

***DESARROLLO DEL PLAN EXPORTADOR PARA LA
EMPRESA “ASCONAR” ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE
NARIÑO ORIENTADO AL MERCADO ECUATORIANO***

PRESENTADO POR:

LOZANO ORTIZ ANA MILENA

SALAZAR GUISAMANO DARLYS R.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DIPLOMADO GERENCIA DE MERCADEO

SAN ANDRES DE TUMACO

2002

***DESARROLLO DEL PLAN EXPORTADOR PARA LA EMPRESA
“ASCONAR” ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE NARIÑO
ORIENTADO AL MERCADO ECUATORIANO***

POR:

***LOZANO ORTIZ ANA MILENA
SALAZAR GUISAMANO DARLYS R.***

***Trabajo de Grado presentado como requisito para obtener el título de:
PROFESIONALES EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO***

ASESOR

***CARLOS MANUEL CORDOBA
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo***

***UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DIPLOMADO GERENCIA DE MERCADEO
SAN ANDRES DE TUMACO***

2002

AGRADECIMIENTOS

En especial agradecemos a Dios por darnos vida, familiares y amigos que estuvieron atentos para realizar con éxito este proyecto.

Expresamos agradecimientos a:

- ✿ **CARLOS MANUEL CORDOBA - ASESOR**
- ✿ **LIBIA JANETH ARTURO – Coordinadora Diplomado**
- ✿ **ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE NARIÑO - ASCONAR**
- ✿ **INSTITUTO NACIONAL DE PESCA Y ACUICULTURA – INPA**
(Tumaco).
- ✿ **PEDRO MACUASE – Comercializador de Concha**
- ✿ **LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO – Regional Tumaco**
- ✿ **DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES –**
DIAN (Tumaco).

DEDICATORIA

A MI ESPOSO

*Amor, siempre me apoyaste y me colaboraste a lo largo de mis estudios,
en los momentos difíciles me alentabas a que siguiera adelante*

a no cesar en mis empeños aunque así te enojaras por no

dedicarte un poco de tiempo me enseñaste

que con amor y dedicación

también se triunfa

GRACIAS ,

JAVIER

A MI MADRE

*Este es el sueño principal de mi Madre que aunque ya no esta de cuerpo,
Siempre me acompaña con su espíritu desde el lugar mas precioso, este*

sueño se hizo realidad, te lo dedico con

Toda la alegría como eras tu,

Este triunfo es para ti.

GRACIAS NENA

DEDICATORIA

A MIS PADRES

*Con todo el corazón y la felicidad que me da el haber
culminado una de las primeras etapas de mi vida,
quiero dedicar este triunfo a los seres más
lindos quienes aunaron todas sus
fuerzas y deseos para contribuir
al cumplimiento de uno
de mis objetivos,
gracias padres.*

*Dedico este triunfo a una persona quien estuvo atento en todo
el transcurso de mi carrera apoyándome, aconsejándome
y dándome fuerzas para seguir adelante
gracias gordo.*

Darlys.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

RESUMEN EJECUTIVO

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

<i>1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</i>	19
<i>2. FORMULACION DEL PROBLEMA</i>	22
<i>2.1 Sistematización del Problema</i>	22
<i>3. OBJETIVOS</i>	23
<i>3.1. GENERAL</i>	23
<i>ESPECIFICO</i>	23
<i>4. JUSTIFICACIÓN</i>	24
<i>5. RESEÑA HISTORICA</i>	26
<i>6. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE PIANGUA</i>	28
<i>Ficha Taxonómica</i>	30
<i>Relación Morfométrica</i>	31
<i>Zonificación de los asentamientos concheros</i>	33

7. MARCO TEORICO	35
7.1 JUSTIFICACIÓN LOGÍSTICA	35
8. ASPECTOS METODOLOGICOS	37
8.1 Tipo de estudio	39
8.2 Metodología	40
8.2.1 Fuentes primarias	40
8.2.2 Fuentes secundarias	41
9. DESARROLLO DEL PLAN EXPORTADOR	42
9.1 Preselección de Países	42
9.2 Panorama Económico	44
9.2.1 Análisis de la economía	44
9.3 Indicadores Macroeconómicos	44
9.4 Comercio Exterior	47
9.4.1 Comportamiento de la balanza comercial	47
9.4.2 Exportaciones e importaciones durante la década	48
9.4.3 Comercio bilateral Colombo – Ecuatoriano	48
9.4.4 Importaciones	48
9.4.5 Exportaciones	48

<i>9.5 Regulaciones y Normas Comerciales</i>	49
<i>9.5.1 Comunidad Andina de Naciones – CAN</i>	49
<i>9.5.2 Barreras arancelarias</i>	50
<i>9.6 Mercado de Productos</i>	51
<i>9.7 Logística y Transporte</i>	52
<i>9.7.1 Embalaje</i>	54
<i>9.7.2 Riesgos</i>	54
<i>9.8 Costo de Transporte y Frecuencia</i>	55
<i>9.9 Exigencias de Entrada de Piangua al Mercado Ecuatoriano</i>	56
<i>9.10 Tamaño del Mercado</i>	58
<i>9.11 Segmento Objetivo</i>	58
<i>9.12 Información Adicional Sobre este Producto en el Ecuador</i>	59
<i>9.13 Precios del Producto</i>	61
<i>9.13.1 Precios en el mercado local</i>	61
<i>9.13.2 Precios en el mercado extranjero</i>	62
<i>9.14 Comercialización</i>	64

<i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	67
<i>Conclusiones</i>	67
<i>Recomendaciones</i>	68
<i>GLOSARIO</i>	70
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	75
<i>ANEXOS</i>	77

INTRODUCCIÓN

Una de las modalidades para obtener el grado de profesional en Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño, y como requisito indispensable, es presentar trabajo de grado, en este caso se opto por el Diplomado, el cual se plasma en el presente trabajo.

Este Plan Exportador permitirá aplicar los conocimientos adquiridos en el aula de clase y llevarlos a la práctica.

La realización de este trabajo la Empresa ASCONAR (ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE NARIÑO), ubicada en San Andrés de Tumaco barrio Buenos Aires, permitirá un mayor desarrollo del mismo, proporcionando toda la información necesaria y acogiendo todas las sugerencias y recomendaciones que se les haga para el buen funcionamiento de la misma.

