

Estudio para la Implementación de una Nueva Planta Productora & Exportadora de Conchas Congeladas a Europa

Maria de Lourdes Castro Vite
Denisse Alicia Redwood Balladares
Luis Angel Fajardo Chifla

Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil – Ecuador.

madecast@espol.edu.ec
dealredw@espol.edu.ec
lfajardo@espol.edu.ec

Director de Proyecto:
PhD (c) Víctor Hugo González Jaramillo
vgonzal@espol.edu.ec

Resumen

El presente proyecto realizara un estudio para la implementación de una planta productora y exportadora de conchas en Ecuador analizando el grado de demanda de diversos lugares europeos para determinar los lugares con los que comercializaremos este marisco y de esta manera establecer estrategias de producción, distribución, marketing y competencia que nos ayuden a tener un buen desarrollo comercial en el extranjero.

De esta manera, mediante la aplicacion de diversos tipos de reproduccion de conchas ya sea de manera natural o por medio de maricultura, la empresa podra encontrarse más apta para cubrir el alto grado de demanda en el mercado y competir con calidad frente a otros.

Se basará el estudio en la técnica de Maricultura y la tecnica de Congelacion IQF, para mostrar con claridad el alto nivel de producción, eficiencia y eficacia que se obtiene con su uso.

Palabras Claves: Estrategias, Procesos, Calidad, Producción, Conchas, Maricultura, IQF, Eficiencia, Eficacia, Comercialización.

Astract

This project will undertake the implementation of a producer and exporter Company of shells in Ecuador analyzing the level of demand for various European locations to determine the European places that we'll trade this seafood and thereby establish strategies for production, distribution, marketing and competence that help us to have a good external business development.

Thereby applying various types of shells reproductions such as natural reproduction or mariculture, the company may be more suitable to cover the higher demand in the market and compete against other quality.

The study was based on the Mariculture technique and IQF frozen technique, to show clearly the high production level, efficiency and effectiveness that is obtained with its use.

Keywords: Strategies, Processes, Quality, Production, Shell, Mariculture, IQF, Efficiency, Effectiveness, Trade.

1. Antecedentes y Justificación

La concha es uno de los productos más cotizados tanto local como internacionalmente y en Ecuador estas especies la podemos localizar en zonas costeras y manglares.

Al ser un producto con alto grado de demanda, la disponibilidad de conchas se ha visto reducida en los últimos años. Por tanto, al ser un producto de exportación se debe:

- Aumentar la producción haciendo uso de la maricultura y respetar el tiempo de veda para precautelar su reproducción evitando el peligro de extinción de la especie.
- Analizar políticas arancelarias y trámites de exportación que se deben tener en cuenta para comercializar con el mercado europeo.
- Diseñar estrategias competitivas para poder enfrentar a sus potenciales competidores.

Todo esto se lo realizará con el fin de satisfacer la demanda existente en el extranjero y a su vez tomar medidas precautelarías para no incidir en la reproducción o escasez de la misma.

1.1 Objetivo General

Analizar mediante la investigación de mercados la viabilidad de la ejecución de este proyecto tomando en consideración medidas de control necesarias para precautelar su reproducción y manejo sustentable que permita la comercialización en el exterior de las conchas prietas, teniendo en cuenta la demanda existente en el mercado internacional, específicamente en países de Europa como: Francia,

Italia, Bélgica y Holanda, los cuales muestran una mayor cifra en las exportaciones.

1.2 Objetivos Específicos

- Investigar el mercado europeo para la introducción de una nueva fábrica productora de conchas prietas congeladas.
- Determinar la captura, reproducción y su comercialización en el mercado europeo.
- Analizar la demanda potencial de conchas prietas en el mercado europeo.
- Diseñar un plan estratégico de mercadeo que permita establecer la rentabilidad de la comercialización del producto en el mercado meta preseleccionado.
- Determinar los principales aspectos técnicos-operativos de la nueva fábrica de conchas prietas congeladas.
- Diseñar estrategias de marketing y ventas para asegurar una respetable participación en el mercado europeo.
- Determinar a qué segmento del mercado europeo se va a dirigir el producto.
- Evaluar financieramente la propuesta de negocio para minimizar el riesgo y obtener la rentabilidad esperada en el mercado meta preseleccionado.

2. Producto a Exportar

2.1 Estado de desarrollo del Producto



Las larvas de conchas prietas se forman al unirse los espermatozoides con los óvulos, pasan 24 horas por diversos estadios larvarios y después inician un periodo de vida planctónica que tiene una duración que depende de las condiciones ambientales, luego se convierten en juveniles bentónicos y de ahí pasan a ser adultos que desarrollarán su gónada y se repetirá el ciclo.

Las larvas pelágicas se encuentran cerca de bancos naturales de conchas prietas. Se debe hacer la captación de la semilla del banco natural ofreciendo un sustrato adecuado en el momento y zona exacta donde la larva pasará de una vida planctónica a una bentónica.

2.2 Análisis PORTER

Se detecto mediante este análisis que existe una demanda satisfecha pero no saturada, la cual será aprovechada ofreciendo productos de excelente calidad para satisfacer a los clientes y así lograr su fidelidad.

2.3 Procedimiento de exportación



Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y tramita la exportación.

Deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

3 Estudio Técnico

3.1 Proceso de Compra



Coordinaremos citas mediante internet o conversaciones telefónicas o video llamadas para poder realizar las negociaciones respectivas para que de esta manera establecer los diferentes contratos con los clientes.

Aquí es donde el cliente realiza los pedidos a nuestro gerente en primera instancia, cuando por primera vez se receipta el pedido, después mediante solicitud por medio de recepción se podrá realizar el pedido. Es en este punto donde se obtiene toda la información necesaria del cliente y se firma los contratos respectivos y se fija las formas de pago y entrega de los productos.

Al momento de hacer efectivo el pedido, el cliente debe llenar la solicitud correspondiente y especificar los detalles sobre el pedido de conchas que requiere, para luego llevar a la gerencia general y realizar el proceso requerido.

3.2 Proceso de Producción de Conchas



El cultivo de conchas depende fundamentalmente del abastecimiento de semillas a través de: Captación Natural o Hatcherías (Reprod. Larvas en LAB.)

Mediante el uso de la maricultura se lo puede realizar de dos formas: Sistema de Cultivo Suspendido o Cultivo de Fondo.

3.3 Diagrama Proceso Primario de Producción



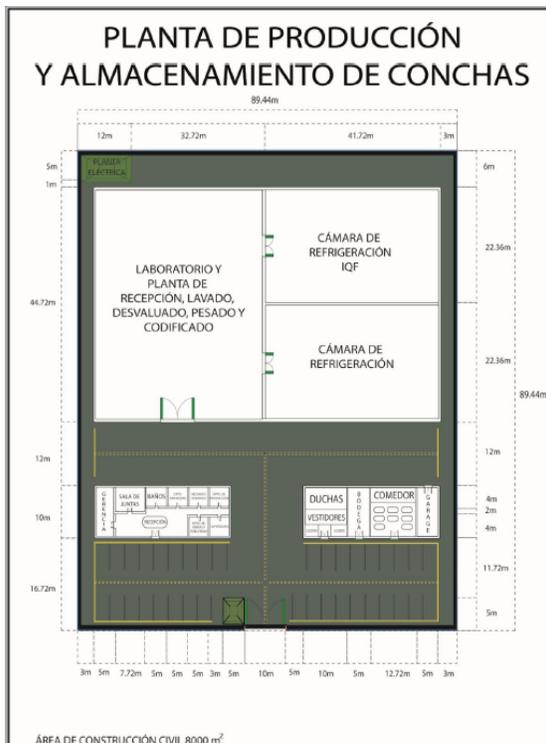
3.4 Diagrama Proceso de Refrigeración o Fresco & Congelado



3.5 Tamaño Instalaciones

El área de construcción civil será de 8000m² y estará ubicada en Posorja. Para esta construcción se requerirá una inversión inicial de \$2.436.552,23 con un plazo de entrega de aproximadamente 7 meses. Cabe recalcar que este monto cubre mano de obra, materiales directos y gastos indirectos de fabricación.

4. Estimación de Costos



Al ser una nueva fábrica no se podrá realizar un análisis de costos históricos o costos hundidos, por tanto, la inversión inicial que se llevara a cabo será muy fuerte.

Además cuando el proyecto esté en funcionamiento, se deberá incurrir en costos de producción (costos fijos & costos variables) y costos de administración.

5. Estudio Organizacional

5.1 Marco Legal de la Empresa

Para que nuestra empresa societaria se constituya y entre a funcionar, es necesario un capital propio que se integrará por las aportaciones de los socios, constituyendo así una empresa de Sociedad Anónima, cuyo capital va a estar dividido en acciones.

Para el correcto funcionamiento de la empresa se debe cumplir las normas y procedimientos prescritos por la ley de la Superintendencia de Compañías.

5.2 Organigrama



Se detalla el personal idóneo que se necesitara contratar para el correcto funcionamiento y cumplimiento de metas de la empresa.

6. Análisis Financiero

La inversión en el proyecto es rentable por cuanto se satisfacen los niveles mínimos de rentabilidad exigidos por los inversionistas.

