

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS

MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

Proyecto de grado previo a la obtención del título de Master en
Comercio y Negociación Internacional

TEMA:

PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN Y FORMAS DE ENTRADA DEL CARACOL
ECUATORIANO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

Autor:

Ing. Luis Patricio Estrada Heredia

Director:

Dr. Gilberto Vejarano

Quito - Julio 2007



RESUMEN EJECUTIVO

El comercio internacional está contribuyendo a la transformación económica de los países de ahí que los especialistas manifiestan que exportar es el reto. La presente investigación se ha desarrollado con el objetivo de elaborar una tesis que se constituya en un verdadero aporte para el desarrollo de los productores caracoleros, el desarrollo del país y todos los miembros que conforman la comunidad empresarial ecuatoriana.

El informe final de esta investigación se ha dividido en 5 capítulos:

Capítulo I. Introducción, comprende una investigación secundaria sobre los antecedentes del caracol en el mundo. Aquí se ha realizado un análisis sobre las clases, los países que producen, la anatomía, la fisiología y las propiedades del escargot.

Capítulo II. Comprende una investigación detallada sobre la producción, las características generales, su hábitat, la reproducción y la selección de reproductores. Las etapas de crianza, etapa infantil, juvenil, engorde y el ciclo de vida, así como los aspectos técnicos. Por otro lado, en este capítulo tenemos los sistemas más adecuados para criar caracoles con sus ventajas y desventajas. Finalmente se habla sobre los parámetros necesarios para producción del caracol, la temperatura, la humedad, la luminosidad, las enfermedades y la prevención de las mismas.

Capítulo III Se refiere al presupuesto para producción del caracol, es un resumen práctico y lógico sobre los costos de infraestructura básica, la localización, el presupuesto para crianza, las ventas y las utilidades.

Capítulo IV. Aquí hace referencia a las formas de entrada del caracol en los mercados exteriores, la exportación indirecta, directa, la venta directa, la utilización de los agentes, exclusivos, semi-exclusivos, agentes generales, agentes por producto, los distribuidores o mayoristas junto con las subsidiarias de venta. Finalmente se ha analizado la exportación concertada y dentro de ella el piggyback, los consorcios de exportación y las joint ventures.

Capítulo V. Incluye los trámites y procedimientos para exportación de caracoles. Requisitos para exportar, la exportación a consumo y temporal del escargot, quiénes pueden ser exportadores, la declaración de exportación y visto bueno, los servicios de corresponsalía, todos los documentos requeridos en la exportación, documentos de transporte, facturas y certificados.

La presente investigación finaliza con una serie de conclusiones que hacen referencia al proceso de producción helicícola, estableciendo para cada conclusión las respectivas recomendaciones del autor que permitirán viabilizar los futuros procesos de producción de caracoles de una manera productiva y eficaz.

AUTORÍA

Yo, Luis Patricio Estrada Heredia, portador de la cédula de identidad 060190102-8 declaro bajo juramento que la presente investigación es de total responsabilidad el autor y que se han respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes

Luis Patricio Estrada Heredia.

DEDICATORIA

A Gilmita, Renato y Santiago por su sacrificio y amor incondicional



AGRADECIMIENTO

Al culminar mi carrera de Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales primero agradezco a MI DIOS por haberme permitido terminar con éxito mi carrera.

A mi familia: A Gilmita., Renato y Santiago por su constante apoyo.

A mi madre por su inmenso apoyo y amor.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial donde me dieron la oportunidad de crecer como profesional

Agradezco a mi Director Dr. Gilberto Vejarano por su acertada dirección, apoyo y preocupación.

A mi socio y amigo Fabricio Izurieta de Helix Pacific, por su invaluable ayuda.

A todos quienes de una u otra manera colaboraron para la elaboración de mi tesis, mis eternos agradecimientos

Luis Patricio Estrada Heredia

TABLA DE CONTENIDO

| | Pág. |
|--|-----------|
| CAPÍTULO I | 1 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.1 ANTECEDENTES..... | 2 |
| 1.2 Objetivos..... | 11 |
| 1.2.1 Objetivo General | 11 |
| 1.2.2 Objetivos Específicos..... | 11 |
| 1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO | 11 |
| 1.4 Hipótesis..... | 13 |
| CAPÍTULO II | 14 |
| 2. LA PRODUCCIÓN DE CARACOLES | 14 |
| 2.1 Características generales del caracol | 14 |
| 2.2 Aspectos técnicos..... | 19 |
| 2.3 Parámetros necesarios para producción del caracol | 26 |
| 2.4 Aspectos Alimenticios | 27 |
| 2.5 Mortalidad..... | 29 |
| 2.6 Enfermedades..... | 30 |
| CAPÍTULO III | 34 |
| 3. PRESUPUESTO PARA PRODUCCIÓN DEL CARACOL | 34 |
| 3.1 Planificación | 34 |
| 3.2 Infraestructura Básica..... | 34 |
| 3.2.1 Localización | 34 |
| 3.2.2 Tamaño del proyecto | 34 |
| 3.3 Presupuesto para crianza..... | 35 |
| 3.4 Materia prima y producción primaria..... | 38 |
| 3.4.1 Producción primaria | 39 |
| 3.4.2 Producción esperada..... | 39 |
| 3.4.3 Asistencia técnica | 42 |
| 3.4.4 Terreno | 42 |
| 3.4.5 Invernadero..... | 42 |
| 3.5 Obras civiles | 42 |
| 3.5.1 Muebles y enseres..... | 43 |
| 3.5.2 Materia prima directa | 43 |
| 3.5.3 Mano de obra directa | 43 |
| 3.5.4 Mano de obra indirecta..... | 43 |
| CAPÍTULO IV | 46 |
| 4. FORMAS DE ENTRADA DEL CARACOL AL MERCADO INTERNACIONAL | 46 |
| 4.1 EXPORTACIÓN INDIRECTA..... | 46 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 4.1.1 | Los intermediarios independientes | 47 |
| 4.1.2 | Las Tradings | 49 |
| 4.2 | EXPORTACIÓN DIRECTA | 50 |
| 4.2.1 | Venta directa..... | 50 |
| 4.2.2 | Los Agentes y Distribuidores | 51 |
| 4.2.3 | Subsidiarias de venta | 53 |
| 4.3 | EXPORTACIÓN CONCERTADA..... | 53 |
| 4.3.1 | Piggyback | 54 |
| 4.3.2 | Los Consorcios de Exportación..... | 54 |
| 4.3.3 | Las Joint Ventures | 55 |
| CAPÍTULO V | | 56 |
| 5. TRÁMITES Y PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTACIÓN DE CARACOLES..... | | 56 |
| 5.1 | REQUISITOS PARA EXPORTAR..... | 56 |
| 5.1.1 | Exportación a consumo | 56 |
| 5.1.2 | Exportación temporal | 60 |
| 5.2 | ¿Quiénes pueden ser exportadores?..... | 61 |
| 5.3 | Servicios de corresponsalía | 63 |
| 5.4 | Declaración de exportación..... | 64 |
| 5.5 | Verificación Previa a la Concesión del Visto Bueno:..... | 65 |
| 5.6 | El banco corresponsal no concederá el visto bueno en los siguientes casos:..... | 65 |
| 5.7 | Documentos requeridos en la exportación..... | 66 |
| 5.7.1 | Bill of Lading | 67 |
| 5.7.2 | Air Waybill..... | 68 |
| 5.7.3 | Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC). | 68 |
| 5.8 | Factura comercial | 69 |
| 5.9 | Certificados..... | 73 |
| 5.9.1 | Certificado de Origen | 73 |
| 5.9.2 | Normas internacionales | 74 |
| 5.9.3 | El Plan HACCP | 75 |
| 5.9.4 | Certificado de Calidad | 77 |
| 5.10 | Cómo cobrar las exportaciones de caracoles..... | 81 |
| CAPÍTULO VI..... | | 88 |
| 6. CONCLUSIONES | | 88 |
| CAPÍTULO VII..... | | 90 |
| 7. RECOMENDACIONES | | 90 |
| GLOSARIO DE TÉRMINOS | | 92 |
| BIBLIOGRAFÍA | | 97 |

Índice de tablas

| | Pág. |
|--|-------------|
| Tabla No 1 Principales escargots de comercialización | 5 |
| Tabla No 2 Valor nutritivo del caracol Para 100 gr. de carne | 9 |
| Tabla No 3 Tabla comparativa – valor nutritivo | 10 |
| Tabla No 4 Los reproductores en su primera etapa | 16 |
| Tabla No 5 Reproductores que ya se han acoplada varias veces | 16 |
| Tabla No 6 Fases de producción del caracol | 17 |
| Tabla No 7 Fórmula de alimentación | 29 |
| Tabla No 8 Tabla General de Inversiones | 35 |
| Tabla No 9 Tabla General de Gastos e Ingresos | 36 |
| Tabla No 10 Tabla de Producción Anual | 39 |
| Tabla No 11 Tabla Cosecha Anual 5 años | 40 |
| Tabla No 12 Tabla de Rendimiento Anual | 40 |
| Tabla No 13 Tabla de Producción ERC | 40 |
| Tabla No 14 Tabla de producción proyectada a 5 años | 41 |
| Tabla No 15 Ingresos | 44 |

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

La producción y comercialización internacional de los caracoles es un aspecto a gran trascendencia para los empresarios de hoy, más aún cuando existe un déficit insatisfecho a nivel mundial y las características así como las condiciones del país permiten aprovechar las ventajas comparativas y competitivas para esta actividad.

En el mundo y en el Ecuador existen empresarios que han tenido éxito en la producción caracolera, hay otros que han tenido un éxito parcial y hay otros que simplemente han fracasado. La razón principal de este fracaso ha sido el desconocimiento en las técnicas de cultivo y debido a que se sembró en cajas y no en la tierra.

El caracol ha tenido siempre una gran importancia para el hombre ya que, al ser un alimento muy rico en proteínas, presenta cada vez mayor demanda mundial. Se sabe que en la antigüedad los griegos y los romanos eran muy aficionados a este alimento, aunque no fueron los primeros en apreciarlo, ya que en las cavernas prehistóricas se encontraron muchos caparzones, restos de opulentos banquetes. Actualmente, la helicultura, como la industria y explotación comercial de caracoles a gran escala, está en pleno desarrollo.¹

Criar caracoles es una actividad muy rentable y puede ser desarrollada por cualquier persona sin necesidad de ser técnico en esta modesta actividad.

Se trata sin embargo de una cría zootécnica que en algunos casos está limitada al engorde y en la actualidad ofrece una potencial contribución a la economía ecuatoriana, mediante la exportación de productos no tradicionales.

Con esta finalidad se describe de un modo sencillo y comprensible la morfología, reproducción y costumbres. También, se indica las especies de mayor importancia

¹ Barbado José Luis. Cría de Caracoles y moluscos marinos. Buenos Aires, 2003 Pág. 11

dentro de la cría de estos moluscos, incluida la patología y enfermedades y una descripción industrial del caracol.

1.1 Antecedentes

Helicicultura, es una palabra que proviene del latín helícidos (animales con caparazón de forma helicoidal) y cultura (cultivo), se refiere a la cría racional en cautiverio a escala comercial de caracoles terrestres comestibles. Se puede afirmar que el caracol terrestre está presente a lo largo de toda la historia de la humanidad, no sólo formando parte de la alimentación, sino también como elemento importante dentro de las religiones, las artes, la medicina y las tradiciones de diferentes culturas de todas las épocas.²

En las primeras y revolucionarias décadas del siglo XIX, Francia sufría una hambruna. La gente desesperada, comenzó a probar platos que hasta entonces parecían lejos de toda lógica. Uno de ellos fue el caracol. Su riqueza proteica y su fácil acceso lo hizo tan popular que hoy el país galo es el mayor consumidor de caracoles en el mundo. Dada su abundancia en la naturaleza, durante la edad media en Europa el caracol fue alimento de pobres. Finalizado ésta y con el apogeo de los descubrimientos de nuevos territorios, esta especie se transforma en un elemento muy apreciado para lograr tener alimentos frescos en las largas travesías. De esta forma el caracol llega a América junto con los colonizadores españoles y portugueses.³

En la antigua Grecia se comían caracoles y se recomendaban como remedio para las afecciones del estómago y los pulmones. Durante el imperio Romano era un plato conocido por los patricios. Muchos siglos anteceden a la actual comercialización de tan preciada carne.

Pero la versión de la helicicultura, palabra que generaliza en el presente la crianza bajo cautiverio de los caracoles, es más reciente. Los criaderos propiamente tales surgieron a fines de la época de los 60 en Francia y luego se armaron instalaciones en otros países de Europa, como España, Italia, en Latinoamérica y hoy por hoy en el Ecuador.

² Barbado José Luis. Cría de Caracoles y moluscos marinos. Buenos Aires, 2003 Pág. 11

³ Sánchez Cristian, “Crianza y comercialización de caracoles”. 2003. Pág. 9

La helicicultura o producción de caracoles, constituye una actividad zootécnica de alta rentabilidad como consecuencia de los elevados índices de reproducción.

Los italianos no son ciertamente consumidores de escargots como los franceses, pero el consumo italiano esta en continuo aumento y lo más importante es, su tendencia a seguir creciendo. Antes de la segunda guerra mundial, éstos eran comida sólo de las clases menos pudientes, que veían en ellos un alimento nutritivo apetitoso y fácil de encontrar en los bosques y taludes ferroviarios que eran utilizados por jubilados y desocupados al llegar el invierno. Hoy sin embargo el consumo de caracoles se ha revalorizado mucho y no hay cartas en los grandes hoteles y restaurantes de alta cocina, que no se dediquen al menos a un plato de pomposo nombre francés a este modesto molusco.

- **Clases de caracoles**

No existe una versión completamente homogénea y definida del número y las clases de caracoles que existen en el mundo. Sin embargo a continuación nos permitimos citar algunos conceptos vertidos por algunos libros, especialistas y estudiosos del tema caracoles.

De las especies de caracoles pertenecientes al género *Helix* se cree que hay en todo el mundo más de cuatro mil. De éstas unas 400 están aclimatadas en Italia y sobre todo una veintena aproximadamente se pueden considerar como comestibles.⁴

Para fines comerciales utilizan las siguientes especies:⁵

⁴ Giuseppe Gallo, "El caracol cría y explotación". 1998. Pág. 15

⁵ El presente es un resumen de clases de caracoles. Giuseppe Gallo; Pág. 14-19

- **Hélix Aspersa:**

También llamado caracol común, granuloso o Petit Gris por los franceses, de 30- 45 mm de diámetro, la forma es conoide, globoso, siendo generalmente de tonalidad gris amarillenta con manchas oscuras.

Especie de origen mediterránea, se ha difundido en Europa y, recientemente, en África del Sur, Estados Unidos, México, Sudamérica, Oceanía y Australia.

Es una especie fácilmente adaptable a climas templados oceánicos, semi-continuales e incluso tropicales, lo que proporciona una variada forma, talla, coloración y espesor de la concha, encontrándose generalmente a menos de 1000 metros de altura adaptable a climas templados oceánicos e incluso tropicales.

- **Hélix Pomatia**

Denominado también caracol de la viña o caracol de Borgoña en Francia. La concha es globosa, de gran talla tiene un diámetro comprendido entre 40 – 45 mm, tiene 5-6 estrías de crecimiento muy marcadas, presentando coloración pardusca con reflejos rojizos que se torna amarillo pálido con la luz y la lluvia.

Especie originaria del sistema alpino, está extendida en Europa Central, desde Francia a Rusia Occidental, desde Inglaterra centro – meridional y sub-oriental al extremo sur de Suecia.

- **Hélix Lucorum**

Denominado caracol de bosques o caracol turco. La concha es de tamaño igual o superior a la de Hélix Pomatia de 40 – 50 mm, de diámetro, Es el más grande de los Hélix el color de la concha tiende a blanco con bandas marrones. Vive en Italia peninsular, en Europa centro - sur-oriental y en Asia menor.

- **Achantina Fulica**

Este caracol pertenece al género Achatina y es de origen africano, es un caracol gigante cuyo peso promedio es 300gr. Esta especie es también comercializada a nivel internacional pero sus precios son significativamente más bajos y su sabor no es muy apreciado.⁶

Tabla No 1

Principales escargots de comercialización

| | ACHATINA | PETITGRIS | GROS GRIS | POMATIA |
|---------------------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| Tamaño adulto | 15 cm. | 03 cm. | 04 cm. | 04 cm. |
| Forma | Oval | Redondo | Redondo | Redondo |
| Peso concha | 40% | 30% | 35% | 35% |
| Postura | 300 a 400 huevos | 80 a 150 huevos | 80 a 150 huevos | 60 a 80 huevos |
| Número de postura | 3 a 4 años | 2 a 3 años | 3 a 4 años | 1 a 2 años |
| Color huevos | Blanco | Blanco | Blanco | Blanco |
| Origen | África | Europa | Europa | Europa |
| Peso carne | 15gr. | 6 a 7 gr | 7 a 9 gr | 7 a 9 gr |
| Retirada de víscera | Obligatorio | Opcional | Obligatorio | Obligatorio |
| Temperatura ideal | 40 a 50 | 16 a 18 | 14 a 24 | 12 a 22 |
| Madurez | 6 meses | 6 meses | 6 meses | 2,5 años |
| Reproductor duración de vida | 8 meses 5 años | 8 meses 2 a 3 años | 8 meses 2 a 3 años | 3 años 5 a 8 años |

Fuente: APECYA

- **Países que producen caracoles**

La cría de caracol será a corto plazo una de las producciones animales más rentables, si se la realiza con el cuidado y la tecnología adecuadas. Se consideran la Argentina, Chile y Uruguay en situación privilegiada para el desarrollo de la helicultura, por su clima óptimo y también por ser considerados países libres de contaminación ambiental.

⁶ Sánchez Cristian, "Crianza y comercialización de caracoles". 2003. Pág.