El trabajo estará encaminado hacia la comercialización y exportación al Ecuador, del producto “CONCHA O PIANGUA” nombre vulgar, nombre científico ANADARA SIMILIS (CONCHA MACHO), ANADARA TUBERCULOSA (CONCHA HEMBRA), generalmente conocido en la región.

RESUMEN EJECUTIVO

La Empresa Asconar (Asociación de Concheros de Nariño), dedicada a la captura y comercialización de concha o piangua, por desconocimiento logístico y operativo no ha logrado llegar directamente al mercado Ecuatoriano con su producto (Concha ó Piangua).

Este producto es llevado al vecino país por intermediarios Ecuatorianos, quienes llegan al puerto de Esmeraldas y desde ahí la distribuyen hacia las ciudades principales, Esmeraldas, Guayaquil y Quito, siendo el producto acaparado por los habitantes, restaurante y hoteles de estas ciudades.

Por esta razón se elaboró el Plan Exportador, el cual permitirá a ASCONAR, hacer exportaciones de manera directa al mercado Ecuatoriano, teniendo en cuenta las oportunidades y ventajas que brinda este mercado, haciendo uso adecuado de la logística lo cual permitirá reducir costos y logran competitividad.

Para una mayor aceptación se cuenta con una gran Afinidad Cultural, Preferencias Arancelarias y Medios de Transporte Disponibles, otra gran oportunidad es la cercanía que existe entre el puerto de Tumaco y el puerto de Esmeraldas del cual el tiempo de Transito y tipo de nave, es relativamente corto, un (1) día.

Además se pretende que con este Plan Exportador se beneficien Social y Económicamente a los socios y personas dedicadas a la captura de piangua en la ensenada de Tumaco.

La captura de piangua es un arduo trabajo, es realizado por niños, mujeres y hombres que se desplazan de sus hogares a los manglares desde muy temprano y regresan a sus hogares en horas de la tarde, estas personas se exponen a las inclemencias del clima, mosquitos y alimentación etc.

En el momento de comercializar o vender su producción, el pago o ingreso no es remunerativo del esfuerzo y sacrificio realizado, esto nos demuestra que las personas que se dedican a esta actividad pertenecen a los sectores mas

deprimidos de la región, situación que será mejorada con la elaboración y aplicación de este plan exportador en “ASCONAR”.

THE SUMMARIZE EXECUTIVE

The Enterprise Asconar (Association of Concheros of Nariño), dedicated to the capture and shell commercialization or piangua, for logistical and operative ignorance it has not been able to arrive directly at the Ecuadorian market with their product (Shell or Piangua).

This product is taken to the neighboring country by Ecuadorian middlemen who arrive to the port of Emeralds and from there they distribute it toward the main cities of Emeralds, Guayaquil and I Remove, being monopolized by the inhabitants, restaurant and hotels of these cities.

For this reason the Plan Exported was elaborated, which will allow to ASCONAR, to make exports in a direct way to the Ecuadorian market, keeping in mind the opportunities and advantages that it offers this market, making the appropriate use of the logistics, since with this they will be able to decrease costs and they achieve competitiveness.

For a bigger acceptance it is had a great Cultural Likeness, Tariff Preferences and Available Means of Transport, it is had a great opportunity by the proximity between the port of Tumaco and the port of Emeralds of the one which the time of I Traffic it is relatively short, a (1) day.

It is also sought that with this Plan Exported they benefit Social and Economically to the partners and people dedicated to the piangua capture in the bay of Tumaco.

The piangua capture is an arduous work, it is carried out by children, women and men that move from its homes to the swamps from very early and they return to its homes in hours of the afternoon, these people are exposed to the inclemency of the climate, mosquito and feeding etc.

In the moment to market or to sell their production, the payment or entrance is not representative, what means that it is not well remunerated, this demonstrates us that people that are devoted to this activity belong to the

sectors but depressed of the region, factor that will be improved with the elaboration and application of this plan in “ASCONAR”

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

***DESARROLLO DEL PLAN EXPORTADOR PARA LA EMPRESA
ASCONAR (ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE NARIÑO) ORIENTADO
AL MERCADO ECUATORIANO.***

1. *PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA*

La Asociación de Concheras de Nariño “ASCONAR” está conformada por siete (7) grupos fundadores y dieciochos (18) afiliados, los cuales se dedican a la captura y venta de concha a intermediarios ecuatorianos y éstos a su vez la llevan al vecino país del Ecuador para su comercialización en el mismo.

ASCONAR vende a los intermediarios ecuatorianos cuatrocientas mil (400.000 a 500.000) conchas mensuales, todo lo que se produce se vende; esta venta se realiza todos los viernes a la Motonave “Bárbara Marina” procedente del Ecuador, información obtenida de la empresa¹, para satisfacer la demanda requerida para el mercado ecuatoriano. Actualmente la capacidad productiva de la empresa es de doscientas mil (200.000) conchas semanales, dependiendo de la temporada.

¹ ASCONAR (ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE NARIÑO).

Algunos datos obtenidos en el INPA², mostraron que en el mes de Septiembre de 1.997 se logro exportar³ un millón doscientas veinte mil (1.220.000) conchas, la mas alta de la esa época, sin contar con las que no se registraron.

La causa por la cual “ASCONAR” no exporta su producto directamente al Ecuador, es por desconocimiento logístico y de operatividad al realizar una exportación.

Para mejorar, “ASCONAR” debe implantar el plan exportador, además incrementar y conocer el volumen de producción, ya que se debe contar con una cantidad suficiente para lograr una exportación significativa, no sólo al Ecuador, sino a otros mercados internacionales, logrando de esta manera obtener mayores utilidades.

Aunque este producto (Concha ó Piangua), es llevado al vecino país del Ecuador, solo existen registros actuales de estas negociaciones en el INPA (Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura). El control por parte de la DIAN (División de Impuestos y Aduanas Nacionales) a la venta de este producto, a

² INPA (INSTITUTO NACIONAL DE PESCA Y AGRICULTURA.

³ Exportación realizada por intermediarios ecuatorianos.

intermediarios Ecuatorianos, es mínimo, debido a que la cantidad de concha llevada individualmente al Ecuador es muy poca lo cual no amerita que se realice una exportación.

Se pretende lograr que ASCONAR, con la aplicación del plan exportador, pueda mejorar la comercialización de piangua, exportándola de manera directa y adecuada, logrando así mayores utilidades y beneficios para la empresa y todas aquellas personas que dependen de esta actividad para subsistir.

