población mundial va en aumento día a día y con esto los índices de hambruna también aumentan si es que el crecimiento económico en un país decrece. La demanda de alimentos

¹ encargado de dirigir las actividades internacionales de lucha contra el hambre

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 IFFO², existen grandes críticas sobre la producción de la harina de pescado. Aquí podemos ver que las principales críticas se tratan de la cantidad de peces disponibles y que los mismos sean capturados por flotas para llevar a cabo la producción de harina de pescado y no para el consumo humano directo. Cada año 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 está creciendo en 2 miles de millones de personas para el año 2050 (IFFO, 2011)

Han existido muchas modificaciones en el sector pesquero, los cuales han forzado a los industriales y los mismos han tenido que adaptarse a la situación actual en el país, abasteciendo las necesidades del mercado internacional de la pesca no tradicional, como las especies motivo de nuestro estudio es decir las pelágicas.

Asimismo, la cadena de comercialización de las especies pelágicas como parte del sector pesquero del Ecuador viene experimentado un proceso de cambio para el desarrollo económico del país, influyendo directamente en la oferta y demanda, puesto que en las cadenas de mercadeo de dichas especies deben replantearse los diversos modelos de comercialización

² Es un consultor para la FAO donde proporciona información, analiza y defiende la producción de harina y aceite de pescado.

existentes para la obtención de mayores beneficios y poder mejorar las condiciones socioeconómicas y ambientales de este importante sector. Adicionalmente, otro aspecto considerado como debilidad que tiene el sector pesquero de las especies pelágicas es el proceso de desembarque y conservación de la producción (muelles, puertos, cadenas de fríos); existiendo un período de veda; por lo que la explotación excesiva de la riqueza marina impide su renovación natural, trayendo como consecuencia la disminución de recursos ictiológicos y socioeconómico los cuales son determinantes para el desarrollo comercial del país (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Actualmente, sector pesquero utilizada para elaborar harina de pescado las especies pelágicas, las cuales están destinadas principalmente a piensos ricos en proteínas y para consumo humano, demandando una expansión de los diversos productos pesqueros acompañada de un creciente interés por la calidad e inocuidad de los alimentos, aspectos nutricionales y reducción del desperdicio. Como parte de esta inocuidad alimentaria y protección de los consumidores, Ecuador viene adoptando medidas cada vez más estrictas en el comercio tanto nacional como internacional, puesto que el pescado es muy perecedero, pudiendo pasar rápidamente a ser no apto para el consumo y un riesgo para la salud debido a la proliferación microbiana, cambios en la composición química y descomposición causada por enzimas endógenas, ameritando medidas de manipulación, elaboración, conservación, embalaje y almacenamiento que garanticen su inocuidad, mantener su calidad, atributos nutricionales y evitar el desperdicio y pérdidas que son atribuibles para aumentar su vida útil (Viceministerio de Acuicultura y Pesca. 2013).

Además, puede verse afectada la exportación de las especies en cuanto a los aranceles y obstáculos no arancelarios al comercio entre los

países desarrollados, por lo que es difícil evaluar la repercusión de los obstáculos no arancelarios sobre el comercio y el bienestar económico, afectando al comercio mediante aplicación de las normas exigidas para los productos, control en las medidas sanitarias y fitosanitarias, procedimientos para la obtención de licencias de exportación, normas de origen, evaluaciones de la conformidad y otros factores.

Por tal razón, la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, el ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) han impuesto diferentes restricciones para preservar a los pelágicos pequeños y que las industrias dedicadas a este negocio se enfoquen a la pesca para el consumo humano. El MAGAP el prohibió que la Macarela y la Pinchagua sea utilizada para la elaboración de la harina de pescado manteniendo un control estricto de materias primas que entren a la plantas donde se procesan con finalidad de que sea utilizada para el consumo humano según Acuerdo Ministerial N° 18 (MAGAP, 2010).

De igual forma, la industria de harina de pescado ahora tiene ciertas restricciones según el Acuerdo Ministerial no. 018 del MAGAP³, 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.

³ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca fomenta el orden en estos sectores del país.

JUSTIFICACIÓN

El proyecto se basará en realizar un estudio de factibilidad para la exportación de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados para el mercado de Inglaterra, puesto que el aumento de la tasa de crecimiento del comercio en el sector pesquero ha notado cambios importantes en los últimos años, incrementando la proporción en el comercio pesquero y las exportaciones pesqueras. El comercio pesquero representa una fuente significativa de ganancias en moneda extranjera, generando ingresos, empleo, seguridad alimentaria y nutrición.

En el mercado ecuatoriano existe una gran demanda de pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*), debido a su gran variedad de usos, tanto para los animales como para los seres humanos, debido que sus elementos proteicos y vitamínicos hacen un suplemento alimenticio altamente cotizado y valorado en el mercado nacional como internacional, además son considerados fuentes de energía concentrada para la alimentación de animales, constituida por materia prima fresca garantizando la calidad del producto.

Las especies pelágicas pequeñas también se comercializan en grandes cantidades y se exportan a consumidores de bajos ingresos en países en desarrollo, por lo que en los últimos años, las diversas economías emergentes de los países en vías de desarrollo han ido importando estas especies para su consumo. De manera que, en los últimos en armonía con el aumento de la producción del sector pesquero, se ha producido un incremento en el comercio de productos de la acuicultura basados tanto en especies de bajo valor como de alto valor, abriendo nuevos mercados en países desarrollados como Inglaterra, contribuyendo al aumento del

porcentaje que representan los productos pesqueros en el comercio internacional con especies de bajo valor como la tilapia, el bagre (incluido el panga) y la carpa, puesto que estas especies de bajo valor también se comercializan en grandes cantidades, no solo a nivel nacional y en las principales regiones productoras como Asia y América del Sur), sino también a nivel interregional.

Por tal razón, la realización de un estudio de factibilidad para la exportación de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados para el mercado de Inglaterra es una de las alternativas con mayor viabilidad a nivel técnico, financiero y ambiental, considerando que su proceso creará nuevas oportunidades de económicas, financieras y de empleo en el país.

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados para el mercado de Inglaterra.

Objetivos Específicos

1. Establecer la situación actual del sector a nivel nacional e internacional, así como de diversas consideraciones generales sobre el mercado como competidores, proveedores y otras variables de interés para así poder determinar la brecha.
2. Desarrollar un plan estratégico de comercialización, logística, mercadeo y promoción a nivel internacional de tal forma que este contribuya a la introducción, posicionamiento y venta de pelágicos menores congelados en Inglaterra.
3. Diseñar la estructura organizacional del proyecto con el fin de que la distribución de funciones tanto administrativas como de producción tengan el menor impacto en los costos del proyecto.
4. Determinar diversos aspectos técnicos y legales como procesos, manejo y consideraciones operativas para la exportación de pelágicos menores congelados.
5. Determinar el potencial económico del proyecto y su factibilidad financiera, a partir del análisis de rentabilidad y tiempo de recuperación de las inversiones para que este proyecto pueda ser aplicable.

Hipótesis – Proposición

HIPOTESIS: La comercialización de pelágicos menores mantiene un alto potencial económico a partir de la ejecución de este proyecto mostrando rentabilidad financiera en la exportación a Inglaterra

Variable dependiente: rentabilidad del proyecto

Variable independiente: estrategias de negociación, volumen de exportación

Metodología del trabajo a realizar

El presente trabajo está basado en el análisis de producción de especies pelágicas menores (*scomber japonicus & auxiz thazard*) en Ecuador y su consumo en el mercado inglés. Se realizará con la colaboración de la empresa Pesquera POLAR ubicada en Robles 505 y Francisco Segura de la ciudad de Guayaquil, dedicada a la producción y exportación de harina de pescado. La Planta de Harina de Pescado se ubica en Salango, Manabí. Se realizaron reuniones y entrevistas con directivos y jefes de la empresa antes mencionada quienes nos favorecieron con datos, estadísticas, investigaciones e información de la situación actual del sector pesquero en Ecuador y la necesidad de variar su línea de producción para utilizar en totalidad sus recursos y favorecer con la economía del país.

Se tomará como fuente de referencia los diversos informes de la empresa Pesquera POLAR, documentación legal de organizaciones nacionales tales como el Ministerio de Acuacultura Ganadería y Pesca (MAGAP), Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras (Pro Ecuador) adscrito al Ministerio

de la Política de Comercio Exterior, Instituto Nacional de Pesca(INP), entre otros, para conocer ampliamente el mercado tanto nacional como internacional. Finalmente, mediante la elaboración y presentación de la sección financiera de este estudio en el cual se utilizarán fórmulas económicas correspondientes para determinar la rentabilidad del proyecto.

Para cumplir los objetivos tanto generales como específicos, se ha identificado un procedimiento de trabajo bien definido a partir de un plan estratégico que permitirá considerar todos los puntos necesarios para cumplir con estos objetivos, de tal forma que se tenga la información pertinente para ejecutar diversas estrategias para llevar a cabo este proyecto.

Es conveniente establecer los procedimientos de investigación y análisis de las variables que se deben de considerar para este estudio, y para cumplir los diversos objetivos del proyecto es necesario recopilar, tabular, analizar y evaluar diversos datos enfocados en las diferentes variables como consideraciones técnicas, aspectos del sector, principales variables de mercado (clientes, competencia actual y futura, productos sustitutos y proveedores) así como el comercio exterior, de tal forma que a partir de esto se permita planificar estrategias y mostrar la viabilidad del proyecto.

Los métodos a utilizar para la elaboración de este proyecto serán las entrevistas a empresas exportadoras del sector pesquero cuyos expertos en el tema darán ideas claves para poder emprender dicho negocio. Otro tipo de datos será proporcionado por fuentes primarias y secundarias basada en datos estadísticos del Banco Central del Ecuador (BCE), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO) y Centro de Comercio Internacional.

Seguidamente, para presentar la sección financiera de este estudio se usarán el análisis financiero y de factibilidad del proyecto que contemplará distintos aspectos sobre el negocio, como el flujo de efectivo, análisis de rentabilidad, presupuestos y la sensibilidad a diferentes variaciones de las variables más importantes de la empresa.

Estudio a realizarse y su alcance

Este proyecto tiene el objetivo de determinar la factibilidad de exportación de la especie Macarella (*scomberjaponicus*) y Botellita (*auxisthazard*) en estado congelado al mercado de Inglaterra.

Con este proyecto se desarrollará en conjunto con la empresa Pesquera Polar S.A., en sus oficinas administrativas ubicadas en la ciudad de Guayaquil; y en su planta industrial ubicada en la provincia de Manabí, parroquia Salango. Los resultados que se obtendrán finalizado el proyecto se esperan establecer los requerimientos necesarios que deben cumplir las empresas exportadoras del sector pesquero, mejorar el capital de trabajo y su participar en nuevos proyectos, y que el ingreso no dependa de unos pocos contratos y permitirá establecer los parámetros necesarios para proyectar un crecimiento sostenido de la exportación de la especie Macarella (*scomberjaponicus*) y Botellita (*auxisthazard*) en estado congelado al mercado de Inglaterra.

Marco Referencial

Comercio Internacional

El comercio internacional hace referencia, en su acepción más simple, al intercambio de bienes y servicios entre Estados considerados soberanos, haciéndose así particular referencia a la acción de traspaso de los productos a través de las fronteras nacionales. Es por ello, que desde una perspectiva sistémica, se puede sostener que los sistemas internacionales se ordenan a través de principios o criterios que, constituyen muchas veces los denominados regímenes internacionales. Los regímenes son principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión en torno de los cuales convergen las expectativas de los actores y los principios son un conjunto coherente de afirmaciones teóricas acerca de cómo funciona el mundo; las normas especifican los estándares generales de conducta; las reglas y los procedimientos de toma de decisiones se refieren a las prescripciones específicas de conducta en áreas claramente definidas (Mato, 1994).

Un régimen internacional liberal para el comercio se basa en un conjunto de principios económicos neoclásicos que demuestran que la utilidad global se maximiza por medio del flujo de productos la norma básica de un régimen comercial liberal es que las barreras tarifarias y no tarifarias deben reducirse y, en última instancia, eliminarse. Las reglas específicas y los procedimientos de toma de decisión se especificaban en el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).

Por tal razón, los regímenes internacionales pueden ser incorporados a los acuerdos o tratados internacionales, como los acuerdos monetarios internacionales de Bretton Woods de 1944, que dieron origen a la actual arquitectura financiera internacional, o bien, pueden evolucionar de acuerdos formales propuestos y nunca implementados, como ocurrió con el GATT, que derivó en la actual OMC. Esto indica que los regímenes pueden ser formales y amplios, o informales y parciales, que su eficacia varía según área de conflicto y tiempo, que pueden ser selectivos, regionales, o globales (Mato, 1994).

Los regímenes internacionales pueden darse en función de una distribución autoritativa de la asignación de conductas, o con orientación de mercado. La distribución autoritativa involucra el reparto directo de los recursos por parte de las autoridades o la distribución indirecta por medio de la limitación de los derechos. Por lo que, los países en desarrollo los regímenes internacionales autoritativos son atractivos, porque pueden suministrar flujos de transacción más estables y predecibles. En definitiva, el deseo de lograr regímenes internacionales que incluyeran la asignación autoritativa de recursos, ha sido un aspecto persistente de la política del Tercer Mundo durante todo el período de postguerra.

Esto también refleja la debilidad nacional de la mayoría de los países en desarrollo, que emana de la incapacidad de influir unilateralmente o de adaptarse internamente a las presiones del mercado global. Hoy esto se ha atenuado, debido al proceso de transnacionalización de la economía, al punto que el sector privado es el que genera reglas y prácticamente conduce al Estado y no los gobiernos, que sólo establecen marcos jurídico-administrativos para la más libre operación del sector privado. Los regímenes internacionales proporcionan el entramado político dentro del que ocurren los procesos económicos internacionales. De esta forma, se encuentra la OMC proporcionando el entramado político donde ocurre el

comercio internacional, bajo un modelo de régimen con orientación de mercado (Frenkel, 2003).

De manera que, el establecimiento de la OMC constituye el marco institucional para las relaciones comerciales interestatales; para tal fin se le ha dado una personalidad jurídica propia. Por ello, la OMC supone un paso importante en el proceso de regulación de las intervenciones de los Estados en los intercambios comerciales internacionales a través de las distintas políticas comerciales, pues *“la creación de una estructura internacional instrumentada al mayor nivel posible ha logrado satisfacer la vieja aspiración de los tratadistas del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT)”* (Nahuel).

En tal sentido, la OMC recoge aspectos de la evolución del comercio internacional, la cual ya ha sobrepasado las etapas de intercambio de mercancías y la preocupación por lograr un mayor y más libre acceso a los mercados para entrar en otras etapas de intercambios de servicios, y se caracteriza por iniciar la regulación de aspectos de la presencia en los mercados que corresponden a una economía globalizada. Por lo que, la OMC se presenta como un elemento aglutinador, encargado de vigilar la aplicación del GATT y sus acuerdos conexos y de los demás instrumentos que forman parte de su ordenamiento jurídico.

Todo ello, implica el compromiso de todos los Estados miembros de someter a los procedimientos constitucionales, y por tanto administrativos, de sus países a la ratificación del Acuerdo sobre creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Al respecto, Haciendo referencia al imperativo de armonizar las legislaciones nacionales, la propia fuente multilateral señala en su art. XVI, que cada miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que los acuerdos impongan (Condon, 2008). Asimismo, la adaptación de

normas nacionales se impondrá por la superioridad del orden jurídico internacional sobre el nacional, por el principio de pacta sunt servanda.

Por tal razón, se debe mirar la OMC partiendo del hecho que la economía mundial está aún lejos de ser un escenario totalmente abierto a la libre competencia del mercado. De manera que, es importante revisar los límites y oportunidades que brinda la normativa de la OMC para la formulación de nuevas políticas. De igual forma, la OMC es importante para el comercio internacional actual, ya que plantea nuevas y modernas concepciones sobre el papel del Estado y su relación con la economía, además, la toma de decisiones al nivel estatal sigue teniendo como meta el desarrollo, mediante la búsqueda de una mayor estabilidad para el comercio, lo cual debe reconocer que el desarrollo es un factor sistémico de estabilidad.

Definición de términos

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

Se realiza un análisis financiero para conocer la situación de una empresa. En el cual se analiza la realidad económica con diferentes indicadores para poder definir el crecimiento de la empresa, la existencia de ganancias o pérdidas del proyecto 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:** Es el financiamiento que se utilizara para llevar a cabo el proyecto mediante el uso o la adquisición de activos necesarios para operar.

- Costo producción: Son los gastos que se generan en un proceso productivo. Los costos deben ser bajos para producir la mayor utilidad posible.
- Gastos Administrativos: Son los gastos que no influyen de manera directa en el proceso productivo.
- Flujo de Caja: Es un detalle de los ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa. Sirve para determinar la liquidez de una empresa y analizar la posibilidad de una inversión.
- Valor Actual Neto (VAN): Determina los rangos de factibilidad del proyecto, esto es, si el van es positivo ($0 >$) el proyecto es viable y si el van es negativo o igual a cero (≤ 0) el proyecto deberá rechazarse.
- Tasa Interna de Rentabilidad (TIR): Mide cuan factible puede ser el proyecto.
- Tabla Amortización: Describe el plan de pago de la inversión, en términos de valor adeudado, cuota cancelada y distribución entre abonos a capital e intereses.
- Punto de Equilibrio: es la igualdad entre el total de ingresos y el total de costos, es decir, cuando la utilidad operativa es igual a cero.
- Análisis de Sensibilidad: Consiste en el cambio de los parámetros financieros con el fin de determinar nuevos escenarios y tener un agama de opciones para realizar el proyecto.

Estudio de Mercado

Es una herramienta que contribuye con el análisis de un Mercado recopilando, analizando y comunicando datos importantes como el tamaño del Mercado, poder de compra de los consumidores, canales de distribución, etc. Para un Nuevo proyecto es fundamental realizar un estudio de Mercado para así analizar la factibilidad del proyecto.

Existen dos tipos de estudio de Mercado cualitativo y cuantitativo; el estudio cualitativo consiste generalmente se utilizan encuestas, entrevistas o debates de grupos pequeños para determinar la posibilidad de una investigación y así crear una hipótesis, mientras que un estudio cuantitativo se miden las variables ya establecidas para así determinar el comportamiento de los consumidores.