Argentina

El Panorama Argentino

En la Argentina, el caracol fue introducido por inmigrantes españoles e italianos, que hasta hace doce décadas fueron grandes consumidores. Hoy el volumen del mercado interno apenas llega a los 400 kilos anuales y las exportaciones superan las 15 toneladas por año. Sin embargo las inversiones extranjeras de la Argentina realizadas en los rubros de hotelería y gastronomía de primer nivel con el fin de atender al turismo representan un potencial crecimiento de la demanda doméstica.⁷

La Actividad, el Producto y Oportunidad⁸

Hasta no hace mucho tiempo, la actividad consistía en la recolección a campo de caracoles y su posterior venta en mercados. Hoy, como actividad de cría y comercialización a gran escala en países como Francia e Italia y creciendo aceleradamente en España y el resto de la Comunidad Europea, dando así respuesta a grandes demandas insatisfechas, permite visualizar un nicho de actividad y su desarrollo posible en la Argentina, Chile y Uruguay, países aún de muy escasa actividad.

Se trata de la cría de caracoles terrestres en cautiverio, destinados a la alimentación humana. Su comercialización, en los países consumidores, abarca la venta en vivo, congelados y en conservas, y también elaborados (cocidos y condimentados), listos para su consumo. Últimamente han surgido nuevas alternativas como el caviar de caracol huevos curados en salmuera y el paté de caracol.

La carne de caracol tiene un valor proteico considerable, sales minerales, escasa cantidad de grasa y un 80% de agua, siendo un plato delicioso y nutritivo (apto para regímenes hipocalóricos, dietas para deportistas, diabéticos, anémicos, etc.), respondiendo a las nuevas pautas de alimentación para el siglo XXI.” (MAGIC-SF-Argentina). También se indica su aplicación en la industria farmacéutica y cosmética.

⁷ Barbado José Luis “Cría de caracoles y moluscos marinos”. 2003. Pág. 13

⁸ http://www.portalbioceanico.com/nuevasactividades_helicicultura.htm

En la Argentina varios profesionales vienen trabajando desde hace años en el desarrollo de distintos sistemas de cría, por lo que el país cuenta con el conocimiento necesario para llevar a cabo este tipo de emprendimientos.

Perú

La especie que se utiliza para la crianza y exportación en el Perú es la Hélix Aspersa Máxima por poseer una adaptación a la crianza y ser adecuada desde el punto de vista productivo, comercial y gastronómico para ser explotada industrialmente, siendo la variedad más explotada la Hélix Aspersa Medio (10g) por su buena prolificidad (80-140 huevos por puesta), rusticidad y resistencia, presentando fácil aclimatación a cualquier modalidad.

En cuanto a la ubicación geográfica, el desarrollo de la actividad requiere condiciones climáticas favorables donde sus temperaturas oscilen entre los 15° y 25°C con una humedad relativa entre el 75% y 95%, así como una exportación foto periódica de 12 horas de luz por 12 horas de oscuridad y se concluye que la zona ideal de crianza es la costa central del país y los principales valles donde se realizará ésta, están ubicados en las provincias de Lima (Manchay), Huaral y Cañete, en el departamento de Lima, donde se han establecido los contactos pertinentes con productores agropecuarios que han mostrado sumo interés por esta nueva actividad.⁹

- **Los caracoles que se producen en el Ecuador**

En el Ecuador se producen caracoles Helix Aspersa Máxima conocidos como Gros Gris, Helix Aspersa Müller o Petit Gris así como Achatina Fulica.

⁹ [www. Caracoles Perú](http://www.CaracolesPeru.com)



- **Anatomía y la fisiología del caracol**

Género: Helix grupo de molusco

Animales invertebrados dotados de celoma con paredes de origen mesodérmico que forma el saco pericardio y de una duplicación del tegumento en forma de manto.

Clase de Gasterópodo:

Saco visceral colocado dorsalmente al pie, tiene una rotación de 180 grados a veces está envuelto en una concha y protegido por un exoesqueleto calcáreo, la concha está segregada de la epidermis del manto. El lado inferior del pie está aplanado y transformado en un musculoso órgano de locomoción.

Subclase de los pulmonatas:

Molusco gasterópodo generalmente provisto de concha cuyo manto muy rico en vasos, delimitada por una cavidad llamada pulmón, que comunica el exterior a través de la apertura pneumostoma sobre el lado derecho.

Tomando en cuenta la respuesta del caracol a las variaciones climáticas en el lapso de un año, podemos anotar tres periodos claramente diferenciados:

- a. Vida activa,
- b. Hibernación, y,
- c. Estivación.

El caracol, es originario de Europa, Asia y Norte del África, es decir se desarrolla naturalmente en la cuenca mediterránea, por lo tanto soporta una vida con las cuatro estaciones. El caracol tiene entonces una vida activa muy corta durante el año, porque en los periodos del frío invierno europeo, se ve obligado a hibernar, mientras que en el periodo de calor en los veranos obligatoriamente estiba. La temperatura ideal para la cría del caracol está entre los 15 a 25 grados centígrados, a menos de 12 o 10 grados el caracol se encerrará en su concha y empezará a consumir sus reservas y se paralizan casi en su totalidad casi todas sus funciones, bajando al mínimo los latidos del corazón, en tanto que si las temperaturas pasan de 30 grados centígrados, el caracol aumenta su ritmo cardiaco, se deshidrata y muere.

Es por esto que necesariamente las condiciones para la cría del caracol para fines comerciales deben hacerse bajo condiciones y parámetros controlados, para evitar malas respuestas del helcído y no tener problemas de producción.

- **Composición del caracol**

Tabla No 2
Valor nutritivo del caracol
Para 100 gr de carne

| | |
|---------------------------------------|------|
| Energía (kcal) | 80.5 |
| Agua (g) | 79 |
| Proteína (g) | 16 |
| Hidratos de carbonato disponibles (g) | 2 |
| Fibra (g) | 0 |
| Calcio (mg) | 170 |
| Hierro (mg) | 3.5 |
| Magnesio (mg) | 250 |
| Grasa (g) | 1 |
| Vitamina C (mg) | 0 |

Fuente: Apecya

Tabla No 3
Tabla comparativa – valor nutritivo

| | ESCARGOT | VACA | CERDO |
|------------------------|-----------------|-------------|--------------|
| Agua % | 84 | 71 | 73 |
| Proteínas % | 12.35 | 17.0 | 14.1 |
| Lípidos % | 0.65 | 11.5 | 12.0 |
| Sales minerales | 1.93 | 9.9 | 0.8 |
| Calorías 100 gr | 60-80 | 163 | 120 |

Fuente: Apecya

- **Propiedades del escargot**

Según Fullinton medico francés que viene investigando durante los últimos 25 años los principales beneficios que trae al humano el consumo frecuente del escargot en su dieta alimenticia y manifiesta lo siguiente.

Por otro parte, el caracol es muy rico en sales minerales (calcio, zinc, cobre, magnesio, hierro), así como en vitamina C, manjar pobre en calorías, sin embargo constituye una comida indigesta y pesada, debido que su carne elástica resulta muy difícil de trabajar por parte de los jugos gástricos.

Entre las propiedades curativas tenemos las siguientes.

- Remedio para males del estomago y partos
- Combate la bronquitis, dolores de garganta y gastro intestinales

- Recomendado el consumo de caracoles vivos para curar la úlcera gástrica y tratamiento para la tuberculosis pulmonar
- Recomendada para el raquitismo
- Combate el colesterol
- Su baba es utilizada para elaborar cremas suavizantes para uso cosmético
- Recomendado para quemaduras, arrugas, estrías
- Actúa como afrodisíaco
- Cura la calvicie

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Analizar las posibilidades de producción para la exportación del caracol en el Ecuador y determinar las formas de entrada a los mercados internacionales.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar los antecedentes y las clases de caracoles comestibles en el mundo.
- Presentar los aspectos relacionados con la producción, características y ciclo de vida del caracol.
- Presentar los componentes para elaborar el presupuesto para la producción del caracol.
- Identificar las formas de ingreso de la producción caracolera ecuatoriana a los mercados internacionales.
- Identificar los trámites, requisitos y procedimientos para la exportación del escargot.

1.3 Justificación

Una de las principales barreras para el desarrollo la helicultura en el Ecuador, es la falta de conocimiento tanto en la producción como en la comercialización internacional

del caracol. La información que se obtenga en el presente estudio servirá como base para expandir la producción dirigida hacia la exportación del caracol en el Ecuador.

Del mismo modo, en la actualidad los productores de caracoles no poseen un proceso expansivo para el cultivo con fines de exportación, por lo que esta investigación, introducirá una guía práctica y ayudará a crear nuevos instrumentos de investigación tendientes a la exportación de caracoles.

De igual manera, el sector agroindustrial en el Ecuador representa una gran oportunidad para mejorar e incrementar las fuentes de ingreso de sus habitantes, el proceso de cultivo y exportación de caracol ecuatoriano, crear diversas alternativas de trabajo y permite que nuestro país incursione en nuevos mercados donde se puedan dar a conocer productos de alta calidad y a precios competitivos.

Una de las decisiones clave de la empresa comercializadora de caracoles que desea expandir su actividad hacia mercados exteriores, es la elección de la forma de entrada más apropiada en cada uno de los mercados. La internacionalización de las empresas no siempre se realiza a través de la misma forma. En algunos mercados se puede ingresar mediante agentes o representantes, en otros distribuidores, también se puede realizar una exportación a través de representantes propios, tradigns, franquiciando nuestros productos o conformando consorcios de exportación y join ventures.

A esto se suma la creciente demanda en los países tradicionalmente consumidores como son: Francia, España, Italia, Alemania y Austria, Colombia, Guatemala, sin dejar de lado importantes cifras registradas en países como: Estados Unidos, Japón y China. El entorno se ve mucho más prometedor al identificar que en el ámbito mundial, se comercializan cada año 300 000 toneladas de carne de caracol, entre caracoles vivos, frescos, congelados, preparados y en conserva.

Finalmente, los pasos para cultivar caracoles agregar valor y exportar son los siguientes: Contar con el mercado exterior. Tener un invernadero en la sierra y un espacio abierto en la costa. Programar la producción que será exportada. Estandarizar el cultivo. Contar no normas de calidad e inocuidad. Realizar un proceso de incorporación de valor agregado y en definitiva exportar.

1.4 Hipótesis

Hipótesis 1

La cantidad de producto para ser exportado debe poseer las características exigidas de producción para ser aceptado en el mercado externo

Hipótesis 2

La producción debe ser superior a 100 toneladas mensuales caracol para lograr una nueva oferta exportable de productos no tradicionales ecuatorianos.

Hipótesis 3

Las exportaciones de caracol se han paralizado por no existir uniformidad en la cantidad de la producción.

Hipótesis 4

Los productores de caracol que han fracasado, ha sido por desconocimiento en las técnicas del manejo de los cultivos.

CAPÍTULO II

Los contenidos de este y los siguientes capítulos fundamentan las características del cultivo y exportación del producto para lograr su aceptación en el mercado externo, como sustento tanto a los objetivos y las hipótesis planteados.

2. LA PRODUCCIÓN DE CARACOLES

2.1 Características generales del caracol

Es un molusco gasterópodo, es decir, un animal de cuerpo blando que carece de esqueleto, cuyo sistema de locomoción es ventral, su respiración pulmonar es protegida por una concha externa. Morfológicamente tiene tres partes:

- Cabeza
- Pie
- Masa visceral



Fuente: <http://www.caracolandia.com>

En la cabeza están la boca, tentáculos y poro genital. Como prolongación de la cabeza se encuentra el pie que es una masa carnosa. En la parte media superior derecha del pie desembocan los orificios respiratorio y excretor o ano.

La masa visceral está situada por encima del pie por la concha y formada por los aparatos digestivo, circulatorio, genital, respiratorio y excretor.

- **Hábitat**

Se encuentra en campos, setos y jardines sobre todo en zonas húmedas y sombrías pudiendo alcanzar altitudes de hasta 1.200m habitad natural. Hiberna enterrado en la tierra blanda a una profundidad de 5 a 10 cm. Sale en marzo o abril, reproduciéndose a principios de primavera y en otoño. Deposita los huevos en pequeñas oquedades de 5 a 6 cm de profundidad realizadas en la tierra.

- **La Reproducción**

El caracol alcanza su madurez sexual dependiendo de varios factores, tales como: especie, tipo de crianza, temperatura, humedad y luminosidad.

La variedad helix aspersa en condiciones de cautiverio a su madurez sexual entre 5 y los 6 meses bajo un estricto control de factores como: temperatura, humedad, luminosidad, alimentación y otros.

El caracol es un animal hermafrodita incompleto, es decir necesita copular con otro de su misma especie, para quedar fecundados ambos es decir se necesita la participación de 2 individuos para poder llevar a cabo el proceso de fecundación.

- **Selección de reproductores**

Partiendo de la base de que todos los caracoles son reproductores es importante indicar que aunque siendo todos capaces de reproducirse y poner huevos, no todos tienen la misma capacidad para la reproducción.

Es importante una buena selección de los caracoles reproductores, para asegurar el éxito de la producción helicícola.

Es importante destacar que la mejor etapa para la reproducción del caracol aparece en sus primeras semanas como adulto. Se considera y se ha experimentado que cuando el

ESTE LIBRO ES PROPIEDAD EXCLUSIVA DE LA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, POR
LO TANTO NO ES OBJETO DE COMERCIALIZACION



caracol ha realizado más de cuatro puestas su capacidad para reproducirse disminuye y en muchos casos la mortandad es muy elevada después de la fase de acoplamiento.

Esta fase de producción, puede ser considerada una de las más importantes y delicadas, ya que el caracol reproductor, al aparearse se somete a mucho estrés y agotamiento, por lo que si se descuida la higiene y la alimentación, tendremos un aumento en la tasa de mortalidad.

La selección de reproductores permite determinar cuales son lo caracoles más idóneos para la reproducción y cuales no lo son.

La puesta dura de 24 a 48 horas, el número promedio de huevos es de 80 a 180 huevos, son blancos, tienen 6mm de diámetro y permanecen unidos entre sí hasta el momento de la eclosión.

Tabla No 4

Los reproductores en su primera etapa

| | | |
|---------------------|---------------------|------------------|
| 1.000 reproductores | x 80 huevos puesta | = 80.000 huevos |
| 1.000 reproductores | x 100 huevos puesta | = 100.000 huevos |
| 1.000 reproductores | x 180 huevos puesta | = 180.000 huevos |

Fuente: El autor

Tabla No 5

Reproductores que ya se han acoplada varias veces

| | | |
|---------------------|--------------------|-----------------|
| 1.000 reproductores | x 60 huevos puesta | = 60.000 huevos |
| 1.000 reproductores | x 40 huevos puesta | = 40.000 huevos |
| 1.000 reproductores | x 20 huevos puesta | = 20.000 huevos |

Fuente: El autor

Tabla No 6

Fases de producción del caracol

| No de fases | Nombre |
|--------------------|---------------|
| Primera fase | Cópula |
| Segunda fase | Fecundación |
| Tercera fase | Ovipostura |
| Cuarta fase | Incubación |
| Quinta fase | Eclosión |

Fuente: El autor

- **Cópula.**

La cópula es el período de apareamiento en el cual los animales se pegan y entrelazan sus cuerpos para intercambiar espermatozoides y así fecundarse mutuamente y tiene una duración: entre 6-20 horas.

- **Fecundación.**

Es el período en el cual los óvulos fecundados son almacenados en la cámara de fecundación y son rodeados por una capa de albúmina y después por una cubierta calcárea blanquecina que se endurece al entrar en contacto con el aire. Duración: 1 hora.

- **Ovipostura.**

Después de 15 días de la etapa de fecundación, el caracol perfora un agujero en el suelo, para luego introducir la parte anterior del pie en el orificio, y allí proceder a ovipositar huevo por huevo, en cantidades que oscilan entre 80 y 180 huevos, dependiendo de la

edad del reproductor. La acumulación de huevos la podremos observar en formas de racimos de uvas, esto producto de una sustancia pegajosa llamada vitelina. Luego el caracol se retira y tapa el agujero. Duración: 40- 48 horas.

- **Incubación.**

Este período es de duración variable, dependiendo de la temperatura y humedad ambientales. Si se les brinda temperaturas aproximadas a los 20 grados centígrados y humedad controlada, los huevos eclosionarán entre 12 y 20 días.

- **Eclosión.**

Cuando el embrión alcanza un completo estado de formación en el interior del huevo, el pequeño caracol rompe la cáscara y busca el exterior, permaneciendo aproximadamente 4 días alimentándose del vitelo y restos calcáreos, producto de la ruptura del huevo. Luego empieza a emerger hacia la superficie, abriéndose paso en la tierra.

Cría



Fuente: <http://www.caracolandia.com>

- **Etapa infantil**

Los caracoles eclosionados son trasladados con mucho cuidado a las baterías para infantiles. Estos bebés ya están completamente formados, e inician un periodo muy delicado, puesto que del manejo que se haga de ellos dependerá su mayor o menor desarrollo, tanto en peso como en diámetro.

Durante los primeros 10 días se les colocará esponjas empapadas con agua, y la formula de balanceado infantil. La manipulación debe reducirse al mínimo necesario, sobre todo

por la delicadeza de su concha. La densidad recomendada es de 2000 a 3000 caracoles por metro cuadrado. La permanencia en estas baterías será máximo de 30 días, pasándoseles enseguida a las baterías para juveniles.

- **Etapas juvenil**

Cumplidos los 2 meses de edad, para fines de manejo se considera que el caracol pasa a la fase juvenil, debiéndose por tanto cambiar la fórmula del balanceado, porque sus requerimientos nutricionales también cambian. La densidad recomendada para esta etapa es de 1000 a 1500 caracoles por metro cuadrado.

- **Etapas de engorde**

Al cumplir los 4 meses de edad, el caracol pasa a la fase de engorde, comenzando a consumir balanceado formulado para ganar peso. La densidad recomendada es de 500 caracoles por metro cuadrado, utilizando las mismas baterías para juveniles.

