

"Creación del Broker MKV para la exportación de camote y otros productos agrícolas no tradicionales a España."

Karen Alvarado¹, Verónica Atiencia², Magaly López³, Sonia Zurita⁴
Facultad de Economía y Negocios^{1,2,3,4}
Escuela Superior Politécnica del Litoral^{1,2,3,4}
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 vía Perimetral, Apartado 09-01-5863,
Guayaquil-Ecuador^{1,2,3,4}

ksalvara@espol.edu.ec¹, vatienci@espol.edu.ec², [mrolopez\(a\)espol.edu.ec](mailto:mrolopez(a)espol.edu.ec)³, szurita@esDoL.edu.ec⁴

Resumen

Hemos definido la importancia de la exportación del camote de aquellos PYMES (Pequeños y Medianos Productores Agrícolas), como una alternativa diferente a las comunes Banano, Camarón, Cacao, etc. Reiterando que el mercado objetivo serán aquellos productores pequeños, que constituyen sembríos familiares y que son la mayoría de a portantes para la producción de camote ecuatoriano. Aprovechar el efecto sustitución de alimentos como la papa, son razones fundamentales en la exploración de factibilidad de la presente tesis.

El Análisis Económico evaluara la viabilidad del proyecto para esto hemos definido que el proyecto de inversión tendrá una vida útil de 5 años, por lo que no solo será inversión económica sino de talento humano. La genética es otro factor que hace volátil la permanencia en este sendero, pues su avance hace prever nuevas tendencias de consumo, por lo que es considerado una fuerte amenaza al proyecto de inversión.

*

Palabras Claves: Exportación, Pymes

Abstract

We have defined the importance of exports to those of sweet potato SMEs (Small and Medium Agricultural Producers) as an alternative other than the common banana, shrimp, cocoa, etc.. Reiterating that the target market will be those small producers, which are familiar and which crops are most bearing on the production sweet potato Ecuador. Making the substitution effect of foods like potatoes, are major reasons to explore the feasibility of this thesis.

Economic Analysis to assess the feasibility of this project we have defined that the project will have lifespan of 5 years, so it is not just financial investment but of human talent. Genetics is another factor that makes the stay in this volatile path, as its progress, foresee market trends in consumption, which is considered a strong threat to the investment project

1. Introducción

Para el Bróker MKV es considerado al camote como su producto estrella, por lo que es importante conocer sus características particulares. Para esto hemos recopilado información de sitios web y documentos del cual extraemos lo siguiente:

El camote es un producto agrícola que fue domesticado hace miles de años en la región de países andinos (Ecuador - Perú - Bolivia - Colombia), apetecidos mayormente por los pobladores oriundos de la región costa; su extensión llega a valles interandinos cálidos de la selva amazónica.

El camote es un tubérculo que concentra altos niveles de azúcares, caroteno y provitamina A, con índices de ganancias alta a bajos costos de producción. Debido a que su cosecha es rústica ya que generalmente los cultivos se desarrollan de forma natural. Tiene múltiples aplicaciones, en la cosecha se utiliza toda la planta sea como alimento, forraje, medio de propagación o como materia prima súper barata para la industria.

2. Contenido

El Bróker actúa como intermediario de negociación entre Compradores y Vendedores. Por esto el bróker tiene como objetivo la de agrupar o contactarse entre ambas partes e interactuar en dichas negociaciones.

Un poco para entender la funcionalidad del Bróker, nos remitiremos hacia lo que realiza su pariente cercano que es el corredor de bienes y raíces. Las funciones de un agente de bienes y raíces es la de situar Vendedores de casas y

Compradores y al ser efectiva su gestión percibe una comisión.

Otro ejemplo es el Bróker de Negocios, hace exactamente el mismo trabajo que un Agente de Bienes Raíces, con la particularidad de que vende empresas. Los Brokers de Negocios frecuentan a propietarios de empresas para preparar su negocio en venta, mostrar los negocios a posibles compradores que contacta, preparar y entregar todos los documentos necesarios para cerrar el trato, y asistir en el cierre de la venta.

Nuestro Bróker de Productos Agrícolas, tiene como finalidad la de hacer llegar los productos de pequeños y medianos agricultores no tradicionales (camote) a una plaza de mercado europeo (España). Realizando los manejos y trámites necesarios para la exportación de los mismos, percibiendo por esto una comisión.

3. Conclusiones

1. El negocio de bróker es muy poco conocido a nivel local, por ello los bajos índices de comercialización entre UE y Ecuador.
2. Es dificultoso y a veces engorroso el proceso de las exportaciones, por ello es imposible que productores pequeños miren en la exportación una esperanza de mejora de ingresos.
3. La necesidad insatisfecha de productos como camote (sustituto idóneo) en países desarrollados, de bajo costo y alto contenido de nutrientes,

oportunidades de comercialización en los bróker de negocios.

4. Inclinación por productos nacionales apetecidos por emigrantes latinos radicados a lo largo de la UE.
5. Aunque en segundo plano, pero no menos importante, la baja demanda de un producto como el camote en mercados locales a causa del desconocimiento de su valor vitamínico.
6. Podemos señalar que en este caso el bróker de productos es una alternativa de inversión de altos rendimientos económicos.
7. Como productos como el camarón, flores, banano (tradicionales) de primerísima calidad han abierto la puerta a nuevas tendencias de productos en este caso no tradicionales.
8. El proyecto de Bróker MKV puede expandir su ratio de acción y captar mayores beneficios trabajando en la comercialización directa en países de la UE (España), para esto deberá cambiar su estrategia e integrarse hacia adelante.
9. Lo más complicado en la exportación es conseguir los permisos fitosanitarios, puesto que la Comunidad Europea es muy estricta con respecto a la calidad sanitaria en los productos que ingresan por aduana.
10. La tendencia actual (periodo de recesión) es hacia la optimización del consumo, es por esto gobiernos europeos (España) aportan con educación alimenticia.

4. Recomendaciones

1. El Bróker MKV deberá contar con más alternativas de negocios, para evitar pérdidas ante cambios de tendencias de cultivo.
2. Buscar en la exportación de productos por vía marítima, alternativa adicional pero menos costosa que la elegida, esto ante repentinos cambios en las regulaciones europeas.
3. Al término del periodo de vida útil de sus herramientas y equipos, crear la política de reposición de activos y no como apaga ruegos como es la tendencia empresarial en Ecuador.
4. Exportar a mayores puntos, claro está previo a un estudio de factibilidad para incursionar en mercados no explotados.
5. Al pensar en expansión sus activos deben soportar el cambio, y la búsqueda de financiamiento externo una buena alternativa, siempre y cuando no se cambie la estructura de endeudamiento adquirido.
6. Integrar a más provincias como Tungurahua, como principales proveedores que en este caso el producto camote, para que de esta manera incentivar el desarrollo del agro responsable una alternativa económica para los pequeños productores.

5. Bibliografía

1. Horngreen. Charles (1991) Contabilidad de Costos, Prentice Hall 1era Edición
2. Walpole, Myres, Myres (199) Probabilidad y Estadística, Prentice Hall 6ta Edición
3. Welsch Glenn (2005) Presupuesto Planificación y Control, Prentice Hall 6ta Edición
4. CORPEI (2008) Tramites y Procedimientos Como Exportar
5. CORPEI (2008) Manual de Costos de Exportación
6. NIMF No. 15 (2002), Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional, Secretaria de la Convención de Protección Fitosanitaria (Organización Mundial de Comercio)
7. Van Home, James (1995) Administración Financiera 10ma Edición, Pearson
9. Páginas web visitadas: