



UNIVERSIDAD LAICA
VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACION
PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

APLICACION DE UN PROCESO LOGISTICO QUE PERMITIRA LA APERTURA DEL
MERCADO MEXICANO PARA LAS EXPORTACIONES DE ATUN ECUATORIANO
ENVASADO EN LATA

EGRESADAS:

CAROLINA MARGARITA FALCONEZ FLORENCIA
ANDREA EUGENIA GARCIA GAETE

TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACION:
DR. MSC. JORGE B. TORRES PRIETO

GUAYAQUIL -ECUADOR

2012

**APLICACION DE UN PROCESO LOGISTICO QUE PERMITIRA LA
APERTURA DEL MERCADO MEXICANO PARA LAS EXPORTACIONES DE
ATUN ECUATORIANO ENVASADO EN LATA**

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	I
AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA.....	III
DEDICATORIA.....	IV
Justificación del tema.....	V
INTRODUCCION	VII

**CAPITULO I
EL PROBLEMA**

1.1 Planteamiento del Problema.....	10
1.1.1 Ubicación del Problema en un Contexto	10
1.1.2 Estructura del Comercio Bilateral.....	15
1.1.3 Causas y Consecuencias.....	17
1.1.4 Delimitación del Problema	18
1.1.5 Formulación del Problema	18
1.2 Evaluación del problema.	18
1.3 Objetivos.....	19
1.3.1 Objetivo General:	19
1.3.2 Objetivos Específicos:.....	19
1.3.3 Resultados Esperados:	19

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Aspectos Generales sobre el Mercado Mexicano	20
2.1.1 El Mercado de Importación de México	20
2.2 El mercado Mexicano y su Interrelación con el Ecuador	23
2.2.1 Relación Bilateral Ecuador – México.....	23
2.3 El Sector Externo de la Economía Mexicana.....	29
2.3.1 Estructura Global del Comercio Exterior	29
2.4 La Actividad Económica Mexicana	31
2.4.1 Política Fiscal.....	31
2.5 Dimensiones Socioeconómicas de México y el Ecuador.....	31
2.5.1 Estructura de las Exportaciones Ecuatorianas a México.- Oportunidades Comerciales.....	31
2.6 Análisis Específico de la Oferta Ecuatoriana, los Competidores y la Demanda Subyacente en México.....	34
2.6.1 La Oferta Ecuatoriana	34
2.6.2 Los Competidores en el Mercado Mexicano de Atún.....	37
2.7 Regímenes Aduaneros Aplicables a la Importación y otras Regulaciones y Requisitos de Importación	40
2.7.1 Regímenes Aduaneros a la Importación en el Mercado Mexicano ...	40
2.7.2 Otras Regulaciones, Requisitos y Barreras de Importación en el Mercado Mexicano.....	41
2.7.3 Barreras No Arancelarias.....	44
2.8 Canales de Comercialización y Distribución.....	49
2.8.1 Canales de Distribución	49
2.9 Aspectos referidos empaque y embalaje.....	50
2.9.1 Requerimientos de Importación	50
2.10 Calidad Requerida y Posicionamiento de Marca	51
2.10.1 Descripción de la Mercancía.....	51
2.10.2 Normas Oficiales Mexicanas (NOM)	52
2.10.3 Presentación de Atún Enlatado.....	52
2.10.4 Norma Oficial Mexicana de Etiquetado para Productos de Atún y Bonita Preservados.....	53
2.10.5 Requerimiento Comercial que debe Contener los Productos de Atún y Bonita Preservados	54
2.11 Requerimiento de Exportación	56

2.12 Hipótesis.....	56
2.12.1 Variable Independiente	56
2.12.2 Variable Dependiente.....	57

CAPITULO III METODOLOGIA

3.1 Modalidad de la Investigación	58
3.1.1 Diseño General de la Investigación.....	58
3.1.2 Métodos de Investigación	58
3.1.3 Modalidad de la Investigación.....	60
3.2 Población y Muestra	61
3.2.1 Población o Universo	61
3.2.2 Muestra	62
3.3 Procedimiento de la Investigación	64
3.4 Instrumentos de la Investigación	65
3.4.1 Encuesta.....	65
3.4.2 Entrevista.....	65

CAPITULO IV PROCESAMIENTO Y ANALISIS

4.1 Recolección de la Información.....	67
4.2 Criterio para Elaborar la Propuesta	83

CAPITULO V LA PROPUESTA

5.1 Presentación de la Propuesta.....	84
5.1.1 Título de la propuesta.....	84
5.2 Validación de la Propuesta.....	86
5.3 Análisis de alternativas de solución.....	87
5.3.1- Alternativa de solución A.....	87
5.3.2.- Alternativa de solución B	87
5.3.3 Evaluación de alternativas de solución:	90

Conclusiones	93
Recomendaciones	94
Bibliografía	96

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1: ACUERDO Y ORGANIZACIONES COMERCIALES DE MEXICO	11
CUADRO 2: IMPORTACIONES MEXICANAS DE LOS BLOQUES COMERCIALES.....	12
CUADRO 3: DISCIPLINAS CONTENIDAS EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL SUSCRITOS	15
CUADRO 4: BALANZA COMERCIAL ECUADOR - MEXICO	16
CUADRO 5: BALANZA COMERCIAL ECUADOR - MEXICO	16
CUADRO 6: CAUSAS Y CONSECUENCIAS.....	17
CUADRO 7: IMPORTACIONES DE MEXICO	21
CUADRO 8: EXPORTACIONES DE MEXICO	22
CUADRO 9: APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS OTORGADAS A ECUADOR POR LOS PAÍSES DEL MERCOSUR Y EL RESTO DE LA ALADI – AÑO 2005	27
CUADRO 10: BALANZA COMERCIAL DE MEXICO	30
CUADRO 11: PRINCIPALES PRODUCTOS CON BAJO VALOR AGREGADO.....	32
CUADRO 12: EXPORTACIONES HACIA MEXICO	34
CUADRO 13: VARIETADES DE ATUN PARA EXPORTACION.....	36
CUADRO 14: POBLACION O UNIVERSO.....	62

CUADRO 15: DESCRIPCION DE ALTERNATIVAS	86
CUADRO 16: COSTOS DE FORMACION POR EMPRESA. ALTERNATIVA A	87
CUADRO 17: COSTOS DE FORMACION POR EMPRESA. ALTERNATIVA B	88
CUADRO 18: COSTOS UNITARIOS DE RECURSOS MATERIALES. ALTERNATIVA B	88
CUADRO 19: COSTO DE HORA – HOMBRE. ALTERNATIVA B.....	89
CUADRO 20: EQUIPOS PARA CAPACITACION DEL PERSONAL.....	89
CUADRO 21: COSTO DE ALTERNATIVA B.....	90
CUADRO 22: EVALUACION DE ALTERNATIVAS	91

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: Principales Compañías Exportadores de Atún en Conservas del Ecuador.....	98
ANEXO 2: Acuerdo comercial ALADI.....	100
ANEXO 3: Encuesta Aplicada a los Productores y Exportadores de Atún en Lata.....	101
ANEXO 4: Entrevista Estructurada Aplicada a las Empresas Navieras y Agentes de Carga.....	103
ANEXO 5: Contrato de Fletamento.....	104

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES A MEXICO	17
GRAFICO 2: MAPA DEL TERRITORIO DEL ESTADO DE MEXICO.....	20
GRAFICO 3: IMPORTACIONES DE MEXICO	21
GRAFICO 4: EXPORTACIONES DE MEXICO.....	22
GRAFICO 5: BANDERAS MEXICO - ECUADOR.....	23
GRAFICO 6: PRINCIPALES PRODUCTOS DEL COMERCIO BILATERAL CON ECUADOR	28
GRAFICO 7: MATERIA PRIMA PARA LA PREPARACION DE ATUN	28
GRAFICO 8: COMPARATIVO DE IMPORTACIONES VS EXPORTACIONES	33
GRAFICO 9: CAPTURA DE LA MATERIA PRIMA ATUN	35
GRAFICO 10: EMPAQUE DEL ATUN EN CONSERVAS	35
GRAFICO 11: AREA DE PRODUCCION DEL ATUN PARA CONSERVAS.....	36
GRAFICO 12: CAPTURA DEL ATUN PARA LA EXPORTACION.....	37
GRAFICO 13: PRODUCTOS ELABORADOS CON ATUN	37
GRAFICO 14: EXPORTACIONES ATUNERAS	38
GRAFICO 15: EXPORTACIONES PESQUERAS	39

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento sincero a Dios por darnos fortaleza para culminar nuestra carrera universitaria, a mis padres que nos apoyaron en cada etapa de nuestras vidas, a la Escuela de Comercio Exterior y a los maestros, que con dedicación y esfuerzo supieron llevar conocimientos y experiencias motivando una vida hacia el logro de tan anhelada y extraordinaria meta.

Andrea García

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres quienes estuvieron junto a mí durante mi proceso educacional, son mi apoyo y la razón por la que cada día me esfuerzo por sacarle provecho a todo lo que he aprendido y aportar de la mejor manera a la sociedad.

Carolina Falconez

DEDICATORIA

Al estado ecuatoriano y a mis padres que gracias a ellos es factible escribir estas líneas.

Andrea García

DEDICATORIA

A mis padres, mi hermano Julián y mi hermana les dedico este trabajo por aportar de una u otra manera durante el camino para obtener mi título.

Carolina Falconez

APLICACION DE UN PROCESO LOGISTICO QUE PERMITIRA LA APERTURA DEL MERCADO MEXICANO PARA LAS EXPORTACIONES DE ATUN ECUATORIANO ENVASADO EN LATA.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.

La producción de alimentos es uno de los grandes problemas para los países en vías de desarrollo, los cuales no cuentan con los conocimientos tecnológicos suficientes y presentan carencias en cuanto a mano de obra especializada, inversiones e infraestructura tecnológica, así como graves inconvenientes socioeconómicos, como la falta de educación a diferentes niveles, entre otros.

Entre estos países la escasez de alimentos se hace más grave debido al aumento de la tasa de población, que generalmente alcanza índices muy altos. Consecuentemente, al padecer un régimen alimenticio deficiente en proteínas y vitaminas se presenta un campo propicio para el desarrollo de enfermedades con consecuencias político-sociales de inestabilidad, inseguridad, etcétera.

Desde hace varios años, México realiza esfuerzos para resolver este problema, sin embargo, estudios efectuados para prever los incrementos en la demanda y oferta de los alimentos indican un gran déficit para los próximos años.

México es la segunda economía más grande de América Latina, y es la tercera economía (PPA) en tamaño de toda América después de la de los Estados Unidos y Brasil. Según datos del FMI, en 2009 el Producto interior bruto, medido en paridad de poder adquisitivo (PPA) supera el billón de dólares, convirtiendo a la economía mexicana en la 11ª más grande del mundo. Esto da como resultado que sea un país muy atractivo en los negocios internacionales lo que lleva a que muchos países quieran ingresar sus productos a este país.

Ecuador está ubicado geográficamente en la línea ecuatorial que le da su nombre lo cual le permite tener un clima estable casi todos los meses del año con las consecuencias positivas para el sector agrícola; posee petróleo en cantidades que si bien no lo ubican como un país con grandes reservas, las tiene suficientes para su desarrollo, sin embargo, hay gobiernos anteriores que no aprovecharon el mismo. Tiene importantes reservas ecológicas y turísticas en cuyo aprovechamiento puede estar el sustento para el progreso. Ha sido beneficiado geográficamente con el mar territorial a diferencia de otros países costeros de América que tienen el cumplimiento de las 200 millas, el Ecuador tiene la ventaja que posee 400 millas: 200 frente a nuestras costas y 200 que circundan la Región Insular. Esta extensión de mar forma parte de la soberanía nacional; es importante por la incalculable riqueza de flora y fauna que tiene el Ecuador, por lo tanto el proyecto de investigación se concentrará en establecer una propuesta para abrir el exigente mercado mexicano.

Uno de los factores fundamentales de nuestro proyecto de investigación es establecer un nicho para la línea del atún envasado en lata cumpliendo las normas fitosanitarias que exige el mercado, así como los mecanismo de empaque, embalaje y establecer una política comercial con las líneas navieras.

El proyecto de investigación permitirá el aprovechamiento del mercado mexicano y a la vez la generación de fuentes de trabajo, crecimiento del PIB y su aporte al desarrollo social y económico del Ecuador. Además la incidencia directa en la Balanza Comercial como parte de los productos no petroleros. La pesca de esta riqueza marina se realiza en forma artesanal o industrial bajo las exigencias y las condiciones implantadas por el Estado a través del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

INTRODUCCION

México es un mercado en creciente expansión sustentado en una población superior a los 100 millones de personas con un ingreso per cápita promedio de catorce mil dólares localizados fundamentalmente en zonas urbanas. El mercado mexicano se distingue por su apertura creciente al exterior; el empresario ecuatoriano va a encontrar en México a un país donde impera la economía de mercado en su mayor amplitud.

EL mercado mexicano de importación es veintiséis veces más grande que las exportaciones del Ecuador al mundo. Este coloca en el mercado de los países de la ALADI 17% de sus ventas. La población ecuatoriana es siete veces menor en número a la mexicana., el producto interno bruto en Ecuador representa la vigésima parte del generado en México. Estas y otras comparaciones socioeconómicas se ofrecen en el presente trabajo y confirman el potencial de complementariedad que el mercado mexicano tiene con el ecuatoriano; también la confirma al comparar los valores de las exportaciones ecuatorianas y las importaciones mexicanas.

Por lo que respecta a las relaciones comerciales entre ambos países, vale la pena resaltar que las operaciones de importación de productos ecuatorianos que realizan las empresas mexicanas son marginales en valor, diversificación y dinamismo.

El conocimiento del tratamiento arancelario, los regímenes aduaneros aplicables a la importación y otras regulaciones y requisitos de importación para los productos de estudio estará contemplado en el capítulo II del marco teórico, donde permite a las empresas ecuatorianas interesadas en realizar ventas iniciales a empresas mexicanas, un mejor manejo de las condiciones de precio y logística del movimiento físico de sus bienes, y los riesgos inherentes de cada operación comercial.

En lo que respecta al transporte, se considera un servicio caro y de baja confiabilidad en el traslado oportuno y seguro, ese es el tema de mayor preocupación en la perspectiva de hacer compras a las empresas ecuatorianas, en especial la ausencia de rutas directas y periódicas entre ambos países. Es menester visualizar al transporte internacional como un eslabón fundamental en la cadena logística de la distribución física internacional o movimiento físico de mercancías, al incluir costo, velocidad y calidad del servicio.

Este trabajo busca coadyuvar a la promoción y fortalecimiento de las exportaciones ecuatorianas al mercado mexicano de atún en lata, establece también las oportunidades comerciales que ofrece el mercado mexicano a esos bienes e identifica potenciales compradores para dichos productos, incluyendo información de estos que permita la realización de eventuales operaciones comerciales de suministro de empresas ecuatorianas a empresas mexicanas.

En el capítulo II se analiza los aspectos generales sobre el mercado en México que puede resultar de utilidad para el empresario ecuatoriano interesado en iniciar o aumentar la venta del atún en lata. También se describe el comportamiento del sector externo en particular y de la actividad económica mexicana en general, resaltando las dimensiones socioeconómicas de México y Ecuador. Se analiza la complementariedad del mercado mexicano de importación y el mercado ecuatoriano de exportación.

El proyecto refiere en el capítulo II al análisis específico de la oferta ecuatoriana, y los países competidores del Ecuador en el mercado mexicano, así como la demanda subyacente en México del atún en lata.

El estudio continua con información sobre los aranceles, regímenes aduaneros y otras regulaciones y requisitos de importación aplicados a los productos de estudio en el mercado mexicano, así como sobre canales de comercialización y distribución, transporte, logística y calidad.

El proyecto finaliza con la presentación de recomendaciones para la comercialización de atún en lata y de un listado de potenciales empresas importadoras mexicanas de los productos de atún ecuatoriano.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

1.1.1 Ubicación del Problema en un Contexto

A partir de la Segunda Guerra mundial, México inició de alguna manera un proceso de sustitución de importaciones, aplicando un fuerte proteccionismo para promover la multiplicación y el crecimiento de sus empresas, aislándolas de la competencia del exterior; además de otra serie de medidas de apoyo principalmente en el orden fiscal, y financiero.

Esta política se agotó con el paso del tiempo, por la falta de flexibilidad para enfrentar la competencia externa, provocando una creciente ineficiencia del sector industrial.

En estas circunstancias, se inicia un proceso de apertura comercial, que culmina en agosto de 1986 con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, que implicó el desmantelamiento del esquema anterior, que en el caso del sector externo se manifestó en la aplicación de aranceles promedio ligeramente superiores al 10%, con la consecuente desaparición de todas las empresas ineficientes ante la avalancha de los productos de importación.

Esto afectó negativamente la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), el nivel de desempleo y el monto de recaudación tributaria, si bien incidió positivamente sobre el consumidor al tener mayores posibilidades de elección ante una vasta variedad de productos.

La apertura comercial avanza, se busca apoyar a los empresarios mediante la firma de acuerdos de libre comercio, en los que se da la reducción y eliminación recíproca de aranceles a la importación.

Esta época inicia en 1994 con el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), en el marco de una estrategia en la que el TLCAN fue concebido como un vehículo para la obtención de dos objetivos: **el primero**, ubicar a la economía mexicana en una ruta de desarrollo no inflacionario propulsado por las exportaciones, dirigiéndolas principalmente a los Estados Unidos, bajo la premisa de que las reformas y la liberalización unilateral del comercio incentivarían las inversiones extranjeras dirigidas a la producción de bienes de comercio, colocando a México como una plataforma para su exportación a los Estados Unidos.

El segundo objetivo era asegurar la perdurabilidad de las reformas implementadas durante la administración del Presidente Salinas (1988-1994) mediante la adopción –vía TLCAN- de obligaciones internacionales legales y extralegales, que impedirían a futuros gobernantes el volver a políticas comerciales proteccionistas.

A la fecha México es el país que tiene la mayor cantidad de este tipo de acuerdos. En general, las evaluaciones de este TLC apuntan a un resultado positivo (aumento en las exportaciones), si bien se agudizó la dependencia de los Estados Unidos. Ver cuadro No 1. Fuente: datos de Banco de México

**CUADRO 1:
ACUERDO Y ORGANIZACIONES COMERCIALES DE MEXICO**

Tratado	Países	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela ***	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	1 de julio de 2000
TLC México – TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México – AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004
AAE México – Japón	Japón	1 de abril de 2005

Adicionalmente, México tiene suscritos o es parte de los siguientes Acuerdo y Organizaciones comerciales:

Foro de Cooperación Económica Asia- Pacífico

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

Organización Mundial de Comercio.

Acuerdo con Panamá, Ecuador, Cuba y Uruguay en el marco de la Aladi.

Acuerdo con Argentina en el marco de la Aladi.

Acuerdo con Paraguay y Perú en el marco de la Aladi.

Acuerdo comercial con Brasil en el marco de la Aladi.

Acuerdo marco con el MERCOSUR.

Es evidente de todas maneras que la industria mexicana tiene un elevado contenido de importación, lo que ocasiona que para fabricar ciertos productos, necesariamente se tenga que importar insumos que pasarán a formar parte de esos bienes. El siguiente cuadro contiene información de las importaciones mexicanas desde el año 2002, con desagregación de su procedencia.

**CUADRO 2:
IMPORTACIONES MEXICANAS DE LOS BLOQUES COMERCIALES**

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	168,678.90	170,545.80	196,809.70	221,819.50	256,052.10	283,233.30	266,144.80
Norteamérica	111,037.00	109,481.20	116,154.20	124,716.70	137,687.20	148,545.20	140,240.50
ALADI	5,473.90	6,528.30	9,025.60	10,603.30	12,439.20	12,482.90	10,403.70
Ecuador	33.1	54.1	53.9	106	70.4	123.2	142
Centroamérica	623.5	867.5	1,255.80	1,435.10	1,411.90	1,541.80	1,478.80
Unión Europea	16,950.10	18,443.20	21,656.60	25,775.60	28,938.10	33,839.50	33,159.80
Asociación Europea de Libre Comercio	872.1	921.1	1,073.60	1,238.60	1,386.00	1,514.50	1,480.10
NIC'S	10,261.60	8,500.80	11,373.80	13,409.50	18,218.60	21,206.40	19,442.20
Resto del Mundo	7,552.30	8,457.00	10,866.90	13,417.60	15,752.10	17,395.40	16,331.10

Fuente: SE con datos de Banco de México

Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros están presentadas en millones de dólares

México tiene una muy elevada dependencia del sector exportador, ya que las exportaciones en el 2007 representaron el 32.9% del PIB (mientras que para Estados Unidos, principal socio comercial de México, representan apenas poco más del 10%).

Comparado con los países denominados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), el de mayor dependencia es Rusia, al enviar el 55.8 por ciento de sus exportaciones a la Unión Europea, de acuerdo con cifras de la Organización Mundial de Comercio (OMC) al 2007.

México es un país que importa más de lo que exporta, y que adicionalmente tiene que pagar elevadas sumas de dólares por concepto de intereses sobre la deuda externa, por lo que el país se ve forzado a atraer un flujo constante de dólares que le permitan hacer frente a esta serie de compromisos con el exterior.

Las relaciones comerciales Ecuador – México se desarrollan exclusivamente dentro de los acuerdos ALADI, en este marco se han suscrito con México cuatro acuerdos comerciales:

Primero, el Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No 29: suscrito entre Ecuador y México en el año 1993 (última modificación realizada en el año 2002), que se establece para crear condiciones favorables para la participación de Ecuador, como país de menor desarrollo económico relativo, en el proceso de integración económica, y con el propósito de asegurarle un tratamiento preferencial efectivo para una serie de productos. Para tal fin, se le concede, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones.

En esta base, por este Acuerdo México otorga “preferencias arancelarias porcentuales” para 307 partidas en un rango de 5% a 100%, a su vez el Ecuador

otorga preferencias arancelarias porcentuales para 270 partidas en un rango de 3% a 100%. Adicionalmente este acuerdo contempla aspectos como: restricciones no arancelarias, cláusulas de salvaguardia, concesiones y tratamiento diferencial.

Segundo, el Acuerdo de Preferencia Arancelaria Regional: (año 1980, última modificación realizada en el año 1999), en el que México otorga al Ecuador una preferencia arancelaria regional al 40% de los productos y el Ecuador otorga una preferencia arancelaria al 8% de los productos a México, con un máximo de excepción de 1.920 ítems para Ecuador y de 480 ítems para México.

Tercero, el Acuerdo de Apertura de Mercados: (1980, última modificación realizada en el año 1993), por medio del cual 390 productos del Ecuador reciben tratamiento de franquicia arancelaria.

Cuarto, el Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio Mediante la Superación de Obstáculos Técnicos (1997) : “mediante el cual se busca evitar que la elaboración, adopción y aplicación de los reglamentos técnicos, las normas técnicas y la evaluación de la conformidad se constituyan en obstáculos técnicos innecesarios al comercio intrarregional.”

Los acuerdos de alcance parcial suscritos entre Ecuador-México son del tipo tradicional, es decir, de aquéllos que contienen preferencias arancelarias de carácter estático, y/o para un número reducido de ítems, mientras que los acuerdos comerciales de nueva generación incorporan en su estructura temas tales como: los servicios; las inversiones; propiedad intelectual; las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias; las compras del Estado; entre otras.

En este sentido, se puede observar en el siguiente cuadro comparativo las diferentes disciplinas contenidas en algunos de los citados Acuerdos:

**CUADRO 3:
DISCIPLINAS CONTENIDAS EN LOS ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL
SUSCRITOS**

Disciplinas	AAP.R Nº 29 Ecuador México	AAP.CE Nº 8 México Perú	AAP.CE Nº 31 Bolivia México	AAP.CE Nº 33 G 3
Acceso de Bienes	X	X	X	X
Sector Agropecuario y Medidas Fitosanitarias y Zoosanitarias			X	X
Régimen de Origen	X	X	X	X
Medidas de Salvaguardias	X	X	X	X
Prácticas Desleales al Comercio		X	X	X
Servicios			X	X
Normas Técnicas			X	X
Compras del Sector Público			X	X
Inversiones			X	X
Propiedad Intelectual			X	X
Solución de Controversias		X	X	X

Fuente: Fedexpor

1.1.2 Estructura del Comercio Bilateral

Este primer vistazo al intercambio bilateral entre Ecuador y México nos permite concluir la marginalidad del comercio –pese a la complementariedad que existe entre los dos países en diversos sectores-.

Esta situación se produce, en buena medida, por la costumbre y comodidad de México y Ecuador de efectuar intercambios con socios norteamericanos y europeos; así como por el hecho de no contar con acuerdos comerciales de cobertura amplia que dinamicen el intercambio, como observamos anteriormente. Pese a estas limitaciones el intercambio presenta un dinamismo especial, y un potencial que debería ser considerado por los empresarios ecuatorianos para dirigir mayores proporciones de sus productos hacia él. Ver cuadro No. 4.

**CUADRO 4:
BALANZA COMERCIAL ECUADOR - MEXICO**

Balanza Comercial Ecuador – México			
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2004	42'281.340	235'072.240	-192'790.900
2005	61'731.000	288'359.810	- 226'628.810
2006	58,384.470	176'006.670	-117'622.200
2007	83,854.000	404,996.630	-396'611.230
2008 *	87,359.230	656,096.030	-568'736.800

Fuente: Banco Central del Ecuador

* 2008 período enero – diciembre cifras provisionales en millones de dólares.

Conforme a estos datos el máximo histórico de exportaciones ecuatorianas se producirá en el año 2008, pues dichas ventas alcanzan –a noviembre- los 84.3 millones de dólares. En el lado de las importaciones, el año 2008 registra también el récord histórico con ventas mexicanas al Ecuador por Usd. 535.9 millones de dólares, a noviembre.

Cabe anotar que las estadísticas mexicanas del comercio bilateral varían radicalmente en montos a las ecuatorianas, si bien se puede observar la misma tendencia de los flujos comerciales

**CUADRO 5:
BALANZA COMERCIAL ECUADOR - MEXICO**

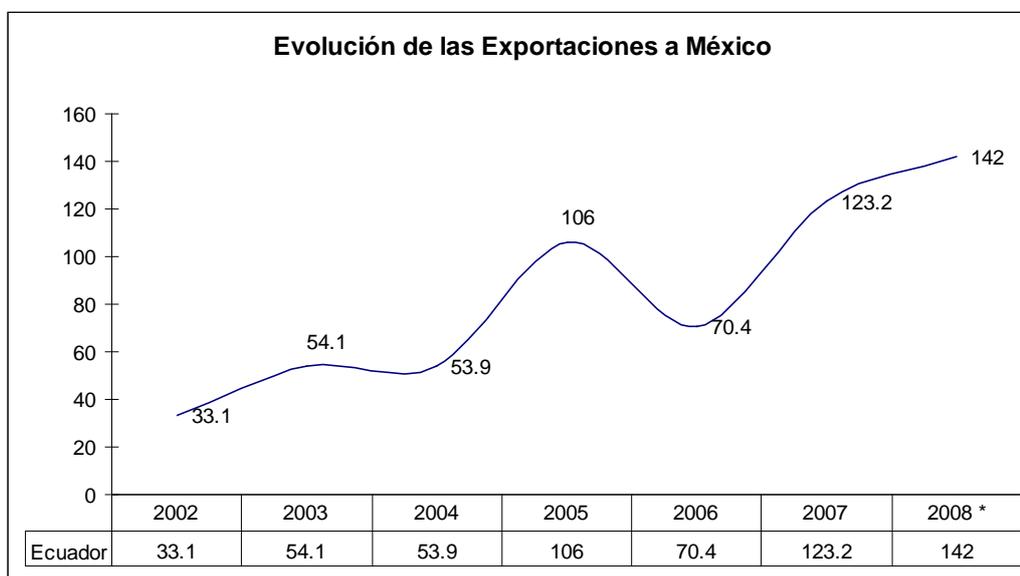
Balanza Comercial Ecuador – México			
Conforme a estadísticas de la Secretaría de Economía de México			
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2004	53.9	214.9	161.0
2005	106.0	309.2	203.2
2006	70.4	386.3	315.9
2007	123.2	448.4	325.2
2008 *	142.0	547.6	405.6

Fuente: Secretaría de Economía de México

*2008 período enero – octubre en miles de dólares

Las dos estadísticas reflejan una caída de las exportaciones ecuatorianas únicamente en el año 2006, la que respondió a una contracción en la demanda global de México de los principales productos de exportación ecuatorianos, conforme se observará posteriormente en el grafico No. 1

**GRAFICO 1:
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES A MEXICO**



Fuente: Secretaría de Economía de México
* 2008 período enero – octubre

1.1.3 Causas y Consecuencias.

Las causas y consecuencias del proceso logístico, se aprecian en el cuadro No. 6

**CUADRO 6:
CAUSAS Y CONSECUENCIAS**

CAUSAS:	CONSECUENCIAS:
No disponer de una política eficaz por parte de las navieras para mantener reservas en altas temporadas.	Incumplimiento de contrato de clientes importadores en el mercado mexicano debido a que se incrementa el tiempo de entrega.
La no realización de los trámites pertinentes para la negociación de espacios en las navieras.	Riesgo de perder los espacios.
Limitación de líneas navieras con tránsito directo a México.	No se cumple con el tiempo de entrega al cliente.
Realizar una nueva coordinación de embarque.	Incremento de costo de exportación por lo que encarece el producto final haciéndolo menos competitivo en el mercado.

1.1.4 Delimitación del Problema

CAMPO: Comercio Exterior

AREA: Logística para apertura de mercado mexicano para la exportación de atún en lata

ASPECTO: Aplicación de proceso logístico

TEMA: Aplicación de un proceso logístico que permitirá la apertura del mercado mexicano para las exportaciones de atún ecuatoriano envasado en lata.

1.1.5 Formulación del Problema

¿Cómo incide en el proceso logístico de los exportadores de atún la cancelación de las reservas de espacios por parte de las líneas navieras?

¿Qué limitantes dentro del proceso aduanero tiene el microempresario exportador para lograr mantener una reserva de espacio en las navieras?

1.2 Evaluación del problema.

Evidente. De acuerdo a lo investigado se observa que el no disponer un proceso logístico estructurado no permite comercializar el producto hacia los mercados internacionales.

Claro. Está redactado de manera fácil de comprender entrelazando las ideas precisas y concisas debido a que la buena logística de la exportación del atún en lata es uno de los medios para incrementar el comercio internacional de acuerdo a la información recopilada.

Concreto. Es concreto porque se puede apreciar el problema que se está dando ya que afecta al comercio internacional y a la competitividad de las empresas exportadoras de atún en lata.

1.3 Objetivos.

1.3.1 Objetivo General:

Diseñar una estrategia de Logística que cumpla con los requerimientos de las empresas ecuatorianas exportadoras de atún enlatado hacia México, maximizando las ventajas y explotando las debilidades de los competidores, analizando globalmente el transporte regular marítimo que nos permita tener un marco de referencia, respecto la cual las empresas atuneras pueden medirse.

1.3.2 Objetivos Específicos:

- Identificar las dificultades en las reservas de espacios con las líneas navieras en la exportación de Atún en lata al mercado mexicano.
- Determinar mejores condiciones de envío del producto a México que ofrezca un tiempo más eficiente de tránsito y entrega, mejorando la logística.

1.3.3 Resultados Esperados:

- Mejora en tiempos de entrega del producto y relaciones con el importador.
- Mayor demanda del producto ofreciendo un servicio completo y eficiente.
- Entrega eficiente de los productos de las empresas ecuatorianas exportadoras de atún en lata hacia el mercado Mexicano

CAPITULO II MARCO TEORICO

2.1 Aspectos Generales sobre el Mercado Mexicano

2.1.1 El Mercado de Importación de México

Los Estados Unidos Mexicanos es una república representativa, democrática y federal, integrada por 31 estados y un Distrito Federal (ciudad de México). Los estados son autónomos en su régimen interior, mientras no contravengan las disposiciones establecidas en la Constitución Política de la Federación (1917).

- Superficie Total:

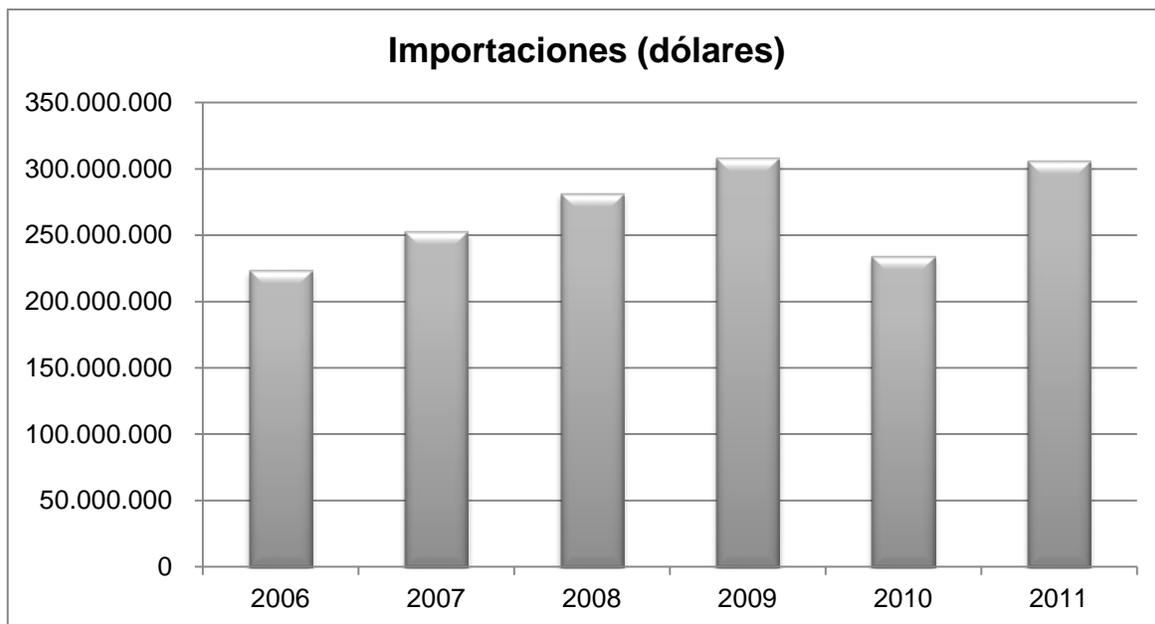
}	1, 964,375 km ²
	1, 959,248 km ² (superficie continental)
	5,127 km ² (superficie insular)
- Límites:

}	Norte: Estados Unidos,
	Sur: Guatemala y Belice,
	Este: Golfo de México y Mar de las Antillas, y,
	Oeste: Océano Pacífico
- Composición de la Población: 51,3% mujeres / 48,7% Hombres
- Población Urbana: 76%

**GRAFICO 2:
MAPA DEL TERRITORIO DEL
ESTADO DE MEXICO**



**GRAFICO 3:
IMPORTACIONES DE MEXICO**



Fuente: CIA World Factbook*

**CUADRO 7:
IMPORTACIONES DE MEXICO**

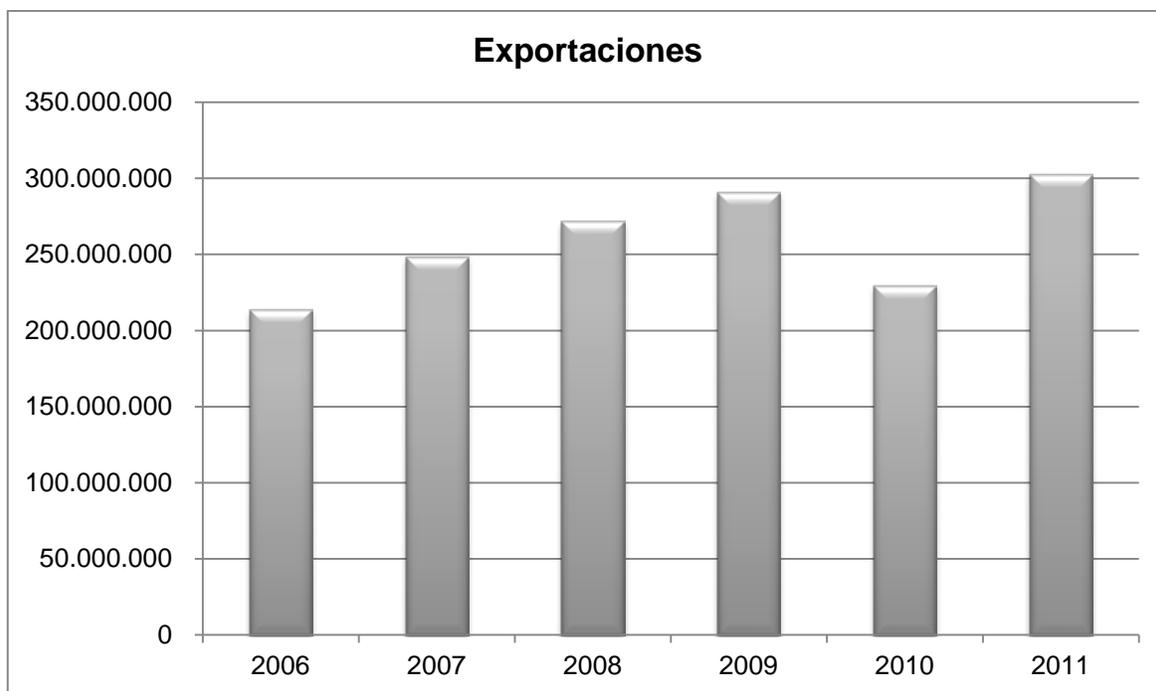
Año	Importaciones (dólares)	Cambio Porcentual	Fecha de la Información
2006	223,700,000	17,24 %	2005 est.
2007	253,100,000	13,14 %	2006 est.
2008	281,900,000	11,38 %	2007 est.
2009	308,600,000	9,47 %	2008 est.
2010	234,400,000	-24,04 %	2009 est.
2011	306,000,000	30,55 %	2010 est.

Fuente: CIA World Factbook*

Esta variable proporciona el monto total en dólares americanos de las importaciones de mercancías sobre una base CIF (costo, seguro y flete) o FOB. (franco a bordo). Esta cifra se calcula al tipo de cambio corriente, no en base a la paridad del poder adquisitivo (PPA).

Exportaciones¹: \$303 miles de millones (2010 est.)
\$229,8 miles de millones (2009 est.)

**GRAFICO 4:
EXPORTACIONES DE MEXICO**



Fuente: CIA World Factbook*

**CUADRO 8:
EXPORTACIONES DE MEXICO**

Año	Exportaciones	Cambio Porcentual	Fecha de la Información
2006	213,700,000	17,16 %	2005 est.
2007	248,800,000	16,42 %	2006 est.
2008	271,900,000	9,28 %	2007 est.
2009	291,300,000	7,13 %	2008 est.
2010	229,800,000	-21,11 %	2009 est.
2011	303,000,000	31,85 %	2010 est.

Fuente: CIA World Factbook*

¹ *<http://www.indexmundi.com/es/mexico/exportaciones.html>

Esta variable proporciona el monto total en dólares americanos de las exportaciones de mercancías sobre una base CIF (costo, seguro y flete) o FOB (franco a bordo). Esta cifra se calcula al tipo de cambio corriente, no en base a la paridad del poder adquisitivo (PPA).

2.2 El mercado Mexicano y su Interrelación con el Ecuador

2.2.1 Relación Bilateral Ecuador – México

El mercado mexicano ofrece grandes oportunidades para las empresas ecuatorianas que desean exportar sus productos por el potencial de consumo y los bajos impuestos a los productos importados.

El mercado mexicano se distingue por su apertura creciente al exterior, como la principal palanca de desarrollo económico del país. Para ello, el país ha disminuido los aranceles a las compras de productos extranjeros y ha buscado obtener la reducción en el pago de impuestos para los bienes mexicanos adquiridos en mercados externos, esto último mediante la suscripción de tratados de libre comercio, básicamente. Ver grafico No. 5

**GRAFICO 5:
BANDERAS MEXICO - ECUADOR**



Aún cuando las exportaciones han crecido rápidamente, su dinamismo se ha basado en un alto componente de importaciones y en actividades de ensamblado, por lo que la contribución externa a las ventas al exterior es muy alta. En buena

medida éstas se han apoyado en una mano de obra barata que ha venido encareciéndose al encontrar fuentes de ingreso mejor remuneradas como las actividades informales y en el país del norte.

El empresario ecuatoriano va a encontrar, en México, a un país donde impera la economía de mercado en su mayor amplitud, con una cada vez menor intervención del Estado en las actividades productivas. Con todo y lo antes descrito, a nivel internacional, se ponderan los esfuerzos realizados y los logros obtenidos por una política económica interesada en la internacionalización del país. Muestra de ello ha sido la estabilidad económica lograda con apoyo en una férrea disciplina monetaria y presupuestaria y la construcción de reservas monetarias internacionales de gran magnitud.

Por lo que respecta a las relaciones comerciales entre ambos países, vale la pena resaltar que las operaciones de importación de productos ecuatorianos que realizan las empresas mexicanas son marginales en valor, diversificación y dinamismo. A ello contribuye la costumbre y comodidad de efectuar intercambios con socios norteamericanos y europeos, así como el hecho de no contar con acuerdos comerciales de cobertura amplia a favor de los productos procedentes del Ecuador.

Beneficio de ambos países.²

En este contexto, los gobiernos de México y Ecuador se comprometen a evaluar prioritariamente la profundización de sus relaciones comerciales con miras a fortalecer la complementariedad comercial bilateral a fin de que, en el próximo encuentro entre los Presidentes Felipe Calderón y Rafael Correa, puedan constatarse los avances en esta materia, de acuerdo con el mandato de los dos Presidentes del año 2008.

² **III Reunión del Mecanismo de Consulta en Materias de Interés Mutuo.** Embajador Rubén Beltrán Guerrero, realizó una visita oficial al Ecuador el día 30 de marzo de 2011. Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. http://www.mmrree.gob.ec/2011/com_ecu_mex.asp

Reconocieron la importancia creciente de las inversiones de empresas mexicanas en Ecuador, en sectores estratégicos como las telecomunicaciones y en otras áreas, para coadyuvar al desarrollo económico y social del país, creando fuentes de empleos, alentando la actividad económica y fortaleciendo las relaciones entre ambos países.

Realizaron un nuevo encuentro³ entre el Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Ricardo Patiño y su homóloga mexicana, la Canciller Patricia Espinosa, dejó resultados positivos.

En el plano comercial se lograron avances respecto a la decisión de los Presidentes de Ecuador, Rafael Correa, y de México, Felipe Calderón, para que se profundice el Acuerdo de Alcance Parcial, número 29 que mantienen los países.

Ecuador también propuso suscribir un Memorando de Entendimiento que contemple una serie de colaboraciones, compromisos y cooperación entre las partes tendiente a que se viabilice la profundización de las relaciones, lo que fue aceptado por México.

Este mecanismo tiene como propósito lograr esfuerzos de ambos lados para facilitar el acceso, por ejemplo, a nivel de cooperación de PROMÉXICO a PRO ECUADOR, la creación de líneas de crédito especiales de parte de Bancomex para que los mexicanos puedan comprar productos ecuatorianos, además de actividades en el campo de la cooperación destinadas a profundizar y aprovechar las relaciones comerciales.

³ Relación entre México y Ecuador se profundiza: La visita de la delegación ecuatoriana a la capital mexicana concluyó el sábado 25 de junio. http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=25685:las-relaciones-entre-ecuador-y-mexuco-se-profundizan&catid=40:actualidad&Itemid=63

2.2.1.1 Marco Legal del Comercio Bilateral ⁴

Los intercambios entre Ecuador y México se realizan en el marco de acuerdos suscritos en el ámbito de ALADI: la PAR es el principal, seguido de la NAM y el Acuerdo de Renegociación N° 29.

En 2007, Ecuador ocupó el lugar número 45 en el comercio total de México, el 28 como comprador y el 59 como abastecedor. Dentro de los países de América del Sur, Ecuador es el séptimo socio comercial de México.

El intercambio comercial entre México y Ecuador ha crecido en un 212%, al pasar de 183 millones de dólares en 2000 a 572 millones de dólares en 2007, lo cual representa una tasa media anual de crecimiento de 19%. Al cierre de 2007, México registró un superávit de 325 millones de dólares en su comercio con Ecuador.

Bajo el AAP 29 México y Ecuador se otorgan diversas preferencias arancelarias para un limitado número de productos. La última ampliación incorporó al acuerdo preferencias arancelarias para llantas y algunos productos químicos, que entraron en vigor a partir del 7 de febrero de 2003.

Cabe resaltar que México es el país que otorga a Ecuador preferencias sobre el menor número de ítems en relación a los restantes miembros de la Asociación:

- ✓ 229 ítems en acuerdos en la NALADISA;
- ✓ 93 y 275 ítems en acuerdos en la NALADISA 96;
- ✓ La cantidad de ítems con preferencias entre ambas nomenclaturas, sin repeticiones, suman 435, que corresponden a alrededor del un 3% del universo arancelario.

⁴ Ver anexo 2 del ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE RENEGOCIACIÓN N° 29 CELEBRADO ENTRE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
<http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/96e8098d8787a02c032567f2007215a2/06cf81443072e08603256c2f00528291?OpenDocument>

En el gráfico a continuación se puede observar que el porcentaje de aprovechamiento de las preferencias de Ecuador con México es considerablemente más importante que el del resto de los países analizados. Si bien las estadísticas corresponden al año 2005, la estructura de los acuerdos comerciales entre los dos países no ha variado desde esa fecha, por lo que los datos aquí presentados pueden considerarse como altamente indicativos del aprovechamiento que el Ecuador hace de las preferencias otorgadas por México, así como del número de partidas comercializadas bajo estos acuerdos.

**CUADRO 9:
APROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS OTORGADAS A ECUADOR POR
LOS PAÍSES DEL MERCOSUR Y EL RESTO DE LA ALADI – AÑO 2005**

País importador / Otorgante	MERCOSUR				Resto de ALADI	
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	México
Ítems con preferencias	6.524	6.524	6.524	6.524	6.524	435
Ítems comercio neg.	51	48	24	19	442	354
% comercio / preferencia	0,78%	0,74%	0,37%	0,29%	6,77%	81,38%

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Como se observa en el gráfico, Ecuador tiene un 81,38% de preferencias otorgadas por México como parte de los acuerdos bilaterales, lo que impulsa el comercio entre estos dos países facilitando el comercio y generando un costo atractivo para los productos que ingresan a ese país.

A continuación podrán apreciar un detalle de los principales productos del comercio bilateral con Ecuador y su porcentaje de participación en las exportaciones o importaciones totales con Ecuador en el gráfico No. 6

**GRAFICO 6:
PRINCIPALES PRODUCTOS DEL COMERCIO BILATERAL CON ECUADOR**

México. Principales productos del comercio bilateral con Ecuador (2007) (% de participación en las exportaciones o importaciones totales con Ecuador)					
Principales Productos Exportados por México		%	Principales productos Importados por México		%
Aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido.	17.2	Petróleo.	29.4		
Medicamentos y preparaciones anticonceptivas.	14.0	Aceite vegetal (de palma).	18.7		
Aparatos telefónicos (principalmente teléfonos celulares).	10.1	Madera (chapada y contrachapada).	9.5		
Tubos, perfiles y productos laminados de hierro o acero.	5.3	Preparaciones y conservas de pescado, atunes y sardinas.	8.8		
Preparaciones para el cabello.	3,7	Maquinaria, partes y componentes para la fabricación de productos.	4.1		
Tractores.	3.1	Desperdicios y deshechos de aluminio.	2.7		
Televisiones.	2.5	Tabaco.	2.4		
Automóviles.	2.4	Artículos de confitería.	2.2		
Cementos Hidráulicos.	1.4	Prendas de vestir (suéteres, chalecos y artículos de lana).	1.9		
Preparaciones alimenticias (para la alimentación infantil).	1.4	Cacao.	1.6		
Subtotal	61.1	Subtotal	81.3		
Otros Productos	38.9	Otros Productos	18.7		
Total	100%	Total	100%		

Fuente: ProMéxico con base en datos de World Trade Atlas.

En el grafico No. 6 se pude observar que uno de los principales productos importados por México son las preparaciones y conservas de pescado, atunes y sardinas, estas representan el 8,8% de las importaciones ubicándolo en cuarto lugar de importancia; ver grafico No 7.

**GRAFICO 7:
MATERIA PRIMA PARA LA PREPARACION DE ATUN**



2.3 El Sector Externo de la Economía Mexicana

2.3.1 Estructura Global del Comercio Exterior

La balanza comercial de México registró en 2010 un déficit de tres mil 121 millones de dólares, menor a los cuatro mil 602 millones de dólares de 2009 (cifra inferior en 32.2%), informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

El dato es el “más bajo en los últimos 13 años” lo que favorece la expectativa de una mayor fortaleza del peso frente al dólar, indicó el banco Banamex en un informe. Así mismo, en diciembre el déficit comercial se ubicó en 218 millones de dólares, un resultado menor al esperado por el consenso del mercado, que calculaba un déficit de 350 millones de dólares.

El Inegi señaló que las exportaciones totales en 2010 se situaron en 298 mil 361 millones de dólares, lo que significó un avance anual de 29.8% respecto a la cifra registrada en 2009, mientras que las importaciones sumaron 301 mil 482 millones de dólares, 28.6% más que en 2009.

Respecto a la estructura de las exportaciones, los bienes manufacturados representaron 82.4% del total, seguidos de los productos petroleros (14%), los bienes agropecuarios (2.8%) y los productos mineros no petroleros (0,8%).

En el 2009 las exportaciones de productos petroleros sumaron 41 mil 682 millones de dólares, en tanto que las importaciones se ubicaron en 30 mil 211 millones, lo que supuso un superávit de 11 mil 471 millones en la balanza petrolera.

El Inegi indicó que 76.2% de las importaciones totales en 2010 correspondieron a bienes de uso intermedio, 10% a bienes de capital y 13.8% a bienes de consumo.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) mejoró la proyección de crecimiento de México, al pasar de 3.9% a 4.2%, para 2011. Al presentar las actualizaciones de las perspectivas de la economía mundial, el organismo planteó que para 2012, México registrará un desempeño en el Producto Interno Bruto (PIB) de 4.8%.

En el grafico a continuación podemos observar un resumen de la Balanza Comercial de México en el 2010 y su proyección al 2011:

**CUADRO 10:
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO**

Periodo	Exportación	Importación	Saldo
2010			
Enero	19,189.90	19,634.10	-444.2
Febrero	21,302.60	20,879.80	422.8
Marzo	26,104.10	25,710.90	393.2
Abril	24,844.50	24,764.00	80.5
Mayo	24,796.50	24,624.00	172.5
Junio	25,000.50	25,336.90	-336.4
Julio	23,334.20	24,364.50	- 1 030.3
Agosto	26,917.20	27,615.10	-697.8
Septiembre	25,338.40	25,861.50	-523
Octubre	26,530.10	27,317.80	-787.7
Noviembre	28,169.70	28,254.40	-84.7
Diciembre	26,945.50	27,119.00	-173.6
2011P			
Enero	24,675.00	24,532.10	142.8
Febrero	25,771.90	25,461.40	310.5
Marzo	31,356.30	29,899.20	1 457.1
Abril	27,967.80	27,201.00	766.8
Mayo	31,096.80	30,541.70	555.1
Junio	30,408.70	30,300.80	107.9
Julio	27,851.90	29,030.70	- 1 178.8
Agosto R	31,486.80	32,292.60	-805.8

Fuente: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

En el cuadro No. 10 la suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

P Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

R Cifras revisadas.

2.4 La Actividad Económica Mexicana

2.4.1 Política Fiscal

2.4.1.1 Evolución reciente de las Finanzas Públicas en México

La política fiscal ha sido uno de los principales instrumentos de política económica de los gobiernos mexicanos. La economía mexicana entró en una fase de recuperación con un restablecimiento paulatino de los niveles de producción y empleo, particularmente en los sectores vinculados a la exportación.

Los mercados financieros redujeron su volatilidad, lo que conllevó la estabilización del tipo de cambio y las tasas de interés se redujeron paulatinamente, mientras que la inflación comenzó a descender. Sin embargo, la recuperación que la economía mexicana experimentó desde 1996 no estuvo acompañada por un fortalecimiento similar en las finanzas públicas.

2.5 Dimensiones Socioeconómicas de México y el Ecuador

2.5.1 Estructura de las Exportaciones Ecuatorianas a México.- Oportunidades Comerciales

A pesar del crecimiento sostenido de las exportaciones del país a México, se puede observar que Ecuador es un proveedor marginal en términos globales de comercio, siendo el principal vendedor de determinados productos. De la misma manera, se puede observar que Ecuador exporta a México principalmente productos

con bajo valor agregado. Con un comercio en el que los siguientes cinco productos acumulan el 69.88% del total de las exportaciones FOB del Ecuador a México, y – adicionalmente- el número de partidas comercializadas alcanza solamente las 214 partidas (276 partidas en el 2007, y 258 partidas en el 2006), conforme a datos del Banco Central del Ecuador. A continuación cuadro No. 11.

**CUADRO 11:
PRINCIPALES PRODUCTOS CON BAJO VALOR AGREGADO**

Subpartida Nandina	Descripción Nandina	Peso - kilos	Fob-dólar	% Total / Fob dólar
1801001900	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	9,405.89	24,143.54	27.64
2710192200	Fueloils	25,770.60	14,704.84	16.84
1511100000	Aceite en bruto	10,769.81	11,945.62	13.68
4412320000	Madera, las demás que tengan por lo menos una hoja externa de madera distinta de las coníferas	6,709.92	5,964.76	6.83
1511900000	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente. Los demás	4,124.96	2,824.02	3.24

Fuente: Banco Central del Ecuador Período enero – diciembre 2008

De estos productos, la partida 27101922000, Fueloils, representa el 16.84% de las exportaciones a diciembre del 2010, y se trata de un producto que Ecuador vende a México solamente desde el 2007, cuando el país exportó Usd. 17,340.25, con un volumen de 61,263.88 kgs.

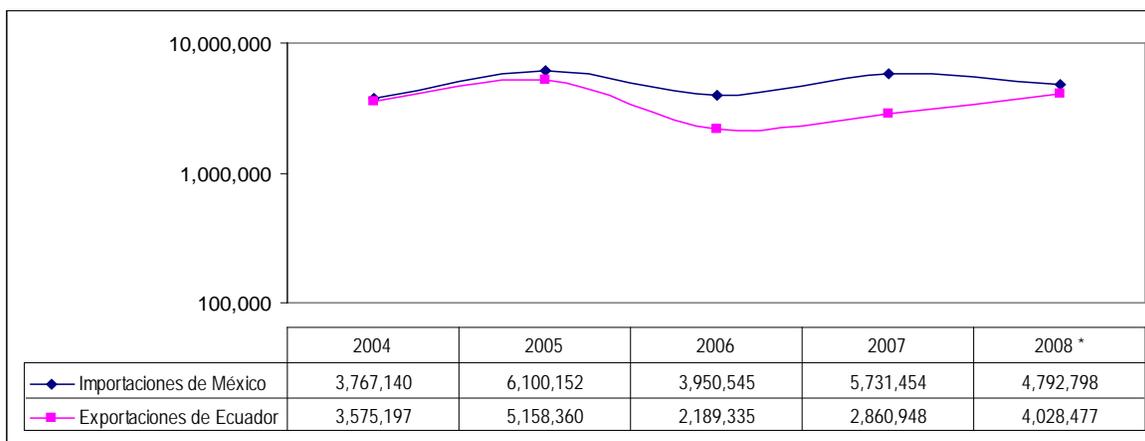
En el 2008 México constituye solamente el 1.58% del total de las exportaciones nacionales de fueloils al mundo, y se puede observar un incremento importante del volumen exportado del producto. Los principales destinos de este producto son: Panamá, Honduras, Guatemala, El Salvador, Estados Unidos y Nicaragua.

Las exportaciones de atún enlatado del Ecuador a México alcanzaron los US\$2 millones de dólares representando el 3.15% del comercio bilateral. Sin embargo de lo anotado, México es solamente el séptimo mercado de destino de este producto, a donde llega el 0.99% de las exportaciones totales de atún del Ecuador. La partida arancelaria para este producto es:

1604200000 Las demás preparaciones y conservas de pescado. De atún, de Barrilete, u otros pescados del género "Euthynnus". (16042002)

Conforme a los datos de la Secretaría de Economía de México, Ecuador fue, hasta octubre del 2008, el principal proveedor de atún enlatado de este mercado. En la siguiente imagen se puede observar un comparativo de las importaciones vs las exportaciones donde refleja que desde el 2004 México tiene un elevado índice de importación.

**GRAFICO 8:
COMPARATIVO DE IMPORTACIONES VS EXPORTACIONES**



Fuente: Secretaría de Economía de México. Cifras en miles de dólares. Período enero – octubre 2008

**CUADRO 12:
EXPORTACIONES HACIA MEXICO**

País	Valor 2008 Enero – octubre	Volumen 2008 Enero – octubre
Ecuador	4,028,477	1,632,948
Tailandia	369,719	150,973
Costa Rica	338,369	110,880
España	48,611	6,245
Filipinas	4,251	939
China	1,303	300
Estados Unidos	932	102
Indonesia	660	170
Francia	476	10

Fuente: Secretaría de Economía de México. Cifras en miles de dólares. Período enero – octubre 2008

En el cuadro anterior refleja que Ecuador tiene un mayor volumen de exportaciones hacia México en comparación a los demás países, esto indica que hay una mayor oportunidad de ingreso al mercado mexicano.

**2.6 Análisis Específico de la Oferta Ecuatoriana, los Competidores y la
Demanda Subyacente en México****2.6.1 La Oferta Ecuatoriana****2.6.1.1 Descripción del Sector de Atún en Conservas en Ecuador**

La actividad atunera del Ecuador se inicio en el puerto de la ciudad de Manta con la industrialización del procesamiento de atún. Al mismo tiempo pequeñas embarcaciones pesqueros tenían autonomía y capacidad limitada, los cuales integraban la flota pesquera.

En la actualidad, la flota pesquera ha crecido significativamente, convirtiéndose en la tercera flota pesquera más importante en el Océano Pacifico Oriental. Ver grafico No. 9 sobre la captura de atunes

**GRAFICO 9:
CAPTURA DE LA MATERIA PRIMA ATUN**



El Atún en conservas es la principal presentación que Ecuador exporta, representa el 54% del volumen total exportado, seguido de lomos pre cocidos con 45%. Ver grafico No. 10 empaque del atún en conservas.

**GRAFICO 10:
EMPAQUE DEL ATUN EN CONSERVAS**



Las especies capturadas son procesadas en plantas empacadoras que cumplen con las regulaciones y procesos de control internacional. Desde hace muchos años, éstas han implementado HACCP⁵ y en algunos certificaciones ISO para asegurar la efectividad de los sistemas de control, calidad y seguridad animal.

⁵ El HACCP no es propiamente un sistema de gestión de Calidad. Constituye una guía con principios y pasos a seguir para prevenir los riesgos de contaminación de los productos.

En el cuadro No. 13 encontraran variedades de atún para la exportación

**CUADRO 13:
VARIETADES DE ATUN PARA EXPORTACION**

Variedad y nombres en otros idiomas

Nombre científico	Español	English	Français
<i>Thunnus obesus</i>	<i>atun ojo grande patudo</i>	<i>Bigeye tuna</i>	<i>thon obèse</i>
<i>Thunnus albacares</i>	<i>atun aleta amarilla</i>	<i>Yellowfin tuna</i>	<i>Albacore, thon jaune</i>
<i>katsuwonus pelamis</i>	<i>atun barrilete, bonito rayado</i>	<i>skipjack tuna</i>	<i>Listao</i>

Presentación y tamaño

Las diferentes presentaciones de atún en lata, en fundas pouch y en frascos de vidrios son: Lomos en aceite o en agua, rallados en aceite, ahumado, con especias, en flakes.

Áreas de producción

Alrededor del 80% de la plantas procesadoras y empacadoras están ubicadas en el puerto de Manta. Ver grafico No. 11

**GRAFICO 11:
AREA DE PRODUCCION DEL ATUN PARA CONSERVAS**



La gestión de la inocuidad de los alimentos, frescos (preparados) o procesados, es usualmente guiada siguiendo los principios del sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP, por sus siglas en inglés).

Época de pesca

Ecuador ha mantenido su posición de aplicar medidas de conservación al recurso del atún ya que es de suma importancia para el país y la región. Cumpliendo vedas de 42 días exigida por la comisión interamericana de atún tropical (CIAT) y además aplico una segunda medida de 30 días para proteger a los juveniles de ojo grande o patudo (*Thunnus obesus*). Ver grafico No. 12

**GRAFICO 12:
CAPTURA DEL ATUN PARA LA EXPORTACION**



2.6.2 Los Competidores en el Mercado Mexicano de Atún

2.6.2.1 Desarrollo del Sector

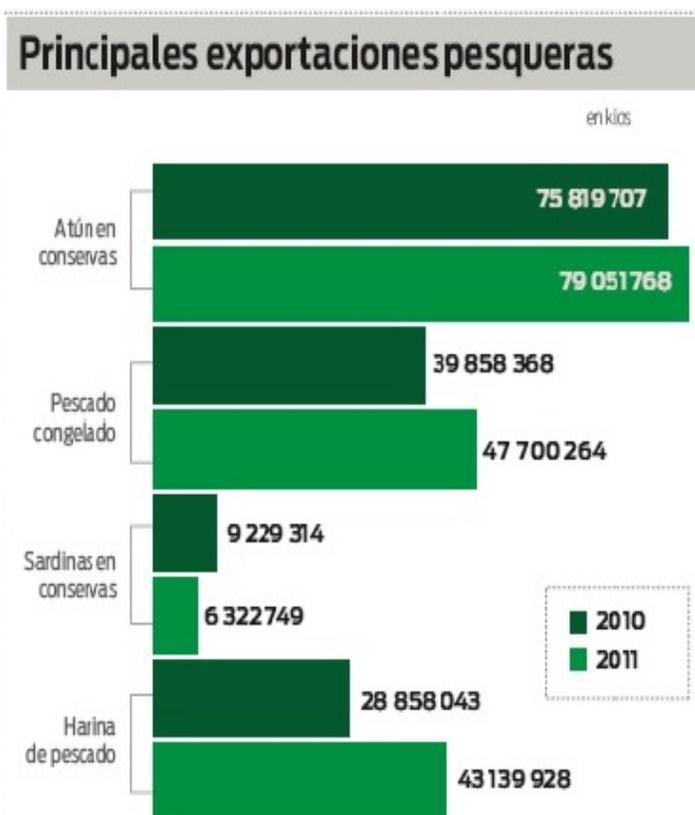
Algunas de las empresas procesadoras del atún realizan productos elaborados como ensaladas, albóndigas, paté, frascos de conservas con especie comida típica ecuatoriana como encebollado, cazuela manabita, entre otros.

**GRAFICO 13:
PRODUCTOS ELABORADOS CON ATUN**



2.6.2.3 Mercados de Exportaciones.

**GRAFICO 15:
EXPORTACIONES PESQUERAS**



Fuente: Cámara Nacional de Pesquería

De acuerdo a datos del 2010, Estado Unidos, España y Holanda son los principales mercados para el atún ecuatoriano con un 17%, 16% y 16% de las exportaciones del sector dirigidas a estos mercados respectivamente. A estos mercados le siguen Alemania, Colombia, Reino Unido, Francia, Venezuela, Argentina Chile, Perú, Italia y Brasil.

Este proyecto de investigación tiene como finalidad determinar los procesos, tiempos, personas responsables, en las operaciones de exportación de productos de atún en lata del Ecuador hacia México; por lo que se empleará una capacitación al personal encargado tanto de la logística como de las ventas y comercialización del producto.

EL cumplimiento de cada una de las etapas, dará como resultado una operación exitosa y transparente que generará un negocio rentable, alcanzando así nuestras expectativas de crecimiento y desarrollo.

2.7 Regímenes Aduaneros Aplicables a la Importación y otras Regulaciones y Requisitos de Importación

2.7.1 Regímenes Aduaneros a la Importación en el Mercado Mexicano

El conocimiento del tratamiento arancelario, los regímenes aduaneros aplicables a la importación y otras regulaciones y requisitos de importación para los productos de estudio, permite a las empresas ecuatorianas interesadas en realizar ventas iniciales a empresas mexicanas un mejor manejo de las condiciones de precio y logística del movimiento físico de sus bienes, y los riesgos inherentes de cada operación comercial.

2.7.1.1 Régimen de Importación Definitiva

Para este proyecto de investigación se tomara como régimen de importación el definitivo ya que el producto exportado desde Ecuador hasta México, será de uso exclusivo para dentro del país por lo que se considera régimen de importación definitiva a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.⁶

Quienes importen bajo este régimen están obligados al pago de impuestos al comercio exterior (aranceles) y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de todas las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho.

⁶ *Fundamento: Artículos 90 y 91 de la Ley Aduanera de México*
http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18092.html

2.7.2 Otras Regulaciones, Requisitos y Barreras de Importación en el Mercado Mexicano

2.7.2.1 Barreras Arancelarias

2.7.2.1.1 Aranceles ⁷

La estructura arancelaria vigente en México es muy compleja y genera altos costos tanto para su cumplimiento por parte de los usuarios, como los de verificación de las autoridades, lo que repercute directamente en mayores costos de los productos que se importan, finales e intermedios, los cuales deben asumir los consumidores nacionales.

La estructura arancelaria adoptada en México se basa en el sistema armonizado de la Organización Mundial de las Aduanas (OMA), no obstante, aplica una desagregación mayor de ocho dígitos, para efectos de establecer y verificar el cumplimiento de múltiples regulaciones arancelarias y no arancelarias. De hecho, actualmente México adopta una nomenclatura arancelaria que genera aproximadamente 12,116 fracciones arancelarias mientras el sistema armonizado adopta un código de máximo de desagregación de seis dígitos, lo que define aproximadamente 5,000 fracciones arancelarias.

Entre 95 economías analizadas por el Banco Mundial, México ocupa la posición 86 en términos del índice de restricción tarifaria al comercio exterior. El índice registrado en México se encuentra por arriba del promedio registrado en la región de América latina y el Caribe y entre los países de ingresos medios. Tomando

⁷ Extracto de "Opinión con el fin de promover la aplicación de los principios de competencia y libre concurrencia en el diseño y aplicación de políticas y regulaciones del comercio exterior de mercancías", de la Comisión Federal de Competencia, disponible en :
http://www.cfc.gob.mx/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=70&Itemid=434&limit=5&limitstart=0

en consideración sólo las medidas arancelarias adoptadas en los acuerdos preferenciales, México ocupa la quinta posición en el grupo de 95 economías.⁸

México aplica a terceros países niveles arancelarios muy altos en relación a los que aplican sus principales socios comerciales, lo que implica una merma de la competitividad del país y un desvío de la inversión y del empleo a otros países.⁹

2.7.2.1.2 Principales Elementos de la Estructura Arancelaria de México

La estructura arancelaria de México se define, esencialmente a través de: Aranceles de Nación más Favorecida (NMF), que resultan de los compromisos con la Organización Mundial de Comercio (OMC) para adoptar los niveles y definiciones arancelarias que se compromete a aplicar a sus contrapartes comerciales bajo el principio de Nación Más Favorecida; Aranceles preferenciales, mediante la celebración de tratados de libre comercio, acuerdos regionales y bilaterales en los que las partes se otorgan regímenes arancelarios preferenciales respecto de los otorgados en los aranceles NMF; otros instrumentos arancelarios unilaterales que se definen en políticas y regulaciones nacionales, y establecen niveles arancelarios diferentes a los NMF y preferenciales.

El promedio simple de los aranceles NMF ha pasado de 16.5% en 2001 a 11.2% en junio de 2007¹⁰ Sin embargo, la estructura arancelaria vigente muestra niveles de protección mayores que los adoptados por sus socios y competidores internacionales; así como altos niveles de dispersión y complejidad en su operación y cumplimiento.

⁸ World Bank (2007), Mexico: trade brief: <http://info.worldbank.org/etools/tradeindicators/CountryReports/report125.pdf>.

⁹ Secretaría de Economía (2008), Diez Lineamientos de la Subsecretaría de Industria y Comercio para incrementar la Competitividad 2008-2012, http://www.economia.gob.mx/pics/pages/2025_base/DiezLineamientos.pdf.

¹⁰ De acuerdo con información publicada por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, a diciembre de 2007 el promedio simple de los aranceles NMF aplicados era de 10.2% y el promedio ponderado era de 2.3%, disponible en: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0612007.pdf>.

En términos generales, la estructura arancelaria establece diferentes tarifas, mediante distintos instrumentos, para una misma fracción arancelaria; y entre productos similares o sustitutos clasificados en múltiples fracciones arancelarias. Asimismo, el marco legal vigente prevé distintos regímenes por razón de: origen de la mercancía, según se cuente o no con acuerdos comerciales preferenciales; cadena productiva donde se utiliza; permanencia de las mercancías en el país; destino geográfico de las importaciones¹¹ y, objetivos de protección y promoción de actividades económicas específicas, previstos en el Título cuarto de la Ley Aduanera.

La estructura vigente utiliza una progresividad arancelaria que otorga mayores niveles de protección a las materias primas. El arancel promedio aplicado a estos productos es 81% mayor que el aplicado a los productos semi-elaborados, y 61% mayor que el de los productos elaborados.

2.7.2.1.3 Estructura de Aranceles en Acuerdos y Tratados Preferenciales

Las mercancías importadas al amparo de un régimen preferencial deben ir acompañadas de un certificado de origen. En cada tratado de libre comercio las reglas de origen se sujetan a criterios, certificados y mecanismos de verificación distintos, lo que agrega complejidad en el trámite de las importaciones.

Dentro de la estructura arancelaria general, existe una asimetría significativa entre los aranceles preferenciales y los aranceles NMF.

¹¹ Las mercancías que se destinan a franja o región fronteriza se encuentran total o parcialmente desgravadas de los impuestos al comercio exterior: <http://www.economia.gob.mx/?P=911>.

2.7.2.1.4 Próximas Reformas

El 19 de diciembre de 2008 los representantes del sector privado y la Secretaría de Economía firmaron un acuerdo con el que se da luz verde a la anunciada reducción de aranceles a la importación de materias primas y productos manufacturados para 2009.

Luego de varias negociaciones, ambas partes acordaron que en el periodo 2009-2013 bajarán o eliminarán impuestos a la importación en 80 por ciento de las fracciones arancelarias que aún aplican a países que no son socios comerciales de México.

Esta reducción arancelaria procede de un mandato presidencial para aplicar una serie de acciones anti cíclicas contra los efectos de la crisis global, y pretende abaratar los insumos de la producción nacional para atraer inversiones y empleo, de acuerdo con informes del Ejecutivo.

El programa de reducción arancelaria y simplificación administrativa inicia el 1 de enero de 2009 con la eliminación de aranceles a 4.654 fracciones y la reducción del gravamen en otras 1.791.

2.7.3 Barreras No Arancelarias

Las regulaciones y restricciones no arancelarias se han diseñado para responder a necesidades específicas de control en temas de salud, seguridad y medio ambiente y, en su caso, para la atención de coyunturas particulares, y por ello carecen de homogeneidad regulatoria, lo que provoca efectos negativos en las operaciones de comercio exterior, obligando a los usuarios a enfrentar procedimientos, requisitos, criterios e inclusive lenguajes regulatorios diferentes.

En términos generales, las principales barreras no arancelarias son las siguientes, aunque existen requisitos específicos por sector:

2.7.3.1 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias se rigen en México por el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) de la OMC, la LFMN; la Ley Federal de Sanidad Animal (2007), la Ley Federal de Sanidad Vegetal (1994) ; el Reglamento Interno de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) de 2001; la Ley General de Salud , el Reglamento de Control Sanitario de los Productos y Servicios de 1999 , y el Reglamento de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, y la Ley General de Desarrollo Sustentable (2003). Conforme al Acuerdo MSF, México notificó como servicio nacional de información/notificación a la DGN de la Secretaría de Economía.

En la elaboración de estas medidas intervienen distintas autoridades: El Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), entidad responsable de la política nacional en materia de sanidad animal y vegetal. Entre sus facultades está regular y vigilar que los animales y vegetales, sus productos y subproductos, que se importan, movilizan o exportan del territorio mexicano, no pongan en riesgo la sanidad agropecuaria, acuícola y pesquera. Las Direcciones Generales de Salud Animal, de Sanidad Vegetal, de Inocuidad Agroalimentaria y de Inspección Fitozoosanitaria de la SAGARPA actúan como dependencias administrativas y técnicas del SENASICA.

La Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), órgano desconcentrado de la Secretaría de Salud, tiene a su cargo ejercer la regulación, control, vigilancia y fomento sanitario de productos que pueden

presentar riesgos para la salud humana, entre ellos los alimentos, las bebidas, los nutrientes y los plaguicidas.

La Secretaría de Salud, está a cargo del control sanitario en las importaciones de alimentos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, suplementos alimenticios y plaguicidas.

La Dirección General de Gestión Forestal y de Suelos de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, tiene la atribución de apoyar a la realización de los programas sectoriales en materia forestal y de suelos.

Las medidas tendientes a prevenir la introducción de plagas y enfermedades en México toman la forma de normas oficiales mexicanas cuya emisión es facultad de la SAGARPA a través de Hojas de Requisitos Zoonosanitarios y Fitosanitarios; o bien de Certificados Fitosanitarios de Importación en materia forestal.