CAPITULO 1

ANALISIS DEL MERCADO

1.1 Situación geográfica e infraestructura de Inglaterra

El mercado objetivo que ha sido objeto de nuestro estudio ha sido Inglaterra, la cual es una de las cuatro naciones que instauran al Reino Unido. Su territorio está geográficamente formado por la parte sur y central de Gran Bretaña, isla que comparte junto a Escocia y Gales, y cerca de 100 islas más pequeñas como las Islas Sorlingas y la Isla de Wight. Limita al norte con Escocia, al oeste con Gales, sus dos fronteras terrestres, al noroeste con el mar de Irlanda, al suroeste con el mar Celta, al este con el mar del Norte y al sur con el canal de la Mancha.

Los principales datos de este país (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR, 2014) son los siguientes:

Población: 64,088,222 (Julio 2015 est.)

Crecimiento poblacional: 0.54% (2015 est.)

Capital: Londres

1.1.1 Superficie

La superficie terrestre del Reino Unido e Irlanda del Norte es de aproximadamente 94.526 millas - 244.820 km

1.1.2 Tipo de territorio

Su extensión territorial es de 244.80 km², de los cuales consta con 241.590 km² de terreno sólido y 3.230 km de aguas territoriales. Se encuentra

rodeada por diversos mares por lo cual su línea de costera alcanza los 12.429 km y gran parte del comercio exterior de ellos se realiza vía marítima. El Reino Unido se encuentra ubicada a 35 km de Francia y por medio del Euro-túnel se conecta vía terrestre con el resto de Europa. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR, 2014)

1.1.3 Uso Horario

La hora estándar GMT +, esto significa que el Reino Unido tiene 6 horas adelante que Ecuador

1.1.4 Moneda oficial

La moneda oficial en el Reino unido (Inglaterra) son las Libras Esterlinas

1.1.5 Idioma

El idioma que se habla en el Reino Unido es el inglés.

1.1.6 Principales Ciudades

El Reino Unido es un Estado unitario comprendido por cuatro países constituyentes: Escocia, Gales, Inglaterra e Irlanda del Norte. Sus diez principales ciudades son: Londres en Inglaterra, Birmingham en Inglaterra, Glasgow en Escocia, Liverpool en Inglaterra, Leeds en Inglaterra, Sheffield en Inglaterra, Edimburgo en Escocia, Bristol en Inglaterra, Mánchester en Inglaterra, Leicester en Inglaterra.

PIB USD: USD 2.84 Billones (2014 est.)

Crecimiento PIB: 2.6% (2014 est.)

PIB per cápita: USD 44,314 (2013 est.)

Composición del PIB por sector (2014 est):

- Agricultura: 0.6% (2014 est.)
- Industria: 20.6% (2014 est.)
- Servicios: 78.8% (2014 est.)

1.1.7 Administración Política del Estado

La administración política en Inglaterra se divide en tres poderes gubernamentales (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR, 2011) que son los siguientes:

1.1.7.1 Poder ejecutivo

Jefe de Estado: reina Isabel II, heredero el príncipe Carlos.

Jefe de Gobierno: Primer Ministro, David Cameron.

Gabinete: Consejo de Ministros designado por el primer ministro.

Elecciones: la monarquía es hereditaria, después de las elecciones legislativas, el líder del partido mayoritario o el líder de la coalición de la mayoría por lo general el primer ministro

1.1.7.2 Poder Legislativo

Parlamento bicameral formado por la Cámara de los Lores (741 escaños, que consta de aproximadamente 625 pares de vida, 91 pares hereditarios, y el clero 25) y la Cámara de los Comunes (650 escaños desde las elecciones de 2010). Elecciones: Cámara de los Lores no hay elecciones (según lo dispuesto por la Cámara de los lores acto, se celebraron elecciones en la Cámara de los Lores para determinar los 91 pares hereditarios que se quedarían allí, las elecciones se llevan a cabo sólo como vacantes en el

nobleza hereditaria casos); Cámara de los Comunes última celebrada el 6 de mayo de 2010.

1.1.7.3 Poder Judicial

Corte Suprema del Reino Unido (creado en octubre de 2009) su función es hacerse cargo de la jurisdicción de apelación anteriormente correspondiente a la Cámara de los Loes), los Tribunales Superior de Inglaterra y Gales (que comprende el Tribunal de Apelación, del Tribunal Superior de Justicia, y los tribunales de la Corona); Tribunal de Judicatura (Irlanda del Norte); Corte de Escocia de la sesión y el Alto Tribunal de la Justicia.

1.1.8 Rutas de acceso al Reino Unido

El Reino Unido tiene varias forma de acceso como (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR, 2011)las siguientes

1.1.8.1 Vía Marítima, acceso al mar

El tiempo promedio desde Guayaquil a Inglaterra, según el puerto, es entre 25 a 30 días de tránsito. Los puertos principales de Inglaterra son Londres, Liverpool, Felixstowe, Tilbury, Dover, Immingham, Southampton y Teesport, los cuales son los más reconocidos dentro del Reino Unido.

A continuación detallamos los Principales puertos marítimos con sus respectivas ubicaciones, capacidad de almacenaje, calado y con carreteras:

Puerto de Londres: El Puerto de Londres transcurre a lo largo de la ribera del río Támesis desde Londres, Inglaterra, hasta el Mar del Norte. Cubre 95 millas de longitud. Alguna vez fue el puerto más grande del mundo, pero

actualmente es el segundo puerto más grande del Reino Unido, después de Grimsby e Immingham. El puerto es gobernado por la Autoridad del Puerto de Londres (PLA), una fundación pública establecida en 1908, cuya responsabilidad se extiende sobre el canal de mareas del río Támesis.

Puede manejar transatlánticos, transbordadores tipo Ro-Ro y de carga de todo tipo incluyendo contenedores, madera, papel, vehículos, grava, petróleo crudo, derivados de petróleo, gas licuado del petróleo, carbón, metales, granos y otros materiales secos y líquidos maneja más de 53 millones de toneladas de comercio. , incluyendo 2 007 000 de TEUS y 20,5 millones de toneladas de aceite y productos relacionados. recibe cargas de Venezuela, Ecuador, Argentina, Brasil, Chile, Perú y Uruguay (Inversiones, 2011).

Puerto de Felixtowe: Se concentra la mayoría del tráfico marítimo hacia el Reino Unido y por consiguiente sirve de puente para la conexión con otros puertos al interior del país. La ubicación del puerto le permite estar conectado por vía terrestre con los principales centros industriales de la isla, tanto por vía férrea (51 trenes diarios) como por carretera. Aproximadamente 4.000 vehículos de transporte de carga arriban al puerto diariamente, el cual opera durante las 24 horas del día.

Es el primer puerto en manejo de contenedores y también tiene capacidad para el manejo de carga Ro- Ro y refrigerada. maneja más de 3.5 millones de TEUS en sus 2 terminales de contenedores Trinity y Languard. Cuenta también con un RO-RO terminal Dooley. Tienen una profundidad máxima de 15 metros.

Puerto de Felixstowe (PFL) es el mayor puerto de contenedores en el Reino Unido y uno de los mayores de Europa. Hutchison Port Holdings (HPH) PFL es un miembro de la Hutchison Port Holdings (HPH) Group (Inversiones, 2011).

Puerto de Tilbury: El Puerto de Tilbury se encuentra en el río Támesis en Tilbury , en Essex , Inglaterra . London United Kingdompaper Es el principal puerto de Londres , además de ser el principal del Reino Unido de puerto para el manejo de la importación de papel con tainersgrain Hay amplias instalaciones para contenedores , granos y otras cargas a granel. También hay instalaciones para la importación de automóviles. Port of London forma parte del más amplio puerto de Londres.

En 1992 el puerto fue privatizado y es parte del Forth Ports organización, el EPL mantener el papel de la gestión de la marea del Támesis.

Hoy, el puerto maneja una variedad de cargas a granel, madera, vehículos y contenedores de tráfico y sigue siendo, junto con el Southampton y Felixstowe , una de los tres puertos de contenedores más importantes de Gran Bretaña.

TCS es propiedad conjunta de tres de los mayores operadores de puertos, DP World, Associated British Ports y Puertos Forth. Situado en el río Támesis, junto a la autopista M25, y menos de 30 kilómetros del centro de Londres, es la terminal de contenedores más grande del Reino Unido área de mercado. También tiene sus propios enlaces dedicados de ferrocarril y de alimentación a todos los grandes centros comerciales en el Reino Unido y más allá. Por estas y muchas otras razones, TCS es la primera opción para algunas de las líneas de contenedores del mundo líder.

Permite una conexión rápida con la ciudad de Londres. El puerto tiene cerca de 34 muelles y 500.000 m² de bodegas. Cuenta con áreas para el manejo de papel, productos forestales, contenedores, carga Ro-Ro y granos. Tiene conexiones por vía terrestre, férrea y se encuentra a 69 Km del aeropuerto de Heathrow (Inversiones, 2011).

Puerto de Liverpool: En conjunto, el Puerto de Canal de Navegación de Liverpool y Manchester ofrece una amplia gama de instalaciones

portuarias, manejo de más de 40 millones de toneladas de carga y 15.000 movimientos de buques al año.

El puerto y el canal dan forma a la "verde" puerta de entrada a una economía de más de 120.000 empresas industriales y comerciales y una población igual a la de Londres.

Una vez que los más feroces rivales comerciales, el Puerto de Liverpool y el Manchester Ship Canal ahora trabajan juntos bajo la bandera de Peel Ports, ocupan el segundo lugar en el Reino Unido, dentro del mayor grupo de puertos.

Las inversiones por valor de más de US \$ 200 millones, mejorará aún más el potencial del Puerto y Canal como centros para el comercio internacional y un ambiente único, agradable alternativa al transporte por carretera por el agua hacia el interior.

De hecho, el canal de la nave fue construida por los mercaderes de Manchester para establecer su propia ruta directa hacia el mar abierto y los océanos del mundo, en lugar de utilizar el puerto de Liverpool.

Hoy en día, los dos son propiedad de la misma organización, el Grupo de Peel Ports .

El puerto en la desembocadura del río Mersey y la vía del "barco grande" vía que va desde el río hasta el centro de Manchester y la región del Noroeste, están forjando una nueva sinergia y atractivo que beneficia la industria

marítima, los fabricantes y los motores de las importaciones y las exportaciones y el entorno inmediato y más amplio.

Se han tomado iniciativas para combinar la diversidad de los puertos de aguas profundas de Liverpool con las instalaciones portuarias a medida y en general del Manchester Ship Canal, la creación de un único todo-agua vía para el comercio internacional. El volumen de carga manejada por tanto están creciendo las oportunidades se toman para maximizar sus méritos individuales y combinados (Inversiones, 2011).

1.1.8.2 Red de carreteras

En el Reino Unido Existe varios tipos de carreteras que ayudan que los productos tengan un fácil acceso dentro del país.

Carreteras tipo A: Son carreteras que unen la mayoría de las ciudades ubicadas en el Reino Unido (Inglaterra).

Carreteras tipo B: Son una red de carreteras rurales, por lo general son más lentas, sinuosas y en muchas zonas se vuelven intransitables en invierno.

1.1.8.3 Vía ferroviaria

El territorio británico cuenta con un excelente servicio de comunicaciones vía ten (16.500 km. de vía férrea en total). Las líneas entre ciudades provén de un eficaz servicio la conexión entre Londres y la mayoría de las ciudades, contando también, con servicios entre el sureste, el centro y el norte de Gales y entre Edimburgo y Glasgow.

Algunas zonas rurales tienen menos frecuencia de servicio (como por ejemplo la costa norte al oeste del país, el norte de Yorshire y

Northumberland, algunas zonas de Gales, Irlanda del Norte y Escocia). (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR, 2011)

1.1.8.4 Vía Aérea

Los principales aeropuertos, tarifas, frecuencias, líneas y rutas:

Aeropuerto de Belfast: El aeropuerto de Belfast es el más importante de Irlanda del Norte y uno de los más transitados del Reino Unido. Sirve no sólo al área metropolitana de Belfast sino a casi toda la región de Irlanda del Norte. Tiene vuelos a los principales puntos de Europa, América del norte, entre otros destinos. Alrededor de 4.54 millones de pasajeros lo transitan cada año, su nombre Oficial es el Aeropuerto internacional de Belfast/Aldergrove. (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR, 2011)

Está ubicado a 21 km (14 millas) al noroeste de Belfast. Cuenta con 1 terminal.

Aeropuerto de Birmingham: El aeropuerto de Birmingham es uno de los más importantes del Reino Unido. Sirve al área metropolitana de Birmingham y a la región West Midlands. Tiene vuelos a toda Europa, América del norte, medio oriente, norte de África, India, entre otros destinos. Alrededor de 9.1 millones de pasajeros lo transitan anualmente. Ubicación - Transporte - Servicios - Comodidades para minusválidos - Estacionamiento – Hoteles. Su nombre Oficial es Aeropuerto de Birmingham (Birmingham Airport), el código IATA: BHX , fue inaugurado el 8 de julio de 1939.

El aeropuerto internacional de Birmingham está situado a 12 km (8 millas) al suroeste de Birmingham, cuenta con 2 terminales, las mismas que se conectan entre sí por tren.

Aeropuerto de Heathrow: El aeropuerto de Heathrow es el más grande y más transitado no sólo del Reino Unido sino también de toda Europa. Se

encuentra en continua expansión. Recibe vuelos de todos los puntos principales de los 5 continentes. Alrededor de 66 millones de pasajeros lo transitan anualmente.

Su nombre Oficial es Aeropuerto internacional de Heathrow (Heathrow International Airport), su código IATA: LHR, fue inaugurado en 1930 bajo el nombre de Great Western Aerodrome, su sitio web oficial es: heathrowairport.com.

Está ubicado a 24 km (15 millas) al oeste de Londres, Tiene 4 terminales 1, 2 y 3 están conectadas por pasillos peatonales. Estas tres terminales se conectan con la terminal 4 por medio del tren gratuito Heathrow Express.

Por este aeropuerto se accede a todas las ciudades del sur del país. Se encuentra en el área oeste de Londres y es catalogado como el tercer aeropuerto en manejo de carga de la Zona Europea. Sirve a cerca de 180 destinos en 90 países y hace parte del Grupo BAA (grupo británico de aeropuertos) quien también maneja los aeropuertos de Gatwick, Stansted, Southampton, Glasgow, Edinburgh y Aberdeen.

Todos estos aeropuertos tienen tiempos límites para mantener la carga, adicionalmente cuentan con zonas para el almacenaje, no obstante el de perecederos en frío, es ofertado únicamente por los aeropuertos de Aberdeen, Edimburgo, Gatwick, Heathrow y Manchester.

1.2 El mercado de la pesca en Inglaterra

Reino Unido mantiene un déficit comercial en los últimos 5 años. En el período 2010–2014, tomando en consideración que las exportaciones crecieron a un promedio anual del 4.91% y el crecimiento de las importaciones fue de 2.30%, con una balanza comercial total de USD 175,986 millones para el año 2014.

Balanza Comercial Total Reino Unido-Mundo

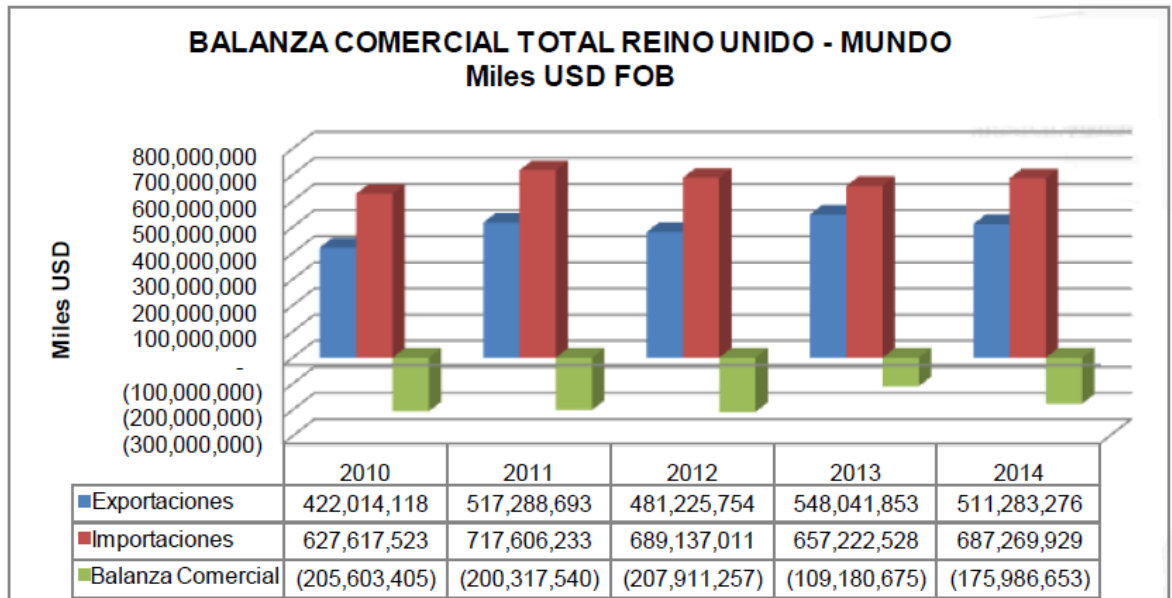


Gráfico 1: Balanza Comercial Total Reino Unido-Mundo

Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

Alemania constituye el principal proveedor de las importaciones de Reino Unido con una representatividad del 16.28% del total importado por este país en el año 2014. Otros proveedores importantes son China con una participación del 10.52% y Estados Unidos con 9.12%. Otros principales proveedores de Reino Unido son Países Bajos, Francia, Bélgica, Italia, España, Irlanda, Canadá. Ecuador representa el 0.03%.

El Ecuador ha exportado 255 subpartidas (10 dígitos) hacia Reino Unido en el año 2014, entre las principales tenemos banana frescas tipo “Cavendish Valery” con una participación del 53.19%, atunes en conserva con el 24.30% y los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados con el 14.42%, evidenciándose que la balanza comercial de las exportaciones presentaron un crecimiento promedio anual del 20.49% desde el 2010 al 2014 y para el año 2015 (ene-may) se obtuvo USD 80.3 millones en exportación.

Balanza Comercial Total ecuador-Reino Unido

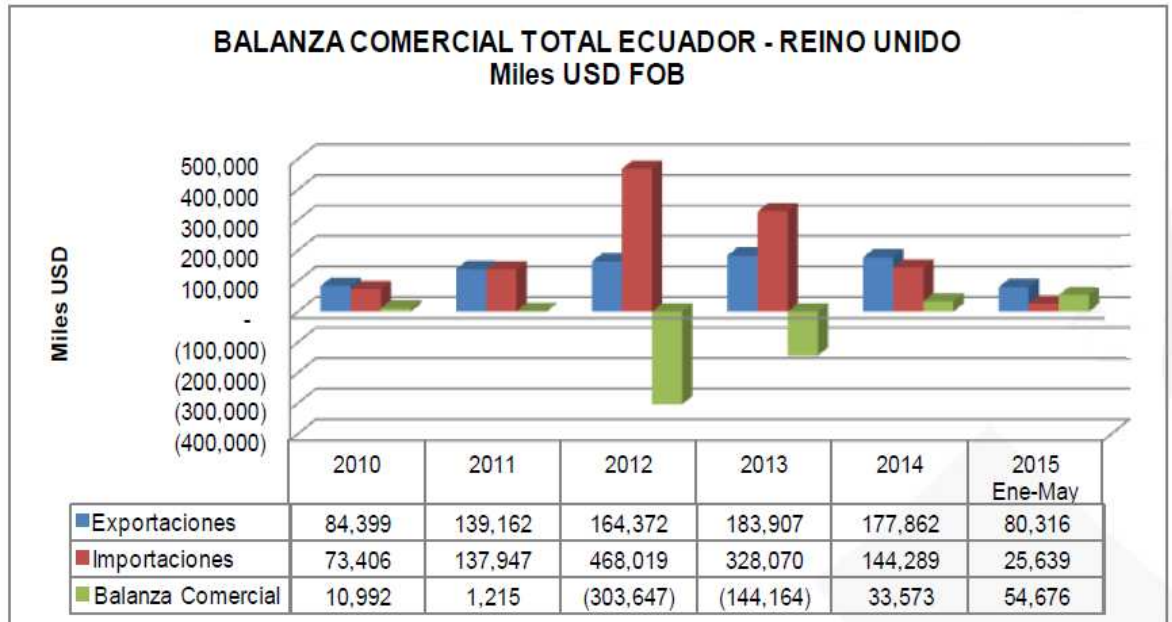


Gráfico 2: Balanza Comercial Total ecuador-Reino Unido

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Si se efectúa un análisis de la balanza comercial petrolera y la no petrolera podemos evidenciar que durante los últimos 5 años la balanza no petrolera alcanzó saldos negativos con un déficit de USD 21,457 y 154,529 millones respectivamente en el año 2014.

Saldos de Balanza Comercial Total, Petrolera y No Petrolera Reino Unido-Mundo

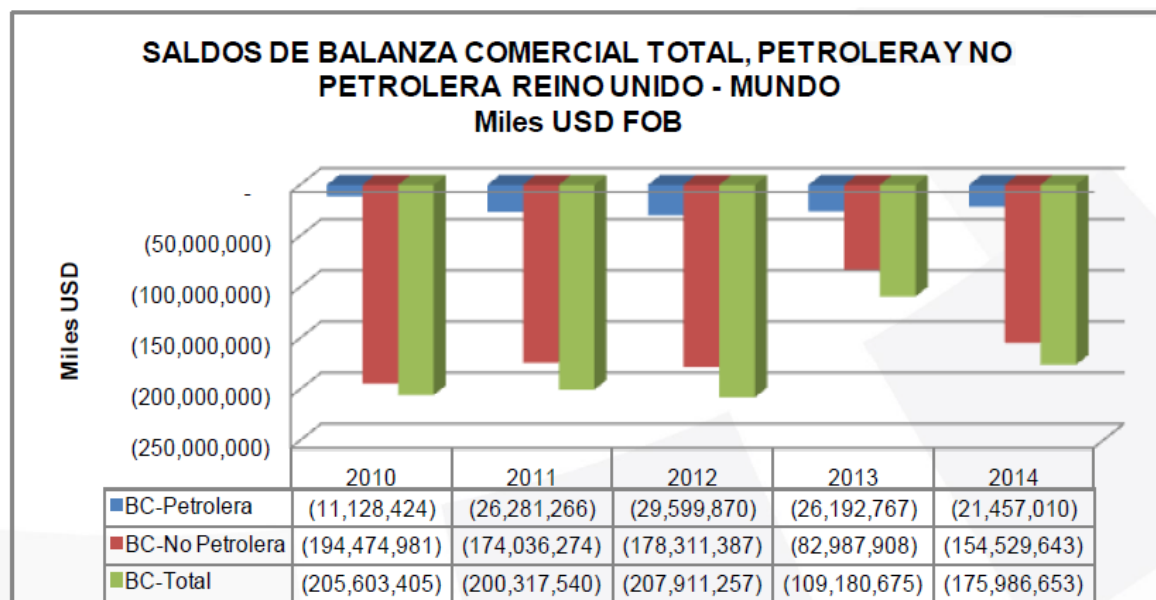


Gráfico 3: Saldos de Balanza Comercial Total, Petrolera y No Petrolera Reino Unido-Mundo

Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

A continuación se presentan los principales productos que el Ecuador exportó a Reino Unido considerando las ventas del año 2014-2015 (ene-may). Los productos son:

Principales Productos No Petroleros Exportados por Ecuador hacia Reino Unido

PRINCIPALES PRODUCTOS NO PETROLEROS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA REINO UNIDO									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2010	2011	2012	2013	2014	2015 Ene-May	TCPA 2010-2014	Partic. % 2014
0803.90.11.00	Bananas frescas tipo «cavendish valery»	23,839	40,319	44,858	60,466	62,676	42,720	27.34%	53.19%
1604.14.10.00	Atunes en conserva	14,497	53,737	59,531	53,302	43,213	11,720	31.40%	24.30%
0306.17.99.00	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte	-	-	159	18,004	25,644	6,872	-	14.42%
2101.11.00.00	Extractos, esencias y concentrados de café	965	729	6,081	13,663	9,960	3,996	79.23%	5.60%
5305.00.11.00	Coco, abacá y demás fibras textiles vegetales en bruto	6,596	5,370	6,531	7,049	5,573	1,737	-4.13%	3.13%
0804.30.00.00	Piñas (ananás) frescas y secas	248	478	116	675	3,657	1,436	95.88%	2.06%
0306.17.19.00	Los demás langostinos (género de las familia penaeidae) congelados	-	-	-	4,057	3,335	289	-	1.87%
0807.20.00.00	Papayas frescas	0.01	0.01	86	647	2,145	801	2345.13%	1.21%
3907.60.90.00	Los demás poli(tereftalato de etileno)	-	-	256	2,428	2,122	-	-	1.19%
0710.80.90.00	Las demás hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas, excepto espárragos	720	1,377	863	1,241	2,094	1,228	30.58%	1.18%
0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	693	860	1,057	1,763	2,049	1,893	31.13%	1.15%
0603.19.10.00	Gypsophila (lluvia, ilusión) (gypsophila paniculata l) frescas, cortadas	981	1,109	1,127	994	827	355	-4.19%	0.46%
2009.89.20.00	Jugo de maracuyá	4,566	756	493	76	808	31	-35.13%	0.45%
1801.00.19.00	Cacao en grano crudo, los demás excepto para siembra	3,426	2	941	293	763	63	-31.31%	0.43%
3907.60.90.20	Pellets reciclados	-	-	-	-	690	731	-	0.39%
	Demás productos	27,866	34,425	42,274	19,250	12,307	6,443	-18.48%	6.92%
	Todos los productos	84,399	139,162	164,372	183,907	177,862	80,316	20.49%	100.00%

Tabla 1: Principales Productos No Petroleros Exportados por Ecuador hacia Reino Unido

Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

En el siguiente cuadro se observaran los promedios ad valorem que Reino Unido aplica a los productos principales de la oferta exportable ecuatoriana:

Arancel cobrado por Reino Unido a los productos Exportados por Ecuador

Subpartida	Descripción	Arancel
0803.90	Bananas frescas o secas	10.00 %
1604.14	Atunes, listados y bonitos (sarda spp.)	0.00 %
0306.17	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos	3.09 %
2101.11	Extractos, esencias y concentrados	0.00 %
5305.00	Coco, abacá (cáñamo de manila (musa textilisnee)), ramio y demás fibras textiles vegetales no expresadas ni comprendidas en otra parte, en bruto o	0.00%
0804.30	Piñas (ananás)	0.00 %
3907.60	Poli (tereftalato de etileno)	0.00 %
0807.20	Papayas	0.00 %
0710.80	Las demás hortalizas	0.00 %
0603.11	Rosas	0.00 %
0603.19	Los demás	0.00 %
2009.89	Los demás jugos de cualquier otra fruta, fruto u hortaliza	3.69 %
1801.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	0.00 %
0803.10	Plátanos «plantains»	0.00 %
0704.10	Coliflores y brécoles («broccoli»)	0.00%

Tabla 2: Arancel cobrado por Reino Unido a los productos Exportados por Ecuador

Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

Basado en este análisis PROECUADOR presenta un informe donde se incluye a los productos ecuatorianos para el mercado de Reino Unido utilizando las metodologías de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) confiada por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) y la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

Arancel cobrado por Reino Unido a los productos Exportados por Ecuador

Subpartida	Descripción	Valoración
803.90	Bananas frescas o secas	Estrella
811.90	Los demás frutos sin cocer o cocidos en agua en vapor, congelados	Estrella
306.17	Los demás camarones y langostinos congelados	Estrella
807.20	Papayas frescas	Estrella
008.99	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar	Estrella
810.90	Los demás frutos frescos	Estrella
304.87	Filetes congelados de pescado, atunes, listados o bonitos de vientre rayado	Estrella
805.00	Cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo	Estrella
801.00	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	Estrella
409.99	Las demás partes identificables como destinadas a los motores de émbolo	Estrella
813.40	Los demás frutos secos, mezclas de frutas u otros	Estrella

	frutos	
479.90	Partes de máquinas y aparatos mecánicos con una función propia	Estrella
901.11	Café sin tostar, sin descafeinar	Estrella
473.30	Partes y accesorios de máquinas de la partida 8471	Dilema

Tabla 3: Arancel cobrado por Reino Unido a los productos Exportados por Ecuador

Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

Como se puede ver los productos de mar como el pescado están siendo considerados como productos estrellas para el mercado de Inglaterra por lo que mantienen un alto potencial de negocio y por ende su comercialización puede ser muy rentable. La especie más representativa fue la macarela (*Scomber japonicus*) con 37%, destinada para la elaboración de harina de pescado.

1.2.1 Producto

Los productos que se ofertarán son pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Aucis Thazard*) congelados, los cuales poseen un alto nivel nutricional y cuyo objetivo es satisfacer la necesidad de los futuros consumidores en Inglaterra.

1.2.2 Precio

De acuerdo a la información recopilada del Instituto de Promoción de importaciones y exportaciones Proecuador la evolución de los precios por kilo han crecido en promedio un 17.5% en los últimos años.

Evolución de Precios/Kilo por especie

Especie/Año	2011	2012	2013	2014	2015
Scomber Japonicus	0.50	0.55	0.60	0.66	0.73
Auxis Thazard	1.00	1.10	1.21	1.33	1.46

Tabla 4: Evolución de Precios/Kilo por especie

Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

1.2.3 Canales de Distribución

El Reino Unido se caracteriza por tener un mercado abierto con un sistema de comercialización especializado y una cultura muy tradicional. Es reconocido como uno de los mercados difíciles de acceder por los altos requerimientos que exigen de los productos. Los importadores británicos son relativamente informales, tratan a los interesados por su nombre y se comunican preferentemente vía correo electrónico

Una de las tendencias interesantes que se pueden observar en el mercado británico es el aumento en el interés de los supermercados por vender productos bajo su propia marca, dentro de cada supermercado se han creado diferentes categorías de productos con marca propia, por ejemplo las líneas económicas, las de mejor calidad o las orgánicas, entre otros.

Los supermercados de descuento tales como Netto, Aldi y Lidl han incrementado su participación de mercado. Mientras los precios de los alimentos aumentaron constantemente, los consumidores se dirigieron con mayor fuerza hacia los supermercados de descuento en busca de disminuir el gasto mensual en alimentos. Otros almacenes dedicados exclusivamente a comida congelada tales como Iceland y Farmfoods han tenido igualmente un importante crecimiento.

La participación en el mercado de los supermercados de descuento ha aumentado a 5.6% del total, dividido principalmente entre Aldi y Lidl.

Los canales de importación y distribución varían según producto, pero consisten de importadores, comerciantes/agentes, distribuidores, mayoristas y minoristas.

1.2.3.1 Importadores o comerciantes

El primer canal de importación más utilizado para la mayoría de productos, y especialmente para los pescados congelados, es el de importadores especializados, quienes cuentan con información sobre los requerimientos del mercado y constituyen en muchos casos distribuidores de los supermercados y mayoristas. Estos importadores compran muchas veces el producto directamente al exportador y se encargan de toda la cadena de distribución desde el puerto en el país de origen hasta la entrega del producto a mayoristas, distribuidores, supermercados o incluso minoristas.

1.2.3.2 Agentes

Para muchos productos agrícolas como el café o el cacao, es normal utilizar agentes. Estos agentes se encargan de comprar y vender los productos a cambio de una comisión. Los agentes normalmente no llegan en términos prácticos a poseer lo que compran ya que lo hacen por encargo de otro comprador. Sin embargo su función principal es la de establecer el contacto entre importadores que deseen comprar y exportadores que deseen vender. Muchas de las grandes corporaciones que tuestan o procesan los productos tienen sus propios agentes que por ser tan grandes pueden influenciar el precio en las bolsas. En algunos casos puntuales el agente puede encargarse del transporte desde el país de origen hasta el destino final.

1.2.3.3 Distribuidores y representantes:

En el caso de productos que cuentan con marca propia de la empresa exportadora tales como en el caso del chocolate, se puede encontrar representantes especializados en el sector que desean tener la representación, muchas veces exclusiva, del producto en el Reino Unido. Ellos se encargan de conseguir clientes y distribuir el producto a cambio de una comisión. Es importante determinar en esos casos si la persona realmente tendrá acceso al mercado o si no se podría producir el caso de que la persona que cuenta con una representación exclusiva no venda nada y que la empresa exportadora no tenga opción a buscar otro comprador.

1.2.3.4 Supermercados, mayoristas y minoristas:

Aproximarse inicialmente a los supermercados resulta muy difícil ya que ellos delegan el trabajo de buscar abastecedores directamente a importadores que trabajan con ellos y que conocen sus requerimientos específicos. Sin embargo, en el caso de muy grandes exportadores puede resultar útil la aproximación directa al supermercado.

El caso de los mayoristas y minoristas es similar al de los supermercados. Con algunas excepciones interesantes, los mayoristas están acostumbrados a comprar directamente al importador y no al productor, mientras lo minoristas, dependiendo del producto, compran directamente a los mayoristas y no tienen, por lo general, capacidad para importar productos por sí solos.

Existen naturalmente excepciones como en el caso de joyas o artesanías donde es usual que los mismos mayoristas o minoristas sean los importadores del producto.

1.2.4 Documentos para exportar

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).

HISTORICO DE VENTAS DEL SECTOR PESQUERO AL REINO UNIDO

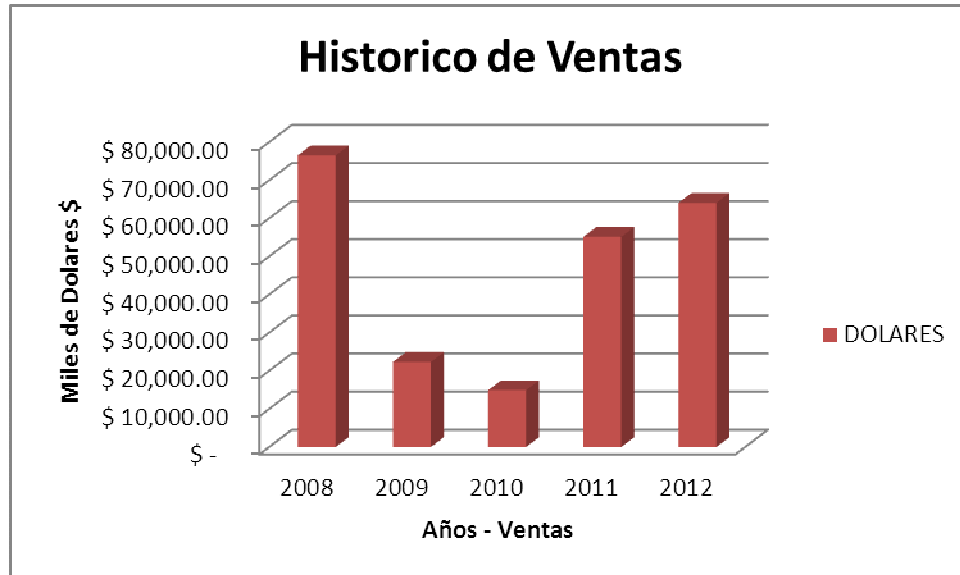


Gráfico 4: Histórico de ventas del sector pesquero del reino unido

Fuente: Instituto Nacional de Pesca (INP).

Luego de haber realizado y analizado la gráfica 4, hemos podido determinar que las ventas del sector pesquero del Ecuador al Reino Unido (Inglaterra), han ido aumentando progresivamente desde el año 2008 con un total de \$76.518,00, decayendo sus ventas en los años 2009-2010 con valores de \$22.307,00 - \$14.888,00 pero en los años 2011 y 2012 sus ventas han mejorado llegando a vender en el año 2011 la cantidad de \$55.132,00 y en el año 2012 obteniendo una total de \$64.060,00.

EXPORTACIONES MUNDIAL HACIA REINO UNIDO EN EL SECTOR PESQUERO

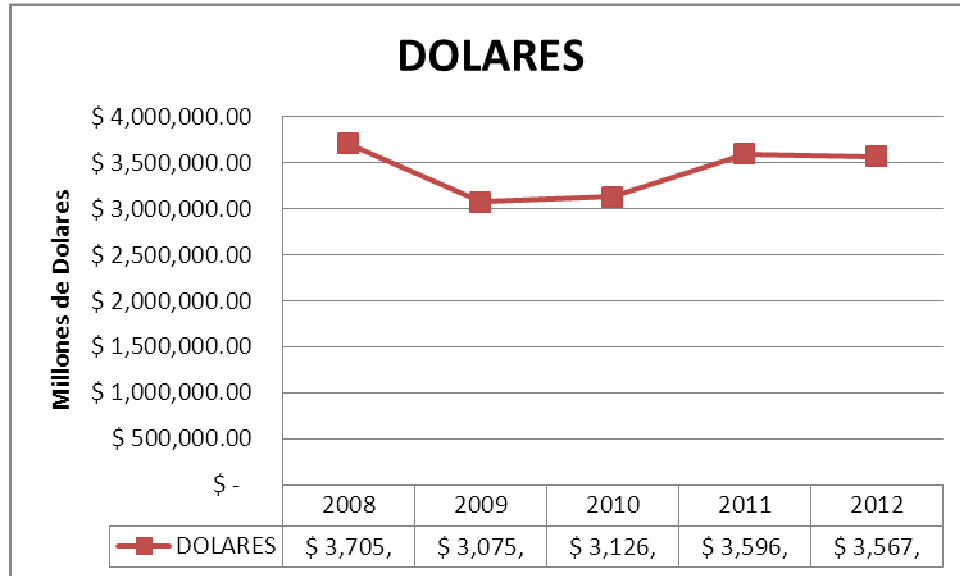


Gráfico 5: Exportaciones mundial hacia reino unido en el sector pesquero

Fuente: Instituto Nacional de Pesca (INP).