A demás es importante mencionar los beneficios a los cuales se puede acceder realizando de manera directa la exportación como: Lograr posicionamiento de la Asociación a nivel Internacional, obtener mayores ingresos y utilidades que permitan mejorar el nivel económico y social de sus asociados y personas dedicadas a esta actividad, incursionar en otros mercados internacionales transformando el producto o dándole valor agregado.

Se cuenta con una demanda de 180 hoteles y restaurantes aproximadamente los cuales comprarán este producto.

2. FORMULACION DEL PROBLEMA

- ❖ Con la elaboración y aplicación del Plan Exportador podrá ASCONAR, ingresar al mercado ecuatoriano?

2.1 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

- ❖ Por qué razón “ASCONAR” no ha penetrado en el mercado Ecuatoriano directamente con su producto (concha o piangua)?
- ❖ De qué manera afecta a ASCONAR el desconocimiento logístico y operativo de cómo exportar al Ecuador?
- ❖ Afectan los Intermediarios Ecuatorianos el desarrollo económico y social de “ASCONAR”?

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar el “Plan Exportador” para la Empresa “ASCONAR” Asociación de Concheros de Nariño el cual contribuya a ingresar al mercado Ecuatoriano.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ❖ Identificar nuevas oportunidades de mercados para la concha en el mercado Ecuatoriano.
- ❖ Analizar las causas por las cuales la Asociación de Concheros de Nariño no ha exportado de manera directa haciendo uso correcto de la logística para ingresar al mercado Ecuatoriano.
- ❖ Mejorar el bienestar social de las personas dedicadas a la captura y comercialización de este producto (concha o piangua) en la ensenada de Tumaco.

4. JUSTIFICACIÓN

La razón por la cual se realiza el “Plan Exportador” aplicado a la empresa “ASCONAR” (ASOCIACIÓN DE CONCHERAS DE NARIÑO), obedece en gran medida al logro de mayores beneficios y utilidades derivadas de la exportación de concha o piangua (*Anadara Similis* – *Anadara Tuberculosa*), al vecino país del Ecuador, utilidades que actualmente se la llevan los intermediarios ecuatorianos.

Teniendo en cuenta que los grupos de Concheras que conforman la asociación, son un gremio deprimido económica y socialmente, ya que los ingresos provenientes de esta actividad son relativamente bajos comparado con el arduo trabajo que realizan para la captura de este producto en los manglares de la ensenada de Tumaco, por lo tanto es necesario aplicar de manera inmediata este plan con el cual se puedan cubrir las necesidades básicas de todo ser humano, que los niños puedan tener acceso a la educación, lo cual es muy importante por que de esta manera se esta aportando al desarrollo cultural,

social y económico de la región logrando así rebajar los altos índices de delincuencia y actividades ilícitas.

Con la aplicación o implementación del “Plan Exportador” se quiere mejorar o aumentar los bajos ingresos de los grupos de Concheras, lo cual conlleva al mejoramiento del nivel de vida de estas personas.

5. RESEÑA HISTORICA

La Asociación de Concheras de Nariño “ASCONAR”, fue creada en 1991 por cinco (5) emprendedoras mujeres dedicadas a la captura y venta de la concha o piangua en Tumaco, destinada para el consumo doméstico.

Al comienzo se presentaron algunos inconvenientes para la conformación de la Asociación, ya que estas mujeres desconocían el proceso que debían seguir para la constitución de una empresa; con la ayuda de un asesor, quien brindó al grupo capacitación sobre aspectos legales y la manera de negociar en el mercado, se dio solución a algunas de las dificultades y se logro así conformar la Asociación de Concheras de Nariño (*ASCONAR*).

Igualmente se desconocían aspectos elementales relacionados con la selección de nuevos mercados, logística y operatividad, los mecanismos de comercialización nacional e internacional.

En 1996, “ASCONAR”, obtuvo algunos recursos económicos los cuales fueron designados para la construcción del *centro de acopio*, compra de motores, canoas e implementos de oficina gracias a ciertos proyectos presentados en 1993, a entidades locales y nacionales, como *Casa de la Mujer* y *Fondo DRI*⁴, entre otros⁵.

“ASCONAR” en la actualidad cuenta con un grupo selecto de colaboradores quienes velan por el bienestar y buen funcionamiento de la Asociación, claro está que algunos de ellos, tienen pocos conocimientos sobre ciertas actividades que logren beneficiar y mejorar las condiciones generales y comerciales de la Asociación.

⁴ Construcción del Centro de Acopio y Planta Depuradora (DRI) GTZ \$97.000.000 Administración Municipal.

⁵ Comercialización y Aprovechamiento Racional (Plante) \$ 3.400.000 capital, canoa capacidad 60 toneladas en 1.500.000 y un motor 9.9. Hp.

6. **INFORMACIÓN GENERAL SOBRE CONCHA O PIANGUA**

Anadara tuberculosa (Concha Hembra) – *Anadara Similis* (Concha Hembra), conocida regionalmente, técnicamente *Anadara Tuberculosa* (Concha Hembra y Macho)⁶, habitan en zonas Mesolitorales, asociadas a la raíz del Mangle Rojo (*Rhizophora*) entrelazada con mangle blanco y negro, también se encuentra en regiones Intralitorales a profundidad promedio de unos 32 cms, siempre enterrada en suelos fangosos o areno – fangoso, habita principalmente en la zona donde la cubierta vegetal del Mangle aún persiste, teniendo en cuenta que comercialmente es más abundante la especie *Anadara Tuberculosa*, por ser en tamaño más grande.

⁶ Información proporcionada por el INPA.

La concha de este Molusco – Bivalvo es blanca cubierta por un perióstraco café negruzco.

Su importancia Económica esta dada por ser explotada para el Comercio Internacional.

6.1 *Ficha Taxonómica*

Reino:	Animal
Phylu:	Mollusco
Clase:	Pllecypoda o Bivalvo
Orden:	Arcoida
Familia:	Arcidae
Genero:	Anadara
Especie:	Similis, Tuberculosa
Nombre Científico:	Anadara Similis – Anadara Tuberculosa

Tallas para concha o piangua macho: El promedio de sus dimensiones fue de 50⁷ mm de longitud y 36.2 de altura, enterradas en el fango suelto a profundidades de 10 a 35 cm aproximadamente debajo de árboles de mangle.

⁷ Según resolución No.000539 de 07 - nov 2000, donde se establece la talla mínima de captura (INPA).

6.2 *Relación Morfométrica*

Existen algunas diferencias entre ellos en su morfología, en Anadara Silimis, el eje de longitud de su concha es relativamente más largo con respecto a los otros ejes.

La relación longitud – ancho la define en ambas especies, donde se detecta la tendencia de Anadara Tuberculosa de ser más ancha a medida que la concha crece (Rengifo, 1985).

Con relación al rendimiento de carne, talla – concha, peso – carne, es evidente que la transformación es baja para ambas especies.

Sin embargo es importante descartar que la Anadara Similis presenta un rendimiento mayor que Anadara Tuberculosa, 30% y 20% respectivamente (Rengifo, 1985). Este autor señala que el aumento de peso en conchas grandes se debe al engrosamiento de la concha hembra

y que por el contrario en la concha macho la distribución de la carne a la biomasa total del individuo es mayor.

Según informe del INPA Tumaco (1997), las épocas de mayor abundancia de hembras maduras fueron registradas en: Febrero, Abril, Septiembre y Diciembre, de los cuales Febrero representa el de más hembras maduras; los de mayor abundancia para la concha macho fueron: Marzo, Julio, Septiembre y Diciembre, de los cuales los de más abundancia son Marzo y Julio.

Las concheras están asentadas en toda en toda la costa pacifico Tumaqueña, desde los limites del municipio de Francisco Pizarro y Mosquera, hasta la frontera con el Ecuador en Candelillas de la Mar.

6.3 ZONIFICACION DE LOS ASENTAMIENTOS CONCHEROS

<i>Zona</i>	<i>Zona</i>	<i>Zona</i>	<i>Zona</i>
<u>Norte</u>	<u>Urbana</u>	<u>Estuarina</u>	<u>Frontera Sur</u>
San Juan	Obrero	Nerete	Candelilla de la Mar
Majagual	Viento Libre	Tambillo	Santo Domingo
San Sbtian	Panamá	Cumilinchal	Chontal
Yanaje	U. Victoria	Piñalito	San Jacinto
B. de Curay	Porvenir	San Pablo	Congal
Caleta	Exportadora	Chapilar	Bocana Nueva
Chajal	Exporcol	San Vicente	Teran
Guayabo	Hber Manzi	Piñal Salado	La Barca
La Concha	Bajito	Robles	
Trujillo	Ciudadela	Cacaotal	
Gualajo	Morrito	La Resurrección	
		Rompido	
		Colombia Grande	
		Bajito Vaquerío	

En la zona de Tumaco se encontró en: Isla del Morro, Morrito, Exporcol, Iberia, Union Victoria, Ciudadela, Playa casco urbano Comercio, Buenos Aires, entre otros.

Las Concheras están asentadas en toda en toda la costa pacifico Tumaqueña, desde los limites del municipio de Francisco Pizarro y Mosquera, hasta la frontera con el Ecuador en Candelillas de la Mar.

7. MARCO TEORICO

7.1 JUSTIFICACIÓN LOGÍSTICA

Para lograr un mayor éxito en la exportación de concha ó piangua al vecino país del Ecuador es necesario hacer uso de una buena logística ya que esta contribuye a optimizar las operaciones de comercio exterior en términos de costo, tiempo y calidad.

Transportar este producto adecuadamente, en la cantidad requerida hacia el país de destino y al menor costo total para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo (JAT) y con calidad total (CT) tiene importancia capital para la competitividad en la relación con los demás países o proveedores.

La creciente Globalización y Liberalización de la Economía Mundial exige que la ventaja competitiva sea más determinante que la ventaja comparativa para aquellos países que comercializan entre sí.

La correcta utilización de la logística tendrá efectos positivos determinantes: contribuirá a incrementar los ingresos provenientes de las operaciones de Comercio Exterior y a mejorar la competitividad de los precios de esta exportación.

Una buena logística debe tener un doble impacto: a nivel Microeconómico de la empresa que comercializa, en términos de aumentar y consolidar los ingresos obtenidos por concepto de una exportación. Igualmente, a nivel Macroeconómico del país comerciante, el buen manejo de dicha operación contribuirá a equilibrar la Balanza comercial.

8. ASPECTOS METODOLOGICOS

Se pretende identificar nuevas oportunidades de mercado para “ASCONAR” (Asociación de Concheras de Nariño) y seleccionar el más conveniente o apropiado para la Asociación, en este caso Ecuador quien ofrece mejores ventajas para el producto, deseando llegar de manera adecuada y cubrir el mercado, logrando posicionar a la Asociación cubriendo la demanda requerida en este país.

A su vez estudiar aspectos comerciales del producto (concha o piangua), presentándole a la Asociación como desarrollar una exportación, y ver su comportamiento luego de haber realizado el intercambio comercial haciendo uso de todas las herramientas existentes.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es que esta Asociación maneja un sistema cerrado frente a la exportación y consumo de la concha o piangua; también es necesario resaltar que ASCONAR directamente con su producto

piangua o concha no ha cruzado otras esferas o canales de distribución que el local, el intercambio es realizado a través de intermediarios Ecuatorianos.

Con esta investigación se busca desarrollar una “Plan Exportador”, con el animo de que “ASCONAR” pueda ingresar al mercado Ecuatoriano, ya que éste ofrece mayores oportunidades y ventajas para la piangua o concha, teniendo en cuenta todos los beneficios otorgados y los modos de transporte existentes.

8.1 *Tipo de Estudio*

Para la Asociación de Concheros de Nariño “ASCONAR”, la investigación que se está realizando es un “*estudio aplicativo*”, se espera que “ASCONAR” incursione en nuevos mercados; se tendrán en cuenta las estrategias de mercado conocidas, para lograr aceptación en los mercados internacionales.

8.2 Metodología

El método que se va a utilizar es el “*deductivo – inductivo*”, por que se busca plantear alternativas o medios de solución para la Asociación, teniendo en cuenta la condiciones actuales de “ASCONAR”.

Para llevar a cabo esta investigación se realizarán entrevistas para la recolección de información a personas y entidades que conozcan del producto, que trabajen en la comercialización y captura de la concha o piangua y a las personas que vendan este producto a intermediarios del Ecuador quienes son los encargados de llevarla hasta ese país.

8.2.1 *Fuentes Primarias*

- ❖ *DIAN*, Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales, Jairo Escrucería – Jefe División de Fiscalización.
- ❖ *Vázquez*, Contador de la Motonave Bárbara Marina, Intermediario Ecuatoriano.
- ❖ *Palacios Carmen Julia*, Presidenta “ASCONAR”.
- ❖ *Tomillo Federico*, Comercializador de piangua en Tumaco, realiza proyecto para la transformación y exportación de concha.

8.2.2 *Fuentes Secundarias*

- ❖ *INTERNET*, Proexport – Guía para exportar al Ecuador.
- ❖ *TESIS*, Reporte preliminar de sistemática e identificación de los bivalvos marinos en la ensenada de Tumaco Pacifico Colombiano, Dalia Francine Agudelo Díaz del Castillo, nombre científico de la concha o piangua.
- ❖ *HANDABAKA Alberto Ruibal*, Gestión logística de la distribución física internacional – manejo logístico modo de transporte marítimo.

9. PLAN EXPORTADOR

9.1 PRESELECCION DE PAISES

De manera preliminar se escogieron tres (3) países con oportunidades de mercado para este producto *Concha o Piangua* son: *Costa Rica, Estados Unidos (por los 30 millones de hispanos, o sea alrededor del 10% del total de la población) y Ecuador*, los cuales tienen con Colombia; *preferencias arancelarias, afinidad cultural y medios de transportes disponibles hacia estos países.*

Luego de analizar detenidamente cada uno de estos países se eligió como mercado potencial el país del Ecuador ya que constituye para Colombia una gran oportunidad, teniendo en cuenta que la piangua representa para este país uno de los platos típicos más exquisitos, tanto para los habitantes de la región como para los turistas.

Cabe mencionar que por la vecindad entre Colombia (Tumaco) y Ecuador los costos en transporte son bajos y el tránsito aduanero es de un (1) día comparados con los otros países.

Existen preferencias arancelarias para exportar la concha sin pago de gravámenes o impuestos, de acuerdo con las normas de origen, este producto es originario de Colombia (Tumaco). Solo se incurrirá en gastos operativos (Documentación).

9.2 *PANORAMA ECONOMICO*

9.2.1 *Análisis de la economía*⁸

Ecuador es un país de 12.6 millones de habitante, distribuidos en 45% en zona urbana y el 55% zona rural, su población económicamente activa es de 4.1 millones aproximadamente, con 284.000 km². Ecuador tiene una gran diversidad geográfica y biológica.

Hasta los años 70, Ecuador era un país exportador eminentemente agrícola, a partir del 72, el desarrollo del petróleo en el Amazonas aprovisionó de combustible por cerca de una década y contribuyó al rápido crecimiento en un 9% anual.

En los años 80, Ecuador no pudo ajustar y reducir las ineficiencias del Estado, por lo tanto, esta década fue de estancamiento económico.

⁸ Documento Proexport "guía para exportar a Ecuador".

Durante los años 90, este país comenzó a realizar reformas estructurales orientadas al sector comercial, pero los diversos obstáculos vividos durante esta década (los precios del petróleo descendentes, los daños de la tormenta provocados por el fenómeno del “Niño”, y la crisis financiera internacional), han limitado el desarrollo económico.

En el año 2000 las autoridades decidieron sustituir el Sucre por el Dólar Estadounidense, transformándose en una única moneda de curso legal en el Ecuador.

9.3 **INDICADORES MACROECONÓMICOS.**

IVA; fue aumentando de 10 a 12%

El Impuesto sobre la Renta de 15 a 25%

El Gravamen a la Circulación de Capital se redujo de 1 a 0.8%

El Producto Interno Bruto fue de US\$ 8.951 millones en el tercer trimestre del 2000.

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Datos	1999	2000
Población(Millones de habitantes	12,39	12,64
PIB en (US\$ Millones	13.769	8.951*
PIB (Cambio % anual)	-7.3	2.0
PIB – Per Cápita (US\$)	1.109,4	708,14
Inflación %	60,7	96,6
Desempleo %	14,4	14,7^
Tasa de Cambio (S\$/US\$)	11.708	1.0

Fuente: Instituto de Estadísticas del Ecuador – INEC, Banco Central del Ecuador.

(p) Proyecto del INEC, según V censo de Población 1990

(*) Tercer Trimestre 2000 Banco Central del Ecuador

(^) Comisión Económica para América Latina y el Caribe Noviembre 2000

9.4 **COMERCIO EXTERIOR**

9.4.1 *Comportamiento de la Balanza Comercial*

La Balanza Comercial total alcanza los US\$ 1.627 millones, mientras las exportaciones totales crecieron en 8.3% fundamentalmente en productos del petróleo, las importaciones crecieron en casi 14.6% casi el doble en ritmo de crecimiento.

Tabla 2. Balanza Comercial

(En millones de Dólares)

	ENE – DIC. 99	ENE – DIC. 00	VARIACIÓN 1999 - 2000
Exportaciones totales	4451	4822	8,3%
Petroleras	1480	2431	64,3%
Tradicional	1815	1281	-29,4%
No Tradicional	1156	1109	-4,0%
Importaciones totales	2787	3195	14,6%
Bienes de Consumo	572	678	18,5%
Bienes Intermedios	1391	1684	21,1%
Bienes de Capital	714	779	9,1%
Ajustes	50	52	
Balanza Comercial	1665	1627	-2,2%

Fuente: Banco Central del Ecuador. Información Estadística Mensual. No. 1787.

9.4.2 *Exportaciones e importaciones durante la década*

Las exportaciones totales alcanzaron los US\$ 4.822 millones entre enero y diciembre, si embargo las importaciones llegaron a US\$ 3.195 millones.

9.4.3 *Comercio bilateral colombo – ecuatoriano*

El crecimiento de las exportaciones tradicionales colombianas hacia el Ecuador en 430% con respecto a 1.999.

9.4.4 *Importaciones*

Las importaciones durante el año 2.000 representaron un crecimiento de 25.8%.

9.4.5 *Exportaciones*

Las exportaciones de productos Colombianas a Ecuador han incrementado en un 42.5% en el año 2000, mostrando una recuperación con respecto al año anterior.

9.5 ***REGULACIONES Y NORMAS COMERCIALES***

9.5.1 ***Comunidad Andina de Naciones – CAN***

El Acuerdo de Cartagena dio origen al grupo Andino, fue suscrito en Bogotá, por Ecuador, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, el 26 de Mayo de 1969. entra en vigencia el 16 de octubre del mismo año. Venezuela se adhirió en 1973 y Chile se retiró en 1976.