El marco regulatorio vigente establece que estas medidas han de basarse en principios científicos y en una evaluación de costo-beneficio, incluyendo un análisis de riesgo. Asimismo, establece que las dependencias responsables de la elaboración de un proyecto de norma deben armonizarlas a la regulación internacional y, en los casos que se estime necesario ajustarlas a las necesidades del país, deben justificar dicha circunstancia con base en factores climáticos, geográficos, tecnológicos, de infraestructura, de riesgo fito o zoonosanitario, en razones científicamente comprobadas, o bien, en que dichas normas proporcionen un nivel insuficiente de protección.

Las mercancías sujetas al cumplimiento de estas normas están sujetas a inspección física al ingresar al territorio mexicano y a la obtención de un certificado de importación zoonosanitario o fitosanitario.

Los certificados son expedidos en el punto de entrada y el cumplimiento de una de estas medidas no exime al importador de la obligación de obtener los permisos exigidos por la Secretaría de Economía, la Secretaría de Salud u otras autoridades.

2.7.3.2 Certificados de Origen

Los productos procedentes de Ecuador deben ir acompañados por un certificado de origen. En ocasiones, son rechazados en las aduanas mexicanas por errores de formato. Ver anexo 2

2.7.3.3 Sistema de Cupos en México

México ha utilizado el mecanismo de los cupos desde la década de los 60's, otorgando preferencias a la importación en montos de ciertas mercancías en el contexto de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), actualmente Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Las cuotas establecidas en ALADI se refieren al monto de una mercancía determinada que puede importarse a la que se hará un descuento arancelario sobre el arancel normal con que está gravada la importación para terceros países de acuerdo a lo que señale la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación o Exportación. El descuento se establece en el acuerdo comercial y puede variar entre el 1% y el 100%. del arancel normal.

La Ley de Comercio Exterior, establece la restricción en la entrada de mercancías hasta un cierto monto, en el concepto "cupo máximo" y por otra parte, establece el "cupo dentro de un arancel-cupo", que permite obtener un instrumento que si bien se refiere a importaciones o exportaciones en condiciones preferentes, el arancel que se aplicará al cupo es totalmente independiente del arancel normal establecido en la Tarifa, lo que permitirá mayor dinamismo a su aplicación.

Con el concepto de "cupo", México puede sustituir un permiso previo a la importación por un arancel tan elevado como sea necesario para proteger a la cadena productiva correspondiente y crear un cupo al amparo de un arancel-cupo con objeto de permitir que las importaciones necesarias para complementar la oferta nacional entren al país en condiciones similares al exterior, sin constituirse en un elemento para la elevación de precios al consumidor y puede cumplir, también, con el compromiso de incrementar corrientes comerciales con los países con los que ha firmado tratados, de los productos que son de interés para cada una de las partes, sin lastimar a la producción nacional.

Se define por cupo de exportación o importación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel cupo.

Conforme a los términos en que se haya negociado el arancel cupo, se puede obtener una preferencia arancelaria (reducción porcentual del pago del impuesto general de importación -arancel-), de hasta el 100% del pago del arancel

La Secretaría de Economía pública en el Diario Oficial de la Federación la cantidad, volumen o valor del cupo, los requisitos para la presentación de solicitudes, la vigencia, y el procedimiento para su asignación entre los exportadores o importadores interesados

Sólo en casos excepcionales los cupos ALADI se asignan por medio de licitación pública, por lo que los interesados no ven encarecida ni administrativamente ni económicamente su asignación.

2.7.3.4 Permisos Previos

Un permiso previo es una regulación no arancelaria que se utilizan para importar determinadas mercaderías que están controladas; es un instrumento

utilizado por la SE en la importación y exportación de bienes sensibles para sostener la seguridad nacional y la salud de la población así como controlar la explotación de recursos naturales y preservar la flora y fauna regulando la entrada de mercancías. De los bienes sujetos al requisito de permiso previo de importación tenemos entre otros: productos petroquímicos, maquinarias usadas, vehículos, prendas de vestir, computadoras, llantas usadas y armas.

La SE indica las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujetan así como el valor y la cantidad o volumen de las mercancías por importar y los datos o requisitos que sean necesarios, pudiéndose solicitar su modificación o prórroga.

Los permisos para su control se expiden en papel seguridad o en tarjeta inteligente para su descargo electrónico

2.8 Canales de Comercialización y Distribución

2.8.1 Canales de Distribución

2.8.1.1 Comercio Exterior y Modos de Transporte en México

La región del Océano Pacífico la ruta marítima del Ecuador a México, es del puerto de Guayaquil al puerto de Manzanillo, y en la del Atlántico al puerto de Veracruz y al de Tampico-Altamira con varias frecuencias. Se considera que la información generada para un estudio de mercado resulta muy ambigua, y se debe ser preciso sobre la actividad de importación a realizar por una empresa, de lo contrario los costos de transportación podrían parecer muy elevados. El costeo del transporte de carga de los productos a manejar se contabiliza en peso, medidas de carga, tipo de embalaje, monto de la factura para determinar los impuestos a pagar, los tipos de arancel a manejar, maniobras, gastos u honorarios aduanales, pago de seguros entre otros conceptos, y que gran parte de este tipo de movimiento se da a través de la agencia aduanal seleccionada para la gestión correspondiente.

Un monto estimado, a reserva de manejar datos concretos, en el costo de la transportación marítima por contenedor de 20' en la ruta de Ecuador a México es de alrededor de 1,364 dólares más IVA, ya que la escala de precios está en función al volumen de la carga específicamente. A ese dato hay que agregar el flete del transporte terrestre con un aproximado de 700 dólares si es de Veracruz a la Ciudad de México o de 1,000 dólares si el traslado a la capital se hace desde Manzanillo.

En México, cerca del 60% del comercio exterior total y casi tres cuartas partes de la carga doméstica movilizada se realiza por carretera, pese a que registra altos costos y baja calidad del servicio. Las cifras sobre la carga doméstica contrastan con las de otras economías con geografía y acceso marítimo similares, tales como Estados Unidos, Canadá o Brasil.

2.9 Aspectos referidos empaque y embalaje.

2.9.1 Requerimientos de Importación

En el momento que se desea realizar la exportación de atún en lata se debe cumplir ciertos requisitos otorgados por los organismos competentes para esto se ha dividido por fases el proceso de exportación, en la cual se gestionaran los permisos previos y certificados en el primera fase; luego se indicara el procedimiento final para la exportación de atún en lata detallado en la segunda fase.

FASE I

PERMISO SANITARIO PREVIO DE IMPORTACION

Constancia Sanitaria

Certificado sanitario

Certificado de libre venta

Análisis Físico-químico y microbiológico

Análisis específicos: determinación del índice de peróxido

Etiqueta para comercialización en México en términos de la NOM-084 y norma sanitaria

Formato para clasificación aduanera.

FASE II

Embarque y Despacho Aduanero

Factura comercial definitiva

Lista de empaque

Conocimiento de embarque

Certificado de origen

2.10 Calidad Requerida y Posicionamiento de Marca

2.10.1 Descripción de la Mercancía

- a) Se deberá anotar la descripción de la mercancía;
- b) Marca del producto;
- c) Nombre comercial del producto;
- d) Formas de conservación o preparación del producto;
- e) Solución en que viene conservado;
- f) En la medida que sea necesario, se indicará si se trata de productos enteros, en trozos, comprimidos, en mitades, pelados, rebanados, deshuesados;
- g) Presentación;
- h) Contenido neto por envase;
- i) Número de piezas por corrugado o embalaje;
- j) Fecha de caducidad si ésta existe;
- k) Declaración del contenido de azúcar expresado en kilogramos, del total del producto.

2.10.2 Normas Oficiales Mexicanas (NOM)

Tiene como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, especificaciones técnicas, muestreo de prueba que deben cumplir los productos y servicios o procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente en general o el laboral o bien causar daños en la preservación de los recursos naturales.

Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las NOM.¹²

2.10.2.1 Certificación de las NOM

La certificación de la NOM sirve para comprobar el cumplimiento con una NOM y garantizar a los consumidores que el producto cumple con las especificaciones respectivas y por ende respeta su salud e integridad física, ya que los productos ha cubierto las pruebas y requisitos mínimos de seguridad y calidad.

2.10.3 Presentación de Atún Enlatado

La presentación debe declararse en la etiqueta y cumplir con las siguientes especificaciones:

- ✓ Compacto o solido

¹² Es la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias competentes a través de sus respectivos Comités Consultivos Nacionales de Normalización, de conformidad con lo establecido en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN).

El pescado debe estar cortado en segmentos transversales la proporción de hojuelas o trozos sueltos menores a 1.2. cm de longitud no debe de rebasar el 18 % de la masa drenada (después de escurrir).

✓ En trozos

Debe estar constituido en pedazos con una longitud mínima de 1.2cm de lado que mantenga la estructura original del musculo. La proporción de hojuelas o trozos de tamaños inferiores a 1.2 cm no debe rebasar el 30 % de la masa drenada.

✓ En Hojuelas

Es una mezcla de partículas y pedazos de atún la proporción de trozos de pescado de dimensiones inferiores a 1.2 cm puede rebasar el 30% de la masa drenada.

✓ Desmenuzado

Es una mezcla de partículas de pescado reducidas a dimensiones uniformes en la cual las partículas están separadas y no forman una pasta.

2.10.4 Norma Oficial Mexicana de Etiquetado para Productos de Atún y Bonita Preservados

2.10.4.1 Norma Oficial Mexicana NOM-084-SCFI-1994

Información comercial - Especificaciones de información comercial y sanitaria para productos de atún y bonita preservados.

Objetivos y campo de aplicación.- esta norma oficial mexicana establece los requisitos de información comercial y sanitaria que debe exhibir en su presentación comercial los productos del atún y bonita preservados tanto de procedencia nacional como extranjera que se comercialicen al público en territorio nacional, con objeto de

proporcionar al consumidor información clara y suficiente que le permita tomar la decisión de comprar más adecuada a sus necesidades

Para los fines de esta norma oficial mexicana se establece la siguiente definición:

2.10.4.2 Atún y Bonita Preservado

Producto elaborado a partir de la carne de pescado, procedente de cualquiera de las especies mencionadas a continuación, envasada en recipientes cerrados herméticamente y lista para la venta al por menor:

- ✓ Thunnus alalunga / (blanco) Euthynnus affinis (Barrilete / bacoreta)
- ✓ Thunnus albacares / (Aleta amarilla) oriental)
- ✓ Thunnus atlanticus / (aleta negra) Euthynnus alleteratus Barrilete
- ✓ Thunnus maccoyii (aleta azul) Bacoreta
- ✓ Thunnus Obesus (patudo) Euthynnus lineatus Barrilete
- ✓ Thunnus Thynnus (aleta azul) bacoreta negra
- ✓ Thunnus Tonggol / Tongol Katsuwonus pelamis Barrilete

2.10.5 Requerimiento Comercial que debe Contener los Productos de Atún y Bonita Preservados

Nombre del Producto

El nombre del producto declarado en la presentación comercial debe ser “Atún” o “bonita” y debe ir precedido o seguido por el nombre común o usual de la especie de manera de que no al consumidor a engaños de acuerdo a la clasificación referida en la definición anterior.

Del atún solo podrá denominarse “atún” a las especies de Thunnus.

El nombre del medio de cobertura formara parte del nombre del alimento por ejemplo si el medio de cobertura es aceite, entonces el nombre será atún o bonita (Nombre común de la especie) en aceite.

Lista de Ingredientes

En la presentación comercial de los productos, debe figurar una lista de ingredientes, la cual puede eximirse cuando se trate de productos de un solo ingrediente, la lista debe ir encabezada o precedida por el término “ingredientes”

Deben enumerarse todos los ingredientes por orden cuantitativo decreciente (M/N) en el momento de la fabricación del producto.

Contenido Neto y Masa Drenada

Debe declararse el contenido neto y la masa drenada conforme a lo establecido a la NOM-030-SCFI

País de Origen

Los productos de atún y bonita pre envasados que estén destinados para su comercialización en México deben de incorporar en la información comercial correspondiente una leyenda que indique el nombre en español el país de origen del producto.

Identificación del lote

Cada envase debe de llevar grabado o marcada de cualquier otro modo la identificación del lote al que pertenece, con una identificación en clave.

Marcado de la Fecha de Consumo Preferente.

La Denominación y Contenido Neto del Atún o Bonita Pre Envasado

Debe aparecer en la superficie principal de exhibición del producto.

2.11 Requerimiento de Exportación

- ✓ Solicitud de permiso de importación (tiempo estimado de respuesta 5 días hábiles).
- ✓ Factura o proforma incluyendo: Marca Comercial, presentación, género y contenido.
- ✓ Datos del número de lote(S) fecha (s), de elaboración y fecha (s) de caducidad.
- ✓ Arte final de las etiquetas para comercialización en México en términos de la NOM084.
- ✓ Certificado de libre y venta.
- ✓ Certificado de análisis Físico-químico y microbiológico
- ✓ Certificado Sanitario

Una vez obtenido el permiso y procediendo al embarque requerimos:

- ✓ Lista de empaque con detalle de números de contenedores, medidas peso.
- ✓ Bill of loading.
- ✓ Certificado de origen ALADI (al respecto se revisará tanto la nomenclatura arancelaria como la descripción de las mercaderías, a efecto de aplicar el trato preferencial)

2.12 Hipótesis

Con el mejoramiento del proceso logístico de exportación de atún en lata a México, se logrará mejores resultados en los tiempos de entrega del producto

2.12.1 Variable Independiente

Convenios con las líneas navieras para crear acuerdos donde respeten espacios para la exportación de contenedores

2.12.2 Variable Dependiente

Entregar el producto exportado al consignatario en tiempos y costos pactados

CAPITULO III **METODOLOGIA**

3.1 Modalidad de la Investigación

Se define la investigación como una actividad encaminada a la solución de problemas. Su objetivo consiste en hallar respuesta a preguntas mediante el empleo de procesos científicos. (Cervo y Bervian, 1989, p. 41).

3.1.1 Diseño General de la Investigación

La presente investigación es de tipo no experimental, de carácter transversal, porque se observa el fenómeno de las exportaciones de atún en lata, tal y como se demuestra en su contexto natural, analizando las variables de la investigación dando un seguimiento de dichas variables.

Al ser no experimental se realiza el proyecto de investigación sin manipular deliberadamente las variables. Es decir, se trata de investigación donde no se hace variar intencionadamente las variables independientes. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar el fenómeno tal y como se da en su contexto natural, para después analizarlo.

3.1.2 Métodos de Investigación

3.1.2.1 Método Deductivo e Inductivo

El método deductivo infiere los hechos observados basándose en la ley general (a diferencia del inductivo, en el cual se formulan leyes a partir de hechos observados).

El método inductivo es un método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, que se caracteriza por cuatro etapas básicas: la observación y el registro de todos

los hechos: el análisis y la clasificación de los hechos; la derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos; y la contrastación.

Esto supone que, tras una primera etapa de observación, análisis y clasificación de los hechos, se deriva una hipótesis que soluciona el problema planteado. Una forma de llevar a cabo el método inductivo es proponer, a partir de la observación repetida de objetos o acontecimientos de la misma naturaleza, una conclusión para todos los objetos o eventos de dicha naturaleza.

El método deductivo es utilizado en este proyecto ya que es de carácter factible, debido a que en este tipo de investigación se toma conocimientos generales hasta llegar a hechos particulares o específicos las situaciones generales están dadas por la situación de cada empresa con relación a la producción atunera y las posibilidades de poder tener una logística de transporte internacional eficaz para que este negocio sea competitivo en el exterior, llegándose a establecer por deducción que manejar con eficiencia el transporte internacional y teniendo acuerdos de logística con las grandes empresas navieras disminuiría los costos de exportación de este producto.

3.1.2.2 Método Analítico y Sintético.

El método analítico implica el análisis, esto es la separación de un todo en sus partes o en sus elementos constitutivos. Se apoya en que para conocer un fenómeno es necesario descomponerlo en sus partes. A su vez el método sintético implica la síntesis, esto es, unión de elementos para formar un todo.

En este proyecto de investigación detalla en capítulos la temática que aborda el tópico de las exportaciones de atún en lata a la ciudad de México y las condiciones que conlleva la transportación de dicho producto hacia ese destino para mejorar el comercio entre ambos países; para efecto se ha analizado los inconvenientes que ocurre en el momento de exportar el producto hacia la ciudad de México a través de

una encuesta segmentada a personal de compañías atuneras y personal de las líneas navieras, para luego sintetizar los resultados obtenidos y orientarlos hacia la elaboración de una propuesta que sirva para mejorar la logística de la exportación e incrementar las posibilidades de negocio con dicho país.

3.1.3 Modalidad de la Investigación

Este proyecto de Investigación está considerado como una investigación factible cuya modalidad será de campo, bibliográfica y descriptiva.

3.1.3.1 Investigación de Campo.

Se trata de la investigación aplicada para comprender y resolver alguna situación, necesidad o problema en un contexto determinado. En este proyecto se trabaja en un ambiente natural en que intervienen las personas y las fuentes consultadas, de las que obtendrán los datos más relevantes a ser analizados, son individuos, grupos y representaciones de las organizaciones científicas no experimentales dirigidas a descubrir relaciones e interacciones entre variables sociológicas, psicológicas en estructuras sociales reales y cotidianas.

3.1.3.1 Investigación Bibliográfica.

La investigación bibliográfica es aquella etapa de la investigación científica donde se explora en la comunidad sobre un determinado tema o problema.

Consiste en recopilar datos, valiéndose de libros, revistas, y resultados de otras investigaciones.

3.1.3.2 Investigación Documental

La investigación Documental como una variante de la investigación científica, cuyo objetivo fundamental es el análisis de diferentes fenómenos (de orden históricos, sociológicos, etc.), utilizando técnicas muy precisas, de la Documentación existente, que directa o indirectamente, aporte la información.

Podemos definir a la investigación documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, constituyéndose en una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades usando para ello diferentes tipos de documentos. Indaga, interpreta, presenta datos e informaciones sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, una metódica de análisis; teniendo como finalidad obtener resultados que pudiesen ser base para el desarrollo de la creación científica.

3.1.3.3 Investigación Descriptiva

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentación correcta. En la presente investigación se utiliza la investigación descriptiva para poder describir la situación actual de las compañías que exportan atún en lata a la ciudad de México describiendo los requerimientos y la calidad del producto.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población o Universo

El concepto de población en estadística va más allá de lo que comúnmente se conoce como tal. Una población se precisa como un conjunto finito o infinito de personas u objetos que presentan características comunes.

La población de este proyecto de investigación corresponde a los productores y compañías exportadoras de atún en latas autorizadas y aprobadas por el Instituto Nacional de Pesca (INP)) en la cual se presenta en el cuadro No 1 el número de

exportadores y productores del Ecuador; además de las empresas que están registradas en la Cámara Ecuatoriana de Industriales y procesadores atuneros (CEIPA)¹³. Ver anexo 1

**CUADRO 14:
POBLACION O UNIVERSO**

DESCRIPCION	CANTIDAD
COMPANIAS EXPORTADORAS	36
COMPANIAS PRODUCTORAS	17
POBLACION TOTAL	53

Fuente: Instituto Nacional de Pesca INP; Cámara de Industriales y Procesadores Atuneros CEIPA

3.2.2 Muestra

En el proyecto de investigación se procede a delimitar la muestra que es una porción o parte de la población de interés, que refleje las mismas características que la población en la que se llevara a cabo la investigación con el fin de generalizar los hallazgos a dicha población esta debe ser representativa y adecuada.

Se llama muestra a una parte de la población a estudiar que sirve para representarla". Murria R. Spiegel (1991).

Una muestra tiene dos características básicas:

- Tamaño
- Representatividad.

¹³ CEIPA representa a empresas procesadoras de atún ubicadas en las Provincias de Manabí, Guayas y Santa Elena.

La Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores de Atún es el representante de la Industria Procesadora del Atún, que funciona para mejorar las condiciones de trabajo de las empresas de este importante sector de la economía y mantener la unidad entre sus miembros.

<http://www.ceipa.com.ec/esp/asociados.php>

Fórmula:

$$n = \frac{PQN}{(N - 1) e^2 / k^2 + PQ}$$

Donde la simbología representa los siguientes parámetros:

- n= tamaño de la muestra
- PQ= constante de la varianza poblacional (0,25)
- N= tamaño de la población (53 exportadores – productores)
- E= error máximo admisible (al 10%)
- K= coeficiente de corrección de error (1,96)

Debido a que para calcular el tamaño de la muestra, se debe tener una población mayor a 50, no se ha considerado necesario realizar un muestreo de la población de compañías exportadoras y productoras de atún en lata, pero en cambio si ha sido indispensable calcular la muestra de productores que formaran parte de la investigación de campo.

Calculo del tamaño de la muestra para productores

$$n = \frac{PQN}{(N - 1) e^2 / k^2 + PQ}$$

$$n = \frac{(0,25)(53)}{(53 - 1) ((0,1)^2 / (1,96)^2) + 0,25}$$

$$n = \frac{13,25}{(52) ((0,01 / (3,8416)) + 0,25)}$$

$$n = \frac{13,25}{(52) (0,0026) + 0,25}$$

$$n = \frac{13,25}{(52) (0,0026) + 0,25}$$

$$n = \frac{13,25}{0,3852}$$

$$n = \frac{13,25}{0,3852}$$

n= 34 encuestas

La muestra en este proyecto de investigación es de 34 encuestas dirigidas para los productores y/o exportadores de atún en lata.

3.3 Procedimiento de la Investigación

El procedimiento de investigación está acompañado de investigación, métodos, población, muestra, marco teórico, muestreo, fórmulas, procedimientos de la investigación, instrumentos de la investigación, encuesta, bibliografía documental acompañado de información primaria como encuestas y entrevistas programadas, para lo cual se realizará la recolección de información, procesamiento, análisis, interpretación de los resultados, hallazgos de la investigación, criterios para la elaboración de la propuesta.

3.4 Instrumentos de la Investigación

Como instrumentos de la investigación se utilizó la entrevista y la encuesta en donde se desarrolla una serie de preguntas con la finalidad de obtener información valiosísima para llegar a los resultados deseados.

3.4.1 Encuesta

La encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

Esta tiene como finalidad conocer la opinión que tienen las compañías exportadoras de atún en lata acerca de la importancia de llevar una buena logística de transporte como de tener acuerdos comerciales con las grandes navieras para dinamizar el comercio entre Ecuador-México, variables que permitan realizar un análisis obteniendo índices como un marco referencial de la opinión generalizada de los elementos que intervienen en la investigación, estas preguntas son cerradas confiables y tienen validez.

3.4.2 Entrevista.

Se puede comenzar definiendo el concepto de entrevista como un acto comunicativo que se establece entre dos o más personas y que tiene una estructura particular organizada a través de la formulación de preguntas y respuestas. La entrevista es una de las formas más comunes y puede presentarse en diferentes situaciones o ámbitos de la vida cotidiana.

La entrevista se la realiza a los expertos de las empresas exportadoras de atún en el ámbito de logística internacional para el traslado de atún en lata al mercado mexicano y a personas que estén involucradas en el proceso logístico de

exportación con el objeto de conocer las opiniones respecto a la temática de los problemas emergente al momento de transportar el producto a México y como beneficiaria el tener un acuerdo comercial con las empresas navieras.

CAPITULO IV PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

4.1 Recolección de la Información

Para el desarrollo de este proyecto de investigación se solicitó el permiso a la compañía exportadora de Atún Markfish, así como a las demás compañías productoras-exportadoras de atún para que aporten y faciliten con información veraz en la elaboración del proyecto investigativo; se procedió en aplicar entrevistas y encuesta a las personas involucradas en todo el proceso logístico de la exportación de atún como también entrevistas a los delegados de las coordinaciones de las líneas navieras que cumplen un rol muy importante en el proyecto dado que uno de los problemas que surgen en el momento de exportar son las cancelaciones de reservas de espacios por parte de las navieras que no cumplen con respetar las reservas de los exportadores llegando a ocasionar un gasto innecesario, demora e incumplimiento por parte de los proveedores hacia los consignatarios.

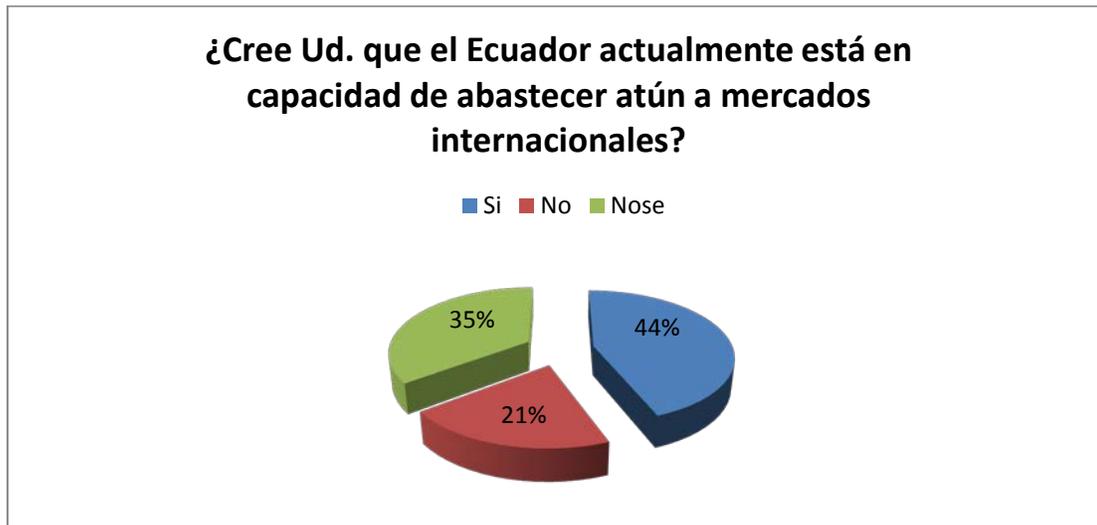
El procesamiento y análisis de la información es el siguiente paso de la recolección de la información con los métodos y técnicas ya indicados y empleados.

La información es recogida de las entrevistas y encuestas (**ver anexo No. 3 y 4**) luego este resultado es presentado en cuadros estadísticos que serán empleadas para descifrar los resultados.

A continuación, se presenta los resultados obtenidos de las encuestas.

1.- Cree Ud. que el Ecuador actualmente está en capacidad de abastecer atún a mercados internacionales?

Descripción	Frecuencia	%
Si	15	44%
No	7	21%
Nose	12	35%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 1, indica que el 44% de las compañías exportadoras de atún en lata a México opinan que el Ecuador ya esta preparado para abrir nuevos mercados en México.

2.- Considera a México un país de transferencia comercial importante?

Descripción	Frecuencia	%
Si	26	77%
No	8	23%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 2, indica que el 77% de las compañías exportadoras de atún en lata a México opina que México es un país importante comercialmente.

3.- Que importancia tiene, dentro del comercio internacional, el que mas buques realicen transito directo a México?

Descripción	Frecuencia	%
Mejora en tiempos de tránsito	28	80%
Se puede ofertar más productos	4	14%
Ninguna	2	6%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 3, indica que el 80% de las compañías exportadoras de atún en lata a México opina que la importancia de que realicen mas transito directo a México puede mejorar el tiempo de transito

4.- Que incidencia tiene, en la logística internacional, la capacidad de cargue en los buques que salen de Ecuador hacia México?

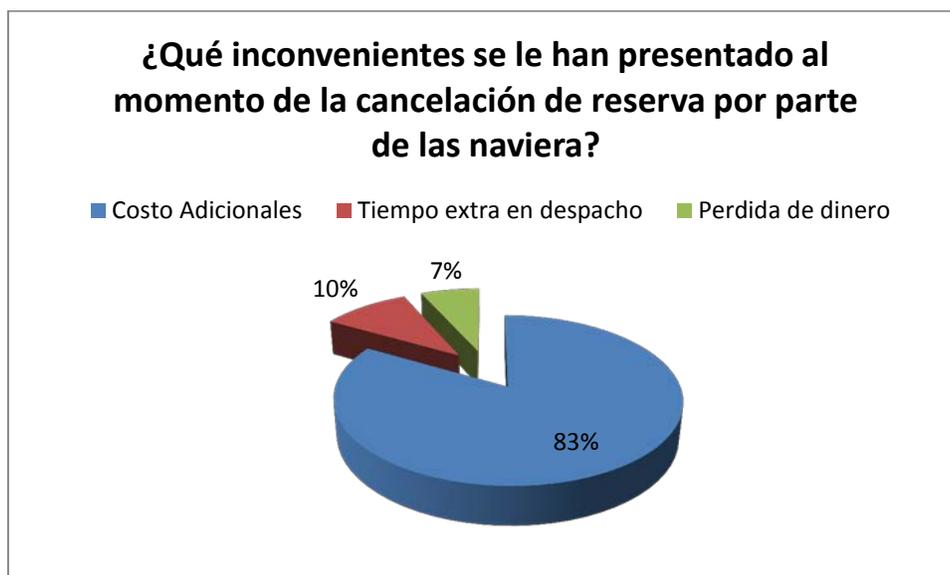
Descripción	Frecuencia	%
Mucha	27	80%
Ninguna	5	14%
No se	2	6%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 4, indica que el 80% de las compañías exportadoras de atún en lata a México opina que tiene mucha incidencia la capacidad de cargue en los buques que salen de ecuador para dicho mercado.

5.- Que inconvenientes se le han presentado al momento de la cancelación de reserva por parte de las naviera?

Descripción	Frecuencia	%
Costo Adicionales	25	83%
Tiempo extra en despacho	5	10%
Perdida de dinero	4	7%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 5, indica que el 83% de las compañías exportadoras de atún en lata a México opina que el inconveniente más importante que han experimentado debido a las cancelaciones de las reservas por parte de la naviera son los costos adicionales por la espera al siguiente buque disponible.

6.- Considera que es importante realizar contratos con las navieras para asegurar sus embarques?

Descripción	Frecuencia	%
Si	31	91%
No	3	9%
Total	34	103%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 6 señalan que en un 91% las empresas exportadoras de atún en lata a México consideran importante realizar contratos con las navieras para asegurar espacios en los buques de exportación, esto significa que la propuesta para la firma de contratos con las navieras es necesaria para asegurar reserva, servicio y costo.

7.- Al momento de realizar un contrato con una compañía naviera, cuales de los siguientes aspectos considera más importantes a tomar en cuenta:

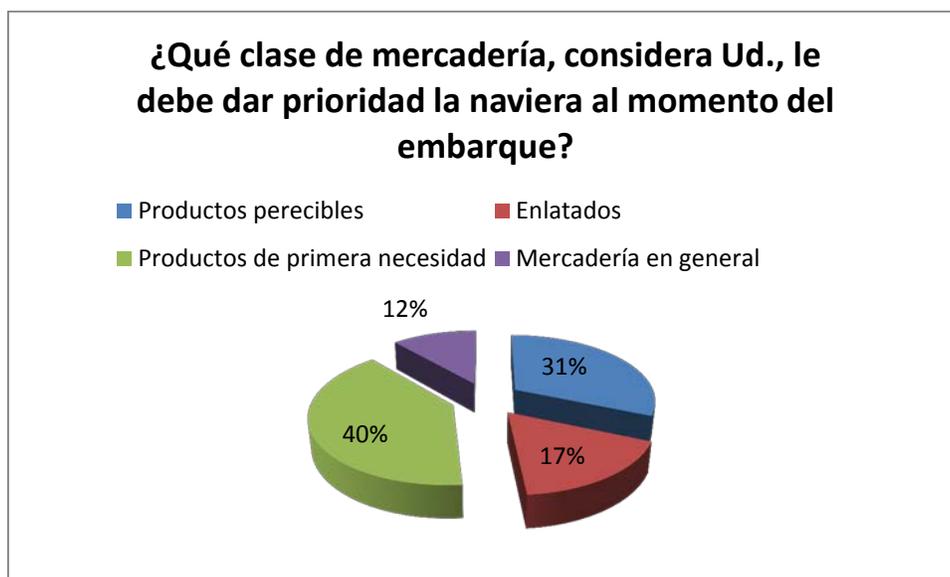
Descripción	Frecuencia	%
Precio	13	37%
Servicio	09	29%
Seguridad en la reserva	12	34%
Total	34	100%



Analisis: Los resultados de la pregunta No. 7 indica que uno de los aspectos mas importantes que los exportadores de atún consideran al momento de firmar contrato con las navieras es el precio en un 37%, seguido por la seguridad en la reserva en un 34% y posteriormente el servicio en un 29%.

8.- Que clase de mercadería, considera Ud., le debe dar prioridad la naviera al momento del embarque?

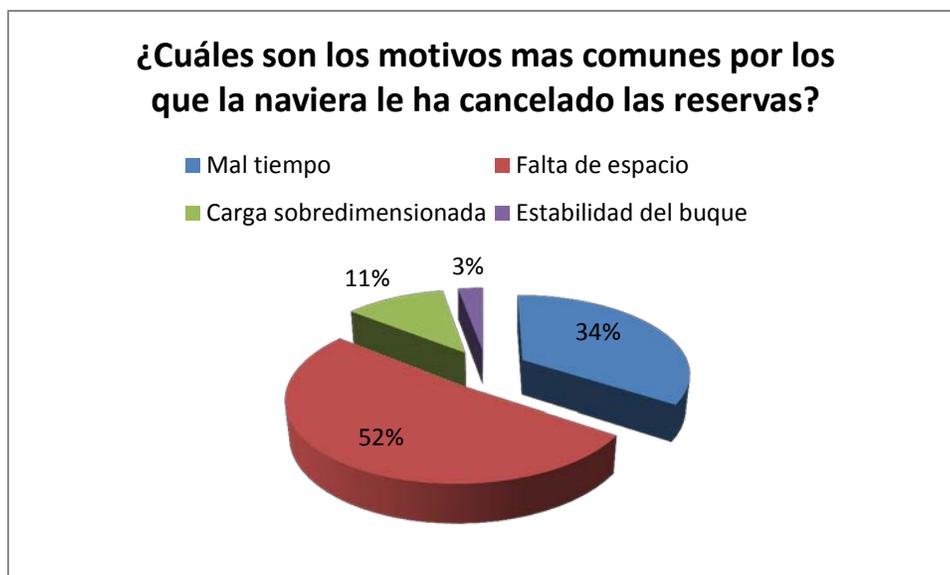
Descripción	Frecuencia	%
Productos perecibles	11	31%
Enlatados	6	17%
Productos de primera necesidad	12	40%
Mercadería en general	4	11%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 8 revelan que, según los encuestados, en un 40% las navieras deben dar prioridad a los productos de primera necesidad y en un 31% a los productos perecibles al momento de cancelar reservas a los exportadores.

9.- Cuáles son los motivos mas comunes por los que la naviera le ha cancelado las reservas?

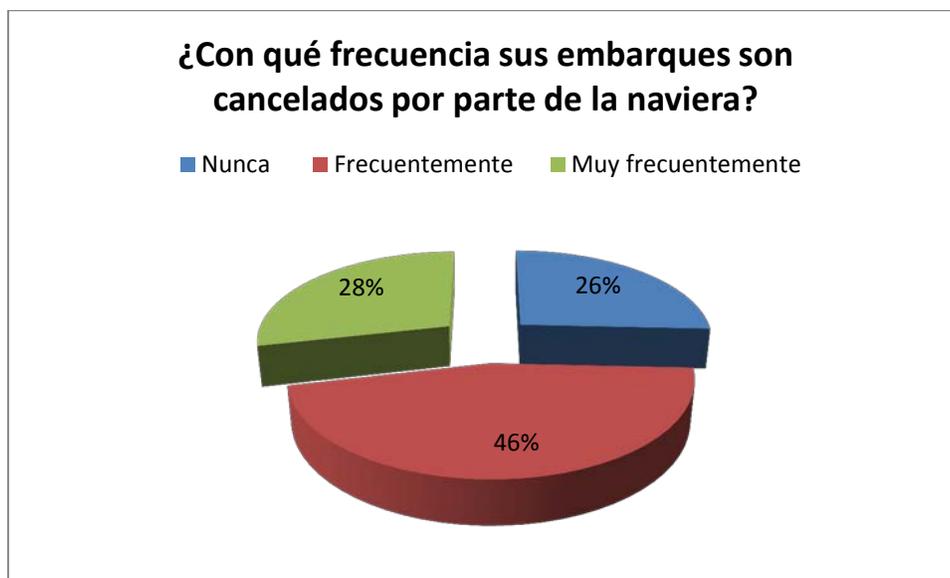
Descripción	Frecuencia	%
Mal tiempo	12	34%
Falta de espacio	18	51%
Carga sobredimensionada	3	11%
Estabilidad del buque	1	3%
Total	34	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta no. 9 afirma que el motivo más común, señalado por los encuestados, por lo que las navieras les cancelan las reservas en un 51% es por falta de espacio lo que genera demoras en las entregas de los pedidos y costos adicionales en la exportación.