La siguiente tabla nos muestra la evolución que ha tenido el mercado Ingles en cuanto a la compra de productos proveniente del mar. Podemos visualizar que en el año 2008 las ventas a nivel mundial alcanzaron casi los \$4.000.00,00 de dólares siendo el año más beneficioso en cuanto al sector pesquero debido que en los próximos dos años las ventas bajaron considerablemente a \$3.000.000,00 de dólares, en los años 2011 - 2012 toma nuevamente impulso el mercado Ingles y los países llegan a vender hasta \$3.500.000,00 de dólares y así recuperarse de la caída en ventas que tuvieron en los años 2009 y 2010.

**Relación entre total de importación peces congelados vs Macarela
(Scomber Japonicus)**

Año	Peces Congelados	Inglaterra (ton)	%	Ecuador (ton)	%
2010	46266	896	1.94%	0	0.00%
2011	54548	1591	2.92%	196	12.32%
2012	53338	9587	17.97%	430	4.49%
2013	46234	10256	22.18%	728	7.10%
2014	50686	12587	24.83%	996	7.91%

Tabla 5: Relación entre total de importación peces congelados vs Macarela (Scomber Japonicus)

Fuente: Trademap

Como se puede observar en la tabla #5 la importación de la especie macarela ha ido creciendo en los últimos años, llegando a representar un total de 24.83% del total de las importaciones totales de peces congelados. Al 2014 la importación procedente de Ecuador represento el 7.91% del total de las importaciones de la especie Macarela.

**Relación entre total de importación peces congelados vs Botellita
(auxis Thazard)**

Año	Peces Congelados	Inglaterra (ton)	%	Ecuador (ton)	%
2010	46266	239	0.52%	0	0.00%
2011	54548	598	1.10%	16	2.68%
2012	53338	784	1.47%	20	2.55%
2013	46234	978	2.12%	24	2.45%
2014	50686	1145	2.26%	30	2.62%

Tabla 6: Relación entre total de importación peces congelados vs Botellita (auxis Thazard)

Fuente: Trademap

En la tabla #6 se puede observar que la importación de la especie botellita ha ido en aumento en los últimos años, llegando a representar un total de 2.26% del total de las importaciones totales de peces congelados. Al 2014 la importación procedente de Ecuador represento el 2.62% del total de las importaciones de la especie Botellita.

**Antecedente histórico de la demanda de las especies Macarella y
botellita en Inglaterra**

Pais/Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Inglaterra	10371	11234	13732	20543	23967
Ecuador	450	752	1026	939	1154

Tabla 7: Antecedente histórico de la demanda de las especies Macarella y botellita en Inglaterra

Fuente: Trademap

Como podemos observar en las tablas anteriores las importaciones tanto de pescado congelado como la de las especies estudiadas han ido en aumento a lo largo de estos últimos años. En la Tabla 7 observamos cómo ha sido la evolución de la demanda total de las especies estudiadas provenientes de Ecuador, teniendo en el 2015 una participación de 939 toneladas de las 20543 toneladas importadas por Inglaterra.

**Proyección de la demanda en Inglaterra de las especies pelágicas
(Macarela y Botellita) y cantidad estimada de importación proveniente
de Ecuador, Periodo 2016-2021**

Pais/Empresa	2017	2018	2019	2020	2021
Inglaterra	27391	30815	37663	41087	44511
Ecuador	1369	1584	1798	2013	2228

Tabla 8: Proyección de la demanda en Inglaterra de las especies pelágicas

Fuente: Trademap

Teniendo en cuenta que la demanda de estas especies ha ido en aumento se determinó que la cantidad demanda por Inglaterra para estas especies

para el año 2021 será de 44,511 toneladas. Ecuador aprovechara este crecimiento para crecer en el mercado aportando para el mismo año 2228 toneladas de las toneladas demandadas por Inglaterra.

PROYECCION DE LA PARTICIPACION DE LA EMPRESA POLAR SA HACIA EL REINO UNIDO EN EL MERCADO DE LOS PELAGICOS

Pais/Empresa/Año	Inglaterra	Ecuador	Participacion Ecuador frente a Inglaterra	Polar	Participacion Polar frente a Ecuador
2016	23967	1154	4.82%	0	0.00%
2017	27391	1369	5.00%	471	34.39%
2018	30815	1584	5.14%	614	38.76%
2019	37663	1798	4.77%	774	43.06%
2020	41087	2013	4.90%	952	47.30%
2021	44511	2228	5.01%	1148	51.51%
Brecha del periodo	205434	10146		3959	

Tabla 9: proyeccion de la participacion de la empresa polar sa hacia el reino unido en el mercado de los pelagicos

Fuente: Trademap

Una vez determinado el tamaño del mercado para el periodo comprendido entre 2016-2021, se estableció que para el año 2021 Ecuador contribuirá con el 5% de las toneladas importadas por Inglaterra. Para el mismo año, en conjunto con la empresa Pesquera Polar S.A., se determinó que la empresa está en capacidad para exportar un 51.51% del total de las toneladas proyectadas para la exportación de Ecuador. Es decir un total de 1148 toneladas de 2228.

CAPITULO 2

ESTRATEGIA DE MERCADEO

En el capítulo 1 se determinó que la brecha en el mercado inglés para la exportación de la especie pelágica desde el 2016 al 2021 es de 205.434 toneladas las cuales el Ecuador aportaría con 10.146 toneladas, la empresa Pesquera Polar en base al estudio realizado determinó que aportara con 3959 toneladas durante el periodo antes mencionado.

A continuación detallaremos la estrategia que vamos utilizar para la implementación del proyecto.

2.1 El cliente

El país escogido para la exportación los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados es el Reino Unido, puesto que el mercado británico brinda importantes posibilidades para exportadores de productos orgánicos. De manera que, esta relación comercial involucra la introducción, posicionamiento y venta de pelágicos menores congelados en Inglaterra, como también la supervisión del proceso de negocios con este grupo, eliminando las líneas de intermediación tanto en la negociación como en la comunicación de las ventajas y características de los productos que se ofrecen.

Para posesionarnos en la mente del cliente, se utilizará una imagen llamativa, la cual deberá cumplir con las especificaciones y manejo adecuado en cuanto a; precauciones antes, durante y después de la carga, puesto que se tendrán efectos favorables o desfavorables con el producto.

2.2 Planificación de Estrategias a largo plazo para la fidelización de clientes

La implementación de estrategias a largo plazo para la fidelización de clientes en cuanto a la exportación de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados, se desea aumentar los clientes privilegiados en el mercado de Inglaterra, a través del establecimiento de vínculos que puedan generar retribuciones ofrecidas a clientes más valiosos. Permitiendo además, que los clientes más rentables por todas las adquisiciones que ha hecho a lo largo de la relación comercial, visitando los clientes y ofrecerles beneficios en cuanto a certificado y tabla de canje de puntos, que serán beneficiados mediante las transacciones realizadas en un período de tiempo estipulado. Estos son:

- Asesoramiento técnico
- Revisiones gratuitas
- Descuentos en servicios
- Descuentos en productos

Asimismo, se aplicará la identificación de calidad con el fin de conocer la satisfacción que posee el cliente con los servicios y productos que ha usado, pudiendo mejorar los requerimientos que no han sido cumplidos con respecto a la calidad y las soluciones otorgadas. De igual forma, se planteará las ventas cruzadas donde, los clientes buscan conocer, probar y preferir el resto de los productos y servicios que no han utilizado por ellos, de tal forma que puedan conocer su calidad y eficiencia.

2.3 Marketing MIX

Hace referencia al análisis del producto, valor, localidad y publicidad de los servicios que oferta las exportadoras de pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados.

2.3.1 Producto

Los productos que se ofertarán son pelágicos menores (*Scomber Japonicus* & *Aucis Thazard*) congelados, los cuales poseen un alto nivel nutricional y cuyo objetivo es satisfacer la necesidad de los futuros consumidores en Inglaterra.

2.3.2 Precio

De acuerdo a la información proporcionada por la empresa se determinó que los márgenes de ganancia con relación al punto de distribución para el primer año serán del 25% en precio FOB, del 25% para el precio CIF, del 15% para el Mayorista, del 10% para el minorista y del 20% para los mercados o supermercados que vendan nuestro producto. El crecimiento porcentual aplica a ambas especies como se demuestra en la siguiente tabla:

Listado de Precios por kilo de acuerdo al proceso de distribución de las especies

Especie	Costo	Fob	Importador	Mayorista	Minorista	Mercados	Consumidor
Auxis Thazard	1.17	1.46	2.11	2.64	3.03	3.33	4.00
Scomber Japonicus	0.58	0.73	1.88	2.35	2.70	2.98	3.57
	1.75	2.19	3.99	4.99	5.73	6.31	7.57

Tabla 10: Listado de Precios por kilo
Fuente: Pesquera Polar S.A.

Con respecto a los siguientes 4 años la empresa determino que el incremento porcentual del precio será del 3% de acuerdo a la tasa de inflación actual.

Listado de Precios proyectada por kilo de acuerdo al proceso de distribución de las especies

Canal de Distribucion /Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo	1.75	1.80	1.86	1.91	1.97
Fob	2.19	2.26	2.32	2.39	2.46
Importador	3.99	4.11	4.23	4.36	4.49
Mayorista	4.99	5.14	5.29	5.45	5.61
Minorista	5.73	5.91	6.08	6.27	6.45
Mercados	6.31	6.50	6.69	6.89	7.10
Consumidor	7.57	7.80	8.03	8.27	8.52

Tabla 11: Listado de Precios proyectada por kilo de acuerdo al proceso de distribución de las especies

Fuente: Pesquera Polar S.A.

2.3.3 Plaza

Se señala al canal de distribución de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados será desde Ecuador, vinculados estratégicamente para promocionar el producto cuyo objetivo es reducir la cadena de intermediación.

2.3.4 Promoción

La promoción para la distribución de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Auxis Thazard*) congelados en Inglaterra se la realizará promociones a través de la página Web y redes sociales que ofrecerán información relacionadas con el producto y mantener en contacto a los usuarios de la red, donde se integrará un software especial con diversas funciones individuales como: blogs, wikis, foros, chat, mensajería, entre otros, en una misma interfaz y que proporcionará la conectividad entre los diversos usuarios de la red.

Gastos Publicidad	
Radio	780,00
Televisión	2.114,00
Otros	142,00
TOTAL	3.036,00

Tabla 12: Promoción

Fuente: *Scomber Japonicus & Auxis Thazard*

2.3.5 Consumidor Satisfecho

El cliente estará satisfecho cuando las expectativas previas a la compra sean superadas o igualadas por prestación recibida, incentivando a los consumidores para que vuelvan a la empresa en lugar de la competencia, creando programas que permitan la lealtad a la marca. La empresa dará una imagen de innovación y servicio que es de gran importancia a largo plazo, además se crea lealtad a la marca e incremento en las ventas y logrando así que los clientes no se dirijan a nuevos competidores en el mercado.

El producto estaría orientado a cumplir los anhelos de un sector de la población que busca encontrar el equilibrio perdido en la forma de alimentación y hará posible que estas personas puedan establecer una nueva relación con los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Aucis Thazard*) congelados y con una amplia información acerca de mejorar la calidad de su vida; lo cual asegura un potencial de clientes.

2.3.6 Costo a Satisfacer

Este enfoque permite que la exportación de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Aucis Thazard*) congelados ponga un énfasis en los procesos de diseño y desarrollo que dan como resultado nuevos servicios; así como mercados. El proceso de servicios permite presentar aspectos que se dan después de que el producto o servicio adquirido ha sido entregado al cliente. Enfatizando así, los valores añadidos al producto en función de darle

satisfacción, no sólo a las necesidades del cliente, sino también a sus expectativas, generadoras de mayores exigencias.

2.3.7 Comodidad del cliente

Para la comodidad del cliente es importante ofrecer simplicidad detallando el beneficio del producto y sus instrucciones claras, tales como:

- Para los Pagos por Internet la empresa contará con una página Web desactualizada, con sistema que permitirá implementar esta estrategia.
- Para los clientes frecuentes y quienes lo soliciten se enviará un catálogo a domicilio de los diferentes productos especificando precios, promociones con una muestra de perfume a los clientes habituales para incentivar la compra.

2.4 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 (FOB⁴; CNF).

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.

⁴ Free onboard o libre de carga se trata cuando el exportador cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía es embarcado en el barco.

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, entre otros.),

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

2.6 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 numero 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 CUTOFF⁵, Plazo para cancelar la reserva y evitar pago de multa con naviera, plazo para retirar contenedores de los depósitos.

2.6.1 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.

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

⁵ Tiempo máximo que determina la naviera que puede entrar al Puerto de embarque

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 la

exportación. Se lleva el respectivo seguimiento de los documentos requeridos para que una vez recibidos se adjuntan con copia de packinglist, 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.

2.7 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.

2.8 Comunicación

La comunicación digital es el mayor segmento publicitario que en la actualidad cubre gran parte de mercado potencial y que las personas que hacen compras por Internet, mostrando gran interés en tener la posibilidad de realizar la compra de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Aucis Thazard*) congelados por medio de la página web de la empresa, permitiendo además personalizar la selección. Por tanto, la compra online de estas especies de pescado se podrá realizar de una manera muy rápida y sencilla; por eso la página busca agilidad y eficiencia según la variedad de especies que se ofrezcan y los clientes podrán hacer su elección. En definitiva, se puede afirmar que la compra de pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Aucis Thazard*) congelados online permite abarcar multitud de opciones según sean los gustos, necesidades y deseos de los consumidores.

2.9 Estrategia Funcional

El objetivo de analizar un negocio o empresa, es identificar sus recursos y determinar de qué manera estos pueden aportar algo a sus ventajas competitivas en la exportación de los pelágicos menores (*Scomber Japonicus & Aucis Thazard*) congelados para Inglaterra. A continuación se describe algunas estrategias funcionales:

2.9.1 Visión de la empresa en base a recursos

El objetivo de la planificación estratégica es alcanzar, sostener y aumentar la ventaja competitiva. Dentro de una misma industria algunas empresas son más exitosas que otras debido a que tienen recursos que son esencialmente distintos de los de la competencia, quien además no puede adquirir estos recursos con facilidad. Por tanto, la empresa deberá tratar de adquirir o desarrollar dichos recursos únicos a fin de alcanzar la ventaja competitiva.

2.9.2 Diferenciadores clave y propuesta única de ventas

Es probable que cada empresa tenga algunos atributos únicos que la diferencie de sus rivales. Aunque el concepto de propuesta única de ventas (USP) está más relacionado con las tácticas de comercialización, se lo puede asociar a una diferencia fundamental que no puede ser fácilmente igualada por la competencia.

2.9.3 La cadena de valor

La ventaja competitiva proviene de la capacidad de la empresa de realizar las actividades requeridas a un costo menor que el de sus competidores, o realizar algunas actividades en forma única lo cual crea valor de compra y por lo tanto permite a las empresas controlar el sobreprecio.

2.9.4 Auditoría de recursos

La auditoría de recursos deberá ser valorada en el contexto de la cadena de valor, puesto que la empresa que hace un óptimo uso de sus recursos operativos, humanos, organizacionales y financieros ganará una ventaja competitiva.

2.9.5 Recursos operativos

Los recursos operativos, Activos tangibles como la planta y el equipamiento, una red de sucursales, oficinas; Activos intangibles, como nombres de marcas, derechos, patentes y Métodos operativos y sistemas, por ejemplo un sistema de fabricación justo-a-tiempo o un sistema flexible de fabricación.

2.9.6 Recursos Humanos

Presentar información sobre los recursos humanos es una tendencia que las grandes empresas van formalizando cada día más. Para lograr el éxito las empresas dependen cada vez más del hecho de atraer y retener a un conjunto de gente talentosa. Para tomar en cuenta los activos que estas personas representan, se deberá realizar una auditoría de recursos humanos como parte del análisis de la firma.

2.10 Comercialización y Ventas

La distribución se refiere en especial sobre las diferentes estrategias que tomara la empresa en materia de cobertura y penetración de los productos de la empresa en los diferentes territorios o zonas de ventas y su respectiva comercialización. Aquí intervienen de manera decisiva los canales de distribución. La distribución puede ser local, regional o nacional en la medida en que la empresa pueda cubrir el mercado, así tenemos que dado los objetivos de la empresa la distribución será a nivel nacional.

Para esto se tiene que los principales retos que la empresa se impone con relación a la comercialización son:

- ♦ A partir de una distribución óptima se puede colocar nuestros productos de manera eficiente ante nuestros consumidores, para que sean comprados en base a nuestras expectativas económicas.
- ♦ Mantener un margen de contribución satisfactorio al distribuirlo por medio de los diferentes canales de distribución que se seleccionarían.

Establecer por medio de los canales de distribución, una forma de comunicación, promoción y publicidad de nuestro producto para el cliente

2.10.1 Selección de los canales de distribución

Si consideramos las diversas alternativas de distribución y además tomamos en cuenta que según la investigación de mercado, la cual arrojó que los principales puntos de distribución que podría tener nuestro producto serían los supermercados, despensas, mercados y restaurantes, lo cual indicaría que si se utilizaría estos canales de distribución, se podría cubrir el 90% del potencial de compra, por lo que según la estrategia de la empresa de cubrir de forma óptima al mercado, se tiene que esto sería los canales de distribución que tendría la compañía para poner a disposición el producto.

Dado esto se considerará para poder potenciar la distribución, la contratación de distribuidores intermediarios, los cuales colocaran el producto ante estos distribuidores y en especial en zonas fuera de la ciudad de Londres, en la cual por aspectos logísticos y por limitaciones de inversión tenemos que sería conveniente establecer este tipo de distribución, dado esto tenemos que la distribución y los niveles de intermediarios serían:

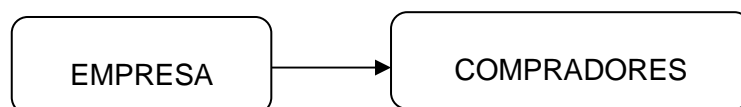
Distribución año 1



Considerando lo anterior, se tiene que en una primera instancia la distribución sería a partir de un intermediario, el cual trabajara como BROKER teniendo muy en cuenta que este será el encargado de contactar a los compradores, lo cual nos permitirá ingresar al mercado y poder comercializar nuestro producto a los mercados ingleses con mayor eficiencia y rapidez.