Puesto que todas las utilidades se reinvierten a favor del crecimiento de la empresa, solo se pagará una tasa de impuesto corporativo de 15%, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno.

La inversión inicial realizada en el proyecto es una suma de dinero muy fuerte y solo podrá ser recuperada en aproximadamente nueve años.

Este hecho, junto con la ausencia de dividendos, podría hacer que los inversionistas no quieran participar en el proyecto porque no recibirán utilidades sino hasta el año diez aproximadamente.

7. Conclusiones General del Proyecto

Habiendo realizado un análisis general del proyecto sobre la producción y exportación de conchas congeladas al continente europeo, se puede asegurar que la implementación de esta empresa tendrá aceptación en este mercado puesto que existe un alto consumo de estos mariscos exóticos, además actualmente este continente europeo es el que mayor número de importaciones tiene del producto lo que indica que hay un alta necesidad de consumirlo.

Respecto a la producción en nuestra planta, la mayor parte de la reproducción de conchas se realizara por medio de la maricultura para evitar la escasez de esta especie, se estimo por medio del punto de equilibrio que la producción mensual es de aproximadamente 4.500 toneladas exportables con las cuales se piensa abastecer a las cadenas de supermercados y restaurantes del mercado europeo seleccionado.

En cuanto a la demanda que tiene este producto, en el estudio de mercado realizado muestra que estas conchas tendrán una aceptación en el mercado europeo del 53%, nuestros clientes directos principalmente las cadenas de supermercados y restaurantes, los cuales son lugares a los que con mayor

frecuencia se acude para degustar y adquirir estas conchas.

Nuestro plan estratégico a utilizar para poder entrar en este mercado es mediante una estrategia de precios, ofrecerle nuestros productos a los supermercados a precios competentes, precios inferiores a nuestra competencia con lo cual podamos tener una rentabilidad del negocio.

Con el estudio técnico se define que el principal canal de compra de los productos se realizará de manera directa, o por medio de una llamada telefónica o videoconferencia para realizar los contratos correspondientes con los clientes. Además, se determino que la inversión para esta infraestructura es muy fuerte para la producción de la planta.

Por otro lado, con el fin de posicionarnos en las mentes de nuestros clientes, una de nuestras estrategias de marketing será contar con la ayuda de un asesor de marketing que nos oriente de una mejor manera el como entrar al mercado, también utilizaremos publicidad en internet, vallas publicitarias, prensa escrita, patrocinios.

Nuestro segmento de mercado en Europa al cual vamos a estar enfocados son, por un lado los ecuatorianos residentes en estos países y personas que degusten del producto también, estas personas deberán ser de un estatus de medio o alto los cuales tienen una mayor poder adquisitivo.

En el estudio financiero podemos constatar que el proyecto es aceptable en el Mercado Europeo; habiendo proyectado el flujo de caja para diez años, se halló un valor actual neto (VAN) de \$ 1.461.788,15 y también se pudo diagnosticar que el tiempo en el que se va a recuperar la inversión es de nueve años.

Si un inversionista cuenta con los recursos económicos suficientes, se recomienda que invierta en este negocio, ya que se tendrá un beneficio positivo por la necesidad existente en el mercado respecto al consumo de conchas.

8. Agradecimientos

Agradecemos a Dios por permitirnos lograr esta meta y darnos sabiduría, fortaleza y guía para seguir adelante.

A nuestros Padres, hermanas, abuelitos que siempre estuvieron apoyándonos en cada paso que dimos.

A nuestro Director Msc. Víctor Hugo González Jaramillo PhD(c) y a todos nuestros estimados profesores ya que gracias a ellos hemos alcanzado esta meta.

A nuestros amigos y compañeros los cuales nos brindaron su amistad sincera y con los que compartimos muchos momentos.

9. Bibliografía

- MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura & Pesca) [Consulta: Enero, 2012]
Disponible en world wide web:
<http://www.magap.gob.ec/sinagap/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=100>
- Perfil de Mercado de la Concha de Abanico [Material gráfico proyectable], [Perú]. 33 diapositivas. [Consulta: Enero, 2012]
- Aduana del Ecuador – Para Exportar [Consulta: Enero, 2012]
Disponible en world wide web:

<<http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>>

- Plan de Negocio: “Exportación de Conchas Congeladas a Estados Unidos” Escuela Superior Politécnica del Litoral, Biblioteca Central, 2007 [Consulta: Enero, 2012]
- Trade Map [Consulta: Enero, 2012]
Disponible en world wide web:
<http://www.trademap.org/index.aspx?ReturnUrl=%2fCountry_SelProduct_TS.aspx>