Para consolidar el nuevo impulso al proceso de integración, se adelantó una reforma Institucional, en el marco del VIII Consejo Presidencial Andino realizado en Marzo de 1996 en la ciudad de Trujillo (Perú), en la que se aprobó el Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Cartagena.

De este modo se conformó la Comunidad Andina – CAN y El Sistema Andino de Integración – SAI.

9.5.2 *Barreras Arancelarias*

La tarifa Común de la Comunidad Andina (AEC) tiene una estructura con cuatro niveles de 5% para la mayoría de las materias primas y de bienes de capital, 10 ó 15% para bienes intermedios y 20% para la mayoría de los bienes de consumo. La tarifa externa común se aplica a los productos provenientes de terceros países.

9.6 *MERCADEO DE PRODUCTOS*

Quito y Guayaquil son los centros de distribución principales para los productos importados.

Cuenca y Santo Domingo de los Colorados son los terceros y cuarto más grandes centros respectivamente.

Porto Viejo constituye el quinto centro más grande mientras que incorpora los recursos industriales y portuarios de Manta con su negocio y actividades. La mayoría de distribuidores cubre el país entero y utiliza su propia fuerza de ventas.

9.7 *LOGÍSTICA Y TRANSPORTE*⁹

La vecindad con Ecuador ha beneficiado el desarrollo de una adecuada oferta de transporte de carga en las modalidades marítima, aérea y terrestre. Existen facilidades para el transporte de todo tipo de carga, con tiempos de tránsito cortos.

Desde Tumaco hacia el vecino país del Ecuador se utiliza el transporte de carga en la modalidad marítima, recalando a este puerto dos motonaves: Bárbara Marina II¹⁰ y Maholy de procedencia Ecuatoriana.

La característica de la carga (Piangua) es de tipo General cuya preparación es Suelta Convencional (no unitarizada), manipulados utilizando mano de obra para manejar la carga en el muelle y embarcados como unidades separadas en sacos de Polietileno tejidos que permiten la respiración del producto.

⁹ Documento de Proexpor guía para exportar al Ecuador y el libro Gestión Logística de la Distribución Física Internacional

¹⁰ Motonave Ecuatoriana más utilizada para el transporte de piangua y con mayor frecuencia en tránsito al puerto de Tumaco.

El tamaño de la motonave utilizada para el transporte de la carga General Suelta (Concha ó Piangua), es una embarcación con características moderadas, dedicada a actividades moderadas con capacidad promedio para 60 toneladas.

9.7.1 *Embalaje*

Cabe mencionar que esta motonave atraviesa tres trayectos geográficos distintos, el país exportador, el tránsito internacional y el país importador, la carga va preparada de acuerdo con el modo de transporte elegido para llegar al mercado Ecuatoriano y para las distintas operaciones a que se someta durante el viaje entre los dos países.

El punto de desembarque – el descargue se realiza en el puerto de Esmeraldas, desplazándose luego a los Puertos de Guayaquil y Quito.

9.7.2 *Riesgos*

Esta carga puede estar expuesta a riesgos físicos como: mal manejo, apilamiento y mal almacenamiento del producto.

En el muelle la carga puede estar expuesta al robo, saqueo y el deterioro causado por el clima.

9.8 *COSTO DEL TRANSPORTE Y FRECUENCIA*

El costo del transporte esta determinado por la cantidad y peso de la carga (Kg.).

Frecuencia, esta motonave arriba al puerto de Tumaco semanalmente todos los jueves con pasajeros y carga Ecuatoriana y zarpa el día viernes en la noche con pasajeros y carga Colombianos, lo que significa que en el mes hace su arribo cuatro (4) veces a este Puerto.

9.9 EXIGENCIAS DE ENTRADA DE PIANGUA AL ECUADOR Y RÉGIMEN COMERCIAL

Por pertenecer a la Comunidad Andina de Naciones – CAN, integrada por Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú, no se incurre en el pago de impuestos, gravámenes, tarifas y/o cuotas para el entrada de Concha ó Piangua al Ecuador.

A demás se aplican las Normas de Origen ya que este producto es explotado en Colombia.

El exportador debe tener NIT (Número de Identificación Tributaria) y estar registrado en Cámara de Comercio.

Según reglamentación legal para la Exportación se debe contar con la siguiente documentación Nacional: Registro INCOMEX (Instituto de Comercio Exterior), Certificado Sanitario expedido por el INVIMA (Instituto de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos), en Tumaco lo da Salud Pública,

para este producto por ser exportado en su forma natural solo se realiza un Certificado de Inspección Sanitaria, el visto bueno del INPA (Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura), Por último el Diligenciamiento del DEX (Documento de Exportación) en la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales).

A demás se deben anexar documentos locales como: Factura Comercial en donde se especifica las características de la mercancía: cantidad, valor, embalaje, seguro, transporte, entre otros. También se especifica los términos de Negociación y la forma de pago; Esta es dada por el Exportador, el Certificado de Embarque de la DIAN, el Documento de transporte y el manifiesto de carga dados por la empresa transportadora.

9.10 *TAMAÑO DEL MERCADO*

Este producto será comercializado en las principales ciudades de este país como Guayaquil que representa el mayor centro comercial, Esmeraldas y Quito que los segundos y tercero respectivamente centros más grandes lo que significa que es un mercado amplio para cubrir; En estas ciudades el consumo de piangua es alto de acuerdo con la información dada por el contador de la Motonave, quien a su vez también compra piangua en Tumaco y la lleva a estas ciudades¹¹.

9.11 *SEGMENTO OBJETIVO*

Este producto (Concha o Piangua) va dirigido hacia el sector turístico de las ciudades de Guayaquil, Esmeraldas y Quito, ya que su consumo en Hoteles y Restaurantes es supremamente alto por ser uno de los platos más apetecidos del País, también es consumido por habitantes pero en menor proporción.

¹¹ Intermediario Ecuatoriano de Apellido Vázquez.

9.12 INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE ESTE PRODUCTO EN ECUADOR.

De acuerdo con el Arancel Armonizado de Colombia se encuentra de la siguiente manera:

Sección I – Animales Vivos y Productos del Reino Animal

Capítulo 3 – Pescados y Crustáceos, Moluscos y demás invertebrados acuáticos.

Partida arancelaria 03.07.00.00.00 – Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmueras.

Subpartida arancelaria 03.07.21.00.00 – vivos, frescos o refrigerada, según esta nomenclatura la piangua esta dada en Kilogramos.