Así en función a esto se tiene que se negociara un precio especial de venta con el intermediario o bien un precio de con descuento del valor FOB, el cual es del 5% por sobre la venta con opción a la reventa, es decir él tiene la potestad de revender el producto a otro precio a sus clientes y así obtener más ganancias.

Más para los años posteriores, la empresa emprenderá esfuerzos para negociar directamente con los clientes, de tal forma que se eliminen los intermediarios y así poder ofrecer a nuestros clientes los mejores precios por nuestro producto, la calidad y la garantía deseada por la compra, una relación directa y satisfactoria con la empresa y sobre todo la capacidad de negociación entre el comprador y nuestra compañía, lo cual trae como beneficio reducción de costos y precios (hay que considerar que el broker eleva los precios al revender el producto por sobre los nuestros, lo cual se reduciría en beneficio del cliente al negociar directamente con la compañía). Así a partir de esto en el tercer año la distribución sería de la siguiente manera:



Distribución años siguientes

Dentro de esto cabe resaltar que el puerto principal de Ecuador es el puerto de Guayaquil donde grandes navieras como Maersk Line, Transoceanica, Happag-Lloyd, 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 Guayaquil a Inglaterra, según el puerto, es entre 25 a 30 días de tránsito. Los puertos principales de Inglaterra son Londres,

Liverpool, Felixstowe, Tilbury, Dover, Immingham, Southampton y Teesport, los cuales son los más reconocidos dentro del Reino Unido.

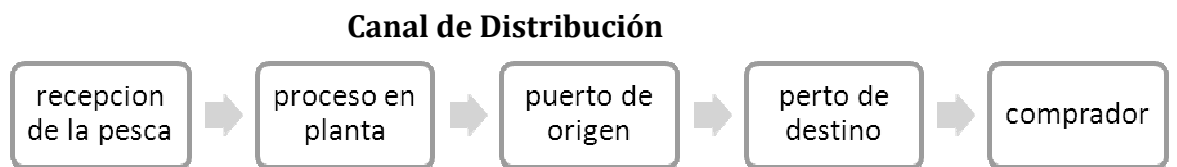


Gráfico 6: Canal de Distribución

Fuente: Los Autores

Como mencionamos anteriormente, la recepción de la pesca será por medio de camiones refrigerados de la planta que se encuentra en Salango, provincia de Manabí hacia las bodegas de la empresa pesquera Polar ubicada en Robles 505 y Francisco Segura, directo para su almacenamiento. La planta que está ubicada en Salango se encuentra a 4 horas de la ciudad de Guayaquil.

Los contenedores serán movilizados desde las bodegas en Guayaquil al puerto marítimo donde zarparán a su destino final. Los contenedores donde irá nuestro producto tendrá que ir configurado con temperaturas de -18°C para ingresar la carga paletizada directamente después de la inspección de calidad. Luego de este proceso se llevan los contenedores al puerto determinado por la naviera para proceder con el despacho al destino final. En el destino final el comprador recibirá la carga luego de ver realizados los pagos a la empresa Pesquera Polar S.A.

GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION Y VENTAS					
Gastos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de publicidad	\$ 3,036.00	\$ 3,187.80	\$ 3,347.19	\$ 3,514.55	\$ 3,690.28
Servicios Basicos	\$ 7,929.48	\$ 8,167.36	\$ 8,412.39	\$ 8,664.76	\$ 8,924.70
Gastos de Movilizacion	\$ 2,989.33	\$ 3,138.80	\$ 3,295.74	\$ 3,460.52	\$ 3,633.55
Utiles de Oficinas	\$ 2,092.00	\$ 2,196.60	\$ 2,306.43	\$ 2,421.75	\$ 2,542.84
Total de Gastos	\$ 16,046.81	\$ 16,690.56	\$ 17,361.74	\$ 18,061.58	\$ 18,791.36

Tabla 13: Gastos de movilizacion

Fuente: Los Autores

2.11 Plan de Ventas

Una vez determinada la brecha de demanda para las especies pelágicas y la participación de Polar S.A. en la misma (39%) en conjunto con los precios de venta por canal de distribución, explicados anteriormente en este capítulo procedemos a la elaboración del plan de ventas del proyecto el cual se explica en la siguiente tabla:

Plan de Ventas (en \$)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 2.19	\$ 2.26	\$ 4.23	\$ 5.45	\$ 6.45
Cantidad (kg)	\$ 470,688	\$ 613,756	\$ 774,278	\$ 952,255	\$ 1,147,686
Ingresos totales por venta	\$ 1,030,807	\$ 1,384,449	\$ 3,277,070	\$ 5,189,065	\$ 7,407,882
Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 1,030,807	\$ 1,384,449	\$ 3,277,070	\$ 5,189,065	\$ 7,407,882

Tabla 14: Plan de Ventas

Fuentes: Los autores

Como se puede observar los ingresos por venta de la macarela y la botellita proyectan un crecimiento promedio de 72%.

2.12 Servicio Post – Ventas

Uno de los principales esfuerzos que se propondrá es en conjunto a la calidad del producto, es el de prestar un servicio efectivo y que cumpla con los requerimientos de los clientes en el país de Inglaterra.

Así se tendrán en cuenta los siguientes factores:

1. Trabajo bien realizado siempre
2. Acción rápida sobre las quejas
3. Respuesta rápida a los pedidos
4. Capacidad de realizar los trabajos que se requieran
5. Servicio disponible cuando se requiera
6. Servicio cortés y amigable
7. Cumplimiento, profesionalismo y responsabilidad
8. Precios adecuados a los trabajos
9. Un constante seguimiento a las solicitudes de los clientes
10. Establecer un seguimiento sobre la satisfacción de cliente ante los productos, la atención y los servicios ofrecidos
11. Ofrecer garantías y contratos de servicios

Para lograr esto se habilitara un sistema de servicio al cliente online integrado el sitio web de la empresa, redes sociales, llamadas telefónicas y Skype. Vale indicar que es necesario manejar estos servicios con alto grado de calidad y esmero, además la empresa debe de desarrollar otras clases de servicios anexos para incentivar la compra del mismo, mantener un crecimiento, ganar participación y lograr rentabilidad.

CAPITULO 3

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gracias al estudio de mercado que realizamos en el capítulo 1, pudimos encontrar la brecha que existe en el mercado Ingles para la exportación de los pelágicos menores congelados. En el capítulo 2 pudimos realizar los cálculos del precio del producto que comenzaría en el año 1 con un promedio de precio de \$1,75 que llegaría hasta el año 5 con el precio de \$1,97, nuestros gastos de publicidad y ventas seria de \$3.036,00. También pudimos realizar el plan de ventas para nuestro producto obteniendo como resultado en el primer año un ingreso de \$1,030,807 llegando al año 5 vendiendo \$7,407,882

3.1 Misión

Ofrecer productos de la especie de pelágicos pequeños que cumplan con los más altos niveles de calidad de acuerdo a los requerimientos y exigencias del mercado de Inglaterra para un desarrollo sustentable y sostenible.

3.2 Visión

Ser reconocida para el año 2021 en el mercado de Inglaterra como una empresa de exportación de la especie de pelágicos pequeños, orientada a desarrollarse bajo una estructura eficiente, ágil, flexible, capaz de responder inmediata y diligentemente a los cambios y las necesidades del mercado ingles.

3.3 Estructura Organizacional

Las funciones de cada puesto y para tener claro el flujo de cada cargo. La estructura del proyecto se vería reflejada de la siguiente manera:

Figura 9. Organigrama Empresarial año 1 - 2

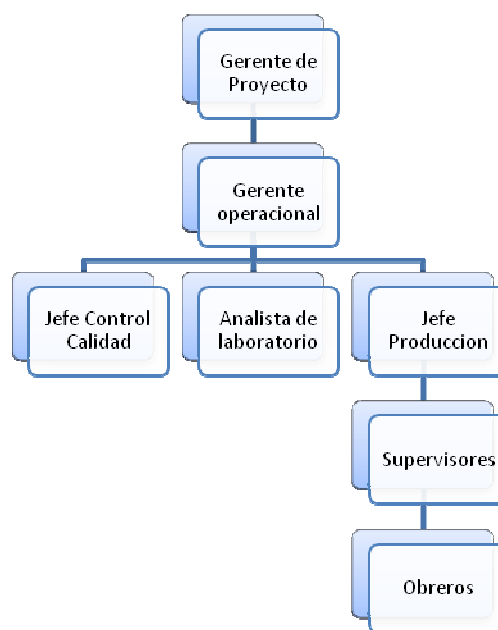


Gráfico 7: Organigrama Empresarial año 1 - 2

Fuente: Los Autores

Funciones Laborales

Gerente del proyecto

Dicho accionista se encargara de la búsqueda, ofrecimiento y negociaciones con grandes empresas del exterior y cuando cierre las negociaciones se lo derivara al departamento de ventas. Se encargará de la administración general de las actividades de la

empresa, tanto administrativas, financieras y operativas. Decidirá y analizará inversiones a mediano o largo plazo para mejorar o ampliar la producción de la Planta.

Gerente Operacional

Es el responsable directo de todas las operaciones de producción de la planta tales como proyecciones, programas, exportaciones, etc., siempre y cuando teniendo en cuenta las normas y los estándares de calidad de la planta. Además de que Junto al Jefe de Producción realizará el manual de procesos. Realizará entrevistas finales de los empleados de la Planta.

Jefe de Control de Calidad

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

Analista de Laboratorio

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

Jefe de Producción

Responsable directo de la programación de embarques cuando realice una venta. Asegurándose que en cada parte del proceso se estén cumpliendo con las normas establecidas para no alterar la calidad del producto.

Supervisores

Tendrán a cargo llevar el seguimiento del proceso y supervisión de los obreros que se encargan de la clasificación, empaque, y entre otras diversas actividades. Existirán dos turnos con un supervisor cada turno. Reportarán cualquier discrepancia o anomalía al Jefe De Producción

Obreros

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

Una vez determinada las funciones de los empleados en los 2 primeros años del proyecto se estima que el gasto por salarios serán de acuerdo a la siguiente tabla:

Sueldos anuales por cargo

Gastos personal		
Cargo	Año 1	Año 2
Gerente del Proyecto	36,000.00	37,080.00
Gerente Operacional	22,800.00	23,484.00
Jefe de control de calidad	14,400.00	14,832.00
Analista de laboratorio	8,400.00	8,652.00
Jefe de Produccion	9,600.00	9,888.00
Supervisor	10,800.00	11,124.00
Obreros	5,400.00	5,562.00
Total	107,400.00	110,622.00

Tabla 15: Sueldos Anuales pro cargo
Fuente: Los autores.

De acuerdo a las estrategias planteadas en el capítulo anterior en el tercer año del proyecto se planea abrir un punto de venta de la ciudad de Londres para poder tener un mayor acceso al consumidor y eliminar al intermediario. La estructura organizacional estaría formada de acuerdo a la siguiente figura:

Figura 9. Organigrama Empresarial año 3

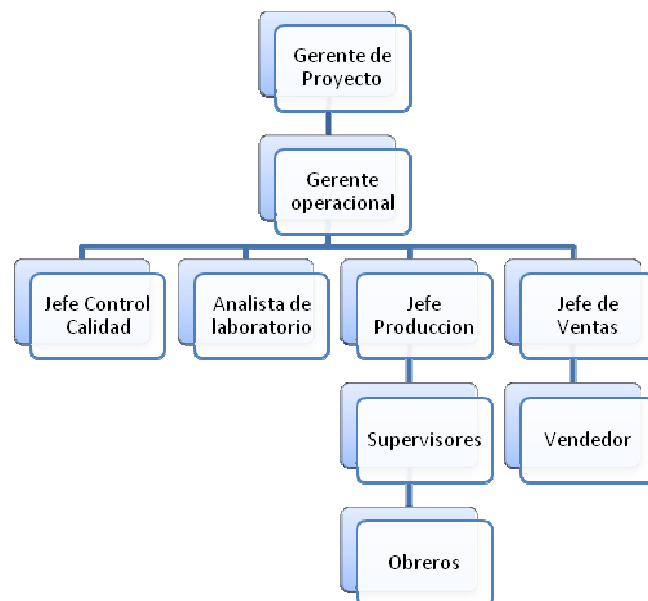


Gráfico 8: Organigrama Empresarial año 3
Fuente: Los Autores

Funciones Laborales

Jefe de Ventas

Tendrá entre sus principales funciones liderar al equipo de ventas planificando y dirigiendo las acciones, así como la generación de metas y el cumplimiento de las mismas. Además será el encargado del control de los procesos de facturación y de los servicios post venta, finalmente será el encargado de informar y supervisar el cumplimiento de los acuerdos operativos y comerciales con los clientes.

Vendedor

Entre sus funciones principales tendrá la búsqueda de nuevos clientes y la administración de su territorio de venta, además deberá ofrecer las promociones estipuladas por la empresa y cumplir con las metas establecidas. Será el principal nexo entre la empresa y el cliente dándole a conocer a los clientes el lanzamiento de nuevos productos y/o promociones, asesorar al cliente acerca de los productos que la empresa ofrece y retroalimentar a la empresa con las necesidades de los clientes.

Una vez determinada las nuevas funciones del proyecto se estima que el gasto por salarios será de acuerdo a la siguiente tabla:

Sueldos anuales por cargo

Cargo	Año 3
Gerente del Proyecto	38,192.40
Gerente Operacional	24,188.52
Jefe de Control de Calidad	15,276.96
Analista de Laboratorio	8,911.56
Jefe de Produccion	10,184.64
Jefe de Ventas	11,400.00
Vendedor	10,800.00
Supervisor	11,457.72
Obreros	5,728.86
Total	136,140.66

Tabla 16: Sueldos Anuales por cargo
Fuente: Los Autores

Continuando con lo planificado en el capítulo 2 en el cuarto y quinto año del proyecto se planea eliminar por completo al intermediario y con la información obtenida de nuestro punto de venta comenzaremos con la distribución directa a nuestros clientes en sus diferentes canales de distribución. La estructura organizacional estaría formada de acuerdo a la siguiente figura:

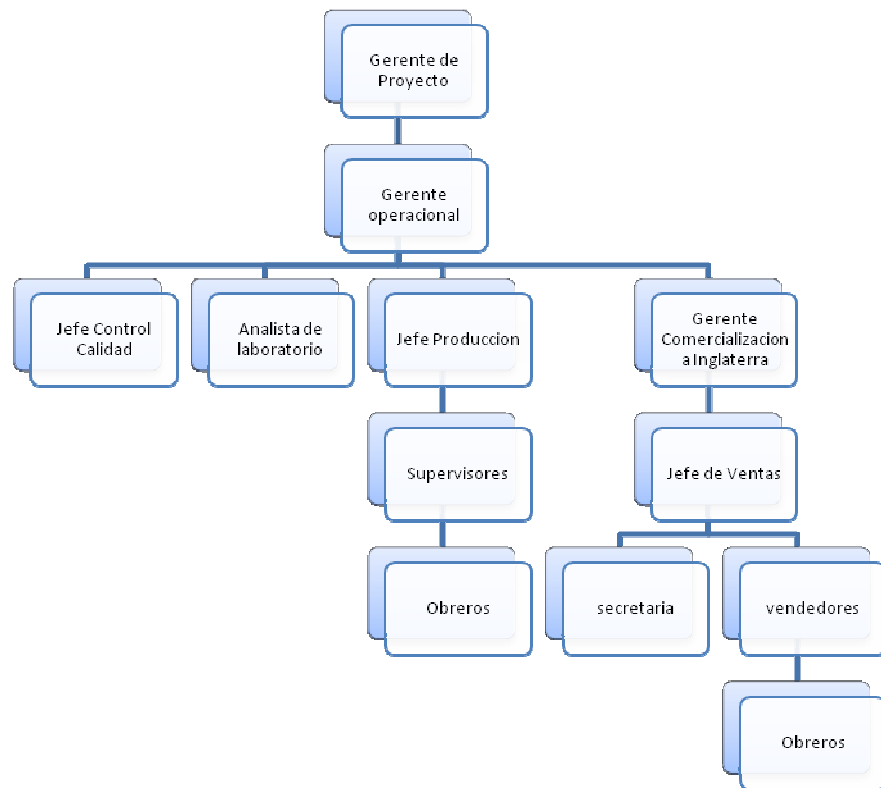


Gráfico 9: Organigrama Empresarial año 4 – 5
Fuente: Los Autores

Funciones Laborales

Gerente de Comercializacion a Inglaterra

Tendrá entre sus principales funciones el análisis de mercado para determinar nuevas estrategias de captación de clientes. Además será el encargado de definir las estrategias comerciales a través del desarrollo de planes de marketing, proponiendo proyectos de desarrollo, así como presupuestos de venta, gastos e inversiones de los mismos. Todo esto con el fin de segmentar el mercado para determinar los desafíos de la industria.

Secretaria

Entre sus principales funciones tendrá el ejecutar actividades pertinentes a su área y asistir a su jefe superior inmediato, con el fin de lograr un eficiente y eficaz desempeño.