- **El ciclo de vida**

Elix Aspersa Máxima Gros Gris

6 Meses Cosecha

8 Meses Reproductor

80 a 150 Huevos 3 veces al año

2 a 3 años vida

2.2 Aspectos técnicos

- **Comportamiento**

Es por esto que necesariamente las condiciones para la cría del caracol para fines comerciales deben hacerse bajo condiciones y parámetros controlados, para evitar malas respuestas del helícido y no tener problemas de producción.

- **Profilaxis manejo y recomendaciones profilácticas**

Las siguientes son algunas indicaciones para un mejor y correcto manejo de un criadero de caracoles helix aspersa:

1. Diariamente realizar limpieza general de habitáculos y baterías en las mañanas.
2. Revisión y retiro diario de caracoles muertos.
3. Revisiones y limpieza profunda a habitáculos o baterías cada 8-10 días.
4. Verificar los parámetros ambientales (temperatura y humedad) en forma permanente, para mantenerlos lo más controlados posibles.
5. Incinerar todo tipo de material potencialmente contaminante, también caracoles muertos, con el fin de evitar la diseminación de microorganismos.
6. Evitar la entrada de animales depredadores, especialmente pájaros y ratas.
7. Evitar la acumulación de basura y residuos tanto en el interior como en el exterior de la caracolera.
8. Restringir la entrada a la caracolera al personal estrictamente necesario.
9. Colocar un pediluvio o tina con cal u otro desinfectante de tipo ecológico en la entrada del criadero.¹⁰

- **Sistemas de criaderos**

En la crianza del caracol hay muchas posibilidades de cultivarlos:

- Sistema intensivo
- Sistema extensivo
- Sistema mixto

¹⁰ Helix pacífico.

Sistema Intensivo



Fuente: <http://www.ze.cl>

La cría intensiva o el sistema francés se realiza en sitios controlados (humedad calefacción y protección contra el polvo). La infraestructura es semejante a las naves utilizadas en avicultura. Están equipadas convenientemente con sistemas de humidificación, calefacción, ventilación e iluminación. Para mantener la temperatura alrededor de 15 a 25° C y un fotoperíodo entre 9 y 12 horas luz. Al dotar a los invernaderos de un ambiente controlado, se consigue incrementar la velocidad del crecimiento para obtener caracoles con pesos comerciales entre 6 a 8 meses y una producción que se extienda a todo el año. La cría intensiva en invernaderos, desde la cópula hasta el engorde se realiza sobre mesas de planos verticales que permiten incrementar considerablemente la superficie de cría. Todo este proceso debe durar aproximadamente de 6 a 8 meses en forma ininterrumpida, hasta que el caracol alcance su peso adulto de consumo.¹¹

Este sistema requiere mucha inversión en infraestructura y en mano de obra para limpiar las mesas, repartir el alimento, revisar los nidos, trasladar los caracoles. Este método es casi ideal para pequeños volúmenes de producción.

El punto débil es el peligro de enfermedades, pues como se trabaja en cajas y mesas de materiales plásticos que no digieren las heces de los caracoles, la falta de higiene es un campo para el desarrollo de enfermedades.

¹¹ El presente es un resumen del capítulo sistemas. Cría de Caracoles y moluscos marinos. Barbado José Luis. Editorial Albatros. Buenos Aires, 2003 Pág. 27

El sistema intensivo es la cría en recintos cerrados, con control de temperatura iluminación y humedad. Si el criadero lo realizamos en valles como, Guayllabamba, El Chota, etc. es decir en zonas en donde la temperatura es lo más regular es posible que no tenga muchas variaciones, el tipo de infraestructura va a ser diferente si los criaderos se los realiza en zonas menos cálidas y con variaciones fuertes de temperatura en donde se tendrá que acondicionar el sitio del criadero y por tanto hay que hacer significativas inversiones.

La estructura en zonas a cálidas tendrá que ser con un galpón, para evitar el excesivo calor que causaría que los caracoles entren en un periodo de estibación, en zonas cálidas se ha observado que el caracol tiene mejor desarrollo que en otras zonas y en costos se abaratan los costos, porque encontramos un clima natural a diferencia de la sierra que hay que crear ese microclima. Este galpón se recomienda hacerlo de unos 280 metros cuadrados aproximados, en el cual pueden entrar unos 280.000 caracoles reproductores que se consideraría como una producción excesiva y tener unos 500 metros cuadrados para los parques de engorde.

En zonas frías como la sierra se recomienda hacer invernaderos para conseguir la temperatura antes mencionada, igualmente un invernadero de 300 metros cuadrados y un terreno de 500 metros cuadrados para los parques de engorde, en zonas frías se incrementan un poco mas los costos por que hay que conseguir el microclima.

Ventajas

- La producción más alta y en menor tiempo
- Mejor protección contra depredadores

Desventajas

- El control de la temperatura y humedad, de estos factores depende en gran parte el éxito o el fracaso de las explotaciones helicícolas.

- Las condiciones higiénico sanitarias y de manejo tales como contaminación atmosférica, falta de limpieza, alta densidad de población, incorrecta regulación de las condiciones climáticas interiores, etc. Dan lugar a un incremento de situaciones estresantes que permite el apareamiento de patógenos.
- La infraestructura que se realizará, depende, también, de la capacidad que se quiera producir. Este sistema es más costoso.
- Como parte del manejo, se divide a la crianza del caracol por fases y en cada una de las fases tiene una estructura diferente y el riesgo es alto.

Sistema Extensivo



Fuente: <http://www.caracolandia.com>

Se efectúa a través de varias áreas abiertas de terreno consiste en individualizar zonas que por sus características climáticas pueden asegurar al fenómeno la repoblación de los caracoles. Lo mejor que se puede hacer es dejar que los caracoles se reproduzcan libremente en grandes parques donde después de haber sido introducidos, dispongan de todo el espacio que necesitan.¹²

¹² El presente es un resumen de Giuseppe Gallo, “El caracol cría y explotación”. 1998. Pág 69-60.

El presente es un sistema de criaderos abiertos al aire libre con el objetivo de darle al habitad natural al caracol

El sistema extensivo o cría a campo abierto sin recintos techados se lo hace bajo un sistema de alimentación natural. Permite la suplementación estratégica con alimentos balanceados y exige sistemas de antifuga rigurosos para evitar desequilibrios en la naturaleza.

Es el tipo de cría que se realiza totalmente a campo abierto y cercado. Puede llegar alcanzar hasta los 3 años. En este sistema la mortalidad es mucho más alta y los ciclos económicos más altos. A esto se suma que las condiciones meteorológicas determinan totalmente la duración del ciclo y el tiempo de recolección. En este sistema los depredadores son más difíciles de controlar y a veces prácticamente imposibles y constituyen el principal problema de la cría a campo abierto en grandes extensiones de terreno.

Lo más aconsejable cuando se usa este sistema es utilizar un sistema de riego por aspersión, controlado electrónicamente para impedir el estancamiento del agua. La humedad debe ser entre el 75% y 95% y la temperatura debe oscilar entre los 15° y 25°C.

Ventajas

- Este sistema es el de menor inversión y mano de obra.
- Los criaderos abiertos le brindan el habitad natural al caracol
- Arroja su producción en 2 a 3 años.

Desventajas

Hay que utilizar mucho más reproductores para compensar la cría que comerán los depredadores.

- La mortalidad es mucho más alta
- Los ciclos económicos son más altos.

Sistema Mixto



<http://www.malacologia.net/>

Este sistema es prácticamente igual a los dos anteriores excepto que el proceso de engorde se lo realiza en la parte exterior del invernadero. Este sistema es más rentable que el anterior y se adapta a zonas templadas, húmedas y valles en el Ecuador.

El sistema mixto es la cría en recintos cerrados de reproductores durante la puesta de los huevos y los primeros meses de la cría, para luego trasladarlos a los campos de engorde.

De todas las inclemencias del tiempo, la falta de humedad no suele ser la peor ya que es fácilmente solucionada con el riego por micro aspersión.

Este sistema tiene varias etapas: una etapa de cópula, luego la puesta de huevos, la incubación y una primera etapa del desarrollo de los recién nacidos bajo techo, durante los meses de frío para ganar tiempo y defenderlos en su etapa más crítica de depredadores y de las inclemencias climáticas. Se finaliza con la etapa de engorde a campo abierto o en una gran jaula a media sombra cuando el clima permite.

Este sistema es más conveniente pues la infraestructura necesaria es mínima, un invernadero cuyo tamaño depende de la producción que se desee. La pérdida de juveniles es mínima.

Ventajas

- Mínima infraestructura
- Se requieren menos reproductores
- Buena producción
- Buena protección contra depredadores.

Desventajas

- El control de la temperatura, el control de la humedad y el control del foto período o sea el control de la luz durante las primeras etapas.
- Se requiere mano de obra
- Limitación de especies para la cría.

2.3 Parámetros necesarios para producción del caracol

Los siguientes son requerimientos necesarios para la crianza del caracol:

- **Temperatura**

Entre 15 a 25 grados centígrados, si son menores el animal se encierra en su concha y empieza a hibernar, formando una capa de calcio que lo aísla del exterior y lo protege de depredadores; si son mayores se estanca su desarrollo, no come mucho y no se reproduce, varía su conducta, se estresa, y finalmente puede deshidratarse y morir.

- **Humedad**

Entre 75 y 95 por ciento, por lo que tanto la excesiva sequedad, como el exceso de humedad pueden ser perjudiciales para el desarrollo del caracol. Hay que evitar a toda costa que la humedad pase del 100%.

- **Luminosidad**

El caracol naturalmente evita los rayos solares, por eso en normal encontrarlos ocultos bajo las hojas o en los árboles bajo sombra. Inclusive en el día pasan inactivos, pues es en la oscuridad que retoman su actividad, se alimentan y reproducen, por lo que podemos decir que se trata de un animal noctámbulo, así en la crianza en cautiverio debemos tratar de brindarle ambientes no excesivamente iluminados, para que su vida activa se aún mayor. El exceso de luz también varía la coloración de la concha, tornándola más oscura.

- **Viento**

Las corrientes de viento son perjudiciales para el caracol, llegándolos a reseca, y aumentando la tasa de mortalidad, el animal entonces varía su conducta negativamente y se ve perjudicado en su desarrollo.

2.4 Aspectos Alimenticios

Se pueden emplear tres tipos diferente de alimentación:

- a. Vegetales
- b. Fórmula Balanceada
- c. Mixta.

El caracol puede ser alimentado con lechuga, nabo, zanahoria, alfalfa, pepino, col, etc, pero este tipo de alimentación tiene los siguientes inconvenientes: se necesitarían enormes cantidades de material verde para poder completar los requerimientos nutricionales, el origen no es siempre confiable porque pueden contener restos de pesticidas y fungicidas, dificulta las labores de limpieza.

También puede alimentárselo utilizando fórmulas de balanceado que cumplan a cabalidad con los requerimientos nutricionales para su desarrollo.

Finalmente se puede utilizar una alimentación de tipo mixto, utilizando balanceado en todas las etapas de desarrollo e introduciendo material verde en pequeñas cantidades en la etapa de engorde.

El caracol se alimenta en la noche, pues a estas horas aprovecha la frescura y humedad del ambiente.



<http://es.geocities.com/lencia1998/Caracol>

A los caracoles según su alimentación se los divide en dos clases los corredores y los de cultivos natural, gran diferencia tanto en costos como manejo.

- **Corredores**

Son aquellos que se encuentran en bosques, y lugares abiertos en el campo y se alimentan de hojas, verduras, hongos, ortigas y otras cosas que puedan encontrar en lugares abiertos o al aire libre.

- **De Cultivo**

Estos son los que se encuentran en criaderos y su dieta balanceada es rica en vitaminas y proteínas y su manejo requiere de un poco de cuidado, pero su ventaja es que se consiguen mejores resultados y su calidad es superior a la de los caracoles alimentados con vegetales.

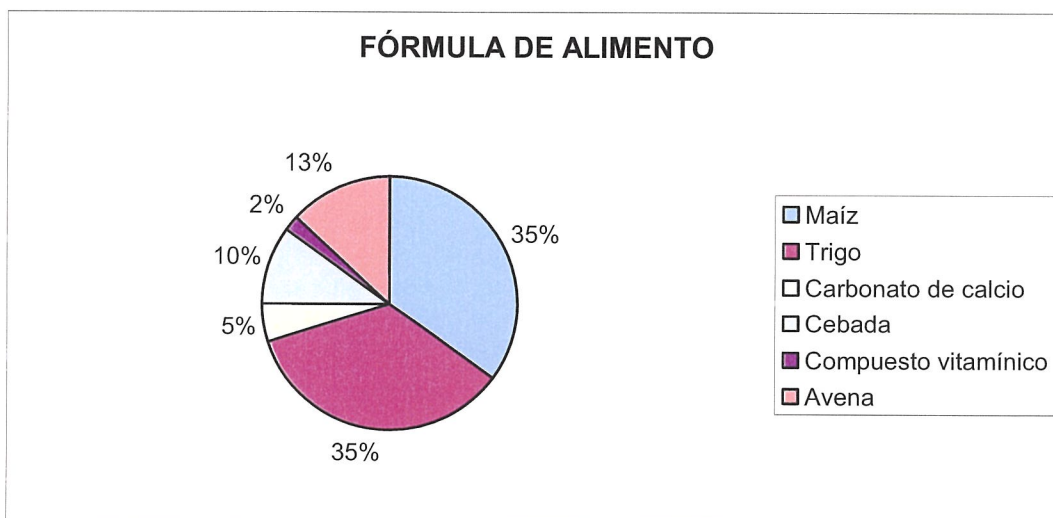
Tabla No 7

Fórmula de alimentación

| Ingredientes | Porcentaje % |
|----------------------|--------------|
| Maíz | 35 |
| Trigo | 35 |
| Carbonato de calcio | 5 |
| Cebada | 10 |
| Compuesto vitamínico | 2 |
| Avena | 13 |
| | |
| TOTAL | 100% |

Fuente: Helixpacífico

Figura No 1



Fuente: Helixpacífico

Elaborado: Por el autor

2.5 Mortalidad

- **Infantiles**

Se les denomina infantil, a los caracoles de 0 a 2 meses de edad y se trabaja con el 12,5 % de mortalidad, esto puede darse por una falta de tecnología, mal manejo, y por el

mismo hecho que los caracoles son más delicados, esta fase se le denomina como el punto crítico del cultivo del caracol.

- **Juveniles**

Se denomina juveniles a los caracoles de 2 a 4 meses edad y se trabaja con el 10 % de mortalidad, por lo general esto sucede por un mal manejo, falta de humedad y falta de limpieza que es la causante de algunas enfermedades.

- **Engorde**

Se les denomina a los caracoles de 4 a 6 meses de edad y se trabaja con el 10 % de mortalidad, esto sucede por un mal manejo y falta de limpieza ya que a esta edad son más prominentes a enfermedades.

- **Reproductores**

En esta fase se trabaja con el 5 % de mortalidad aquí existen muchos factores, mala selección de reproductores en el inicio de una producción, mal manejo, mala alimentación, estrés causado por mucho manipuleo

2.6 Enfermedades

Acariosis

Una de las más graves enfermedades para los caracoles es la ACARIOSIS producida por un pequeño parásito denominado (Riccardoella Limacum) el cual vive en la cavidad pulmonar, y se alimenta de la sangre del caracol produciéndole anemia, este tipo de trastorno origina inicialmente una disminución de la actividad vital del caracol, con pérdida progresiva de peso, seguida de flacidez hasta llegar a la muerte, produciendo grandes pérdidas en las explotaciones helicícolas intensivas.

Prevención de la acariosis

La hibernación es un hecho natural en el ciclo biológico del caracol, que se produce como defensa cuando las condiciones ambientales son desfavorables, y que transforma en un estado de letargo, tiempo durante el cual el individuo permanece dentro de la concha protegido por el epigrama, especie de película blanquecina denominada opérculo que lo aísla totalmente del exterior; podemos provocar este ciclo para prevenir animales parasitados como este ácaro, un estado de hibernación prolongado y controlado.

Otro método de controlar la acariosis es un método natural, que consiste en bañar a los caracoles infectados con concentrados de hierbas como marco, ají, ajo, romero, etc.

Pseudomonas

Esta es una enfermedad que ataca a los intestinos de los animales paralizándolos y discapacitándolos de cualquier actividad obstaculizando en su crecimiento lo cual, representa grandes pérdidas para el criador.

Esta pseudomona es producida por una alimentación inadecuada temperaturas muy variables y humedad inconstante.

Prevención de las pseudomonas

Una manera de controlar esta enfermedad es teniendo una higiene adecuada en el alimentos como en los parques de crecimiento, teniendo una temperatura y humedad constantes sin cambios bruscos.

Un tratamiento para esta enfermedad es el uso de antibióticos o sulfaminas. Entre los antibióticos recomendamos la Ghentamicina y Tobramicina, entre las Sulfaminas tenemos la Sulfameracina.

Aplicados estos medicamentos a través del agua, alimento y pulverizados en el piso y caja

Postura rosa

Podemos citar también esta enfermedad que es causada por un hongo fusarium que da como resultado que los huevos puestos por el caracol sean de color rosa, los cuales son una pérdida por que estos huevos saldrán pasmados, los huevos sanos son de color blanco y de un diámetro de 6 mm, esta enfermedad es provocada por la falta de aseo, contaminación en la tierra.

Prevención de la Postura Rosa

Desinfectar la tierra donde los caracoles van a depositar sus huevos, esta tierra de preferencia debe ser tierra suelta como por ejemplo humus de lombriz, el proceso de desinfección consiste en regar agua hirviendo sobre el humus o en su efecto tostarla para que elimine el hongo.

Enanismo

Esta enfermedad está dada por mucho manipuleo del animal, falta de humedad y una deficiencia en la alimentación.

Prevención del enanismo

Una solución para esto es tener una buena selección de reproductores tanto en tamaño como calidad, darles una humedad relativa que tenga los rangos de 60 a 90% y para la alimentación darles una dieta balanceada rica en calcio.

Depredadores

Los caracoles tienen muchos enemigos naturales que, circunstancialmente, pueden afectar a las explotaciones al aire libre. Entre estos se pueden mencionar algunos vertebrados como.

- **Ratas**

Muro de bloque, muro de malla eléctrica, invernadero

- **Pájaros**

Invernadero, cubierta de sarán en lugares cálidos, globos, espanta pájaros, cintas de vides

- **Moscas**

Papel adhesivo, insecticidas en pocas cantidades.

CAPÍTULO III

3. PRESUPUESTO PARA PRODUCCIÓN DEL CARACOL

3.1 Planificación

Para producir caracoles en el Ecuador a gran escala debemos hacer una planificación mediante un conjunto de fases interrelacionadas que nos permitan determinar cual es la producción de caracol potencial destinada a la exportación.

3.2 Infraestructura Básica

3.2.1 Localización

El proyecto se encuentra ubicado en Puerto López, provincia de Manabí. El sector cuenta con suficiente agua, mano de obra, libre acceso para vehículos y las variaciones de clima están dentro de los rangos óptimos y con un eficiente control, la explotación helicícola no tendrá inconvenientes ya que se cuenta con un terreno de 1000 m².

3.2.2 Tamaño del proyecto

El proyecto cuenta con las siguientes áreas:

1. 271 m² de área de Engorde
2. 9 m² para Incubadora
3. 50 m² para reproducción
4. 24 m² oficina
5. 40 m² bodega

El primer invernadero posee una extensión de 280 m², el mismo que se lo subdivide en 2 áreas la una con una extensión de 271m² para la fase de engorde y la segunda 9 m² para la fase de incubación. Dentro de los 280 m² se hará un huerto en el que se van a sembrar hortalizas las cuales serán utilizadas como alimento de los caracoles.

El segundo invernadero posee una extensión de 50 m² para el área de reproducción el mismo que se iniciará con 5.000 caracoles reproductores.

3.3 Presupuesto para crianza

Tabla No 8
Tabla General de Inversiones

| Rubros | Parcial | Total |
|---|----------------|--------------|
| Pies de cría | | |
| 5.000 unidades de caracoles reproductores | 0,8 | 4.000 |
| Área de Reproducción | | |
| Galpón 50 m ² | 1.100 | |
| Baterías de madera | 60 | |
| Materiales de asistencia | 100 | |
| | 1.260 | 1.260 |
| Área de Incubación | | |
| Incubadora Aislada 9 m ² | 60 | |
| Material de Asistencia | 20 | |
| | 80 | 80 |
| Área de Engorde | | |
| Invernadero 271 m ² método ERC | | 1.000 |
| Complementarios | | |
| Vivero | 50 | |
| Tanque reservorio | 200 | |
| Bomba de agua | 50 | |
| | 300 | 300 |
| Total | | 6.640 |
| Gastos operativos | | |

| | | |
|--|------|---------------|
| Mano de Obra x 2 personas a USD. 180 | 4320 | |
| Balanceado Reproducción x 5 saco 45 kg. | 90 | |
| Balanceado Helix Top x 50 saco 45 kg | 1000 | |
| Control patológico | 80 | |
| Semillas | 100 | |
| Otros | 100 | |
| | 5690 | 5690 |
| Gran Total | | 12.330 |

Elaborado: Por el autor

Fuente: Helix Pacifico

Tabla No 9

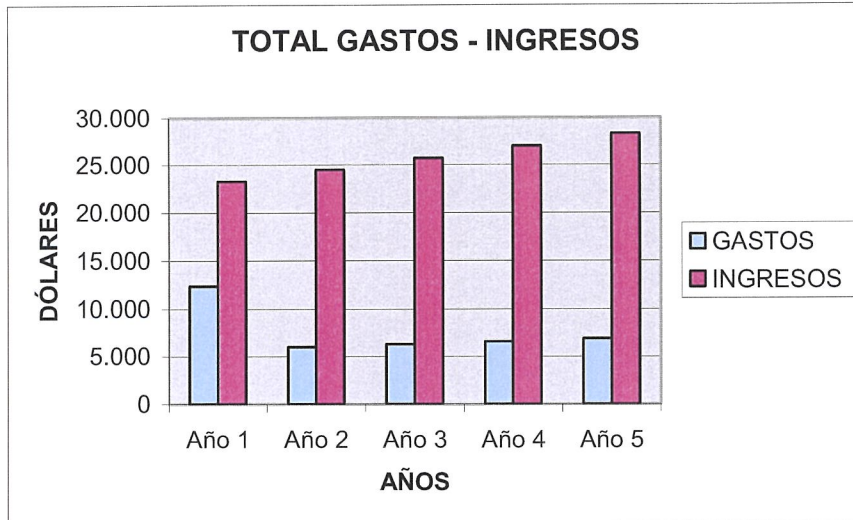
Tabla General de Gastos e Ingresos

| | Gastos Operativos | Inv. Inicial | Total | Ingresos | Utilidad |
|-------|--------------------------|---------------------|--------------|-----------------|-----------------|
| Año 1 | 5.690 | 6.640 | 12.330 | 23.330 | 11.000 |
| Año 2 | 5.975 | 0 | 5.975 | 24.497 | 18.522 |
| Año 3 | 6.273 | 0 | 6.273 | 25.721 | 19.448 |
| Año 4 | 6.587 | 0 | 6.587 | 27.007 | 20.421 |
| Año 5 | 6.916 | 0 | 6.916 | 28.358 | 21.442 |
| | | | Total | 128.913 | 90.833 |

Elaborado: Por el autor

Fuente : Helix pacifico

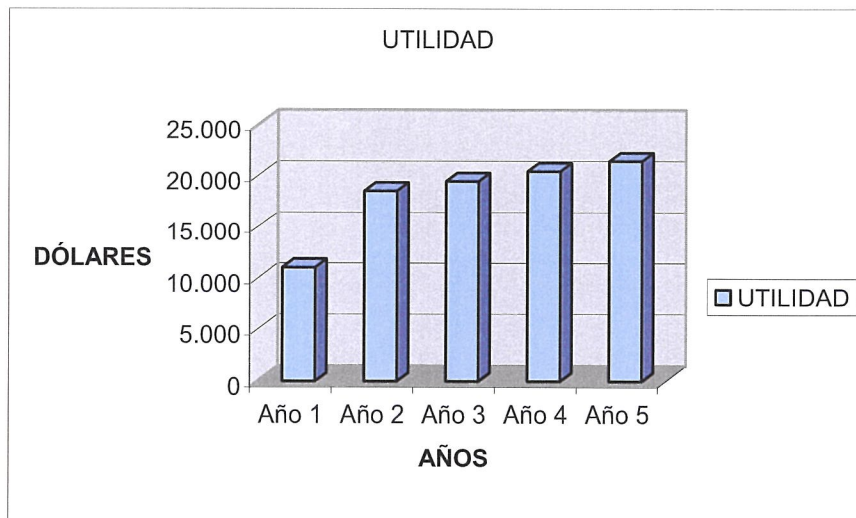
Figura No 2



Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

Todos estos valores están calculados con un precio de venta estable de 2,50 el kilo y a partir del año 2 sólo se hará el egreso de los gastos operativos generales, ya que la infraestructura construida, tiene una vida útil de mínimo de 5 años en el caso de invernadero de engorde. Lógicamente ciertos utensilios tendrán un tiempo de renovación más corto, pero ya son gastos mínimos que se lo puede manejar con caja chica.

Figura No 3



Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

3.4 Materia prima y producción primaria.

El proyecto toma como materia prima a los 5.000 caracoles reproductores que dependerá de su calidad para el éxito del mismo. Casi todos los caracoles ponen huevos, pero para que sean considerados reproductores se debe tomar en cuenta ciertos aspectos de control técnico:

- Peso y tamaño,
- Formación de peristoma,
- Edad
- Control patológico.

Al hablar de peso y tamaño, nos referimos a que debemos descartar reproductores que no cumplan con medidas de peso y longitud mínimas, pues, esto será un indicador que el animal no sufrió estrés durante su crecimiento, sea por alimentación deficiente, o por un mal manejo de densidad en el criadero de origen.

El control patológico será necesario por medio de un análisis de laboratorio previo a su introducción al criadero, para asegurarnos del perfecto estado de los animales, a más del control visual.

Los caracoles deben tener un ahoja de certificación de producto, sea normal, importado o autorizado por el SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Animal) del Ministerio de Agricultura MAGAP.

La otra parte de la materia constituye la alimentación que consta de hortalizas y alimento balanceado natural sin químicos ni preservantes, es decir: cría orgánica de caracoles.

En el criadero se realizará un trabajo de control de enfermedades de carácter preventivo, por lo que serán rutinarias las aspersiones medicadas de productos naturales para evitar el brote de bacterias que puedan afectar el rendimiento de la explotación.

3.4.1 Producción primaria

Para empezar el proyecto los primeros caracoles se los adquirirá en los pequeños productores ubicados en Nanegal y Nanegalito.

3.4.2 Producción esperada

La producción esperada se basa en los siguientes cuadros de rendimientos, los mismos que se han establecido 10 ciclos de reproducción, durante los 5 años de producción.

Tabla No 10

Tabla de Producción Anual

| | |
|---------------------------|----------------------|
| Cantidad de Reproductores | 5.000 |
| Cantidad de siembra | 400.000 |
| Cantidad de cosecha | 350.000 |
| Mortalidad esperada | 12,5% |
| Lapso de siembra cosecha | 150 días |
| Peso- cosecha | 4.666 kg. |
| Tonelaje | 4,6 Ton. |
| Peso cosecha anual | 9.332 kg. 2 cosechas |
| Peso cosecha anual | 9,3 Ton. |

Fuente: Helixpacífico

Elaborado: Por el autor

Tabla No 11
Cosecha Anual 5 años

| AÑOS | KG |
|-------------------------|---------------|
| Primer año | 9.332 |
| Segundo año | 9.332 |
| Tercer año | 9.332 |
| Cuarto año | 9.332 |
| Quinto año | 9.332 |
| Producción Total | 46.660 |

Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

Tabla No 12
Tabla de Rendimiento Anual

| | |
|--------------------------|---------------|
| Valor de Venta Estimada | USD. 2,5 kilo |
| Valor de Venta x cosecha | 11.665 |
| Valor de Venta Anual | 23.330 |

Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

Tabla No 13
Tabla de Producción ERC

| No Reproductores | Promedio Postura | Total | Tasa de Mortalidad | Total Mortalidad | Producción Real |
|---------------------|---------------------|---------|-----------------------|---------------------|--------------------|
| 5.000 | 80 | 400.000 | 12,50% | 50.000 | 350.000 |

Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

Como se puede observar en la tabla No 13 el proyecto iniciará con 5.000 caracoles reproductores los mismos que en 6 meses desovarán 400.000 caracoles listos para la comercialización, descontando el 12,5% de mortalidad esto es menos 50.000 caracoles

dando una producción total tomando estimada de 350.000 tomando en cuenta las experiencias de Helix del Pacífico, en la producción caracolera ecuatoriana con su sistema ERC (Extensivo, Rotativo y Controlado).

Tabla No 14
Producción proyectada a 5 años

| Año | N° de Reproductores | Producción Semestral | Producción Anual | Mortalidad | Producción Real |
|------------|----------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------|------------------------|
| 1 | 5000 | 400.000 | 800.000 | 100.000 | 700.000 |
| 2 | 5250 | 420.000 | 840.000 | 105.000 | 735.000 |
| 3 | 5513 | 441.000 | 882.000 | 110.250 | 771.750 |
| 4 | 5788 | 463.050 | 926.100 | 115.763 | 810.338 |
| 5 | 6078 | 486.203 | 972.405 | 121.551 | 850.854 |

Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

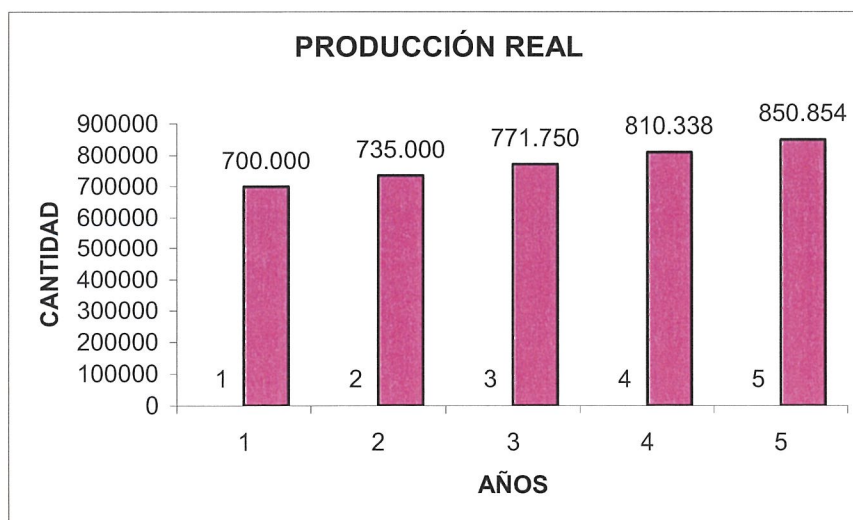
Tasa Crecimiento Producción: 5%

Producción Promedio: 80 caracoles

Tasa Mortalidad: 12,5 %

Producción Anual: 2 cosechas

Figura No 4



Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

Según la tabla de producción anual de caracoles No 14 Se han establecido 5 años productivos divididos en 10 ciclos de producción, esto es 2 semestres por año. En el primer año se ha proyectado dos cosechas de 400.000 caracoles semestrales los mismos que rebajada su tasa de mortalidad equivalente al 12,5%. (Helix Pacífico) se llegará a una producción real de 700.000 caracoles, con un crecimiento de siembra de reproductores estimado del 5%, lo que concluye en las siguientes cifras: Para el primer año 700.000 caracoles, el segundo 735.000, el tercer año 771.750, para el cuarto año 810.338 y finalmente el quinto año tendremos una producción real de 850.854 caracoles.

3.4.3 Asistencia técnica

El desarrollo de las actividades contará con el apoyo técnico de una persona especializada en Helicultura, quien constantemente estará informando y controlando al personal operativo, para llegar a tener un manejo óptimo del criadero se buscará capacitación en instituciones que conozcan sobre el tema.

3.4.4 Terreno

El Proyecto cuenta con 1.000m² de área del terreno, el valor comercial asciende a USD. 5.000, con un costo por m² de 5,00

3.4.5 Invernadero

Se utilizará 280 m² para los invernaderos a un costo de 3,57 USD por metro, valor total asciende a 1.000 USD.

3.5 Obras civiles

Se ha considerado construir una oficina de 24m² y una bodega de 40 m² a un costo de USD 50 dando un total de 3.200 USD.

3.5.1 Muebles y enseres

El proyecto en su etapa inicial requiere de un equipo completo de computación a una valor que ascienda a 1.000 USD, también necesita de un escritorio, 5 sillas y un archivador, que en conjunto tiene un costo de 500 USD.

3.5.2 Materia prima directa

El proyecto empezará con 5.000 caracoles reproductores, por lo que se los adquirirá en una productora de caracoles a un precio de 0,80 USD cada uno, por lo que el costo total es de 4.000 USD.

Como se indicó en el cuadro de inversiones de producción el balanceado es una materia prima directa, un saco de 45 kilos tiene un costo de 18 USD, balanceado de reproducción y 50 sacos de Balanceado especial Helix Top a USD. 20, 00.

3.5.3 Mano de obra directa

La mano de obra directa es la que interactúa directamente en el proceso de producción, este rubro se lo calculo de acuerdo a la producción inicial, se consideró en contratar dos obreros, los que estarán amparados por sus sueldo (180 USD). Los obreros pueden hacer uso de la vivienda construida, quienes se encargan de vigilar la producción las 24 horas del día.

3.5.4 Mano de obra indirecta

En el caso de mano de obra indirecta, interviene el pago de un salario mensual a un técnico en la Helicultura quien supervisará la producción cada 15 días, es decir 2 veces al mes. El pago al técnico se cancelará por visita efectuada, a razón de \$80 cada visita.

El gasto de servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) asciende a 50 USD al mes.

Tabla No 15

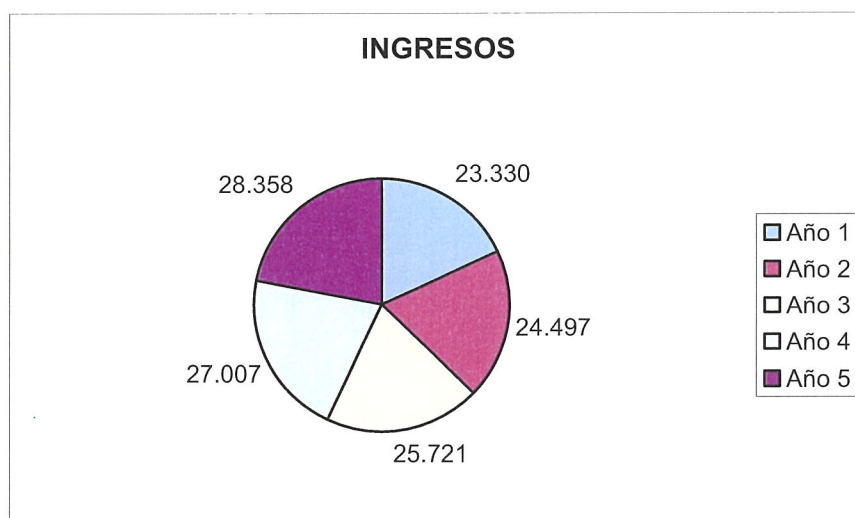
Ingresos

| | Ingresos | Utilidad |
|--------------|-----------------|-----------------|
| Año 1 | 23.330 | 11.000 |
| Año 2 | 24.497 | 18.522 |
| Año 3 | 25.721 | 19.448 |
| Año 4 | 27.007 | 20.421 |
| Año 5 | 28.358 | 21.442 |
| Total | 128.913 | 90.833 |

Elaborado: Por el autor

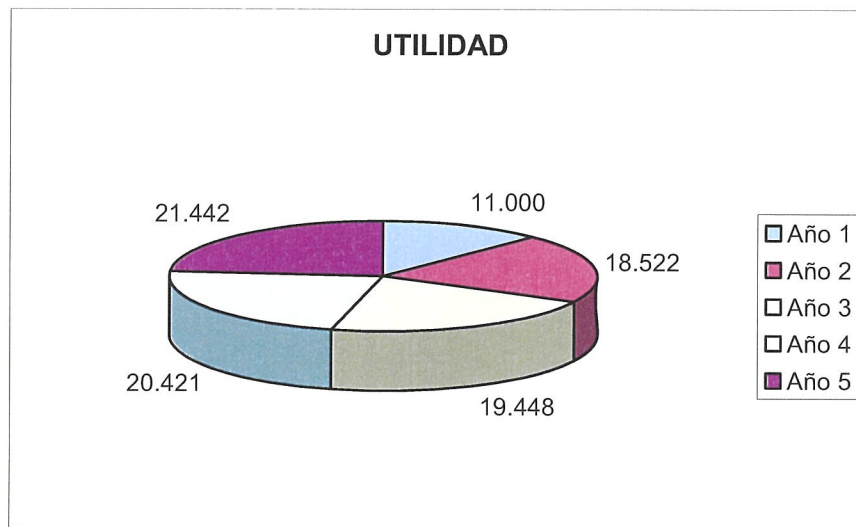
Fuente: Helix pacifico

Figura No 5



El ingreso se lo obtiene mediante el producto de los kilos vendidos sobre el precio de mercado que es de USD. 2,5 para el primer año los ingresos son de 23.330, para el segundo año 24.497 el tercer año 25.721, el cuarto año 27.007 y finalmente el quinto año tenemos unos ingresos de 28.358 dólares.

Figura No 6



Fuente: Helixpacífico
Elaborado: Por el autor

El precio fijado del kilo de caracoles se lo realizó tomando en cuenta el rango de valores con un precio promedio de 2,50 USD.

CAPÍTULO IV

4. FORMAS DE ENTRADA DEL CARACOL AL MERCADO INTERNACIONAL



Fuente: <http://www.acrux.org/caracoles>

El ingreso de los caracoles del Ecuador a los mercados internacionales se lo puede hacer de tres formas:

- Exportación Indirecta
- Exportación Directa
- Exportación Concertada

4.1 EXPORTACIÓN INDIRECTA

La exportación indirecta es aquella que se realiza a través de intermediarios ubicados en el Ecuador. Desde el punto de vista del marketing internacional, la exportación indirecta representa para los productores una venta doméstica. Es decir que esta actividad no lo realizan los productores de caracoles sino que se encarga a otras personas o entidades de la comercialización internacional del caracol.

Existen dos clases: Los Intermediarios independientes y los Tradings

4.1.1 Los intermediarios independientes

Los intermediarios independientes son:

- Comerciante exportador o distribuidor de caracoles.
- Comisionista de exportación.
- Agente de exportación.

Comerciante exportador o distribuidor.

El comerciante exportador o distribuidor, es aquel que adquiere directamente al productor los caracoles que exporta, agrega su propio margen de beneficio para colocar en el exterior.

Ventajas y desventaja para el productor

El proceso de utilizar un comerciante exportador o distribuidor tiene sus ventajas y desventajas siempre hablando desde el punto de vista del productor.

Ventajas

- La venta de los caracoles es al contado y la cobranza contra entrega de la mercancía, o máximo contra embarque.
- No se asume riesgo de venta a crédito.
- No se inmoviliza el capital que podría utilizar para crianza del caracol.
- No es necesario crear o mantener una organización propia para la exportación de estos productos.
- No se asume riesgos ni responsabilidades con los compradores del exterior.

- No es indispensable nombrar agentes representantes en el exterior.

Desventajas para el productor

- **No conoce los mercados que adquieren los caracoles.**

Cuando se comercializa un producto llámese caracoles enlatados, en conserva o en carne, con la finalidad de ahorrar esfuerzo y riesgos los productores tienden generalmente a vender a los distribuidores locales y este factor hace que no conozcan a ciencia cierta los mercados que adquieren su producto.

- **No conoce el precio final al que se vende el escargot.**

Muchos productores se limitan a vender a un precio referencial sin saber los precios que oscilan en los mercados internacionales.

- **No tienen derecho a subsidios, reembolsos, ni líneas de crédito para la exportación.**

Cuando los productores de caracoles venden a través de intermediarios independientes, esto significa que no son los productores los exportadores directos, por tanto los que si tienen derecho a beneficios relacionados con la exportación son los intermediarios que exportan directamente y no los propios productores.

Comisionista de exportación

Este representa al productor lo orienta y gestiona las ventas, las que una vez concretadas y efectivamente cobradas, recibe una comisión por el porcentaje convenido. Este comisionista de exportación no compra los caracoles, sólo realiza la gestión de venta a base de una comisión.

Agente de exportación

El agente de exportación representa “La División de Exportación” externa de una empresa y tiene su cargo o bajo su responsabilidad la organización pro-exportación del escarabajo que pone al servicio del cliente.

Actúa desde sus propias oficinas realizando las tentativas de venta y previa conformidad del fabricante cierra la operación. Puede ocuparse inclusive de toda la operativa exportadora.

En general recibe una comisión como retribución, cuyo porcentaje varía según las presentaciones del caracol y los mercados.

Ventajas para el productor

- Evita al fabricante el tener que crear un departamento de exportación propio con sus respectivos costos.
- Evita la inversión de capital en prospección y estudios de mercado, viajes al exterior, infraestructura organizativa, etc.

Desventajas

- El costo de retribución al agente es generalmente alto.
- El exportador no tiene contacto directo con el cliente.

4.1.2 Las Tradings

Las Tradings Company son empresas comerciales exportadoras e importadoras que tienen por objeto la compra - venta de bienes y servicios para los mercados locales y del exterior, ya sea por cuenta propia o de terceros o asociadas con terceros.

Las tradings son empresas de Importación – Exportación que operan en los mercados exteriores y como especialistas que son en mercados internacionales, conocen las necesidades y capacidad de compra de los clientes y consumidores del caracol.

A nivel administrativo las Trading se ocupan de:

- Coordinar y ejecutar trámites importación - exportación.
- Estudian los embalajes más adecuados para enviar los caracoles.
- Las mejores vías de transporte.
- Seguros más convenientes.
- Trading como representantes de ventas localizan compradores que necesiten productos (caracoles).
- No buscan y negocian directamente las mejores ofertas en los mercados internacionales.
- Las Trading identifican a los posibles suministradores y acuerdan con ellos unas comisiones sobre las ventas.

4.2 EXPORTACIÓN DIRECTA

4.2.1 Venta directa

Es aquella estrategia que realizan los productores de escargots con la finalidad de vender directamente o a través de sus propios agentes, gerentes o representantes.

La venta directa es la venta de los caracoles desde el Ecuador directamente a sus clientes en los mercados exteriores y para ello se debe disponer de sus propios representantes de ventas, los mismos que se desplazarán a los mercados de exportación, donde se lleva a cabo la labor comercial.

4.2.2 Los Agentes y Distribuidores

En el comercio exterior de los caracoles la utilización de la figura de un agente o distribuidor es relativamente sencilla, práctica y no muy costosa. Esta fórmula es usada normalmente por empresas que se introducen por primera vez en un mercado exterior y es muy importante para pequeñas empresas productoras de caracoles.

4.2.2.1 El Agente o Representante

El agente o representante internacional, actúa en representación de los productores ecuatorianos de caracoles, formalizando los negocios directamente con los compradores (importadores) y por cuenta de las empresas a las que presta sus servicios. El agente es el sistema más utilizado en el Comercio Exterior.

Los Agentes o Representantes como se les conoce son los más indicados para informar al exportador acerca de:

- Situación y tendencias del mercado consumidor del escargot.
- Producción nacional, importación y competencia de otros países.
- Sistema arancelario que tienen los caracoles.
- Disposiciones técnico - aduaneras para el levantamiento de las mercancías en aduanas del país importador.
- Normas sanitarias.
- Reglamentaciones sobre embalajes, marcas, empaque, envases y otras.
- Exigencias en cuanto a certificados (origen, calidad, sanidad, etc.).

La consecución de agentes internacionales puede operar de la siguiente forma:

- **Los agentes exclusivos**

Son aquellos que tienen el derecho exclusivo sobre todas las ventas que se realicen del caracol en sus distintas formas, dentro del territorio cubierto por el contrato de agente.

En este caso aunque el pedido llegare a los productores por otro lado u otra vía, sin mediación del agente exclusivo, éste recibirá su comisión sobre dichas ventas.

- **Agentes semi-exclusivos**

Los agentes semiexclusivos no tienen derecho exclusivo sobre todas las ventas del escargot que se realicen en su territorio, sino tan sólo por aquellas que específicamente se hayan acordado.

- **Agentes generales**

El Agente General es aquel que, en cierto modo hace las veces de agente exclusivo, ya que se le asignan ciertas funciones de responsabilidad y sobre todo de representación. Por ejemplo, puede supervisar el trabajo de los sub-agentes. Tienen a su cargo las relaciones institucionales con entidades públicas o privadas y también puede encargarse de la planificación, promoción y publicidad del escargot en el exterior. Así mismo él debe atender reclamos y organizar la prestación de servicios postventa.

- **Agentes por producto**

Se trata de agentes contratados para la venta de un producto, por ejemplo enlatados, paté, carne congelada de caracol y otras formas o presentaciones. A su vez la venta del caracol en una de las formas puede ser exclusiva y no exclusiva.

4.2.2 El Distribuidor o Mayorista

Es un comerciante que adquiere e importa en firme los caracoles, por su cuenta y riesgo, para luego revenderlos en el mercado local pudiendo hacerlo al comercio mayorista o minorista.¹³ Generalmente, el exportador le reconoce alguna rebaja de precio en cada kilo de caracol en forma de descuento, en compensación por los servicios de pre y post venta que el distribuidor pudiera tomar a su cargo.

¹³ El presente es un resumen de Marketing Internacional José María Moreno Ediciones Macchi, pág. 129

Es habitual que los precios de venta del caracol al Distribuidor contemplen los servicios y gastos previstos en el contrato de Concesión - Distribución como por ejemplo:

- Prospección y evaluación del mercado importador del escargot.
- Mantenimiento de locales para exposición y ventas.
- Publicidad del producto y su marca.
- Participación en ferias, exposiciones y muestras.
- Mantenimiento de "Stock".
- Servicio gratuito de postventa.

4.2.3 Subsidiarias de venta

El establecimiento de una subsidiaria comercial es la siguiente etapa en el proceso de internacionalización de la empresa, que se dedica al cultivo y comercialización del caracol, ya que una vez realizadas las ventas por los agentes y luego por los distribuidores que han desarrollado una labor positiva obteniendo una cuota de ventas creciente de caracoles las expectativas de un mercado favorable permitirán crear una Subsidiaria propia Sucursal o Filial de ventas del caracol en el exterior.

Naturalmente que en el futuro se trabajará con otras opciones como son: El Piggyback, Los Consorcios de Exportación y las Joint Ventures. Lo importante siempre será conocer cuales son los mercados en que nuestras ventajas comparativas y competitivas como son el clima que nos permite producir todo el año y cuales son las normas y requerimientos de calidad como las normas europeas para comestibles o las normas americanas para poder introducir lo caracoles en el mercado externo.

4.3 EXPORTACIÓN CONCERTADA

Incluye distintas formas de entrada en mercados exteriores así tenemos:

- El Piggyback
- Los Consorcios de Exportación
- Las Joint Ventures

4.3.1 Piggyback

El piggyback funciona cuando un fabricante o productor de caracoles utiliza sus canales o subsidiarias de distribución en otros mercados, para vender los productos de otros fabricantes conjuntamente con los suyos. En este sistema o estrategia de comercialización internacional operan una empresa canalizadora del mercado y una empresa suministradora.

En definitiva es un sistema de comercialización que utilizan los productores y fabricantes de escargot para comercializar los productos de otros fabricantes conjuntamente con los suyos.

4.3.2 Los Consorcios de Exportación

Como estrategia fundamental para los productores de caracol, se puede utilizar el consorcio de exportación. Se trata de una organización empresarial utilizada generalmente por las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) productoras y consiste en el agrupamiento de productores de caracoles para la comercialización conjunta en el exterior de las diferentes presentaciones que tienen el escargot del Ecuador. Esta organización denominada consorcio constituye una única entidad para encarar los negocios a nivel internacional.

Los consorcios de exportación permiten a empresas domésticas competidoras o con líneas de productos complementarios cooperar para llevar a cabo una exportación común. Los consorcios actúan como el brazo exportador de sus miembros presentando un frente común en mercados exteriores y obteniendo importantes economías de escala.

La experiencia internacional aconseja que en todos los campos de la producción y en el de los caracoles no es diferente, que en vez de actuar como unidades independientes operativas y aisladas, los productores deben integrarse en una red de interdependencias formando dichos consorcios para la exportación del caracol en sus distintas formas y etapas.

4.3.3 Las Joint Ventures

Son empresas creadas por dos o más compañías procedentes de distintos países para el desarrollo conjunto de una actividad.

Se puede considerar a las Joint Ventures como una estrategia de punta en los mercados internacionales. Habitualmente son empresas encuadradas dentro del mismo sector pero con ventajas comparativas distintas en la producción de los caracoles.

Por ejemplo, si queremos exportar caracoles enlatados y no contamos con la maquinaria y la tecnología necesaria, entonces será muy importante utilizar esta figura para la comercialización internacional del caracol, ya que es una de las formas de amarrar el producto (escargots) con el mercado por el feed-back de precio que se tienen al conocer los costos de producción y de distribución. Además no se depende de esfuerzos de terceros sino de los propios esfuerzos que la compañía realice tanto en producción como en comercialización internacional del caracol.

CAPÍTULO V

5. TRÁMITES Y PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTACIÓN DE CARACOLES.

5.1 REQUISITOS PARA EXPORTAR

5.1.1 Exportación a consumo

Se la conoce como exportación general y es el proceso que nos ocupa en el presente trabajo; para la exportación a consumo de los caracoles, se debe seguir los siguientes pasos:

1. Calificarse como Exportador.

- **Obtención del RUC.**

Para obtener el RUC se debe acercarse a las oficinas del SRI (Servicio de Rentas Internas) con la cédula de ciudadanía.

- **Registro en el Banco Corresponsal del Banco Central.**

Calificarse como exportador, mediante la tarjeta o formulario de identificación y/o registro de firmas que otorga cualquier Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador.

Los documentos requeridos para el efecto son:

Persona natural.

- Registro Único de Contribuyentes.

- Cédula de ciudadanía.
- Tarjeta de registro de firmas.
- Solicitud al banco corresponsal pidiendo el registro como exportador.

Personas jurídicas.

- Escrituras de constitución de la compañía.
 - Nombramiento de representante legal.
 - Registro Único de Contribuyentes.
 - Cédula de ciudadanía.
 - Tarjeta de registro de firmas.
 - Solicitud al banco corresponsal pidiendo el registro como exportador.
-
- **REGISTRO PARA LA OBTENCIÓN DE LA CLAVE DE ACCESO AL BANCO CENTRAL.**

Documentos requeridos:

Persona natural.

- Solicitud de claves, en el formato otorgado por el Banco Central del Ecuador.
- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Copia del RUC.

Persona jurídica.

- Solicitud de claves, en el formato otorgado por el Banco Central del Ecuador.
 - Nombramiento de representante legal.
 - Copia de la cédula de ciudadanía.
 - Copia del RUC.
-
- **REGISTRO EN LA CAE.**

Un exportador o exportadora debe registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones o su documentación.

Para solicitar las claves de acceso primero se debe enviar electrónicamente la información que requiere la CAE. Una vez realizado el registro con éxito, debemos adjuntar la siguiente documentación:

Persona natural

- Envío de datos generales vía electrónica.
- Solicitud a la CAE. (Carta original dirigida al jefe de servicio al cliente solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador).
- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Copia del RUC.

Persona jurídica.

- Envío de datos generales vía electrónica.
- Solicitud a la CAE. (Carta original dirigida al jefe de servicio al cliente solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador).
- Nombramiento de representante legal.
- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Copia del RUC.

2. **Registrar los precios ante un notario.-** Para las cartas de crédito o por pedido del importador extranjero (opcional).
3. **Elaborar la Factura Comercial.**
4. **Llenar y aprobar el FUE** (Formulario Único de Exportación), en el banco corresponsal o vía electrónica en el Banco Central del Ecuador.

5. **Conocimiento de Embarque:** Marítimo, Aéreo o Terrestre.
6. **Presentar el Certificado de Origen** debidamente legalizado, en el cual se indica que las mercancías son elaboradas o fabricadas en el país.
7. **Otros documentos.** El exportador debe obtener adicionalmente otros documentos según sea el caso y el país hacia donde se destina su exportación, tales como: certificados de calidad y seguridad, de conformidad, homologación, normalización, calibración, metrología, ecoetiqueta, punto verde, sanitarios, fitosanitarios, ictiosanitarios, zoonosanitarios, de residualidad, radioactivos. Además están las facturas consulares, packing list, licencias, trámites, autorizaciones previas, tasas, contribuciones, etc. Todos los documentos requeridos, deben estar listos antes de embarcar las mercancías.
8. **Orden de embarque y su regularización.**

Cuando se tienen todos los documentos requeridos para el efecto, se procede a realizar los siguientes procedimientos:

- **Orden de embarque DAU-e 15.**

Significa la elaboración vía electrónica de la autorización de embarque de los caracoles, la misma que debe ser registrada en zona primaria en el puerto de salida.

- **Regularización DAU-e 40**

Significa la regularización de la orden 15, es decir la culminación del trámite de exportación.

5.1.2 Exportación temporal

Este trámite se lo realiza bajo el régimen de Exportación Temporal con Reimportación en el Mismo Estado o condición y comprende los pasos siguientes:

- 1. Calificarse como exportador.**
- 2. Elaborar la Factura Comercial**, con indicación de productos, precios, cantidades, condiciones, direcciones y partida arancelaria.
- 3. Llenar y aprobar el FUE** (Formulario Único de Exportación), en el banco correspondiente o vía electrónica en el Banco Central del Ecuador.
- 4. Presentar a la CAE**, una garantía específica aduanera por el 1% del valor en Aduana, cuando el valor de las mercancías sea superior a diez mil dólares de Estados Unidos de América (USD. 10.000).
- 5. Una vez aprobado el FUE** se puede realizar el embarque y obtener el corte de guía, que puede ser aéreo, conocimiento de embarque marítimo o carta de porte internacional.
- 6. Orden de embarque y su regularización.**

Cuando se tienen todos los documentos requeridos para el efecto, se procede a realizar los siguientes procedimientos:

Orden de embarque DAU-e 15.

Significa la elaboración vía electrónica de la autorización de embarque, la misma que debe ser registrada en zona primaria en el puerto de salida.

Regularización DAU-e 50 o 51.

Significa la regularización de la orden 15, con el DAU-e 50 se regulariza la exportación temporal con reimportación en el mismo estado y con el DAU-e 51 se regulariza la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, es decir la culminación de los trámites de exportación.

5.2 ¿Quiénes pueden ser exportadores?

1. Cualquier persona natural.
2. Cualquier persona jurídica.

Las personas naturales o jurídicas que dispongan del Registro Único de Contribuyentes –RUC-, habilitado por el SRI, pueden registrarse como exportadores en el Banco Central, previo el cumplimiento de los requisitos que constan en el Reglamento de Comercio Exterior emitido por el Gerente General.

La declaración de exportación y visto bueno

A continuación citamos textualmente la regulación No 115-2003 publicado en el Registro Oficial No 114 de lunes 30 de junio de 2003 y parte del reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas.

Declaración de Exportación y Visto Bueno

“Los exportadores deben declarar al Banco Central las exportaciones antes del aforo o del embarque de las mercancías. Esta declaración se la podrá realizar en los bancos corresponsales de comercio exterior o electrónicamente a través del Internet”.

“El Banco Central o sus bancos corresponsales, según el caso, conferirán el visto bueno una vez que se establezca la identidad del exportador y se verifique el cumplimiento de los requisitos que constan en esta codificación, en el Reglamento de Comercio Exterior, en las resoluciones del COMEXI y en otras normas relacionadas”.

“El incumplimiento de esta obligación por parte de los exportadores, dará lugar a sanciones previstas en el artículo 89 de la Ley Orgánica de Aduanas”.

“Para la utilización del servicio electrónico de concesión de visto bueno, el Banco Central conferirá las respectivas claves de acceso, para lo cual los exportadores deberán presentar una solicitud por escrito, en el formato diseñado para el efecto”.

“El Banco Central entregará al exportador la respectiva clave de acceso, cuya utilización será de su exclusiva responsabilidad. Los exportadores deberán comprometerse formal y expresamente, bajo penalidades de Ley, a no dar uso ilegal o indebido del servicio electrónico o de claves”.

“El visto bueno tendrá un plazo de validez de 30 días, podrá amparar embarques parciales y la exportación realizada a su amparo no estará sujeta a límite de tolerancia, de modo que, todo valor y/o cantidad que exceda de lo declarado no será considerado como desprovisto del visto bueno”.

En el caso de los embarques parciales la ley Orgánica de Aduanas y su reglamento en el Art. 46 expresamente dice: “Podrá presentarse una sola declaración cualquiera que sea la cantidad de conocimientos de embarque, guías aéreas o cartas de porte, siempre que concurren simultáneamente en el mismo medio de transporte, viaje y régimen aduanero”.

“Siempre que sean de permitida exportación, no se requiere del visto bueno para exportar las siguientes mercancías:

“Las que se remitan al exterior con carácter de obsequio, siempre que se trate de cantidades que no puedan considerarse comerciales y su valor FOB no exceda de USD 200 ó su equivalente en otras monedas”.

5.3 Servicios de corresponsalía

Según el Reglamento de Comercio Exterior, el Banco Central del Ecuador, ha facultado que las instituciones bancarias, previa su calificación realicen labores de corresponsalía como son las siguientes:

- Entrega de tarjetas de identificación.
- Registro de Nuevos Exportadores.
- Venta de formularios.
- Asesoramiento para exportar.
- Concesión o anulación de Vistos Buenos.

Tarjeta de registro e identificación de exportador

En el reglamento emitido por el Banco Central del Ecuador se estableció la **Tarjeta de Identificación de Importador-Exportador**, la otorga cualquiera de los bancos corresponsales.

Es una tarjeta sencilla, que se puede llenar fácilmente. En algunos bancos la tarjeta ha sido sustituida por un formulario denominado **Registro de Firmas Importador-Exportador**, con su propio formato y logotipo.

Los datos que se requieren para el llenado de la tarjeta de identificación son: nombre o razón social, dirección y teléfonos. El nombre del representante legal, su cédula de ciudadanía, teléfonos y actividad a la que se dedican.

Cuando es una sola persona la que firma por la compañía los documentos de exportación, se adjunta a la tarjeta, una carta dirigida a su banco (o al banco corresponsal con el cual realizará operaciones de comercio exterior) y una fotocopia del RUC de la empresa y de la cédula de ciudadanía del representante legal. Pero, cuando son varias personas las encargadas de firmar los documentos de exportación, se debe enviar una carta al banco indicando cuales son dichas personas, la documentación necesaria y la tarjeta de registro de sus firmas.

Por lo tanto:

- Los nuevos exportadores deberán obtener una Tarjeta de Identificación.
- Los exportadores ya registrados en el Banco Central del Ecuador (BCE) no requieren de un nuevo registro en los bancos corresponsales.

5.4 Declaración de exportación

Según la Ley de Facilitación de Exportaciones y del Transporte Acuático, se eliminaron las patentes de exportación así como cualquier otro requisito para exportar. También se han eliminado las trabas, trámites y códigos para exportadores. En la actualidad ya no existen exportadores provisionales que podían exportar dos veces por año calendario presentando únicamente la cédula de ciudadanía.

El acto administrativo de informar al Banco Central a través de cualquiera de sus bancos corresponsales, se conoce como la Declaración de Exportación. Los exportadores realizarán su declaración en el Formulario Único de Exportaciones (FUE), que hoy se conoce como DAU-e antes del aforo o del embarque de las mercancías.

- El formulario debe ser presentado a los corresponsales del Banco Central en un original y 5 copias.
- Se debe adjuntar una factura comercial numerada, vigente y autorizada por el SRI.

5.5 Verificación Previa a la Concesión del Visto Bueno:

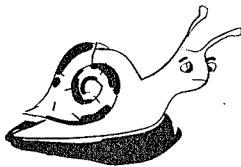
Antes de conceder el visto bueno, los bancos corresponsales deben realizar las siguientes operaciones:

- Verificación de la identidad del exportador.
- Consultar en el sistema automatizado si el exportador se encuentra habilitado para operar (autorizado) ó (no autorizado) Es decir, si no tiene cerrado el despacho.
- “Consultar en el sistema, la subpartida declarada a fin de constatar que la descripción comercial de la mercancía detallada en el FUE y en la factura comercial sea la correcta”.
- “Revisar si la mercancía aforable en la subpartida declarada está prohibida de exportar”.
- “Verificar que las casillas del FUE sean llenadas correctamente”.

5.6 El banco corresponsal no concederá el visto bueno en los siguientes casos:

- “Por inconformidad del número del RUC, cédula de ciudadanía, o del catastro”.
- “Cuando el exportador tenga cerrado el despacho”.
- “Si no coincide la subpartida arancelaria con la descripción comercial en el FUE y en la Factura”.
- “Si la mercancía declarada corresponde a una partida prohibida de exportar”.

- Si no constan en el FUE las Autorizaciones Previas.
- “Si las firmas de las Autorizaciones Previas no corresponden a las de los funcionarios competentes”.
- “Cuando la cantidad declarada exceda del saldo de la cuota establecida para la subpartida”.
- “Si el exportador ha consignado en el FUE precios inferiores a los mínimos referenciales”.
- Cuando el exportador no haya adjuntado al FUE, la Factura comercial.
- “Si el FUE no ha sido llenado correctamente”.



5.7 Documentos requeridos en la exportación

Los documentos más importantes para la comercialización internacional de cualquier producto y por supuesto del caracol son:

- Los documentos de transporte internacional
- Las facturas; y,
- Los certificados

A menudo los interesados no se encuentran debidamente informados en lo que se refiere a documentos de transporte. Muchos confunden el famoso B/L como el documento de transporte terrestre y eso en la práctica no es así.

Para eliminar cualquier tipo de dudas conviene conocer la siguiente clasificación de los documentos de transporte internacional:

5.7.1 Bill of Lading

El conocimiento de embarque bill of lading es el documento por el cual la compañía naviera reconoce que ha recibido la mercancía para su transporte hasta el puerto de destino, se lo conoce comúnmente como B/L. Este es uno de los documentos más importantes porque cumple con tres finalidades.

- Es un contrato entre el remitente de una mercadería y la compañía transportadora.
- Es un recibo que prueba que una mercadería con determinadas características y cantidad ha sido embarcada.
- Es un documento que da fe de que una determinada mercadería pertenece a la persona consignada en el documento.

Estos documentos pueden ser nominativos, aquellos que se extienden a nombre de una persona determinada y que no son negociables.

A la orden es aquel que se consigna a nombre de cierta institución o persona diferente al importador. Este documento si puede ser negociable.

5.7.2 Air Waybill

Es el conocimiento de embarque aéreo o guía aérea. Es un documento a través del cual la compañía de aviación certifica que ha recibido las mercancías para su transporte hasta el lugar de destino. Es conocido como Carta de Porte Aéreo o Guía Aérea.

5.7.3 Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC).

Significa carta de porte internacional por carretera ó guía terrestre.

Es el documento que prueba que el transportista autorizado ha tomado las mercancías bajo su responsabilidad y se ha obligado a transportarlas y entregarlas de conformidad con las condiciones establecidas en ella o en el contrato correspondiente.

De la misma forma que los anteriores, es un documento entregado por el transportista terrestre, en el cual se especifican los siguientes datos:

- Nombre y dirección del remitente.
- Lugar y fecha de embarque de las mercancías.
- Nombre y dirección del destinatario.
- Lugar, país y plaza de entrega de las mercancías.
- A quién se debe notificar.
- Vía o itinerario del transporte
- Cantidad y clase de bultos.
- Marcas
- Descripción de la mercancía.
- Peso total en kilogramos (o en su caso volumen).
- Valor
- Gastos a pagar.
- Flete al cobro o prepagado.

- Nombre y firma del remitente.
- Lugar, país y fecha de emisión.
- Firma autorizada.
- Otros.

De la misma manera es importante conocer que se debe firmar un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera, que para efectos de ley se llama Contrato de Transporte, es El acto o negocio jurídico por medio del cual el transportista autorizado se obliga para con el remitente, y por el pago de un flete, a ejecutar el transporte de mercancías por carretera, desde un lugar en que las toma o recibe hasta otro de destino señalado para su entrega, ubicados en diferentes países miembros.

Los organismos competentes en materia de aduanas en los países vecinos son los siguientes:

En Colombia. La DIAN, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

En Perú. La Superintendencia Nacional de Aduanas.

En Venezuela. El Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria (SENIAT)-Gerencia de Aduanas.

En Bolivia. La Dirección General de Aduanas; y en,

El Ecuador. La CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana).

5.8 Factura comercial

La factura comercial es el documento que describe las mercancías materia de un contrato de compra-venta. Este documento lo otorga el exportador a nombre del importador y mediante el mismo se detallan los siguientes aspectos:

- Lugar y fecha de emisión.
- Número de la factura que se emite.
- Direcciones, teléfonos y fájx, tanto del comprador como del vendedor.
- Descripción de la mercadería.
- Cantidad de bultos.

- Marcas
- Peso neto en kilogramos y peso bruto en kilogramos (volumen, si procede).
- Nombre de la compañía transportadora.
- Precio o valor de la mercadería.
- Partida arancelaria.

Es un documento privado que el vendedor de caracoles entrega al adquirente de los mismos, como constancia de un acto de comercio.

Para cobros documentarios, cartas de crédito o cualquier otro tipo de negociación, generalmente se exigen entre 1 y 2 originales, más las copias necesarias de la factura comercial.

En los Estados Unidos por ejemplo, la factura comercial firmada por el vendedor o embarcador, o su agente, es aceptable para fines aduaneros si se prepara conforme al Reglamento de Aduana y en la forma acostumbrada para una operación comercial (transacción) relativa a las mercancías del tipo a que se refiere la factura¹⁴.

La sección 141.86 del Reglamento de Aduana requiere que la factura básicamente entre otros datos lleve la siguiente información:

1. El nombre del puerto de entrada al cual se destina la mercancía.
2. La fecha, el lugar y los nombres del comprador y del vendedor, la fecha y el origen del cargamento y los nombres del embarcador (expedidor) y del destinatario, si la mercancía es para consignación.
3. Una descripción detallada de la mercancía, incluidos el nombre por el que se conoce cada artículo, el grado o la calidad, y las marcas, los números y los símbolos que utiliza el vendedor o el fabricante en la venta comercial en el país de exportación, junto con las marcas y los números de los fardos que contiene la mercancía.

¹⁴ CUSTOMS PUBLICATION No 504B, pág. 17.

4. Las cantidades en pesos y medidas.
5. El precio de compra de cada artículo en la moneda de la venta, si la mercancía es para la venta o si hay un contrato de venta.
6. Si la mercancía se envía para consignación, el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones o, en defecto de tal valor, el precio en la moneda que el fabricante, vendedor, embarcador o propietario hubiese recibido normalmente, o hubiese estado dispuesto a aceptar, por tal mercancía, si se vendiese en el comercio ordinario y en las cantidades al por mayor acostumbradas en el país de exportación.
7. La clase de moneda.
8. Todos los cargos sobre la mercancía, detallados por nombre y cantidad, incluidos el flete, el seguro, la comisión, las cajas, los contenedores, las envolturas y el costo del embarque; y, si no se han incluido en los gastos antes citados, todos los cargos y gastos incurridos en el transporte de la mercancía desde el punto de desembarque en el primer puerto de entrada estadounidense. No hay que detallar el costo del empaque, las cajas, los contenedores y los fletes interiores al puerto de exportación si se incluyen explícitamente en el precio de la factura. Cuando la información requerida no aparezca en la factura tal como fue preparada originalmente, debe figurar en una hoja adjunta a la factura.
9. El país de origen.

La factura y todos sus documentos adjuntos deben ser escritos en inglés o ir acompañados de una traducción fiel al inglés¹⁵.

En cada factura se debe declarar, con el detalle adecuado, la mercancía que contiene cada bulto. Si en la factura o la declaración no figuran el peso, el tamaño o las medidas de las mercancías, necesarios para fijar los derechos de aduana, el consignatario pagará

¹⁵ CUSTOMS PUBLICATION No 504B, pág. 18.

los gastos incurridos en la obtención de esa información antes de que la mercancía sea liberada de la custodia aduanera. Cada factura indicará en detalle, para cada clase o tipo de mercancía, cualquier descuento del precio de lista u otro precio de base que se haya concedido, o pueda concederse, al fijar el valor o precio de compra¹⁶.

Además se establecen requisitos específicos en cuanto a la elaboración de facturas como son:

- **Una Factura por cada embarque.** No se debe incluir en la misma factura más de un envío separado de un consignador a un consignatario a cargo de un transportista comercial.
- **Embarques agrupados.** Se pueden incluir en una misma factura las mercancías agrupadas que una compañía de transporte comercial envía al mismo consignatario. Deben adjuntarse a la factura las facturas o cuentas originales de las mercancías, o extractos de las mismas, que indiquen el precio efectivo pagado o que se ha convenido en pagar.
- **Embarques parciales.** Los embarques parciales que abarquen un solo contrato o pedido, y enviados de un consignador a un consignatario, pueden incluirse en una sola factura si llegan al puerto de entrada en cualquier medio de transporte en un plazo de diez días consecutivos.

La factura debe prepararse como se prepara la factura que se refiere a un solo embarque, y debe llevar cualquier otra información que se requiera para la clase de mercancías en cuestión. De ser práctico, la factura debe indicar las cantidades, los valores y otros datos de facturación relativos a cada embarque, como también identificar el transporte utilizado en la importación de cada embarque parcial¹⁷.

¹⁶ Ibid, pág. 18.

¹⁷ CUSTOMS PUBLICATION No 504B, pág. 18.

5.9 Certificados

Existen varios documentos que se utilizan dentro de este grupo, como son los certificados de calidad, los de peso o cantidad, de sanidad, fitosanitarios, ictiosanitarios, de revisión, consulares, etc. Pero dentro de ellos existe uno que es muy importante especialmente cuando es necesario demostrar conformidad con arreglos o acuerdos preferenciales firmados entre los países con los cuales se comercializa y es el;

5.9.1 Certificado de Origen

Es el documento que garantiza el origen de la mercadería. Estos son exigidos por los países en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales o multilaterales. Y además, es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador.

Este documento es muy necesario cuando se trata del régimen de Zona de Libre Comercio. Hace posible que el comprador, en el extranjero, no pague ciertos tributos a la importación, de los cuales está exento si presenta un **Certificado de Origen** válido cuyas firmas han sido reconocidas por las autoridades de los países firmantes de convenios o acuerdos de origen, con los cuales se realiza el intercambio comercial al que se refiere dicho certificado.

Las mercancías objeto de intercambio puedan beneficiarse de los tratamientos preferenciales pactados. Dicha declaración podrá ser expedida por el productor final o el exportador de la mercancía de que se trate, certificada en todos los casos por una repartición oficial o entidad gremial con personalidad jurídica habilitada por el gobierno del país exportador.

Los certificados de origen emitidos para los fines del régimen de desgravación arancelaria tienen un plazo de validez de 180 días, contados desde la fecha de la certificación por la institución o entidad autorizada del país exportador.

Por último debemos indicar que en ningún caso el país a donde llega la mercancía podrá detener el trámite de importación de los productos amparados en los certificados; pero, puede solicitar las informaciones adicionales que correspondan a las autoridades gubernamentales del país exportador, adoptar las medidas que se consideren necesarias para garantizar el interés fiscal, como ya ha sucedido en algunos casos con los exportadores de la pequeña industria que han tenido que solicitar a la Cámara respectiva se envíe las autorizaciones, los nombres, cédulas de identidad, cargos, sellos y demás documentos legales para que el importador pueda retirar las mercancías sin problemas.

En el Ecuador las entidades habilitadas para expedir los certificados de origen son:

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad; y, por su delegación:

La Cámara de Industriales de Pichincha.

La Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Pichincha.

La Cámaras de Comercio de Quito, Guayaquil y Cuenca,

La Federación Ecuatoriana de Exportadores, entre otras.

5.9.2 Normas internacionales

Las normas internacionales para el ingreso de caracoles tanto en la Unión Europea como en los Estados Unidos y en el resto del mundo son:

1. DIR93/43/CEE de la Comunidad Europea, lineamientos establecidos por la FDA (Food And Drug Administration de los Estados Unidos).
2. El Codex Alimentarius de la Naciones Unidas; y;
3. La norma DS2037 de sistema de modo de cumplir con las exigencias de varios mercados internacionales del caracol.

DIR93/43/CEE de la Unión Europea son lineamientos establecidos por la FDA de los Estados Unidos y de la Unión Europea los mismos que ofrecen oportunidades de cumplimiento específico necesario para pretender exportar a los Estados Unidos y a

Europa. Además proponen guías de implementación a partir de los conocimientos más actualizados en términos de análisis de peligros.

El Codex Alimentarius de las Naciones Unidas tiene reconocimiento mundial y ofrece recomendaciones de buenas prácticas de higiene para todo tipo de alimentos.

La norma DS2037 Para que un sistema HACCP funcione efectivamente y obtenga el apoyo de la gerencia de la compañía, éste necesita ser diseñado, operado y mantenido dentro de la estructura de un sistema de administración organizado y debe ser incorporado en todas las actividades gerenciales de la organización. La DS 3027 es una norma de sistema que ofrece este marco organizacional. Además sigue un esquema similar a las normas ISO 9000, lo que permite la combinación de los dos sistemas.

5.9.3 El Plan HACCP

El potencial agrícola, pecuario y alimenticio que tiene el Ecuador, es muy grande, pero es necesario que los productores conozcan que cada año millones de personas sufren de alguna enfermedad causada por ingerir alimentos o bebidas contaminados; estos problemas se originan antes o después de la cosecha, y por un manejo inadecuado de los alimentos, antes, durante y después del procesamiento.

Los peligros pueden ser en forma de microorganismos dañinos o contaminantes físicos o químicos. Frente a estas amenazas para sus consumidores, los clientes y las autoridades de varios países, cada vez más someten a los procesadores y proveedores de alimentos a auditorías e inspecciones de higiene y el Ecuador no escapa a esta tendencia.

El Ingeniero Samuel Rognon de la empresa MUTATIS asesora para la implementación del sistema HACCP en el Ecuador, manifiesta que la respuesta más efectiva y económica que las industrias alimenticias han encontrado para brindar confianza tanto a clientes, como a los consumidores y a las autoridades fue establecer sistemas de gestión para un control estandarizado de la seguridad alimenticia. Estos sistemas utilizan los principios HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), los cuales han

sido preconizados por las Instituciones Internacionales (FAO-OMS de las Naciones Unidas), por la Food And Drug Administration de los Estados Unidos, por la Unión Europea y por numerosos gobiernos (Japón, Australia, etc.)

En el Ecuador se han puesto de moda las siglas HACCP (Hazard Análisis Critical Control Points) pero nadie nos explica a que se refieren.

El plan HACCP tiene siete principios:

- **HA**, significa Hazard Analysis (Análisis de Peligros).
- **CCP**, significa Critical Control Points (Puntos Críticos de Control)

La primera parte indica que debemos preparar una lista de pasos en el proceso en donde haya peligros químicos, biológicos o físicos y debemos desarrollar medidas preventivas para evitar, eliminar o reducir cada peligro hasta un nivel de seguridad aceptable.

La segunda parte exige que identifiquemos un punto, un paso o un procedimiento en el proceso durante el cual se pueda controlar un peligro de seguridad del alimento.

De la tercera fase en adelante se establecen los límites críticos; es decir, los valores máximos y mínimos de seguridad para un peligro en el punto crítico de control. Así mismo se debe establecer sistemas de vigilancia, acciones correctivas, registros y verificaciones.

Según la Ingeniera Agroindustrial Ayrin Trujillo Delgado, experta en programas y sistemas de sanitización e higiene de la empresa MUTATIS. Para que se cumplan los objetivos de las industrias procesadoras de alimentos y tengan éxito en la comercialización internacional, se deben establecer entre otros, los siguientes pasos:

- Códigos de Buenas Prácticas de Higiene
- Descripción del Producto
- Diagramas de Procesos
- Evaluación de los Peligros

- Identificación de Medidas Preventivas
- Cuestionarios para Identificación de Peligros.
- Etc.

Aquí es muy importante resaltar que el Código de Buenas Prácticas de Higiene en establecimientos de cría de caracoles tiene como objetivo cumplir con un grupo de medidas designadas para proteger a la población contra enfermedades infecciosas transmisibles en la producción de caracoles. Es así que todos los establecimientos de cultivo disponen de un registro de las actividades en el cultivo de caracoles. Por tanto las instalaciones deben estar ubicadas lejos de otras explotaciones animales, o actividades que incurran con la producción de caracoles.

5.9.4 Certificado de Calidad

El mundo está cambiando rápidamente como un proceso de adaptación a los retos de la globalización y en respuesta a las enormes presiones de la competencia.

Los consumidores extranjeros, sobre todo las empresas comercializadoras intermediarias de cualquier tipo de productos, inquietan de sus vendedores si éstos tienen productos de calidad certificada y complementariamente si éstas empresas se encuentran certificadas de acuerdo con las normas ISO 9000.

Toda empresa, grande o pequeña, que interviene en el comercio internacional y ahora también en los mercados nacionales y locales, está consciente que la certificación de calidad de sus productos o servicios, significa el crecimiento de sus negocios o, al menos, en el peor de los casos, su supervivencia.

En el mundo actual en que las empresas sobreviven por la calidad de sus productos, es preciso convencerse que ésta no se genera simplemente por el hecho de hablar de la calidad. Para lograr una calidad de excelencia, como se requiere en los mercados internacionales, es preciso entender al consumidor, entender los procesos que logran la satisfacción del consumidor mediante productos o servicios y promover en sus empresas un sistema de mejoras continuas.

La normalización o estandarización de la manufactura mediante un sistema organizado y debidamente documentado, provee las bases para un programa consistente de gestión de la calidad.

Las normas ISO 9000 proporcionan la mejor ayuda para que las empresas (industriales o de servicios), puedan establecer un Sistema de Calidad, cuyo reconocimiento por entidades autorizadas constituye su mejor carta de presentación frente a clientes exigentes de Calidad en un mundo muy competitivo en ofertas.

Desde 1987 en que las Normas ISO 9000 fueron expedidas por la International Organization for Standardization, ISO, como una guía estándar de un Sistema de Calidad, el mundo del comercio ha cambiado rápidamente sus parámetros de referencia.

Primero interesó éste tema a un pequeño grupo de personas de las empresas, directamente relacionado con las actividades de exportación o en general de ventas; actualmente el proceso de cambio para lograr conformidad con las guías que dan las Normas ISO 9000, afectan a todos los miembros de la empresa e incluyen a las agencias aseguradoras, empresas de transporte, a los bancos, a las entidades gubernamentales que controlan el comercio, a los servicios, etc.

El corazón de las Normas ISO 9000 está constituido por cinco normas que guían a las empresas en el desarrollo e implementación de un sistema efectivo de gerencia de la calidad y que son las siguientes:

- **ISO-9000-1.** Esta norma contiene lineamientos y definiciones básicas sobre la serie de normas ISO 9000 y ayuda a la selección y uso de las normas apropiadas a cada caso: ISO 9001, 9002 o 9003 para cualquier tipo de organización.
- **ISO-9001.** Esta norma es un modelo para el uso en organizaciones de manufactura o de servicios, para certificar su sistema de calidad desde el diseño original hasta el desarrollo de un producto o servicio, a través de la producción, instalación y el servicio al cliente.

- **ISO-9002.** Esta norma es idéntica a la ISO 9001 excepto en que omite los requerimientos documentales del proceso de diseño y desarrollo.
- **ISO-9003.** Esta norma está destinada al uso de organizaciones que necesitan solo demostrar a través de la inspección y el ensayo, que están suministrando el deseado producto o servicio.
- **ISO-9004.** Esta norma es un conjunto básico de lineamientos que las organizaciones pueden usar para desarrollar e implementar su sistema de gerencia de la calidad.

Estas Normas no son específicas de un producto en particular y son aplicables a todo tipo de industria o de servicio.

Un Sistema de Calidad se refiere a todas las actividades que la organización o empresa debe realizar a fin de lograr satisfacer las expectativas de calidad de sus clientes.

El cliente, a su vez, quiere obtener la seguridad, a través de la certificación ISO 9000, de que la empresa que le provee de productos o de servicios, cumple con los requerimientos de calidad prescritos bajo contrato o por normas técnicas internacionales. Esta seguridad requiere el uso adicional de sistemas certificados de auditoría, para los cuales la ISO ha expedido la serie de Normas ISO 10000 como una guía de aceptación internacional.

Más aún, los nuevos y exigentes mercados de países de alta industrialización, los gobiernos y otros organismos interesados, requieren que las empresas que proveen bienes o servicios, no afecten con sus actividades al medio ambiente y rehusan comprar productos de empresas que no puedan certificar esta circunstancia mediante su sujeción a las guías que en este campo establecen las Normas ISO de la serie 14000.

Lo anterior hace ver la necesidad, en muchos casos, de que las empresas exportadoras obtengan un registro de una entidad autorizada en el Ecuador puede ser un ente particular reconocido o el Instituto Ecuatoriano de Normalización y la certificación correspondiente de que la empresa cumple con las recomendaciones establecidas, al

menos por las Normas ISO 9000 y podría además ser necesario obtener certificaciones de conformidad con las normas ISO 10000 e ISO 14000.

En las dos figuras siguientes se ilustra la naturaleza, uso y alcance de las Normas ISO 9000.

Cabe afirmar que el cumplimiento de las Normas ISO antes indicadas y mejor aún la vivencia de estas Normas en la empresa, no es sino el indicador de una gerencia moderna, eficaz y competitiva.

El señor Enrique Sierra asesor de gestión de la calidad de las exportaciones del CCI, nos indica que la Serie 14000 tiene como finalidad principal promover una gestión más eficaz y racional del medio ambiente en las empresas u otras organizaciones y proporcionar instrumentos útiles y utilizables, que también sean económicos, sistemáticos, flexibles y que se ciñan a las prácticas óptimas de organización, a efectos de acopiar, interpretar y transmitir información ecológica pertinente; lo que se pretende, en definitiva, es mejorar el comportamiento ambiental.

Las normas de la serie 14000 son las siguientes:

- **ISO 14001** Sistemas de gestión ambiental. Especificaciones y orientación general con miras a su aplicación.
- **ISO 14004** Sistemas de gestión ambiental. Directrices generales sobre los principios, los sistemas y las técnicas auxiliares de gestión ambiental.
- **ISO 14010** Directrices para la inspección ambiental. Principios generales.
- **ISO 14011.1** Directrices para la inspección ambiental. Procedimientos de inspección. Primera parte: inspección de los sistemas de gestión ambiental.
- **ISO 14012** Directrices para la inspección ambiental. Criterios de habilitación de los inspectores ambientales.

5.10 Cómo cobrar las exportaciones de caracoles

El éxito en la comercialización internacional por parte de los productores, industriales y comerciantes de caracoles, dependerá del conocimiento que se tenga de los sistemas de comercialización y fundamentalmente de los riesgos que se asuman al decidir sobre los medios de pago.

Qué va a pasar con el futuro exportador si por un lado se desvela produciendo calidad y por otro no conoce el riesgo que involucran las exportaciones de los caracoles a clientes muchas veces desconocidos?. Citemos un ejemplo, cuando importamos materias primas, maquinarias o productos elaborados, los vendedores extranjeros antes de realizar sus embarques, exigen prepago o en su defecto los proveedores del exterior envían las mercancías previa confirmación de cartas de crédito. Pero cuando nosotros queremos exportar caracoles en bruto o enlatados, no desean saber nada de cartas de crédito y peor aún de prepagos. Porque aducen que las cartas de crédito encarecen sus costos y el prepago es muy riesgoso.

Por esta razón para vender caracoles al exterior, es necesario conocer uno de los aspectos más importantes y delicados, como es el cobro de las exportaciones.

Cada una de las compañías tiene su propia forma de comercializar, su propio sello distintivo para cerrar negocios y dentro de ello, su característica propia de pago.

En tal virtud, el exportador tiene cinco formas básicas para cobrar sus exportaciones:

1. Prepago. Envía los caracoles cuando le hayan prepagado.
2. Giro a la vista. Embarca los escargots y espera que el comprador extranjero haya quedado satisfecho con las mercancías y efectúe el pago posteriormente.
3. Giro a plazos. Lo realiza con crédito a 60, 90 ó 120 días.

4. Crédito Documentario, carta de crédito o cobranza del exterior solicita carta de crédito, utiliza cobranza del exterior o cualquier otra clase de crédito documentario internacional.
5. Seguro de crédito a la exportación. Vende los escargots con seguro de crédito a la exportación.

1. Prepago

El exportador recibe el valor total de la exportación antes de embarcar los caracoles. Los prepagos funcionan cuando se tiene la suficiente confianza en el vendedor, pero esto se torna muy difícil especialmente cuando se está iniciando una actividad exportadora. Existen ciertos productos que se venden con prepago, como por ejemplo las flores o los productos naturales; éstos son tan apetecidos en el mercado externo que nuestros exportadores se dan el lujo de escoger a sus compradores y sólo les venden a los empresarios que les prepagan. Pero esto no ocurre para la venta de caracoles.

2. Giro a la vista

Es lo que se conoce típicamente en el mercado internacional como giro a la vista. El exportador envía los caracoles y en un viaje posterior pasa a retirar los cheques o en su defecto pide que se lo depositen en su cuenta corriente o solicita que realicen una transferencia.

3. Giro a plazos

Es el giro a 60, 90 y hasta 120 días plazo. Significa que una vez embarcados los kilos de caracol, hay que esperar que se cumpla el plazo. Tan solo unos días antes del vencimiento, se puede hacer un recordatorio a su cliente en el exterior para que prepare el cheque o se disponga a realizar la transferencia internacional.

El segundo y tercer caso suceden cuando los compradores extranjeros no desean aperturar cartas de crédito. En consecuencia si se quiere vender tiene que sujetarse a los requerimientos del comprador. No está por demás indicar que el giro a la vista y giro a

plazos, son los sistemas más usuales que se dan en el exterior, ambos casos comportan un gran riesgo, pero lo importante es conocer cuando se puede operar con estos mecanismos.

El giro a la vista y giro a plazos, funcionan bien cuando se conoce cabalmente a los clientes, cuando se tiene confianza en ellos y fundamentalmente, cuando los países a los cuales se destinan los caracoles controlan de mejor manera las operaciones de importación. Consecuentemente se tiene la certeza de que el comprador podrá pagar, una vez que le hayamos enviado la mercancía o cuando llegue el vencimiento. Muchos gobiernos tienen sistemas que les permiten controlar eficazmente los reintegros. De manera que, más le conviene al importador extranjero pagar por sus importaciones, que no pagarlas, porque de ser así, el estado les castiga con fuertes multas o en su defecto les cierran los despachos y no pueden volver a realizar operaciones de importación mientras no hayan solucionado sus problemas con los proveedores extranjeros.

4. Crédito documentario, carta de crédito o cobranza del exterior.

Es lo que se conoce como el Crédito Documentario Internacional.

Se define como, todo convenio en virtud del cual una entidad financiera **emisora** obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente denominado **ordenante**, se obliga a hacer un pago a un tercero denominado **beneficiario** a través de un **banco corresponsal** situado en el país del beneficiario.

Del concepto anterior se desprende que un crédito documentario internacional, tiene cuatro partes que son:

1. El comprador, importador de caracoles u ordenante del crédito.
2. El banco emisor, banco del comprador o institución financiera ubicada en la plaza del importador.
3. El banco corresponsal, notificador o pagador del crédito ubicado en el país del exportador.

4. El vendedor de los caracoles, conocido como exportador o beneficiario del crédito.

El crédito documentario en general, representa un contrato que sirve para regular operaciones de importación y/o exportación desde un punto geográfico hacia otro; los hay de algunas clases y entre las más utilizadas se encuentran las cartas de crédito.

De la misma manera, una carta de crédito es un documento de pago irrevocable que sirve para garantizar la compra y venta de un producto brindando seguridad tanto al exportador como al importador. Las cartas de crédito pueden ser revocables, irrevocables y a su vez se pueden transformar en créditos confirmados, sin confirmar, back to back, cláusula roja, cláusula verde, transferible, divisible, rotativas, Stand-by. Pero las más utilizadas en nuestros países son las cartas de crédito a la vista y a plazos.