Para los Ecuatorianos este producto es de gran aceptación, teniendo en cuenta que por problemas de contaminación no se permite su captura en ese País, motivo por el cual se ven en la necesidad de comprar este producto en Tumaco para la respectiva comercialización.

Esto constituye una gran oportunidad al tomar la decisión de exportar, teniendo en cuenta que por costumbre la piangua es uno de los platos típicos más apetecidos en el Ecuador y por lo tanto es muy difícil dejar de consumirlos; “ASCONAR”, esta en capacidad de satisfacer las necesidades de consumo de los habitantes y Turistas de nuestro Mercado Potencial (Ecuador), en tiempo, costo y calidad.

Este producto será exportado al Ecuador de manera natural – vivo, en sacos de Polietileno tejidos que permitirán la respiración de la piangua, este producto se puede preparar de distintas maneras: seviches, encocados, atollados, entre otros.

9.13 PRECIOS DEL PRODUCTO

9.13.1 PRECIO EN EL MERCADO LOCAL¹²

La relación precio esta dada en cientos de conchas así:

ASCONAR compra el ciento de concha a	\$ 4.000.00
Vende a intermediarios a	\$ 5.500.00
Lo cual representa una ganancia por ciento de	\$ 1.500.00
Pero en el mercado regional el ciento esta a	\$ 7.000.00

ASCONAR compra el ciento de concha a \$ 4.000, por unidad \$ 40, si compra a \$ 4.000.000 y vende a los intermediarios el ciento de conchas a \$ 5.500, por unidad \$ 55, si vende 100.000conchas a \$ 5.500.000. Esto representa una utilidad bruta de \$ 1.500.000 en total.

¹² Fuente ASCONAR - INPA Tumaco.

9.13.2 PRECIO EN EL ECUADOR

El intermediario compra el ciento a \$ 5.500

Venden el ciento de concha en Ecuador a US\$ 5, multiplicada por la tasa representativa del mercado equivale a \$ 11.486,55 Colombianos, equivale a una ganancia de \$ 5986.55

El intermediario compra el ciento de concha a \$ 5.500, lo vende en el Ecuador a US\$ 5, esto por TRM¹³ = (2.297.31), en peso colombiano es = \$11.486.55, precio de concha por unidad \$114.8655.

Si la venta realizada es de 100.000 conchas será igual a \$ 11.486.550.

¹³ TMR DEL 01/14/2002

INTERPRETACION

Teniendo en cuenta el valor total en el mercado local \$ 5.500.000 con una ganancia de \$ 1.500.000, y el valor total en el mercado ecuatoriano de \$ 11.486.550 menos la inversión \$ 6.500.000, quedando una utilidad bruta sin gastos de transporte y almacenamiento de \$ 5.986.550; esto significa que si ASCONAR realiza de manera directa la exportación de piangua la utilidad bruta le será de \$ 7.486.550, teniendo en cuenta que solo invierte la suma de \$ 4.000.000 en la compra de la piangua a los grupos asociados semanalmente.

Proyectando a un mes, o sea cuatros (4) semanas;

$$\text{\$ } 7.486.550 * 4 = \text{\$ } 29.946.200$$

se considera que esto representa para la Asociación ASCONAR una grandiosa oportunidad en el mercado ecuatoriano.

Sin embargo en el mercado la ganancia es de

$$\text{\$ } 1.500.000 * 4 = \text{\$ } 6.000.000$$

entonces $\text{\$ } 29.946.200 - \text{\$ } 6.000.000 = \text{\$ } 23.946.200$, esta es la utilidad que

ASCONAR pierde por no exportar directamente.

9.14 *COMERCIALIZACIÓN*

Este producto será trasladado al vecino país del Ecuador.

El exportador será Asconar (Asociación de Concheros de Nariño), será transportado por vía marítima hasta el puerto de Esmeraldas, en donde estará el representante legal de la Empresa Ecuatoriana “Pescados – Camarones y Mariscos – *DOCAPES S.A.*”, quien se encargará de distribuirla a las ciudades del país (Quito y Guayaquil).

Este producto no requiere de promoción ni de fuerza de venta ya que se vende por si solo.

Existe como competidor la Empresa CORPOPIANGUA, la cual esta dedicada a la compra y venta de piangua, otros competidores minoritarios quienes venden de manera individual (por fuera de la asociación) a intermediarios Ecuatorianos, es importante mencionar que este producto se captura en Costa Rica pero por problemas de contaminación en los manglares (Marea Roja) su captura es prohibida.

De acuerdo con las estadísticas de este producto no existe competidores potenciales en el mercado internacional de piangua.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Es importante destacar que en la realización del Plan Exportador los conocimientos prácticos adquiridos son muchos, lo que significa que sumados a los conocimientos teóricos permitirán el buen desempeño de nuestra profesión.

Este Plan Exportador aplicado a la Asociación de Concheros de Nariño le permitirá mejorar económica y socialmente a los grupos afiliados, cuando esto suceda quienes elaboraron este trabajo sentirán satisfacción por los esfuerzos aunados a lograr el bienestar social de todas estas personas.

El mercado Ecuatoriano representa una gran oportunidad para Asconar, que debe aprovechar, ya que cuentan en este momento con herramientas (conocimientos y recursos económicos) para exportar hacia este mercado.

RECOMENDACIONES

La elaboración de este Plan Exportador en la empresa ASCONAR, permite que se describan algunas recomendaciones de acuerdo con todo lo analizado en este periodo de investigación.

- ❖ ASCONAR, necesita una reestructuración organizacional, que permita mejorar el funcionamiento de la asociación.

- ❖ Es necesario capacitar a todo el personal para una adecuada captura del producto, para que en años siguientes no haya escasez del producto, teniendo en cuenta que esta actividad canaliza el sustento diario de muchas familias en los sectores más deprimidos de la región.

- ❖ Crear un punto de venta y comercialización en un sitio de más accesibilidad a los consumidores locales.

- ❖ ASCONAR debe aprovechar el Régimen Especial Aduanero de Tumaco y la ZEEEX (Zona Económica Especial Exportadora), haciendo alianzas estratégicas con empresas ubicadas en estas Zonas para ser mas competitiva la piangua.

- ❖ También debe pensar en corto plazo darle una transformación y valor agregado a la piangua para llegar a nuevos mercados a nivel nacional e internacional.

GLOSARIO

AEC: Arancel Externo Común, tasa arancelaria aplicada unitariamente a por una agrupación regional de los países.