Una vez determinada las nuevas funciones de los nuevos puestos del proyecto para el año 4 y 5 se estima que el gasto por salarios crecerá de acuerdo a la siguiente tabla:

Sueldos anuales por cargo

Cargo	Año 4	Año 5
Gerente del Proyecto	39,338.17	40,518.32
Gerente Operacional	24,914.18	25,661.60
Gerente de comercializacion	30,000.00	30,900.00
Jefe de Control de Calidad	15,735.27	16,207.33
Analista de Laboratorio	9,178.91	9,454.27
Jefe de Produccion	10,490.18	10,804.88
Jefe de Ventas	11,742.00	12,094.26
Secretaria	7,200.00	7,416.00
Vendedor	11,124.00	11,457.72
Supervisor	11,801.45	12,155.50
Obreros	5,900.73	6,077.75
Total	177,424.88	182,747.63

Tabla 17: Sueldos anuales por cargo

Fuente: Los autores

Como se puede observar el crecimiento del gasto de personal va acorde a las estrategias establecidas en el capítulo 2 y a sus respectivos canales de distribución. A continuación detallamos la tabla completa de lo que sería la inversión por año del proyecto:

Sueldos anuales por cargo

GASTO DE PERSONAL INDIRECTO						
Cargo	Sueldo Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente del Proyecto	3,000.00	36,000.00	37,080.00	38,192.40	39,338.17	40,518.32
Gerente Operacional	1,900.00	22,800.00	23,484.00	24,188.52	24,914.18	25,661.60
Gerente de comercializacion	2,500.00	-	-	-	30,000.00	30,900.00
Jefe de Control de Calidad	1,200.00	14,400.00	14,832.00	15,276.96	15,735.27	16,207.33
Analista de Laboratorio	700.00	8,400.00	8,652.00	8,911.56	9,178.91	9,454.27
Jefe de Produccion	800.00	9,600.00	9,888.00	10,184.64	10,490.18	10,804.88
Jefe de Ventas	950.00	-	-	11,400.00	11,742.00	12,094.26
Secretaria	600.00	-	-	-	7,200.00	7,416.00
Vendedor	900.00	-	-	10,800.00	11,124.00	11,457.72
Supervisor	900.00	10,800.00	11,124.00	11,457.72	11,801.45	12,155.50
Obreros	450.00	5,400.00	5,562.00	5,728.86	5,900.73	6,077.75
Total	13,900.00	107,400.00	110,622.00	136,140.66	177,424.88	182,747.63

Tabla 18: Sueldos anuales por cargo

Fuente: Los Autores

Departamento de Comercio Exterior

- Ventas: El ejecutivo de ventas será el encargado de todo el proceso desde que se genera la orden de compra, informando al Jefe de Producción, área financiera y Gerente del Proyecto. Hará el seguimiento respectivo como son el de realizar cobros, reservar espacios con la naviera, tener constante comunicación con el área de logística, enviará documentos de exportación a cliente con previa autorización del área financiera.

- Logística: coordinará con ventas cuantos contenedores se requieren 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: indica los costos de producción y precio de venta que deben de ser cubiertos en cada venta. Se hará cargo de llevar la contabilidad de la empresa. Autorizaré cada venta realizada para que se procese en la Planta de inmediato.
- Comercialización: se delegará del diseño de las cajas para exportar, elaboración de volantes electrónicos para que Ventas envíe a los clientes, creación de cuentas en redes sociales para penetrar al mercado y se encargará de la selección de personal, se publicarán anuncios y se laborará bajo recomendaciones.

CAPITULO 4

ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO

4.1 Descripción y detalle del producto

En referencia al producto que se buscara exportar a Inglaterra, se tiene que esté en su aspecto técnico y su procedimiento, es el siguiente:

Especies Pelágicas Congeladas

- Macarella(mackerel)

✦ Especies más comerciales

-Pinchagua
(pacificthreadherring)

- Jurel (jackmackerel)

- Botellita (Auxis Thazard)

Partida Arancelaria

No existe una partida arancelaria para estas especies pelágicas congeladas, sin embargo cada especie tiene su partida individual.

Nomenclatura Nandina

1) 03036

2) 03037

<input type="checkbox"/> Descripción	Demás pescados congelados, exacto hígados, huevas y lechas.
<input type="checkbox"/> Presentación	Congelado HGT (sin cabeza, vísceras ni cola) HG (sin cabezas ni vísceras) Cajas 25 Kg, cubierto plástico polietileno, en bloques, tamaños variados
<input type="checkbox"/> Uso	Consumo Humano Directo Subproducto (rechazo) producción harina de pescado.

4.2 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 biomásas 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 son:

- 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 3⁶.

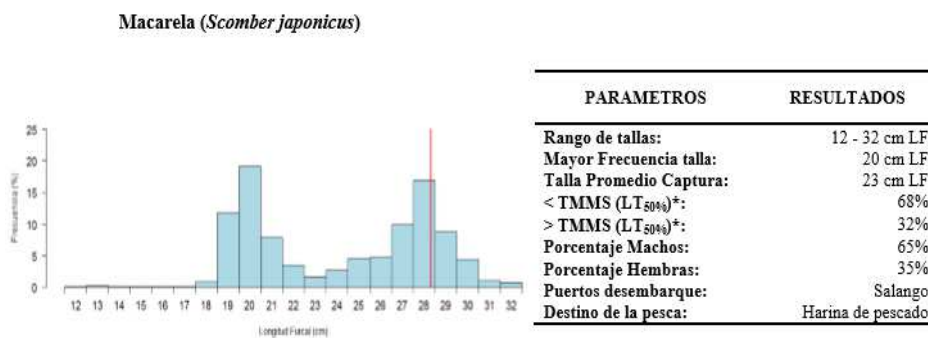
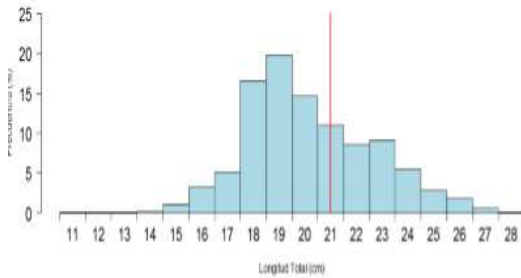


Gráfico 10: Descripción del producto - Macarela o Caballa
Fuente: Desembarque Isla Salango, PROECUADOR. 2014.

- Anchoqueta (*engraulisringens*): 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.

⁶ Ácidos grasos que se encuentran en peces los cuales benefician y regulan niveles del colesterol y protegen el corazón. x

Pinchagua (*Opisthonema spp.*)



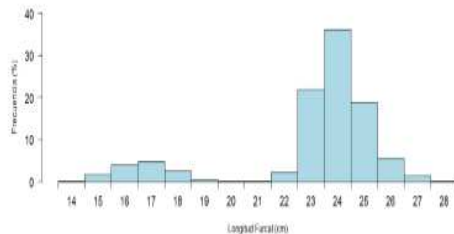
(*) TMMS: Talla Media de Madurez Sexual (21.6 cm LT).

PARAMETROS	RESULTADOS
Rango de tallas:	11 - 28 cm LT
Mayor Frecuencia de talla:	19 cm LT
Talla Promedio Captura:	19.9 cm LT
< TMMS (LT _{50%}) [*] :	61%
> TMMS (LT _{50%}) [*] :	39%
Porcentaje Machos:	55 %
Porcentaje Hembras:	45 %
Puertos desembarque:	Machalilla y Crucita
Destino de la pesca:	Conserva

Gráfico 11: Descripción del producto - Anchoveta
Fuente: Desembarque Isla Salango, PROECUADOR. 2014.

- Botellita (*auxisspp*): es una especie pequeña de atún, tiene una alta demanda especialmente en el mercado Japonés.

Botella (*Auxis spp.*)



PARAMETROS	RESULTADOS
Rango de tallas:	14 - 28 cm LF
Mayor Frecuencia de talla:	24 cm LF
Talla Promedio Captura:	23cm LF
Porcentaje Machos:	53%
Porcentaje Hembras:	47%
Puertos de desembarque:	Salango
Destino de la pesca:	Harina de pescado

Gráfico 12: Descripción del producto - Botellita
Fuente: Desembarque Isla Salango, PROECUADOR. 2014.

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. (Polar, 2015)

4.4 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 2013 lo sobrepase por primera vez en la historia” (IFFO, 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. (Sara, 2013)

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” (Sara, 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. Al 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” (Sara, 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 frío⁷ desde el momento de la pesca hasta que 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.

Cabe indicarse que el producto debe ser congelado -18 °C de esta forma es imposible el crecimiento de bacterias” (Polar, 2015). 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.

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).

⁷ 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

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 polietileno⁸

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.

4.5 Proceso de prestación de servicio o producto

4.5.1 Diagrama de flujo

El Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos⁹ 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.

⁸ esencial para almacenar productos congelados cerrado al vacío evita la evaporación

⁹HACCP (HazardAnalysis 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.

Diagrama de Flujo (HACCP)

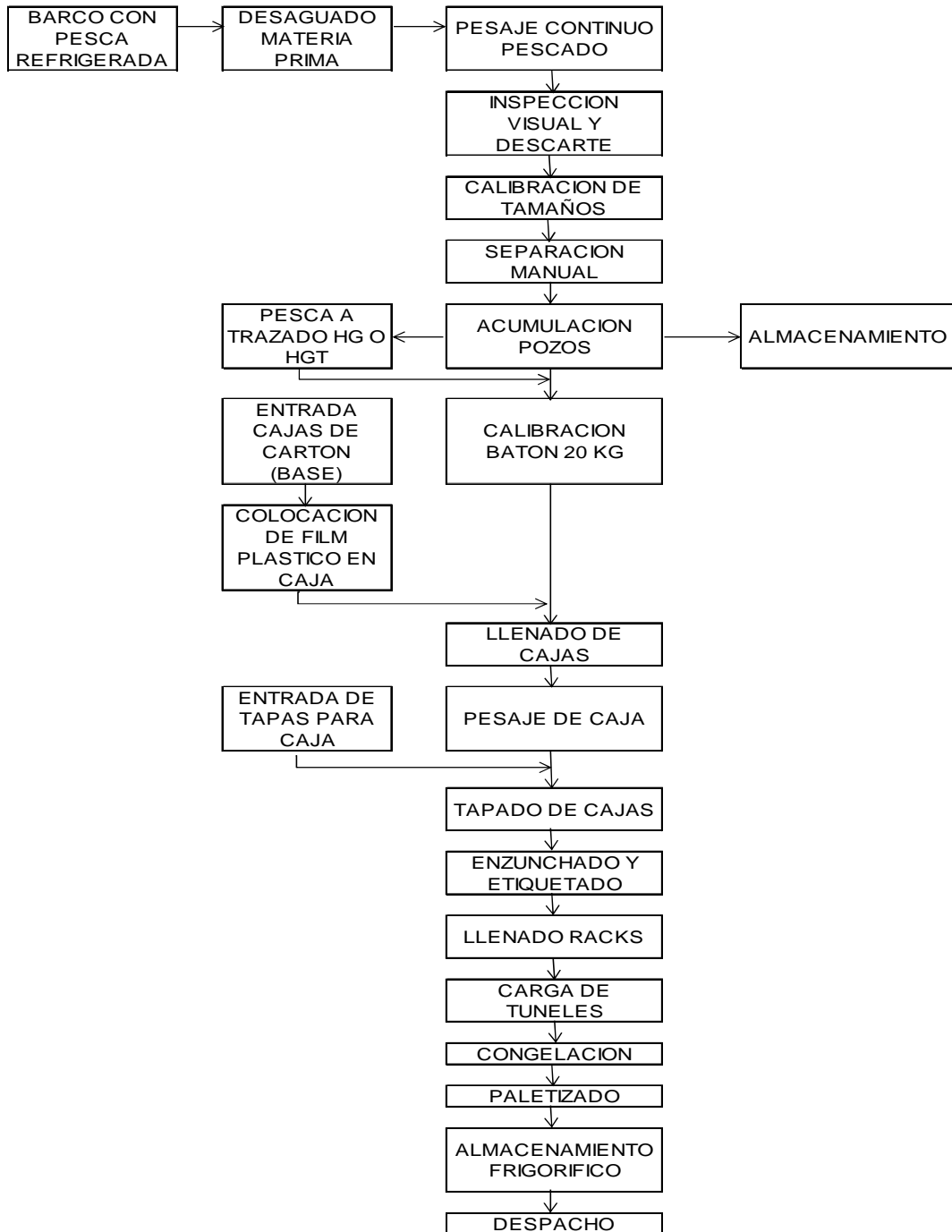


Gráfico 13: Diagrama de Flujo
Fuente: Los Autores

4.5.2 Matriz de inversión y personal

PROCESO	MATERIA PRIMA	PERSONAL	MAQUINARIA	ESPACIO	ALMACENAMIENTO	SUMINISTROS
DESAGUADO MATERIA PRIMA	SI	2	PANGORA// EMBARCACION	GALPON 200MTS	N/A	N/A
PESAJE CONTINUO PESCADO		0	BALANZA	N/A	N/A	N/A
INSPECCION VISUAL Y DESCARTE		3	MESA DE INSPECCION	N/A	N/A	N/A
CALIBRACION DE TAMAÑOS		3	CALIBRADOR	N/A	N/A	N/A
SEPARACION MANUAL		2	MESA DE INSPECCION		N/A	N/A
ACUMULACION POZOS		0	N/A	N/A	N/A	N/A
ALMACENAMIENTO		0	N/A	N/A	CONGELADOR CAPACIDAD 200 TN	ELECTRICIDAD
PESCA A TRAZADO HG O HGT		2	MESA DE INSPECCION	N/A	N/A	AGUA
CALIBRACION BATON 20 KG		1	BATON	N/A	N/A	
ENTRADA CAJAS DE CARTON (BASE)		1	MAQUINA EMPACADORA	N/A	N/A	ELECTRICIDAD
COLOCACION DE FILM PLASTICO EN CAJA		0	MAQUINA EMPACADORA	N/A	N/A	ELECTRICIDAD
LLENADO DE CAJAS		1	MAQUINA EMPACADORA	N/A	N/A	ELECTRICIDAD
ENTRADA DE TAPAS PARA CAJA		0	MAQUINA EMPACADORA			ELECTRICIDAD
PESAJE DE CAJA		1	BALANZA	GALPON 18X11 MTS	N/A	ELECTRICIDAD
TAPADO DE CAJAS		1	MAQUINA EMPACADORA	N/A	N/A	ELECTRICIDAD
ENZUNCHADO Y ETIQUETADO		0	N/A	N/A	N/A	N/A
LLENADO RACKS		0	N/A	N/A	N/A	N/A
CARGA DE TUNELES		1	MONTACARGAS	N/A	N/A	COMBUSTIBLE
CONGELACION			N/A	GALPON 200MTS	CONGELADOR CAPACIDAD 200 TN	ELECTRICIDAD
PALETIZADO		2	MONTACARGAS	N/A	N/A	COMBUSTIBLE
ALMACENAMIENTO FRIGORIFICO			N/A	N/A	CONGELADOR CAPACIDAD 200 TN	ELECTRICIDAD
DESPACHO		2	MONTACARGAS	N/A	N/A	COMBUSTIBLE
DESPACHO		1	VEHICULO	N/A	N/A	COMBUSTIBLE
TOTALES		23				

Tabla 19: Diagrama de Flujo

Fuente: Los Autores

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 histamina¹⁰. El producto no debe ser congelado, una vez que ha sido descongelado inicialmente.

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 para su transporte, 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.

¹⁰ Mide la descomposición de pescado, existe una normativa que el pescado debe tener entre 100 y 200 ppm (mg de histamina / Kg de pescado)

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.

Rechazo de Producto

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.

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.

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.

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.

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.

4.6 Costo del plan de inversión

Adjuntamos el detalle de los equipos, maquinarias y materiales necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de empaque y despacho de los pelágicos estudiados en el estudio.

PLAN DE INVERSION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EMBARCACION	2	884,143.00	1,768,286.00
PANGORA	1	642,898.59	642,898.59
BALANZA	2	3,000.00	6,000.00
MESA DE INSPECCION	3	460.00	1,380.00
CALIBRADOR	3	3.50	10.50
BATON	1	900,058.02	900,058.02
MAQUINA EMPACADORA	1	1,028,637.74	1,028,637.74
CONGELADOR 100 TN	1	651,000.00	651,000.00
CONGELADOR 200 TN	2	759,500.00	1,519,000.00
MONTACARGAS	2	8,990.00	17,980.00
VEHICULO	1	109,290.00	109,290.00
GALPON	2	120,945.00	241,890.00
GALPON CUARTO DE FRIO	1	527,623.00	527,623.00
GALPON	1	34,500.00	34,500.00
TOTAL INVERSION			7,448,553.84

Tabla 20: Costo Del Plan De Inversion

Fuente: Los Autores

4.7 Costo operacional

A continuación adjuntamos la tabla donde demostramos cuales serían nuestros costos operacionales directos e indirectos para comenzar el proceso de exportación de pelágicos menores:

Análisis unitario de costos directos e indirectos

ANALISIS UNITARIO DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PESCA	470688	613756	774278	952255	1147686
Costos directos					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL DE PESCA	80,400	82,812	85,296	87,855	90,491
COMBUSTIBLES Y ACEITES	38,450	47,678	60,074	76,895	99,964
ALIMENTACION	15,870	19,679	24,795	31,738	41,259
SUMINISTROS	5,680	7,043	8,874	11,359	14,767
DEPRECIACION	176,829	176,829	176,829	176,829	176,829
TOTAL	317,229	334,041	355,869	384,676	423,310
COSTO UNITARIO PESCA	0.67	0.54	0.46	0.40	0.37
Costos Indirectos					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL OPERACIONAL	72,240.00	74,407.20	76,639.42	78,938.60	81,306.76
COMBUSTIBLES	5,860.00	7,266	9,156	11,719	15,235
SUMINISTROS	6,870.00	8,519	10,734	13,739	17,861
SERVICIOS BASICOS	25,467.00	31,579	39,790	50,931	66,210
DEPRECIACION	538,755.13	538,755.13	538,755.13	538,755.13	538,755.13
TOTAL	649,192.13	660,526.61	675,073.54	694,082.84	719,367.73
COSTO UNITARIO TOTAL	1.38	1.08	0.87	0.73	0.63

Tabla 21: Costo Operacional

Fuente: Los Autores

4.8 Certificaciones

- Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (FAO, FAO, 2002)

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 (FAO, FAO, 2002).

4.9 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 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)

CAPITULO 5

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO DEL PROYECTO

Habiendo estudiado, el mercado, la estrategia de mercado, la estructura organizacional, y el aspecto técnico del proyecto, en este capítulo se presenta la evaluación financiera del proyecto. Para lograr el proceso de evaluación, se presenta el plan de inversiones, el financiamiento, el cuadro de depreciación, los ingresos, los costos y gastos, tomados de los capítulos respectivos de este estudio arriba citados, con lo cual se procederá a la elaboración de los estados financieros y sus proyecciones, para que, en base al flujo de caja evaluar el proyecto haciendo uso de la tasa interna de retorno y el valor actual neto.

5.1 Plan de inversión.

Como se ya se citó en el estudio técnico del proyecto, para lograr implementar el mismo, se requiere de la adquisición de los siguientes activos tal como se puede apreciar en la siguiente cuadro.