10.- Con que frecuencia sus embarques son cancelados por parte de la naviera?

Descripción	Frecuencia	%
Nunca	9	26%
Frecuentemente	15	46%
Muy frecuentemente	10	29%
Total	35	100%



Análisis: Los resultados de la pregunta No. 10 señala que los embarques las exportadoras de atún en lata a México son cancelados en un 46% frecuentemente por las navieras debido a los diferentes motivos ya señalados anteriormente.

Entrevista Programada a Directivos de las Empresas Navieras y Freight Forwarder

A: Cía. Naviera HamburgSud del Ecuador **C:** Freight Forwarder Magellan logistics

B: Empresa Naviera Navesur S.A **D:** Freight Forwarder Born Group.

1.- ¿Cuál es el nivel de desarrollo de las exportaciones de atún en lata en Ecuador?

A. ha tenido un nivel de desarrollo aceptable muy bueno, creciendo cada año el índice de exportaciones a diferentes países, sin embargo aún las empresas exportadoras de atún en conservas no son lo suficientemente competitivos con el mercado internacional, necesitan mejorar los costos de logística para así tener que mantener o mejorar el precio del producto al exterior.

B. El crecimiento de desarrollo de las exportaciones de atún en lata en Ecuador aún es pobre a pesar de haber tenido un crecimiento en los últimos años, se necesita que las empresas que estén dedicadas a este sector minimicen los gastos y diversifiquen sus mercados; para así poder tener un comercio capaz de superar cualquier inconveniente con otros países. Estas empresas necesitan expandirse en el mercado internacional.

C. Las exportaciones de atún en los últimos 5 años han tenido un muy buen desarrollo, hasta ahora han tenido buena aceptación en los países de América latina buscando ingresar a nuevos mercados buscando nuevas estrategias para cada país. Es decir que aun el sector atunero queda por crecer mucho más en lo que respecta a las exportaciones.

D. El nivel de desarrollo es bueno, el sector atunero esta creciendo e implementando nuevos productos elaborados con el atún creando un producto con valor agregado; sin embargo para las empresas exportadoras es difícil competir con otros países debido que el costo de manejo y logística de exportación es elevado encareciendo el producto haciéndolo menos competitivo en el comercio internacional.

2.- ¿Cuáles son las causas que hacen que el producto de exportación se encarezca?

A. Una de los problemas que tienen las empresas exportadoras no solo del atún sino de cualquier empresa dedicada a la exportación de un producto es el tema de la logística, manejar cautelosamente el tema de las tarifas navieras tomando como opción la mejor oferta dada por las líneas navieras, analizando rutas y días de transito, la fiabilidad que la empresa naviera tiene con la empresa esto hace que no haya cancelaciones de reservas o rolear la carga para las siguientes salidas esto causaría indirectamente costos en la transportación

B. La principal causa que los producto suban es por el mal manejo logístico que tienen las empresas exportadoras, es decir no tener una documentación adecuada por lo que la carga sería imposible embarcarla y dejarla en el puerto hasta la próxima salida, esto con lleva a un gasto innecesario de bodegaje en los patios de las navieras. Esto sucede muchas veces los contenedores no son embarcados y se realiza una doble estiba además del bodegaje lo mas importante es el incumplimiento con el importador con la fecha de arribo por cada día de demora se pierde una gran cantidad de dinero.

C. Es necesario hacer hincapié en las cancelaciones de espacios por parte de las navieras a los exportadores; si bien es cierto se debe mantener una buena logística tratando de mantener los tiempos y costos, las navieras ciertas ocasiones ya teniendo la carga en puerto toman la decisión de rolearla para la siguiente salida del barco, que quiere decir esto que los contenedores de atún o de cualquier producto estarían en los patios esperando la siguiente salida de la nave haciendo que las empresas exportadoras asuman valores y costos no estipulados encareciendo al producto

D. La causa principal es la mala coordinación de la logística para enviar la carga al exterior. Se necesita tener un buen personal que no cometa errores a la hora de transporta la carga.

3.- ¿Qué aspectos inciden al momento de que las líneas navieras cancelan las reservas hechas por los exportadores?

A. Nosotros como líneas navieras hacemos lo posible para que todos los contenedores sean embarcados en la moto nave que se ha informado al cliente pero hay ocasiones en que por parte de los exportadores ellos tienen problemas con la documentación por ende es imposible embarcarlo y se tiene que suspender la reserva para la siguiente salida

B. De hecho respetamos los booking realizados por nuestro cliente los exportadores, pero cuando hay problemas con la nave y no sale se retrasa la salida del buque por otro lado si el caso lo amerite la carga será roleada para la siguiente salida.

C. Como agente de carga estamos obligados a tener una relación comercial con la línea naviera dando así un buen servicio logístico a las empresas exportadoras de atún. Hacemos lo posible para que la carga de nuestro cliente no se quede para la siguiente salida, es por eso que en determinados clientes hemos adoptado una política comercial con las navieras para evitar cualquier incumplimiento por partes de ellas.

D. Nosotros realizamos todo lo referente a la coordinación del embarque para esto debemos de tener anticipado los trámites pertinentes para la negociación de espacios en las navieras; asegurarnos de los espacios para nuestros contenedores con una política eficaz entre ambas partes.

4.- ¿En el momento de las cancelaciones, esto incide al encarecimiento del producto?

A. Claro que si, desde el momento que los contenedores para la exportación se quedan en el puerto para la siguiente salida esta tiene costos de bodegaje, nuevas coordinaciones, quizás pagos de antinarcóticos, riesgos de seguridad de la carga. Todo esto a fin llega a encarecer el costo del producto.

B. Incide a elevar el costo del producto indirectamente ya que el exportador incumple la fecha de entrega al consignatario, esto hace que las empresas exportadoras sean menos competitivos en el mercado exterior.

C. Si encarece el producto y se necesita tiempo y personal para volver a coordinar la exportación y tiempo es dinero. Aumenta el tiempo de llegada al lugar de destino. Hay insatisfacción del cliente.

D. El producto necesita disponer de una logística perfecta para que los costos no sean alterados en el caso de las cancelaciones es probable que la carga asuma gastos extras y que esta sea la causa de que el producto encarezca.

5.- ¿En que medida las empresas exportadoras de atún en lata podrían asegurar el embarque de su carga?

A. Las empresas exportadoras de atún podrían asegurar las cargas de embarque teniendo una política comercial efectiva, el no disponer de una política eficaz con las navieras hay una posibilidad más alta de no mantener las reservas en las temporadas altas.

B. Hay que identificar las dificultades en las reservas de espacios con las líneas navieras para determinar mejores condiciones del envío del producto

C. Se debe construir una estrategia de Logística de transporte que cumpla con los requerimientos de las empresas ecuatorianas exportadoras, realizar acuerdos con las líneas navieras para que respeten las reservas realizadas por nosotros.

D. Crear convenios con las líneas navieras para estipular acuerdos donde respeten los espacios para las exportaciones de los contenedores. Esto ayudaría de gran manera el poder minimizar los riesgos de rolear las cargas para los posteriores embarques.

4.2 Criterio para Elaborar la Propuesta

Con los resultados obtenidos, donde los exportadores y los productores de atún en lata han puesto de manifiesto el problema que atraviesa la comercialización internacional del producto hacia el mercado de México por no tener una política comercial con las compañías navieras, se debe elaborar una propuesta factible que permita que las compañías aseguren sus cargas para la exportación del producto sin tener retraso alguno, y el no encarecimiento del valor del producto por una pérdida de reserva de espacio para poder ser competitivos en el mercado exterior.

Por esta razón se justifica el planteamiento de una propuesta para elaborar una política comercial entre las empresas exportadoras y/o productoras de atún en lata con las líneas navieras existentes en el Ecuador, con el fin de ganar mercado internacional dinamizando las ventas del producto hacia dicho país. Para alcanzar este objetivo el personal de los departamentos de comercio exterior y ventas deberá capacitarse para poder sobrellevar problemas logísticos, tener amplios conocimientos en materia logística y de negociación con las navieras.

Analizando los puntos establecidos anteriormente se puede corroborar que el personal de las empresas exportadoras de atún en lata necesitan de capacitaciones especializadas que ayuden al manejo con las negociaciones entre las líneas navieras y mejorar notablemente la los tiempos y logística al momentos de los embarques al exterior.

CAPITULO V **LA PROPUESTA**

5.1 Presentación de la Propuesta

5.1.1 Título de la propuesta.

Capacitación del personal para la implementación de un proceso logístico donde se aplicara una política comercial con las líneas navieras y mejor manejo del proceso logístico para las exportaciones de atún en lata hacia el mercado mexicano

5.1.2 Justificación

Con la apertura del comercio exterior a nivel mundial el tráfico aumentó considerablemente, se duplicaron las exportaciones hacia EE.UU y el resto del mundo. Como resultado el número de bookings aumentó notablemente y las tarifas disminuyeron en igual forma; las líneas navieras deben adecuarse a las necesidades de la demanda, tanto en frecuencia como en tiempos de viaje.

Con el aumento de las cargas se vio afectada varias rutas de exportación en especial la ruta de México si bien es cierto gran cantidad de carga era enviada hacia los Estados Unidos y Centro América pero en México se estaba iniciando una apertura de mercado para los ingresos de alimentos que beneficiaría a la balanza comercial.

Según datos proporcionados por el departamento de ventas de las empresas exportadoras, la pérdida de clientes a causa del no cumplimiento de entrega de la carga al lugar convenido y la insatisfacción por retraso de la carga ha incrementado notablemente y los ingresos de las empresas se han visto afectados.

Aun no se ha dado perdidas exageradas de clientes a causa de que las cargas se queden o sean manejadas incorrectamente, sin embargo se han incrementado

las quejas y las cancelaciones de nuevos embarques para las empresas exportadoras a los que se les quedo su mercancía en puerto y tuvieron algún retraso al destino final.

Se debe crear un sistema y realizar una serie de procedimientos que permita llevar un mejor control de los bookings (reserva de espacio) ya que por la falta de interacción entre las líneas naviera y empresas exportadoras sean estas exportadoras de atún en lata o de cualquier otro producto; esta falla en los flujos de información genera molestia en los clientes de la empresa, incrementando las quejas y la perdida del cliente.

Se necesita agilizar contratación de espacio de contenedores entre las líneas navieras y las empresas exportadoras para así tener un contrato donde indique los acuerdos y políticas de ambas partes.

Para el efecto, es necesario tener en las empresas exportadoras un departamento de comercio exterior responsable de las reservas con las navieras, verificar físicamente que los contenedores asignados estén en buen estado para no perjudicar la mercadería exportada; vigilar que la carga que llega al puerto, llegue en optimas condiciones que cumpla con las medidas, pesos y sellos correspondientes para no tener problemas al momento del embarque y que por esas razones tenga la línea naviera motivos de no embarcarla, tomar fotos de cada uno de los procedimientos que se haga con la carga para posteriormente enviar dichas imágenes junto con un reporte sobre las condiciones en las que fue embarcado.

En cuestión de servicio logístico existen actualmente muchos términos y enfoques que se utilizan para diagnosticar, analizar y estudiar problemas a fin de crear una propuesta de solución eficiente; con el objeto de direccionar esta investigación hacia una solución, enfocando el estudio a un modelo de calidad de servicio por parte de las navieras.

5.2 Validación de la Propuesta.

Buscar asegurar que las empresas que contratan fletes marítimos con las líneas navieras, estas sean cumplidas a tal fin de que no haya la posibilidad de que sean retrasadas por cancelaciones de parte de las compañías navieras; con ello se logrará minimizar las cancelaciones de embarques que tan preocupados tienen a empresarios permitiendo incrementar las ventas en el mercado exterior dando una mejor imagen a las empresas ecuatorianas al momento de comercializar dicho producto.

Para esto se necesita de una capacitación al personal operativo y comercial con el objetivo de poder optimizar las relaciones comerciales entre las líneas navieras y las empresas exportadoras, mejorar el proceso documentario debido a que hay muchos errores y por ende retraso de embarques, además necesitan tener una mayor organización en el tema de logística.

Todos estos puntos y más serán implantados en la propuesta de la capacitación para el mejoramiento de las exportaciones hacia el mercado mexicano.

Para validar la propuesta, se ha considerado 2 alternativas las cuales se presentan en el cuadro No.15:

**CUADRO 15:
DESCRIPCION DE ALTERNATIVAS**

Alternativa A:	Alternativa B:
Capacitar a través de una empresa externa sobre habilidades de negociación y manejo de documentación para exportar atún a México, al Departamento de Comercio Exterior y Departamento de Ventas.	Capacitar a través de una empresa externa sobre habilidades de negociación y manejo de documentación para exportar atún a México, al Jefe de Comercio Exterior y Jefe de Ventas, quienes se convertirán en un efecto multiplicador para educar al resto del personal.

5.3 Análisis de alternativas de solución

5.3.1- Alternativa de solución A.

La contratación de una empresa externa para la capacitación del personal de comercio exterior y de ventas sobre las habilidades de negociación y manejo adecuado de documentación para exportar atún en lata a México, cuyos costos se aprecian en el cuadro No. 16:

**CUADRO 16:
COSTOS DE FORMACION POR EMPRESA. ALTERNATIVA A**

Detalle	No. de participantes	Costo por hora	No. de horas	Costo unitario	Costo por Empresa
Capacitación del personal en habilidades de negociación y manejo de documentación	15*	\$13.33	24	\$400.00	\$6,000.00

Nota:*Promedio de personal estable en una empresa exportadora.
Fuente: Proveedores

Se estima que el plan de capacitación de los miembros del Departamento de Comercio Exterior y Departamento de Ventas, a través de una empresa externa dedicada al adiestramiento en habilidades de negociación y manejo de documentación para exportar atún a México, que contemple a la Alternativa A, ascenderá a la cantidad de \$6,000.00 por empresa.

5.3.2.- Alternativa de solución B

La formación del Jefe de Comercio Exterior y Jefe de Ventas a través de una empresa externa sobre las habilidades de negociación y manejo adecuado de documentación para exportar atún en lata a México con la finalidad de educar al resto del personal, cuyos costos se aprecian en el cuadro No. 17:

**CUADRO 17:
COSTOS DE FORMACION POR EMPRESA. ALTERNATIVA B**

Detalle	No. de participantes	Costo por hora	No. de horas	Costo unitario	Costo por Empresa
Formación de 2 miembros en habilidades de negociación y manejo de documentación	2	\$13.33	24	\$800.00	\$1,600.00

Fuente: Costo de capacitación de Bottom line TBL

Se estima que el plan de formación del Jefe de Comercio Exterior y Jefe de Ventas a través de una empresa externa dedicada al adiestramiento en habilidades de negociación y manejo de documentación para exportar atún a México, que contemple a la Alternativa B, ascenderá a la cantidad de \$1,600.00.

Posteriormente, el personal que ha adquirido la formación en materia de negociación y manejo de documentación, debe capacitar al resto del personal involucrado en el proceso logístico-comercial de la empresa a quienes se les proporcionara el material didáctico y coffee break, cuyos costos se presentan en el cuadro No. 18:

**CUADRO 18:
COSTOS UNITARIOS DE RECURSOS MATERIALES. ALTERNATIVA B**

Detalle	Cantidad	Costo unita	Costo tota
Papelería	15	\$3.00	\$45.00
Folleteria	15	\$5.00	\$75.00
Material didáctico	15	\$8.00	\$120.00
Coffee break	15	\$12.00	\$180.00
TOTAL		\$30.00	\$420.00

Al costo obtenido de los recursos materiales, se añaden los costos de hora-hombre, por cada trabajador que participa en la capacitación, calculándose el costo por hora por trabajador de la siguiente manera:

$$\text{Costo de hora hombre} = \frac{\text{Sueldo básico mensual}}{\text{No. de horas mensuales}}$$

$$\text{Costo de hora-hombre} = \frac{320}{8 \text{ horas} * 30 \text{ días}}$$

$$\text{Costo de hora-hombre} = \frac{320}{240 \text{ horas}}$$

Costo de hora-hombre= \$ 1.33

Entonces, habiendo calculado el costo de la hora-hombre, se realiza el cuadro No. 19:

**CUADRO 19:
COSTO DE HORA – HOMBRE. ALTERNATIVA B**

Detalle	No. de Personas	Costo hora hombre	No. de horas	Costo por producto
Costo de hora-hombre	15*	\$1.33	40	\$798.00

Además, deberá considerarse los equipos a utilizar para la inducción del personal de las empresas exportadoras de atún enlatado a México, los cuales se presentan en el siguiente cuadro No.20:

**CUADRO 20:
EQUIPOS PARA CAPACITACION DEL PERSONAL**

Detalle	Cantidad
Computadoras portátiles	2
Proyector de diapositivas	1
Impresora	1
Copiadora	1
Equipo de oficina	1
Sillas	2

Fuente: Proveedores

Se conoce que la mayoría de empresas exportadoras cuenta con equipos de oficina, sillas, etc. para la capacitación del personal por lo que no añadiría ningún costo por estos conceptos a la propuesta que se plantea como solución del problema en análisis.

Una vez obtenido los costos de recurso humano, materiales físicos y tecnológicos para la implementación de la alternativa B, se sumarán con el fin de obtener el monto total que se puede apreciar en el cuadro No. 21

:

**CUADRO 21:
COSTO DE ALTERNATIVA B**

Detalle	Costo total
Formación del personal	\$1,600.00
Recursos materiales	\$ 420.00
Costo hora-hombre	\$ 798.00
Total	\$2,818.00

Fuente: Cuadro de costos de recursos alternativa B

Se estima que el plan de capacitación dirigido al personal del Departamento de Comercio Exterior y Ventas de las empresas exportadoras de atún enlatado a México, que contemple la alternativa B, correspondiente a la formación de personal interno para la posterior inducción del recurso humano actuando como efecto multiplicador asciende a **\$2,818.00**

5.3.3 Evaluación de alternativas de solución:

A continuación cuadro comparativo de las alternativas de solución para el análisis correspondiente como se aprecia en el cuadro No.22:

**CUADRO 22:
EVALUACION DE ALTERNATIVAS**

Detalle	Alternativa A: Capacitación del personal en habilidades de negociación y manejo de documentación	Alternativa B: Formación de 2 miembros en habilidades de negociación y manejo de documentación	Conclusión
Costos	\$6,000.00	\$2,818.00	Menor costo en la alternativa B
Vida útil	1 año	5 años	Mayor vida útil en la alternativa B
TIR	57 %	131%	Mayor TIR de la alternativa B

Fuente: cuadro de costos de las alternativas A y B

La obtención del TIR se calculó de la siguiente manera:

$$P = F / (1+i)^n$$

Siendo P la inversión requerida, F el flujo neto de 2.500.000,00, que corresponde a 54 exportadores y productores de atún en lata del Ecuador, i el valor del TIR, y, n el numero de años.