AFINIDAD CULTURAL: Similitud en términos de idioma, costumbres, alimentación, etc.

ANADARA SIMILIS: Nombre científico para la concha o piangua macho en la región.

ANADARA TUBERCULOSA: Nombre científico en la región para la concha o piangua hembra

ASCONAR: Asociación de Concheras de Nariño.

B/L: Conocimiento de Embarque; Documento de Transporte Marítimo.

BALANZA COMERCIAL: Es el total de las exportaciones, (tradicionales y no tradicionales), importaciones (bienes de consumo, bienes de capital, bienes intermedios) en el año.

BARRERAS ARANCELARIAS: Restricciones Económicas más importantes (Arancel).

CAN: Comunidad Andina de Naciones, al cual pertenecen Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Diferentes estructuras de intermediarios, a través de los cuales se hace la comercialización de su producto.

CARGA NO UNITARIZADA: Tipo de carga que consiste en bienes sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, fardos, paquetes, sacos, cajas, tambores, piezas atadas, etc.

DEX: Documento de Exportación; adoptado conjuntamente con la DIAN y MINCOMEX, para exportar y registrar la exportación previos requisitos de la ley.

EMBALAJE: Objeto destinado a envolver, a contener, temporalmente a un producto o conjunto de productos durante su manipulación para la venta, con miras a protegerlo y facilitar estas operaciones.

INPA: Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura.

INTERMEDIARIOS: Persona que media entre otras negociaciones.

MACROECONOMÍA: Parte de la economía que estudia las relaciones entre cantidades globales con objeto de promover la política económica que puede ejercer una influencia en esta.

MICROECONOMÍA: Parte de la economía que estudia el comportamiento individual de las unidades económicas de producción y consumo.

NORMAS DE ORIGEN: Programa aplicado a los productos originarios y provenientes de territorio de los países miembros, cuyas importaciones deberán cumplir Régimen General de Origen de la ALADI, adoptada mediante resolución 78 del Comité de Representantes de la Asociación.

PREFERENCIAS ARANCELARIAS: El cual se refiere al tratamiento arancelario más favorable que el concedido a otros países que se encuentran fuera del arreglo preferencial.

SAI: Sistema Andino de Integración.

SEGMENTO OBJETIVO: Análisis a un mercado real de todo producto teniendo en cuenta variable como: situación geográfica, estrato socioeconómico, nivel de ingresos, rango de edades, costumbres, etc.

VENTAJA COMPARATIVA: Es aquella por medio de la cual un país alcanza la mayor eficiencia, con respecto a otro, en la producción de un bien o servicio.

VENTAJA COMPETITIVA: Cuando un país se especializa en una actividad.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ **Arancel Armonizado de Colombia**, Decreto 2317 de 1995 – Diciembre 26. Editorial LEGIS.

- ❖ **HANDABAKA RUIBAL, Alberto**. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Grupo Editorial Norma.

- ❖ **AGUDELO DIAZ DEL CASTILLO, Dilia Francine**. Reporte preliminar de sistemática e identificación de los Bivalvos marinos en la ensenada de Tumaco Pacífico Colombiano. 1999.

- ❖ **SOTO B, Gerardo**. Economía Internacional Vademécum. Editorial ICESI, primera edición Cali 1996.

- ❖ **NOGUERA SÁNCHEZ y CASTILLO MARQUINEZ, Manuel Arturo y Fruto Dionisio**, Capacitación sobre el manejo y conservación del recurso piangua (Anadara Tuberculosa y Anadara Similis) en la ensenada de Tumaco. 1999.

FUENTES EN INTERNET

www.proexport.com.co Guía del Exportador Colombiano – Ecuador.

www.mincomex.gov.co Documentación para Exportar.

www.bce.fin.ec Banco Central de Ecuador: Información Estadística, Información Económica, Publicaciones.

www.guiaecuador.com Guía de Ecuador.

www.comunidadandina.org Contiene Información Estadística, Legislaciones de los Países miembros del acuerdo – CAN.

ANEXOS

Anexo 1: Registro de captura de concha por año y grupo entregadas por la Asociación de Concheras de Nariño al INPA.

Anexo 2: Certificado de Exámenes de Alimentos

Anexo 3: Documento de Exportación

Anexo 4: Resolución No. 000539 – por la cual se reglamenta la talla mínima de captura para la especie *Anadara Tuberculosa*.

Anexo 5: Fotografías.

Anexo 1. Registro de captura de concha por año y grupo entregadas por la Asociación de Concheros de Nariño al INPA.

AÑO	Cantidad/Conchas	Precio/Compra	Precio/Venta	Utilidad Bta
1995	1.582.558	30.068.602	39.563.950	9.495.348
1996	1.102.560	22.051.200	33.076.080	11.024.880
1997	591.574	11.931.920	17.897.130	5.965.210
1998	1.149.163	22.983.260	34.474.890	11.491.630
1999	622.382	12.047.640	18.071.460	6.023.820
2000	1.079.313	25.167.194	36.068.401	10.901.207
2001	576.863	18.745.085	27.410.905	6.775.653
Total	6.704.413	142.994.901	206.562.816	61.677.748

Anexo 2:

ALCALDÍA MUNICIPAL DE TUMACO
DIRECCION LOCAL DE SALUD
SANEAMIENTO AMBIENTAL
Tumaco – Nariño

CERTIFICADO DE EXAMEN DE ALIMENTOS

Lugar y Fecha _____ Certificado No. _____

**EL SUSCRITO TÉCNICO DE SANEAMIENTO AMBIENTAL DE LA
SECRETARIA MUNICIPAL DE SALUD**

HACE CONSTAR

Que funcionarios de saneamiento de la secretaría Municipal de salud, han examinado sensorialmente los siguientes productos, procesados en _____

Nit _____ Tenedor del producto _____

Cédula de Ciudadanía No. _____ de _____

Para transportar a la ciudad de _____

Por vía _____ línea de transporte _____

Hora _____

Placa del vehículo _____

Especie _____ de No. Kilos _____ Observaciones _____

Total _____

Los alimentos en mención se hallan en buenas condiciones y se consideraron aptas para el consumo humano; desde el punto de vista organoléptico sin embargo las autoridades del lugar de destino comprobarán si se han presentado alteraciones o adulteraciones que los inhabiliten.

Esta constancia únicamente es válida para el transporte en la fecha y hora mencionada.

Técnico Saneamiento

Vo.Bo. Jefe de Vigilancia y Control