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA PLAN DE INVERSION

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
EMBARCACION	2	\$ 884.143	\$ 1.768.286
PANGORA	1	\$ 642.899	\$ 642.899
BALANZA	2	\$ 3.000	\$ 6.000
MESA DE INSPECCION	3	\$ 460	\$ 1.380
CALIBRADOR	3	\$ 4	\$ 11
BATON	1	\$ 900.058	\$ 900.058
MAQUINA EMPACADORA	1	\$ 1.028.638	\$ 1.028.638
CONGELADOR 100 TN	1	\$ 651.000	\$ 651.000
CONGELADOR 200 TN	2	\$ 759.500	\$ 1.519.000
MONTACARGAS	2	\$ 8.990	\$ 17.980
VEHICULO	1	\$ 109.290	\$ 109.290
GALPON	2	\$ 120.945	\$ 241.890
GALPON CUARTO DE FRIO	1	\$ 527.623	\$ 527.623
GALPON	1	\$ 34.500	\$ 34.500
TOTAL INVERSION			\$ 7.448.554

Tabla 22: Plan de inversión

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

El monto de inversión asciende a siete millones cuatrocientos cuarenta y ocho mil quinientos cincuenta y cuatro dólares (usd 7.448.554), el mismo que será financiado tal como se explica en la siguiente sección.

5.2 Plan financiero

La inversión mencionada en la sección anterior, será financiada en la forma en que se presenta en el siguiente cuadro.

**PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA
PLAN DE FINANCIAMIENTO**

FUENTE	MONTO	ESTRUCTURA	COSTO	CPPC
DEUDA	\$ 3.090.683,00	41%	10,95%	5%
CAPITAL PROPIO	\$ 4.357.870,84	59%	25%	15%
TOTALES	\$ 7.448.553,84	100%		19%

Tabla 23: Plan Financiero

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

La estructura financiera comprende 41% proveniente de deuda y el 59% aporte propio, el costo de la deuda será del 10.95% y el costo del capital propio, de 25% considerando una tasa libre de riesgos del 2%. Tomado en base a los bonos de los bonos a 10 años del gobierno de los Estados Unidos. Una beta del 1.8, que corresponde a este tipo de negocios, y el 15% correspondiente a la ganancia promedio del sector.

La tabla de amortización de la deuda se expone a continuación.

5.3 TABLA DE AMORTIZACION

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA TABLA DE AMORTIZACION DE LA INVERSION

DESCRIPCION	ACTIVO TOTAL	DEPRECIACION AÑO 1	DEPRECIACION AÑO 2	DEPRECIACION AÑO 3	DEPRECIACION AÑO 4	DEPRECIACION AÑO 5
EMBARCACION	\$ 1.768.286,00	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60
PANGORA	\$ 642.898,59	\$ 64.289,86	\$ 64.289,86	\$ 64.289,86	\$ 64.289,86	\$ 64.289,86
BALANZA	\$ 6.000,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
MESA DE INSPECCION	\$ 1.380,00	\$ 138,00	\$ 138,00	\$ 138,00	\$ 138,00	\$ 138,00
CALIBRADOR	\$ 10,50	\$ 1,05	\$ 1,05	\$ 1,05	\$ 1,05	\$ 1,05
BATON	\$ 900.058,02	\$ 90.005,80	\$ 90.005,80	\$ 90.005,80	\$ 90.005,80	\$ 90.005,80
MAQUINA EMPACADORA	\$ 1.028.637,74	\$ 102.863,77	\$ 102.863,77	\$ 102.863,77	\$ 102.863,77	\$ 102.863,77
CONGELADOR 100 TN	\$ 651.000,00	\$ 65.100,00	\$ 65.100,00	\$ 65.100,00	\$ 65.100,00	\$ 65.100,00
CONGELADOR 200 TN	\$ 1.519.000,00	\$ 151.900,00	\$ 151.900,00	\$ 151.900,00	\$ 151.900,00	\$ 151.900,00
MONTACARGAS	\$ 17.980,00	\$ 1.798,00	\$ 1.798,00	\$ 1.798,00	\$ 1.798,00	\$ 1.798,00
VEHICULO	\$ 109.290,00	\$ 21.858,00	\$ 21.858,00	\$ 21.858,00	\$ 21.858,00	\$ 21.858,00
GALPON	\$ 241.890,00	\$ 12.094,50	\$ 12.094,50	\$ 12.094,50	\$ 12.094,50	\$ 12.094,50
GALPON CUARTO DE FRIO	\$ 527.623,00	\$ 26.381,15	\$ 26.381,15	\$ 26.381,15	\$ 26.381,15	\$ 26.381,15
GALPON	\$ 34.500,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00	\$ 1.725,00
TOTAL INVERSION	\$ 7.448.553,84	\$ 715.583,73	\$ 715.583,73	\$ 715.583,73	\$ 715.583,73	\$ 715.583,73

Tabla 24: Tabla de Amortización

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.4 Análisis de los costos directos e indirectos del proyecto.

En los siguientes cuadros, se presentan los costos directos, indirectos y el costo unitarios a nivel de operaciones. En lo que se refiere a personal directo e indirecto, se presenta en la siguiente sección. Como es de suponer, están establecidos a acorde al Flujo grama de la producción presentado en el estudio técnico.

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA ANALISIS UNITARIO DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PESCA	\$ 153.439	\$ 193.570	\$ 238.064	\$ 286.922	\$ 340.143

COSTOS DIRECTOS

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL DE PESCA	\$ 80.400,00	\$ 82.812,00	\$ 85.296,36	\$ 87.855,25	\$ 90.490,91
COMBUSTIBLES Y ACEITES	\$ 38.450,00	\$ 47.678,00	\$ 60.074,28	\$ 76.895,08	\$ 99.963,60
ALIMENTACION	\$ 15.870,00	\$ 19.678,80	\$ 24.795,29	\$ 31.737,97	\$ 41.259,36
SUMINISTROS	\$ 5.680,00	\$ 7.043,20	\$ 8.874,43	\$ 11.359,27	\$ 14.767,05
DEPRECIACION	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60	\$ 176.828,60
TOTAL	\$ 317.228,60	\$ 334.040,60	\$ 355.868,96	\$ 384.676,17	\$ 423.309,52

COSTO UNITARIO PESCA	\$ 2,07	\$ 1,73	\$ 1,49	\$ 1,34	\$ 1,24
-----------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

COSTOS INDIRECTOS

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL OPERACIONAL	\$ 72.240,00	\$ 74.407,20	\$ 76.639,42	\$ 78.938,60	\$ 81.306,76
COMBUSTIBLES	\$ 5.860,00	\$ 7.266,40	\$ 9.155,66	\$ 11.719,25	\$ 15.235,02
SUMINISTROS	\$ 6.870,00	\$ 8.518,80	\$ 10.733,69	\$ 13.739,12	\$ 17.860,86
SERVICIOS BASICOS	\$ 25.467,00	\$ 31.579,08	\$ 39.789,64	\$ 50.930,74	\$ 66.209,96
DEPRECIACION	\$ 538.755,13	\$ 538.755,13	\$ 538.755,13	\$ 538.755,13	\$ 538.755,13
TOTAL	\$ 649.192,13	\$ 660.526,61	\$ 675.073,54	\$ 694.082,84	\$ 719.367,73

COSTO UNITARIO TOTAL	\$ 4,23	\$ 3,41	\$ 2,84	\$ 2,42	\$ 2,11
-----------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

Tabla 25: Análisis de costos Directos e Indirectos

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.5 Gastos del personal indirecto del proyecto

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA GASTO DE PERSONAL INDIRECTO

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente del Proyecto	\$ 36.000,00	\$ 37.080,00	\$ 38.192,40	\$ 39.338,17	\$ 40.518,32
Gerente Operacional	\$ 22.800,00	\$ 23.484,00	\$ 24.188,52	\$ 24.914,18	\$ 25.661,60
Gerente de comercializacion	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 30.000,00	\$ 30.900,00
Jefe de Control de Calidad	\$ 14.400,00	\$ 14.832,00	\$ 15.276,96	\$ 15.735,27	\$ 16.207,33
Analista de Laboratorio	\$ 8.400,00	\$ 8.652,00	\$ 8.911,56	\$ 9.178,91	\$ 9.454,27
Jefe de Produccion	\$ 9.600,00	\$ 9.888,00	\$ 10.184,64	\$ 10.490,18	\$ 10.804,88
Jefe de Ventas	\$ -	\$ -	\$ 11.400,00	\$ 11.742,00	\$ 12.094,26
Secretaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.200,00	\$ 7.416,00
Vendedor	\$ -	\$ -	\$ 10.800,00	\$ 11.124,00	\$ 11.457,72
Supervisor	\$ 10.800,00	\$ 11.124,00	\$ 11.457,72	\$ 11.801,45	\$ 12.155,50
Obreros	\$ 5.400,00	\$ 5.562,00	\$ 5.728,86	\$ 5.900,73	\$ 6.077,75
Total	\$ 107.400,00	\$ 110.622,00	\$ 136.140,66	\$ 177.424,88	\$ 182.747,63

Tabla 26: Gastos del personal Indirecto del proyecto

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.6 Gastos del personal operativo del proyecto

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA GASTO DE PERSONAL OPERATIVO

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
OPERADOR PANGORA	1	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 5.520,00	\$ 5.685,60	\$ 5.856,17	\$ 6.031,85	\$ 6.212,81
PERSONAL DE INSPECCION VISUAL Y DESCARTE	2	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 11.124,00	\$ 11.457,72	\$ 11.801,45	\$ 12.155,50
PERSONAL DE CALIBRACION DE TAMAÑOS Y SEPARACION	2	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 11.124,00	\$ 11.457,72	\$ 11.801,45	\$ 12.155,50
PERSONAL DE TRAZADO HG O HGT	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.360,00	\$ 12.730,80	\$ 13.112,72	\$ 13.506,11
OPERADOR BATON	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
OPERADOR MAQUINA EMPACADORA	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
OPERARIO MONTACARGAS	2	\$ 650,00	\$ 1.300,00	\$ 15.600,00	\$ 16.068,00	\$ 16.550,04	\$ 17.046,54	\$ 17.557,94
PERSONAL DESPACHO	1	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 5.520,00	\$ 5.685,60	\$ 5.856,17	\$ 6.031,85	\$ 6.212,81
TOTALES	12	\$ 3.970,00	\$ 6.020,00	\$ 72.240,00	\$ 74.407,20	\$ 76.639,42	\$ 78.938,60	\$ 81.306,76

Tabla 27: Gastos del personal Operativo del proyecto

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.7 Gastos administrativos y de ventas del proyecto

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Gastos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de publicidad	\$ 3.036,00	\$ 3.187,80	\$ 3.347,19	\$ 3.514,55	\$ 3.690,28
Servicios Basicos	\$ 7.929,48	\$ 8.167,36	\$ 8.412,39	\$ 8.664,76	\$ 8.924,70
Gastos de Movilizacion	\$ 2.989,33	\$ 3.138,80	\$ 3.295,74	\$ 3.460,52	\$ 3.633,55
Utiles de Oficinas	\$ 2.092,00	\$ 2.196,60	\$ 2.306,43	\$ 2.421,75	\$ 2.542,84
Total de Gastos	\$ 16.046,81	\$ 16.690,56	\$ 17.361,74	\$ 18.061,58	\$ 18.791,36

Tabla 28: Gastos Administrativos y de Ventas

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

Los gastos administrativos y de venta, están establecidos en base a la evolución de la estructura organizacional que se espera se establezca acorde al incremento de la ventas y a la estrategia de mercado, para el periodo proyectado

5.8 Plan de ventas del proyecto

Acorde al estudio de mercado y a la estrategia de mercadeo se estableció el plan de ventas.

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA PLAN DE VENTAS (EN \$)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio	\$ 2,19	\$ 2,26	\$ 4,23	\$ 5,45	\$ 6,45
Cantidad (kg)	\$ 470.688	\$ 613.756	\$ 774.278	\$ 952.255	\$ 1.147.686
Ingresos totales por venta	\$ 1.030.807	\$ 1.384.449	\$ 3.277.070	\$ 5.189.065	\$ 7.407.882
Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 1.030.807	\$ 1.384.449	\$ 3.277.070	\$ 5.189.065	\$ 7.407.882

Tabla 29: Plan de Ventas

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.9 Flujo de caja del proyecto

El proyecto presenta en siguiente flujo de caja, armado según los cuadros anteriores, esto es inversiones, financiamiento, costos operativos directos e indirectos, gastos de administración y venta.

Como es un proyecto totalmente nuevo dentro de la empresa, se prevé que durante los dos primeros años se tendrá problema de saldo de caja, ya que es una etapa de aprendizaje del mercado. A partir del segundo año, al cambiar la estrategia, de distribuir directamente el producto, sin depender de importadores o mayoristas internos se recupera el saldo de caja a niveles que hace atractivo el proyecto.

Durante el periodo de flujo de caja, negativo el proyecto será respaldado por intermedio de repagos, procedente de la dueña del proyecto.

PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA
ESTADO DE FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO OPERATIVO						
INGRESO POR VENTA		1.030.807	1.384.449	3.277.070	5.189.065	7.407.882
EGRESOS OPERATIVOS						
COSTOS DIRECTOS		\$ 140.400,00	\$ 157.212,00	\$ 179.040,36	\$ 207.847,57	\$ 246.480,92
COSTOS INDIRECTOS		\$ 110.437,00	\$ 121.771,48	\$ 136.318,41	\$ 155.327,71	\$ 180.612,60
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		\$ 123.446,81	\$ 112.012,88	\$ 137.531,54	\$ 178.815,76	\$ 184.138,51
PARTICIPACION			\$ (147.690,67)	\$ (86.998,26)	\$ 197.763,60	\$ 481.350,71
IMPUESTO A LA RENTA			\$ (184.121,04)	\$ (108.457,83)	\$ 246.545,29	\$ 600.083,88
TOTAL DE EGRESOS		\$ 374.283,81	\$ 59.184,65	\$ 257.434,22	\$ 986.299,92	\$ 1.692.666,62
FLUJO NETO OPERATIVO		\$ 656.522,91	\$ 1.325.264,76	\$ 3.019.635,55	\$ 4.202.765,36	\$ 5.715.215,83
FLUJO DE INVERSIONES						
INVERISON	\$ (7.448.553,84)					
FLUJO FINANCIERO						
DEUDA	\$ 3.090.683,00					
CAPITAL	\$ 4.357.870,84					
ABONO A CAPITAL	\$ -	\$ (618.136,60)	\$ (618.136,60)	\$ (618.136,60)	\$ (618.136,60)	\$ (618.136,60)
PAGO INTERESES	\$ -	\$ (925.543,66)	\$ (857.857,70)	\$ (790.171,74)	\$ (722.485,78)	\$ (654.799,83)
FLUJO NETO FINANCIERO	\$ 7.448.553,84	\$ (1.543.680,26)	\$ (1.475.994,30)	\$ (1.408.308,34)	\$ (1.340.622,38)	\$ (1.272.936,43)
FLUJO NETO GENERADO	\$ -	\$ (887.157,35)	\$ (150.729,54)	\$ 1.611.327,21	\$ 2.862.142,98	\$ 4.442.279,40
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ -	\$ -	\$ (887.157,35)	\$ (1.037.886,89)	\$ 573.440,32	\$ 3.435.583,30
SALDO FINAL	\$ -	\$ (887.157,35)	\$ (1.037.886,89)	\$ 573.440,32	\$ 3.435.583,30	\$ 7.877.862,70

Tabla 30: Flujo de Caja

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.10 Estado de pérdida y ganancia del proyecto

El estado de Resultado proyectado refleja, la capacidad operativa del proyecto. En el primer año el resultado operativo, es negativo y se agudizara más por en la parte financiera, por cuanto la deuda, implica gastos financieros.

La participación de los trabajadores y el impuesto a la renta, están en negativo, indicando que constituirán un flujo generado por el escudo fiscal.

Además se debe considerar que tratándose de un excursión nueva en un campo desconocido, es obvio que se espera pérdida en el primer año y una leve recuperación en el segundo año. Desde el tercero al quinto año. Se espera rendimiento positivo, dado que reflejara la estrategia de distribución directa.

**PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA
ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA**

RUBROS	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VOLUMEN DE VENTA	\$ 470.688,00	\$ 613.756,00	\$ 774.278,40	\$ 952.255,20	\$ 1.147.686,40
PRECIO DE VENTA	\$ 2,19	\$ 2,26	\$ 4,23	\$ 5,45	\$ 6,45
VENTAS	\$ 1.030.806,72	\$ 1.384.449,41	\$ 3.277.069,77	\$ 5.189.065,29	\$ 7.407.882,45
COSTOS OPERATIVOS					
DIRECTOS	\$ 317.228,60	\$ 334.040,60	\$ 355.868,96	\$ 384.676,17	\$ 423.309,52
INDIRECTOS	\$ 649.192,13	\$ 660.526,61	\$ 675.073,54	\$ 694.082,84	\$ 719.367,73
TOTAL COSTOS	\$ 966.420,73	\$ 994.567,21	\$ 1.030.942,50	\$ 1.078.759,01	\$ 1.142.677,26
RESULTADOS	\$ 64.385,99	\$ 389.882,20	\$ 2.246.127,27	\$ 4.110.306,27	\$ 6.265.205,19
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS					
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 107.400,00	\$ 110.622,00	\$ 136.140,66	\$ 177.424,88	\$ 182.747,63
OTROS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	\$ 16.046,81	\$ 1.390,88	\$ 1.390,88	\$ 1.390,88	\$ 1.390,88
TOTAL GASTOS	\$ 123.446,81	\$ 112.012,88	\$ 137.531,54	\$ 178.815,76	\$ 184.138,51
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (59.060,82)	\$ 277.869,32	\$ 2.108.595,73	\$ 3.931.490,51	\$ 6.081.066,69
GASTO FINANCIERO	\$ 925.543,66	\$ 857.857,70	\$ 790.171,74	\$ 722.485,78	\$ 654.799,83
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION-IMPUESTOS	\$ (984.604,48)	\$ (579.988,39)	\$ 1.318.423,99	\$ 3.209.004,73	\$ 5.426.266,86
PARTICIPACION	\$ (147.690,67)	\$ (86.998,26)	\$ 197.763,60	\$ 481.350,71	\$ 813.940,03
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ (836.913,81)	\$ (492.990,13)	\$ 1.120.660,39	\$ 2.727.654,02	\$ 4.612.326,83
IMPUESTOS	\$ (184.121,04)	\$ (108.457,83)	\$ 246.545,29	\$ 600.083,88	\$ 1.014.711,90
UTILIDAD NETA	\$ (652.792,77)	\$ (384.532,30)	\$ 874.115,10	\$ 2.127.570,14	\$ 3.597.614,93

Tabla 31. Estado de Perdida y Ganancia

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.11 Balance general del proyecto

Es Balance general del proyecto, refleja la situación financiera del mismo.

En concordancia con el flujo de caja y el estado de resultado, el balance general está indicando que el patrimonio, será vera afecta dada las perdidas esperadas para los dos primeros años, pero que a partir del tercero el patrimonio se recuperara y terminará para el año quinto con un saldo acumulado aproximadamente 2 a 1 de la inversión inicial.

**PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA
BALANCE GENERAL**

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA		\$ (887.157,35)	\$ (1.037.886,89)	\$ 573.440,32	\$ 3.435.583,30	\$ 7.877.862,70
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ (887.157,35)	\$ (1.037.886,89)	\$ 573.440,32	\$ 3.435.583,30	\$ 7.877.862,70
ACTIVO FIJOS						
INVERSION	\$ 7.448.553,84	\$ 7.448.553,84	\$ 7.448.553,84	\$ 7.448.553,84	\$ 7.448.553,84	\$ 7.448.553,84
DEPRECIACION		\$ 715.583,73	\$ 1.431.167,47	\$ 2.146.751,20	\$ 2.862.334,94	\$ 3.577.918,67
INVERSION NETA	\$ 7.448.553,84	\$ 6.732.970,11	\$ 6.017.386,37	\$ 5.301.802,64	\$ 4.586.218,90	\$ 3.870.635,17
TOTAL ACTIVOS	\$ 7.448.553,84	\$ 5.845.812,76	\$ 4.979.499,48	\$ 5.875.242,96	\$ 8.021.802,20	\$ 11.748.497,87
PASIVOS Y PATRIMONIO						
PASIVOS CORRIENTES						
15% TRABAJADORES		\$ (147.690,67)	\$ (86.998,26)	\$ 197.763,60	\$ 481.350,71	\$ 813.940,03
IMPUESTO A LA RENTA		\$ (184.121,04)	\$ (108.457,83)	\$ 246.545,29	\$ 600.083,88	\$ 1.014.711,90
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ (331.811,71)	\$ (195.456,09)	\$ 444.308,88	\$ 1.081.434,59	\$ 1.828.651,93
PASIVO LARGO PLAZO	\$ 3.090.683,00	\$ 2.472.546,40	\$ 1.854.409,80	\$ 1.236.273,20	\$ 618.136,60	\$ 0,00
TOTAL PASIVO	\$ 3.090.683,00	\$ 2.140.734,69	\$ 1.658.953,71	\$ 1.680.582,08	\$ 1.699.571,19	\$ 1.828.651,93
PATRIMONIO						
CAPITAL	\$ 4.357.870,84	\$ 4.357.870,84	\$ 4.357.870,84	\$ 4.357.870,84	\$ 4.357.870,84	\$ 4.357.870,84
RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$ (652.792,77)	\$ (384.532,30)	\$ 874.115,10	\$ 2.127.570,14	\$ 3.597.614,93
UTILIDADES RETENIDAS			\$ (652.792,77)	\$ (1.037.325,07)	\$ (163.209,97)	\$ 1.964.360,17
TOTAL PATRIMONIO	\$ 4.357.870,84	\$ 3.705.078,07	\$ 3.320.545,77	\$ 4.194.660,87	\$ 6.322.231,01	\$ 9.919.845,94
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 7.448.553,84	\$ 5.845.812,76	\$ 4.979.499,48	\$ 5.875.242,96	\$ 8.021.802,20	\$ 11.748.497,87
COMPROBACION	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Tabla 32: Balance General

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

5.12 Evaluación financiera del proyecto

Tomando la información del flujo de caja, de la parte operativa del mismo, y en consideración de la tasa libre de riesgo, beta y el rendimiento del mercado, el proyecto obtendrá un retorno del 26%, frente a un costo de oportunidad del 19.40%. lo que implica que el proyecto es aceptable y debe ser considerado por la junta de accionista para su implementación.

TASA INTERNA DE RETORNO	26%
COSTO DE OPORTUNIDAD	19.40%
VAN	\$ 4,177,812.23
VALIDACION	PROYECTO RENTABLE

**PROYECTO EXPORTACION DE PELAGICOS MENORES AL MERCADO DE INGLATERRA
EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO
TASA INTERNA DE RETORNO DEL PROYECTO**

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	\$ 7.448.553,84					
FLUJO OPERATIVO		\$ 656.522,91	\$ 1.325.264,76	\$ 3.019.635,55	\$ 4.202.765,36	\$ 5.715.215,83
VALOR DE RECUPERACION						\$ 3.870.635,17
FLUJO DE CAJA NETO	\$ (7.448.553,84)	\$ 656.522,91	\$ 1.325.264,76	\$ 3.019.635,55	\$ 4.202.765,36	\$ 9.585.851,00

Tabla 33: Evaluación Financiera

Fuente: Proyecto de exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra

CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de mercado para este proyecto podemos concluir que existe una brecha de 2228 toneladas para la exportación de los pelágicos menores por parte de Ecuador hacia Inglaterra para el año 2021. Teniendo esto en cuenta determinamos que existe una brecha la cual va a ser atacada por la empresa.

Partiendo de la existencia de la brecha que puede ser atacada, se concluyó que el mejor plan de ventas para este proyecto será incursionar en el mercado por diferentes canales de distribución con precios competitivos que nos permitirán acaparar un alto porcentaje del mismo.

En lo que se refiere al capítulo 3 la estructura organizacional concluimos que para el correcto funcionamiento Administrativo del Proyecto son necesarias 11 personas que representarían un gasto de \$182.747 para el año 2021.

Basados en la información de mercado, se determinó que nuestros costos operacionales directos e indirectos para el 2021 serán de \$1'142.677 lo que generara un costo de \$ 0.63 por kilogramo versus nuestro precio (\$ 6.45 en el mercado minorista) para el mismo periodo lo cual nos deja un margen de \$ 5.82, por lo tanto este proyecto en el largo tiempo es altamente rentable.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado podemos y de acuerdo a nuestro análisis financiero concluimos que el proyecto de exportación de pelágicos rentable debido a que nuestra tasa interna de retorno (26%) sobre pasa nuestro costo de oportunidad (19%) y se obtuvo un monto de \$ 4'177,812 de van.

BIBLIOGRAFÍA

- Condon, B. (2008). *El Derecho de la Organización Mundial de Comercio Tratados, Jurisprudencia y Práctica*. Reino Unido: Cameron, May.
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR. (2011). *PERFIL LOGISTICO DEL REINO UNIDO*. Guayaquil: Ministerio de Comercio Exterior.
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR. (2014). *FICHA COMERCIAL DE REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA*. Guayaquil: Ministerio de Comercio Exterior.
- FAO. (Julio de 2002). *FAO*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.fao.org/docrep/005/y1579s/y1579s03.htm>
- FAO. (2014). *FAO*. Recuperado el 11 de 2015, de www.fao.org/3/a-i3720s/i3720s01.pdf
- Icaza, C. (s.f.). *Inventario Bibliográfico de las especies altamente migratorias y transzonales*. Obtenido de http://oa.upm.es/14340/2/Documentacion/1_Memoria/PECES_PELAGICOS_Ecuador.pdf.
- IFFO. (2011). *IFFO*. Recuperado el 2015, de <http://www.iffonet.es/system/files/Responding%20to%20our%20Critical%20Fishmeal%20and%20Fish%20oil%20Production%20SP%20Jan%202011.pdf>

IFFO. (2013). *IFFO*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.iffo.net/es/system/files/Junio%20247.pdf>

Inversiones, D. d. (2013). *Analisis del Sector Pesca*. Recuperado el 12 de 11 de 2015, de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-pesca-2013/>

MAGAP. (2010). *Veda de peces pelagicos*. Recuperado el 12 de 2015, de <http://www.agricultura.gob.ec/veda-de-peces-pelagicos-pequenos-sera-del-1-al-30-de-septiembre/>

Nahuel, C. (s.f.). *Encuentros academicos Internacionales*. Recuperado el 12 de 2015, de <http://www.eumed.net/ce/2005/nolg-omc.htm>

Polar, P. (Diciembre de 2015). (E. Sisalema, Entrevistador)

Sara, A. S. (18 de 10 de 2013). *RPP Noticias*. Recuperado el Febrero de 2016, de http://www.rpp.com.pe/2013-10-18-el-pescado-altamente-recomendado-para-ninos-gestantes-y-lactantes-noticia_640698.html

ANEXO

1.- DISTRIBUCION REGIONAL DE PECES PELÁGICOS GRANDES ALTAMENTE MIGRATORIOS Y TRANSZONALES

En el Pacífico Sur Oriental la distribución de las especies migratorias y transzonales se encuentra de Sur hacia el Ecuador de acuerdo a los siguientes listados:

Chile

Nombre científico	Nombre común
<i>Xiphias gladius</i>	Pez espada
<i>Thunnus albacares</i>	Rabil
<i>Thunnus alalunga</i>	Atun blanco
<i>Thunnus obesus</i>	Patudo
<i>Katsuwonus pelamis</i>	Listado
<i>Coryphaena hippurus</i>	Dorado
<i>Cetorhinus Maximus</i>	Tiburón
<i>Trachurus murphy</i>	Jurel
<i>Scomber japonicus</i>	Caballa

Y las familias de escualos Alopiidae, Isuridae y Sphyenidae.

Perú

Nombre científico	Nombre común
<i>Engraulis ringens</i>	Anchoveta
<i>Sardinops sagax</i>	Sardina
<i>Trachurus picturatus</i>	Jurel
<i>Scomber japonicus</i>	Caballa

Ecuador

Nombre científico	Nombre comun
<i>Thunnus albacares</i>	Atun aleta amarilla
<i>Thunnus obesus</i>	Atun ojo grande o patudo
<i>Coryphaena hippurus</i>	Dorado

<i>Makaira mazara</i>	Picudo blanco
<i>Tetrapturus audax</i>	Picudo gacho
<i>Lepidocybium flavobrunneum</i>	Miramelindo
<i>Xiphias gladius</i>	Pez espada
<i>Katsuwonus pelamis</i>	Bonito barrilete
<i>Acanthocybium solandri</i>	Wahoo
<i>Scomber japonicus</i>	Caballa
<i>Scomberomorus sierra</i>	Sierra
<i>Prionace glauca</i>	Tiburón azul
<i>Alopias pelagicus</i>	Tiburón rabón
<i>Carcharhinus falciformis</i>	Tiburón mico
<i>Rhincodon typus</i>	Tiburón ballena
<i>Cetorhinus maximus</i>	Tiburón peregrino
<i>Carcharodon carcharias</i>	Tiburón blanco

5.- CUOTA DE CAPTURA DE
 ESPECIES PELAGICAS REGISTRADA
 EN EL ECUADOR, MARZO DEL
 2009⁴⁵

Nombre científico	Nombre común	toneladas
<i>Coryphaena hippurus</i>	Dorado	307,34
<i>Thunnus albacares</i>	Atún aleta amarilla	129,99
<i>Xiphias gladius</i>	Pez espada	87,85
<i>Tetrapturus audax</i>	Picudo gacho	56,56
<i>Katsuwonus pelamis</i>	Bonito barrilete	52,97
<i>Lepidocybium flavofrunnerum</i>	Miramelindo	52,55
<i>Makaira mazara</i>	Picudo blanco	35,97
<i>Scomberomorus sierra</i>	Sierra	24,36
<i>Thunnus obesus</i>	Atún ojo grande	14,99
<i>Acanthocybium solandri</i>	Wahoo	10,57
<i>Istiophorus platypterus</i>	Picudo bandeón	0,9
<i>Euthynnus lineatus</i>	Bonito	0,1

En el mercado internacional el precio de la tonelada de algunas de estas especies varia, en la actualidad el costo del *Thunnus albacares* es de \$2.500 tn. mientras que del *Coryphaena hippurus* estaria en \$1.500 tn. y el *Makaira mazara* \$2.000 tn¹³

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por United Kingdom

Producto: 030354 Caballas, congelados

[Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Eurostat desde enero de 2015.](#)

[Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2015.](#)

Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015	
	Cantidad importada,	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada	Unidad
Mundo	0	9587	10256	12587	12891	Toneladas
Irlanda	0	2312	135	37	208	Toneladas
Islandia	0	66	55	60	118	Toneladas
Noruega	0	1648	1048	521	53	Toneladas
Groenlandia	0	0	0	0	50	Toneladas
India	0	25	19	26	21	Toneladas
Países Bajos	0	0	0	0	8	Toneladas
Portugal	0	0	0	2	1	Toneladas
Islas Feroe	0	231	235	3	0	
Bangladesh	0	6	10	0	0	
China	0	10	23	0	0	
Dinamarca	0	2535	79	16	0	
Ecuador	0	430	728	996	920	
Francia	0	0	0	1	0	Mixto
Indonesia	0	10	0	0	0	
Marruecos	0	0	0	7	0	
Nueva Zelandia	0	17	0	2	0	
Polonia	0	0	0	0	0	
Viet Nam	0	6	3	6	0	
España	0	18	20	0	0	
Suecia	0	2274	2289	0	0	

Guayaquil, 26 de Febrero de 2015.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE B-2015

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniero **Erick Paul Murillo Delgado. Mae**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de los **Sres. Edwin Harry Sisalema Puglla y Francisco Jose Varas Montesdeoca**, cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Estudio de Factibilidad para la exportación de pelágicos menores macarella (Scomber Japonicus) & Botellita (Auxis Thazard) congelados al mercado de Inglaterra ”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2015 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **Estudio de Factibilidad para la exportación de pelágicos menores macarella (Scomber Japonicus) & Botellita (Auxis Thazard) congelados al mercado de Inglaterra** somos el Tutor **Erick Paul Murillo Delgado. Mae** y del **Sr Edwin Harry Sisalema Puglla y Sr Francisco Jose Varas Montesdeoca** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 8/10 Ocho sobre Diez.

Atentamente,

Erick Paul Murillo Delgado Mae

TUTOR

Varas Montesdeoca Francisco Jose

CC: 0924691462

Sisalema Puglla Edwin Harry

CC: 0930250956

The screenshot shows the URKUND web interface. The browser tabs include 'Mella.PDF', 'URKUND - Log in', 'Inicio - URKUND', and 'D18397316 - Estudio de F...'. The address bar shows the URL: <https://secure.orkund.com/view/18221792-192670-153154#q1bKLvayio7VUSrOTM/LTMtMTsxLTIWyMqgFAA==>. The user is identified as Juan Miguel Esteves Palma (juan.miguel.esteves.palma).

Document Information:

- Document:** [Estudio de Factibilidad para la exportación de Pelagicos Menores Macarela y Botellita congelados para el mercado de Inglaterra.doc](#) (D18397316)
- Submitted:** 2016-03-10 00:55 (-05:00)
- Submitted by:** Francisco.Varas.M@hotmail.com
- Receiver:** juan.esteves.ucsg@analysis.orkund.com
- Message:** Ing. Erick Murillo-Edwin Harry Sisalema Puglla y Francisco Jose Varas Montesdeoca-Trabajo de Titulac. [Show full message](#)

Analysis Summary: 0% of this approx. 39 pages long document consists of text present in 0 sources.

Source Analysis Table:

Source	Percentage	Content Snippet
Alternative sources	84%	se ha producido un incremento considerable en el comercio de numerosos productos de la a...
Alternative sources	100%	con especies de bajo valor como la tilapia, el bagre (incluido el panga) y la carpa.
Alternative sources	100%	Estas especies de bajo valor también se comercializan en grandes cantidades, no solo a nivel...
Alternative sources	51%	CERTIFICACIÓN Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por JAVIER...

At the bottom of the interface, there are icons for PDF, search, quote, and share, along with navigation arrows and a status bar showing '0 Warnings', 'Reset', 'Export', and 'Share' options.

Francisco Varas Montesdeoca

Econ. Juan Esteves Palma

Edwin Sisalema Puglla



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Sisalema Puglla Edwin Harry , con C.C: # 0930250956 autor del trabajo de titulación: Estudio de Factibilidad para la exportación de pelágicos menores Macarela (*Scomber Japonicus*) & Botellita (*Auxis Thazard*) congelados al mercado de Inglaterra previo a la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 18 de Marzo de 2016

f. _____

Nombre: Sisalema Puglla Edwin Harry

C.C: 0930250956



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Varas Montesdeoca Francisco Jose , con C.C: # 0924691462 autor del trabajo de titulación: Estudio de Factibilidad para la exportación de pelágicos menores Macarela (*Scomber Japonicus*) & Botellita (*Auxis Thazard*) congelados al mercado de Inglaterra previo a la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 18 de Marzo de 2016

f. _____

Nombre: Varas Montesdeoca Francisco Jose

C.C: 0924691462

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de Factibilidad para la exportación de pelágicos menores		
	Macarela (<i>Scomber Japonicus</i>) & Botellita (<i>Auxis Thazard</i>) congelados al mercado de Inglaterra		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Sisalema Puglla, Edwin Harry Varas Montesdeoca, Francisco Jose		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Esteves Palma, Juan Miguel Murillo Delgado, Erick Paul		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	SEMESTRE B-2015	No. DE PÁGINAS:	127
ÁREAS TEMÁTICAS:	Modelos de Negocios		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	EXPORTACION, PELAGICOS, CONGELACION		

RESUMEN/ABSTRACT (220 palabras):

El presente estudio de factibilidad para la exportación de pelágicos menores al mercado de Inglaterra tiene como finalidad investigar la brecha que existe para ingresar con nuestro producto a dicho mercado, hemos desarrollado este estudio tomando de referencia a la empresa Pesquera Polar SA. la cual nos a facilitado con información para desarrollar el proyecto.

Se realizó una investigación general del país europeo Inglaterra como sus costumbres, moneda, idioma, situación geográfica, administración política, sus principales carreteras, aeropuertos y sobre todo sobre sus puertos marítimos.

Se hizo un análisis de la oferta y demanda de los pelágicos menores en Inglaterra lo que nos dio como resultado que existe un mercado potencial para este tipo de producto, el cual Ecuador no está aprovechando esta oportunidad que tenemos para ganar mercado con el envío de nuestro producto.



Podemos concluir que Ecuador tiene una gran ventaja sobre los demás gracias a que en nuestra costas en base a los estudios realizados por PRO-ECUADOR contamos con una gran diversidad de las especies pelágicas menores y en basándonos en las estadísticas obtenidas por estudios realizados en perfil costero del Ecuador cada año aumenta la cantidad de toneladas capturas de las especies Macarella y Botellita.

Para concluir pudimos determinar que en base al plan de negocio realizado este proyecto es factible para la empresa Pesquera Polar SA.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-2571363 / 0992171393	E-mail: edwin_sisa@hotmail.com / francisco.varas.m@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: COORDINADOR DEL PROCESO DE UTE	Nombre: Camacho Villagómez, Freddy Ronalde	
	Teléfono: +593-4-2439705 / 0987209949	
	E-mail: freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec / Freddy.camacho.villagomez@gmail.com	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

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