Una carta de crédito es a la vista, cuando el cliente en el exterior manifiesta: veo y pago, esto es, recibe los documentos de transporte, las facturas, los certificados y demás papeles necesarios para nacionalizar o legalizar los caracoles en el país extranjero y en ese momento, paga el valor del crédito.

Una carta de crédito es a plazos, cuando el cliente paga después de 30, 60, 90, 120 ó 180 días plazo, desde la fecha de realización del negocio, de la firma de las letras ó generalmente de la fecha de embarque de los kilos de caracol. Transcurrido dicho plazo, el cliente importador se acerca a su banco en el exterior en donde aperturó la carta de crédito y paga el importe que corresponda.

Por otro lado tenemos los cobros documentarios o lo que se conoce en el ámbito bancario como la **cobranza del exterior**, que es un sistema mediante el cuál un exportador embarca la mercancía y, una letra de cambio más los documentos, son enviados a un banco ubicado en su mismo país, para cobrar el valor a través de un banco corresponsal situado en el país del comprador.

Partes que intervienen en una cobranza:

1. El vendedor o exportador que, embarca los caracoles, obtiene los documentos y prepara una letra a la vista o a plazo, girada sobre la plaza y para la firma del comprador en el exterior por el valor de la exportación.
2. El banco del exportador, que es el banco que remite la cobranza; es decir, el banco recibe los documentos del exportador y prepara una carta con las instrucciones para que se cobre al comprador - importador.
3. El banco cobrador, que se encarga de recibir la documentación y la carta de instrucciones arriba mencionada para efectuar el cobro, y sólo entrega la documentación al comprador después de recibir el dinero de la exportación o cuando se ha producido la aceptación de la letra por parte del cliente.
4. El comprador o importador de los caracoles; que es a quién se le presentan los documentos representativos de la mercancía para que efectúe el pago o acepte la letra.

Seguro de crédito a la exportación.

La última forma aconsejable y la más moderna para asegurar el cobro de las exportaciones, es la venta con seguro de crédito a la exportación. Esto significa que despachamos un embarque de caracoles y junto con la documentación se envían letras o facturas. El momento que el comprador extranjero firma dichas letras, el exportador tiene la seguridad de pago, porque si el importador no le cancela, lo hará el seguro que contrató como exportador. El seguro cancela un valor que oscila entre el 70 y 90 por ciento, del total de la factura dependiendo de los casos. Es decir, se suprime el riesgo de no pago; y, de suceder esto, el valor de la exportación está cubierto porque el seguro le garantiza el pago; en otros términos, le cubre el valor de la exportación.

El señor Malcolm Stephens Secretario General de Unión Internacional de Aseguradores de inversiones y créditos (Unión de Berna) y Ex jefe ejecutivo del Departamento de Garantía del Crédito a la Exportación, del Reino Unido, manifiesta que entre las

diversas razones que aconsejan la constitución de un organismo de seguro de crédito a la exportación, las más importantes son las siguientes:

Infunde confianza a los exportadores al ofrecer a los exportadores de caracol la seguridad de que les pagarán por sus productos. A las empresas nuevas les consta que una deuda incobrable de comercio exterior puede llevarles a la insolvencia.

Brindar protección contra los riesgos. La segunda razón de ser del seguro de crédito a la exportación consiste en proteger a los exportadores contra posibles pérdidas. La exportación de caracoles al igual que toda venta al exterior conlleva muchos riesgos, pero las dos categorías más corrientemente cubiertas por este seguro son los riesgos políticos y los comerciales, que pueden provocar considerables perjuicios financieros a los exportadores.

Mejorar la posición competitiva. Otra razón para que un país se dote de un organismo de seguro de crédito a la exportación es mejorar la posición competitiva del comercio exterior en el mercado mundial. Por su intermedio se proporcionan a los exportadores medios que les permitan competir internacionalmente con los bienes y servicios, y los medios de financiación y crédito consiguientes que ofrezcan los exportadores de otros países.

Facilitar el acceso a medios de financiación bancarios. El seguro de crédito a la exportación sirve de garantía a los exportadores al tratar con sus bancos para conseguir una financiación bancaria o de descubiertos. Para ofrecer una garantía todavía mayor, la cobertura del seguro suele darla directamente al banco financiador, el organismo del seguro.

Conseguir y tener al día la información sobre los compradores y los países extranjeros resulta muy caro. Para todos los exportadores o los bancos no es económico intentar acopiarla por su cuenta. Pero es aún más grave exportar o financiar a ciegas, sin información alguna. El organismo de seguros brinda la posibilidad de recurrir a una sola entidad central, que recopila y mantiene información y la intercambia con organismos similares de otros países, con el consiguiente ahorro que ello supone para los exportadores.

Proporciona servicios técnicos comerciales. Al igual que la información, la pericia técnica en materia de comercio exterior es escasa y onerosa. El organismo de seguro a la exportación actúa como centro de coordinación al que confluyen esos escasos conocimientos especializados, y es a la vez una manera económica de obtenerlos y ampliarlos, así como de transmitirlos a los exportadores y al personal de los bancos.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES

De acuerdo con los objetivos y las hipótesis que se plantearon tenemos las siguientes conclusiones:

- En el mundo existen más de cuatro mil clases de caracoles del género *Helix*, de éstas unas 400 están aclimatadas en Europa y unas veinte aproximadamente se pueden considerar como comestibles. El caracol de mayor consumo es el *helix aspersa* máxima, el mismo tiene propiedades curativas como por ejemplo, remedio para males del estómago, combate la bronquitis, dolores de garganta y gastro intestinales, es recomendado el consumo de caracoles vivos para curar la ulcera gástrica y tratamiento para la tuberculosis pulmonar. Combate el colesterol y su baba es utilizada para elaborar cremas suavizantes para quemaduras, arrugas y estrías. Pero, para poder exportar el caracol no se lo debe criar en cajas como se lo ha venido haciendo, sino en una forma extensiva. Hay que darle al habitat natural, es decir criarlos en la tierra y a gran escala, ya que es un molusco muy apetecido en el exterior tanto para alimento como para usos industriales.
- Se calcula que el consumo mundial actual de caracoles comestibles es de 300.000 mil toneladas anuales en los países tradicionalmente consumidores como son: Francia, España, Italia, Alemania y Austria, Colombia, sin dejar de lado a Estados Unidos, Japón y China. Por tanto, la producción de caracoles en Ecuador no debe ser menor a 100 toneladas mensuales es decir unas 1.200 toneladas anuales de caracol para de esta manera lograr una nueva oferta exportable de productos no tradicionales del Ecuador.
- Para producir caracoles en el Ecuador a gran escala debemos hacerlo mediante una planificación destinada a la exportación. Un proyecto mínimo para crianza

es de 5.000 unidades de caracoles reproductores que tiene un costo de 4.000 dólares y unos 12.300 dólares de inversión. La producción anual que se obtendría es de 9.3 toneladas debido a que el caracol es un animal hermafrodita incompleto y el sistema más adecuado sería extensivo rotativo y controlado, pero debe existir uniformidad en la producción destinada a la exportación.

- Se ha podido determinar que existen tres mecanismos para ingresar con la producción de caracoles al exterior como son: la Exportación Indirecta, Directa y Concertada. Lógicamente que cada una tiene sus propias características, costos y riesgos. Sin embargo los productores de caracol que han fracasado, debido al desconocimiento en las técnicas del manejo de los cultivos para la exportación.
- Existen varios pasos y procedimientos para exportar los caracoles así, el productor debe calificarse como Exportador, elaborar una factura comercial, un Formulario Único de Exportación, un conocimiento de Embarque, presentar el certificado de origen y el certificado del Servicio de Sanidad Animal. Además, se ha podido determinar que los mercados internacionales son muy exigentes y se requieren normas internacionales como las de la FDA de los Estados Unidos, el plan HACCP y los requerimientos del Codex Alimentarius de la Unión Europea.

CAPÍTULO VII

7. RECOMENDACIONES

- Para poder exportar se recomienda que se inicien criaderos extensivos con el tipo de caracol que requieren los mercados internacionales y con la finalidad de reunir las toneladas que exige el mercado.
- Se recomienda comenzar una nueva etapa en la producción de caracoles sembrando en campos abiertos y con el hábitat natural que estos requieren, para poder obtener las cantidades que el mercado necesita. Además de producir en cantidades, los caracoles se pueden vender en bruto, en carne, o enlatados y ahora en la industria cosmética.
- Se recomienda iniciar los cultivos con un mínimo de 5.000 caracoles reproductores capaz de reunir las toneladas necesarias para la exportación.
- Para ingresar en los mercados internacionales se recomienda utilizar la figura de agentes o distribuidores y posteriormente cuando ya se haya alcanzado alguna experiencia de ventas importante en el exterior, pasar a formar alianzas estratégicas y joint ventures tanto para producción como para la comercialización internacional del caracol. De igual manera, se recomienda la visita a ferias internacionales ya que mediante ellas podemos sondear más de cerca las preferencias de los consumidores extranjeros, de esta manera se obtienen mejores ideas para la producción caracolera en el Ecuador.
- Para no tener problemas en la exportación se recomienda a los productores que la base, es el plan HACCP que exige que las instalaciones de producción de caracoles estén ubicadas lejos de otras explotaciones animales, que los terrenos estén separados de la calle por medio de paredes, mallas o muros y que los criaderos estén protegidos contra contaminaciones producidas por el viento, el

aire, las inundaciones y otros animales. Además, se recomienda que para ingresar en mercados como el de estados Unidos y en Europa, los productores deben conseguir la certificación de la FDA de los Estados Unidos y el Codex Alimentarius de la Unión Europea.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ad-Valorem. Frase que significa según el valor, es usada de varias maneras cuando se hacen cotizaciones, tasas de seguro o tasas de flete. La expresión aparece también relacionada con los derechos de aduana, muchos de los cuales se calculan al valorar las mercancías. Ad-valorem es un gravamen arancelario al que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor CIF de las mercancías.

Aforo. Operación de reconocer las mercancías, verificar su naturaleza y valor, establecer su peso, cuenta o medida, clasificarlas en la nomenclatura arancelaria, determinando los aranceles e impuestos que les son aplicables.

Arancel Externo Común. Arancel Común o Regional que se estructura para regir dentro de un espacio económico denominado, generalmente, Unión Aduanera, y en función de las relaciones entre los países que han suscrito un Acuerdo para ser aplicado a las mercancías provenientes de terceros países.

Balanza comercial. Es una relación entre la exportaciones e importaciones de un país cuando el monto supera el de las importaciones hay un superávit, caso contrario un déficit.

Barrera comercial. Son aquellos obstáculos impuestos a nivel nacional que limitan el libre intercambio a fin de proteger la economía tales como: tarifas, cuotas, depósitos por importación, etc.

Caracol. Molusco conocido como escargot de la serie de los gasterópodos, que se componen de una cabeza, pie y masa visceral, dichos moluscos tienen diferentes formas y son de diferentes clases, los hay marinos o anfibios y terrestres tanto de cultivo como silvestres. En el mundo existen 4000 clases de caracoles de los cuales 400 son comestibles.

Calcáreo. Que tiene cal, roca sedimentaria constituida, esencialmente por carbonatos de calcio y magnesio.

Caracolario. Lugar en donde se mantienen los caracoles reproductores bebes y juveniles

Carga. Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado. También cabe entender por tal al tonelaje de la carga que un buque puede transportar en sus bodegas.

Carta de Crédito. Instrumento expedido por un banco o un individuo o sociedad por medio del cual aquel sustituye su propio crédito por el del solicitante. Es un instrumento emitido por un banco en favor del exportador mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al mismo una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque en un período de tiempo determinado.

Certificado Consular. Documento de autenticidad, expedido por las autoridades consulares de un país, sobre los contratos, precios y otros extremos de interés para los despacho de aduana.

Certificado de Análisis. Documento que certifica que la naturaleza, composición, grado, etc. de la mercancía corresponde a la calidad contratada.

Certificado de Inspección. Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyd's, etc. Generalmente se inspecciona el 10%.

Certificado de Origen. Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. Es un formato oficial mediante el cual el

exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías.

Certificado de Peso. Es un documento en el que se hace constar el peso de la mercancía (neto y bruto) bulto por bulto.

Certificado de Sanidad. Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano.

Cláusulas de Salvaguardia. Tienen por finalidad posibilitar a los países la adopción con carácter transitorio de medidas de diversa naturaleza tendientes a contra restar consecuencias indeseables para su economía, por ejemplo, exceso de importaciones en un país provenientes de otros que pudieren ocasionar u ocasiones daños a distintos sectores de su economía, viéndose ese país en la necesidad de reducir o suprimir dichas importaciones.

Conocimiento de Embarque. Es un instrumento típico del transporte marítimo de carga cuya función primordial es constituir la prueba del contrato de fletamento, como recibo de las mercancías cargadas y al mismo tiempo, el título representativos de ella con todas las características de un documento negociable. Puede estar extendido a la orden de determinada persona o empresa o ser al portador.

Consignatario. Persona designada por el expedidor del Producto para que se haga cargo de ella y la entregue al importador; el consignatario y el importador podrán ser la misma persona física o moral, si así lo determina el remitente de la misma.

Contenedores. Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente.

Crédito Documentario. Instrumento comercial mediante el cual se acredita el acuerdo o compromiso por medio del cual un banco, actuando a pedido y según las instrucciones de un cliente, deben pagar al beneficiario o deberá pagar, aceptar o negociar letras de cambio o autorizar que estas sean pagadas, aceptadas o negociadas por otros bancos,

contra la entrega de los documentos estipulados en los términos y condiciones del crédito.

Demanda. Para un precio dado, cantidad de un bien que los sujetos económicos están dispuestos a adquirir.

Eclosionar. Brotación, nacimiento, aparición.

Exportar. Régimen mediante el cual se permite la salida de mercancías del territorio aduanero de un país hacia el territorio aduanero de otro país.

Factura proforma. Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago.

Gasterópodo. Molusco que tienen en el vientre pie carnosos, mediante el cual se arrastra, su boca está rodeada de tentáculos y su cuerpo está protegido por una concha.

Habitáculos. Lugar que reúne las condiciones apropiadas para que viva una especie animal o vegetal.

Hibernación. Proceso de disminución de los fenómenos vitales para el ahorro de energía.

Importar. Introducir en un país géneros, artículos, o costumbres extranjeras.

Infestación. Infección debida a agentes más estructurados que las bacterias como los metazoos o malos helmintos.

Inocuidad. Proceso de transformación, producción y envase de un producto libre de carga microbiológica y bacterias que puedan afectar a la salud de los consumidores.

Molusco. Tipo de animales o invertebrados que se caracterizan por su cuerpo blando, que se caracterizan por su cuerpo blando, en general no segmentado, en el que se

distingue un pie, una masa visceral y una cavidad paleal al servicio de la respiración, y recubierto por una concha caliza, segregada por una envoltura de la masa visceral denominada manto.

Opérculo. Pieza que, a modelo de tapadera, sirve para cerrar ciertas aberturas; como las de las agallas de los peces, la concha de muchos moluscos, etc.

Patología. Parte de la naturaleza que estudia la naturaleza de las enfermedades, especialmente cambios estructurales y funcionales y funcionales que determinan en el organismo.

Packing List. Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

Póliza de Seguro. Es el documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías. Pueden ser nominativas o a la orden.

Transitario. La parte responsable de organizar la exportación y/o importación de la carga.

Trasbordo. El proceso de transferir la carga de un medio de transporte a otro.

BIBLIOGRAFÍA

1. APECYA, Asociación de productores y exportadores de caracoles. Quito. 2003.
2. BARBADO, José Luis. Cría de Caracoles y moluscos marinos. Editorial Albatros. Buenos Aires. 2003.
3. BCE, Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Quito. 2004.
4. BCE, Banco Central del Ecuador. Código Nandina de Importaciones y Exportaciones. Quito. 2003.
5. BORJA Diego. Estudio de Prefactibilidad de la Cría de Escargot. Quito. 2001.
6. CFN, Corporación Financiera Nacional. Perfil de proyecto del cultivo comercial de escargot para exportación. Quito. 2003.
7. CFN, Corporación Financiera Nacional. Exportación de productos agroindustriales. Quito. 2003.
8. CORPEI, Expansión de la oferta exportable del Ecuador, producto caracoles. Quito. 2003.
9. CORPOFYM, Corporación de Fomento para la Pequeña y Mediana Empresa. Manual de manejo y producción de caracoles. Quito. 1999.
10. FEDEXPOR. Estadísticas producto-país. Quito. 2003.
11. GALLO, Giuseppe. El caracol cría y explotación. Editorial Mundi Prensa. Madrid. 1998.

12. HELIXGALICIA, Investigación, desarrollo y fomento de la cría de caracoles de tierra. Madrid. 1999.
13. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP), "Requisitos y Trámites de Exportación". Quito. 2003.
14. ROMERO R. Formas asociadas de comercialización y exportación. 1999.
15. MÉNDEZ C. Metodología de Investigación. Editorial McGraw Hill. Bogotá, Colombia 2006.
16. SÁNCHEZ, Cristian. Crianza y comercialización de caracoles Helicicultura. Editorial Servilibros. Guayaquil. 2003.
17. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL. Dirección General de Postgrados. Manual para el desarrollo de trabajos de grado. Quito. Ecuador. 2006

DIRECCIONES DE INTERNET CONSULTADAS

- <http://www.ze.cl>
- <http://www.tattersall.cl>
- <http://www.caracolandia.com/Helicicultura.html>
- <http://www.deremate.com.ar/Accdb/ViewItem.asp>
- <http://www.encarreradesdecasa.com/art/helicic.htm>
- <http://www.elsitioagricola.com/cursos/helix/distanciamlm/distanciamlm.asp>
- http://www.portalbioceanico.com/nuevasactividades_helicicultura.htm
- <http://www.ideasdenegocios.com.ar/idea41.htm>
- <http://es.geocities.com/lencia1998/Caracol>
- <http://www.malacologia.net/>