De donde:

$$P (1+i)^n = F; \text{ cuando } n = 1$$

$$1+i = F/P$$

De donde el valor de F por cada productor, es el siguiente

$$F = F \text{ total} / \text{Numero de productores atuneros}$$

$$F = \text{USD } 2.500.000,00 / 53$$

$$F = \text{USD } 47.169,8113$$

Para la alternativa A:

$$1 + i = \$47.169,8113 / \$6.000,00$$

$$1 + i = 7,86$$

$$i = 6,86 / 12$$

$$i = 0,57$$

$$i = 57 \%$$

La tasa Interna de retorno de la alternativa A es de 57%

Para la alternativa B:

$$1 + i = \$47.169,8113 / \$ 2.818,00$$

$$1 + i = 16,74$$

$$i = 15,74 / 12$$

$$i = 1,31$$

$$i = 131 \%$$

La tasa Interna de retorno de la alternativa B es de 131%

Selección de la alternativa más conveniente

La alternativa B requiere menores costos que la alternativa A y genera una mayor Tasa de Interna de Retorno, se escoge como alternativa de solución al problema analizado en la presente investigación, como se presenta en el cuadro No.

22

CONCLUSIONES

Para mantener el crecimiento rol vital como uno de los motores de producción económica más importantes, hay que competir agresivamente, planeando con sensibilidad e implementando los cambios necesarios para mejorar los servicios con el propósito de poder cumplir con las necesidades de nuestros clientes.

El sector exportador de atún en lata analiza en Guayaquil los desafíos logísticos que tiene el país. Ecuador es uno de los países de América Latina que registran un menor índice de conectividad marítima y ese constituye uno de los principales problemas logísticos que tiene el sector exportador nacional.

Los exportadores refieren que cada vez es más complicado obtener espacios en los buques para enviar directamente la carga a su destino. Muchas veces los buques que llegan a Ecuador ya han pasado por puertos chilenos y peruanos y arriban con un espacio limitado para los productos nacionales. Además que ha incrementado los tiempos de envío; eso afecta porque si la carga llega en mayor tiempo y con fletes más costosos, el producto pierde competitividad.

Para esto en la propuesta de la capacitación se indicaran negociaciones entre navieras y empresas exportadoras, crear contratos para poder tener un nivel más alto de seguridad para mantener las reservas con las líneas navieras. Otro punto que crea problemas al momento de las exportaciones de atún en lata es la mala coordinación logística que tienen los empleados de dichas compañías, para esto también se capacitara analizando cada documento y certificados necesarios para poder exportar sin contratiempos al destino mencionado.

RECOMENDACIONES

Es necesario contar con una clara política logística y de comercio exterior, mejorar la seguridad para la transportación de cargas, entre otros aspectos. Tener una estrategia para el incumplimiento de las reservaciones, para el caso de tener un contrato marítimo es necesario comprender cláusulas esenciales determinando ambas partes los siguientes detalles:

- Especificar la(s) ruta(s) que las mercancías llevarán y regularmente se evalúan, tiempos y costos para esta decisión.
- Comprobación de las cuotas o tarifas a pagar.
- Seguimiento del embarque hasta destino final e incluye los avisos al departamento de comercio exterior
- Revisión documental, tanto de facturas como de todos los documentos requeridos durante el tráfico.

Además el departamento de comercio exterior debe manejar los siguientes puntos:

- Selección de rutas
- Actualización de tarifas
- Revisión documental
- Seguimiento
- Clasificación de embarques
- Documentación de la carga
- Maniobra de carga

Otro tema fundamental es el tener una negociación de fletes, es decir, optar por fijar un flete marítimo con la compañía naviera ésta es una actividad que presenta ciertas dificultades, pero los resultados son muy satisfactorios. Se inicia con la entrevista a diferentes empresas transportistas y una vez definida la más conveniente se realiza

la solicitud de equipo. Es una actividad que deberá de estar ampliamente descrita y analizada, dado que alguna omisión puede ocasionar gastos excesivos.

- Operación de transportación; en esta responsabilidad se engloba la organización de itinerario de rutas y supervisión de los costos de operación.

Contar con una planeación de embarques; la urgencia en la entrega de algunos embarques, hace necesaria la planeación para que la mercancía llegue a su destino final en el tiempo requerido.

BIBLIOGRAFÍA

diseo-de-investigacion-no-experimental. (2009). Obtenido de
<http://www.slideshare.net/conejo920/diseo-de-investigacion-no-experimental>

Arias, Fidas (1998) **Mitos y Errores en la elaboración de Tesis y Proyectos de Investigación**. Caracas: Editorial Episteme

Arias, Fidas G (1999) **El Proyecto de Investigación** (3era Edición) Caracas: Editorial Episteme

Balestrini Acuña, Mirían (1998) **Cómo se elabora el Proyecto de Investigación** (2da Edición) Caracas: BL Consultores Asociados, servicio Editorial

Gambara, Hilda (1998) **Diseño de Investigaciones**. (segunda edición) España. McGraw Hill

Ramírez, Tulio (sf) **Cómo Hacer un Proyecto de Investigación** [Datos no publicados] Autor.

<http://www.indexmundi.com/es/mexico/exportaciones.html>

http://www.mmrree.gob.ec/2011/com_ecu_mex.asp

http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=25685:las-relaciones-entre-ecuador-y-mexuco-se-profundizan&catid=40:actualidad&Itemid=63

<http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/96e8098d8787a02c032567f2007215a2/06cf81443072e08603256c2f00528291?OpenDocument>

http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18092.html

http://www.cfc.gob.mx/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=70&Itemid=434&limit=5&limitstart=0

<http://info.worldbank.org/etools/tradeindicators/CountryReports/report125.pdf>.

http://www.economia.gob.mx/pics/pages/2025_base/DiezLineamientos.pdf.

<http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0612007.pdf>.

<http://www.economia.gob.mx/?P=911>.

<http://www.ceipa.com.ec/esp/asociados.php>

<http://definicion.de/metodo-inductivo/>

<http://definicion.de/metodo-deductivo/>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n>

<http://www.hospitalolavarria.com.ar/Investigaci%C3%B3n%20bibliogr%C3%A1fica.htm>

<http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionTipolInvestigacion>

<http://www.indexmundi.com/es/mexico/importaciones.htm>

<http://www.eluniverso.com/2011/11/23/1/1356/ecuador-tiene-nivel-conectividad-naviera.htm>

http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/54/certificado_aladi.pdf

Anexo 1

Principales Compañías Exportadores de Atún en Conservas del Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador

1. Negocios Industriales Real Nirsa s.a.
2. Industria Conservera de la Pesca Cia.Ltda.
3. Industrial Valdivia Induval Cia. Ltda.
4. Exportadora Spaglio S.A.
5. Olimar S.A.
6. Asiservy S.A.
7. Corporacion industrial fishing corp S.A
8. Dinari S.A
9. Salica del ecuador S.A
10. Ind.ecuat.prod.de alimentos c.a.(inepaca)
11. Ind.de enlatados alimenticios cia. ltda.
12. Conservas isabel ecuatoriana S.A
13. Empacadora bilbo S.A
14. Mareroce cia. ltda.
15. Marbelize S.A
16. Eurofish S.A
17. Tecnica y comercio de la pesca c.a. tecopesca
18. Marineservices S.A
19. Seafman c.a.
20. Markfish S.A
21. Promarisco S.A. (Grupo Pesca Nova)
22. Exportadora de Alimentos Expalsa
23. Mardex. Mariscos de Exportación
24. Operadores y Procesadores de Productos Marinos OMARSA
25. Comumap. S.A

26. Balmis. S.A
27. Escavi
28. Esculpromar S.A
29. Gruvalmar
30. Jeansmar S.A
31. Mongemar S.A
32. Grucam Cia. Ltda.
33. Empacadora Coral del pacifico Emcopac S.A
34. Conservera Tropical
35. Corpboomeran S.A
36. Empacreci. S.A
37. Fresh Fish del ecuador
38. Frigorifico y Conservera de la Pesca Fricopes S.A
39. Frescodegfer S.A
40. Frigopesca S.A
41. Corintocorp S.A
42. Phillips Seafood of Ecuador C.A
43. Pespesca S.A
44. Cepromar
45. Galapesca Guayaquil S.A
46. Pefrescomar Cia. Ltda.
47. Productos Mainos Ecuatorianos Industrializados S.A
48. La Portuguesa S.A
49. Empresa pesquera Ecuatoriana – Empesec
50. Transmarina C.A
51. Incopes Cia. LTDA
52. Cooperacion Conservera Mundo Marino Peninsular
53. Promarsan

ANEXO 2

Certificado de Origen Aladi

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

Nº 061036

PAIS EXPORTADOR		PAIS IMPORTADOR
Nº de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderias indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden	N O R M A S (3)

FECHA:

Razón social, sello y firma de exportador o productor

OBSERVACIONES

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de.....

a los

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

NOTAS:

- 1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderias comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente se continuará la individualización de las mercaderias en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- 2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- 3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercaderia individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

ANEXO 3

Encuesta Aplicada a los Productores y Exportadores de Atún en Lata

Objetivo: determinar el criterio de las personas involucradas en el proceso logístico de exportación de atún en lata, la importancia que tiene el mantener una reserva de espacio con las líneas navieras.

Instructivo:

Lea cada pregunta y sírvase responder con el número de su elección

1.- Cree Ud. que el Ecuador actualmente está en capacidad de abastecer atún a mercados internacionales?

Si

No

No se

2.- Considera a México un país de transferencia comercial importante?

Si

No

3.- Que importancia tiene, dentro del comercio internacional, el que más buques realicen tránsito directo a México?

Mejora en tiempos de tránsito

Se puede ofertar más productos

Ninguna

4.- Que incidencia tiene, en la logística internacional, la capacidad de cargue en los buques que salen de Ecuador hacia México?

Mucha

Ninguna

No se

5.- Que inconvenientes se le han presentado al momento de la cancelación de reserva por parte de las naviera?

Costos adicionales

Tiempo extra en despacho

Perdida de dinero

6.- Considera que es importante realizar contratos con las navieras para asegurar sus embarques?

Si

No

7.- Al momento de realizar un contrato con una compañía naviera, cuales de los siguientes aspectos considera mas importantes a tomar en cuenta:

Precio

Servicio

Seguridad en la reserva

8.- Que clase de mercadería, considera Ud., le debe dar prioridad la naviera al momento del embarque?

Productos perecibles

Enlatados

Productos de primera necesidad

Mercadería en general

9.- Cuales son los motivos mas comunes por los cuales la naviera le ha cancelado las reservas?

Mal tiempo

Falta de espacio

Carga sobredimensionada

Estabilidad del buque

10.- Con que frecuencia sus embarques son cancelados por parte de la naviera?

Nunca

Frecuentemente

Muy frecuentemente

ANEXO 4

Entrevista Estructurada Aplicada a las Empresas Navieras y Agentes de Carga

Objetivo: Determinar el criterio de las empresas navieras y agentes de carga acerca de los embarques de exportación de Ecuador hacia México.

- 1.- Cual es el nivel de desarrollo de las exportaciones de atún en lata en Ecuador?
- 2.- Cuales son las causas que hacen que el producto de exportación se encarezca?
- 3.- Que aspectos inciden al momento de que las líneas navieras cancelan las reservas hechas por los exportadores?
- 4.- En el momento de las cancelaciones, esto incide al encarecimiento del producto?
- 5.- En que medida las empresas exportadoras de atún en lata podrían asegurar el embarque de su carga?

ANEXO 5

El estudio del Contrato de Fletamento es quizás el tema más complejo dentro del campo del Derecho Marítimo. Ningún otro contrato lo supera en trascendencia y su particularidad destaca especialmente en el extenso campo del transporte. Las instituciones y disposiciones legales a que da lugar esta actividad marítima ofrecen características propias en correspondencia con el específico medio en que se despliega el transporte y los factores de su realización.

Elementos personales:

Fletante: es aquel partícipe del Contrato de Fletamento, que con título bastante para disponer del buque, concede su utilización en orden a un transporte a la otra parte nombrada fletador, mediante un pago fijado llamado flete.

Particularidades del Contrato de Fletamento

Es un contrato predominantemente consensual que se completa por el consentimiento de las partes que se comprometen sobre las condiciones de éste e indubitablemente es un evento mercantil por su vinculación al comercio particularmente al marítimo.

Sí se basa en la mutua conformidad de dos partes llamadas fletante (la práctica usual prefiere la de armador o "shipowner" en vez del vocablo fletante) y fletador, tiene la condición de bilateral, por ende también será sinalagmático, donde existirá un presupuesto de prestaciones recíprocas que obligarán a ambas partes.

Es un contrato oneroso pues se ejecuta mediante un precio denominado flete, en donde se acarrean mercaderías mediante un buque y el pago de este flete se

constituirá en la obligación primordial que contrae la parte llamada fletador en virtud del contrato de fletamento.

Contrato para las empresas exportadoras otorgadas por las líneas navieras.

CONFIDENTIAL

SC No. _____

FMC ORGANIZATION:#013318

ET No. _____

703 N.W. 62ND AVENUE(WATERFORD WAY), Miami, FL 33126

Amendment 000

Tariff of General Applicability INOC-006

FMC File No. _____

SERVICE CONTRACT Providing for Vessel Operating Common Carrier

LEGAL NAME OF CONTRACT PARTY: **UNILINE TRANSPORT SYSTEM C. LTDA.**

*1. ORIGIN:

*2. DESTINATION: Guayaquil, Ecuador

*3. COMMODITIES: F.A.K.

*4. MINIMUM QUANTITY OR PORTION: 1 TEU (Twenty-Foot Equivalent)

*5. SERVICE COMMITMENTS: All Water or Motor and/or Water Service
Interocean Lines, Inc. undertakes to provide regularly scheduled service, providing a minimum of *1 twenty-foot spaces (TEUs) per sailing over the duration of the contract. Any excess volume of containers to be carried on a best-effort basis, subject to space availability.

*6. CONTRACT RATES:

PERU, Callao (port):	
20' Dry	\$
40' Dry	\$
20' Reefer	\$
40' Reefer	\$
40' NOR	\$
LTL Rate Basis	\$
INLAND TO:	\$
ECUADOR, Guayaquil (port):	
20' Dry	

40' Dry	
Brake Bulk	
40' Reefer	\$
40' NOR	
Vehicles	\$
INLAND TO:	\$

CONFIDENTIAL

SC No. _____ FMC ORGANIZATION:#013318
ET No. _____ 703 N.W. 62ND AVENUE(WATERFORD WAY), Miami, FL 33126
Amendment 000 Tariff of General Applicability INOC-006
FMC File No. _____

NOTE 1: Rates are from Point of Origin to named Destination. Container THC included, **Subject to \$200 THC for machinery.**

NOTE 2: All charges shall be considered earned upon the receipt of the goods by the Carrier. If the Shipper fails to notify Carrier within 96 hours as to the cancellation of shipping date, Carrier reserves the right to collect full payment of freight charges.

NOTE 3: Shipments subject to all other terms and conditions in Interocean Lines, Inc.
Tariff of General Applicability in effect at time of shipment.

NOTE 4: Interocean Lines, Inc. has the right to cancel the contract within 30 days of notice once the minimum quantity of TEUs has been fulfilled.

NOTE 5: Notwithstanding anything to the contrary in this Contract if, during the term hereof, Carrier increases the tariff rate or rates applicable to one or more of the commodities covered by this Contract (whether such increase is uniform or varies with respect to commodity or other factors) in the applicable tariff, then the rates set forth in this Contract shall be increased by the corresponding amount(s) of such increase in the tariff rate(s) as of the date the increase in tariff rate(s) takes effect.

7. LIQUIDATED DAMAGES FOR NON PERFORMANCE, IF ANY: Not Applicable.

8. DURATION OF THE CONTRACT: -

*Effective Date of Original service contract: June 16, 2011

*Expiration Date of amendment: December 31, 2011

CONFIDENTIAL

SC No. _____ FMC ORGANIZATION:#013318
ET No. _____ 703 N.W. 62ND AVENUE(WATERFORD WAY), Miami, FL 33126
Amendment 000 Tariff of General Applicability INOC-006
FMC File No. _____

9. CONTRACTING PARTIES AND AFFILIATES:

FMC ORGANIZATION No.013318

(a) Contract Party

*Full Name of Business: Uniline Transport System Cía. Ltda.
*Address of Business: Parque empresarial Colón,
cooperativo II 401
*City, State, Zip: Guayaquil
*Contact Name: Diego Pinos

(b) *Affiliates (if any)

Full Name of Business:
Address of Business:
City, State, Zip:

10. *SHIPPER'S STATUS CERTIFICATION AND AFFILIATES, IF ANY:I, as signatory, certify that I am (please select one below)

- Owner of the Cargo - shipper or consignee
 Shipper Association
 # _____ NVOCC (OTI) Ocean Transportation Intermediary
 (other, please specify) _____.

11 RECORDS:

Shipping Records covering this Service Contract shall be maintained by the Carrier transporting the cargo. Shipper shall provide notice to Carrier that a shipment is tendered pursuant to the Service Contract by including the Service Contract (SC) number on the face of the Bill of Lading.

CONFIDENTIAL

SC No. _____ FMC ORGANIZATION:#013318
ET No. _____ 703 N.W. 62ND AVENUE(WATERFORD WAY), Miami, FL 33126
Amendment 000 Tariff of General Applicability INOC-006
FMC File No. _____

SIGNATURE PAGE

IN WITNESS THEREOF, the parties have entered into and duly executed this contract as of this 16 day of June, 2011.

On behalf of the
FMC ORGANIZATION #013318
703 NW 62ND AVENUE, (WATERFORD WAY)
Miami, FL 33126
Telephone (305) 375-8004 and FAX (305) 372-2997

Email: asuarez@interoceanlines.com

Signed by _____
Name: Ana Suarez Dated: June 16, 2011

*On behalf of contract party: Uniline Transport System Cía. Ltda.

*Address:
*City, State, Zip: Guayaquil
*Country: Ecuador
*Telephone:
*Fax: _____
*Email:

*Signed by _____
Signature

*Printed Name: *Diego Pinos*

*Title: *Commercial Executive*

*Date: *June 16, 2011*

