

## PRESENTACIÓN

Hemos cumplido más de cinco años del establecimiento de la dolarización en el Ecuador, que nos ha traído cierta estabilidad, sin embargo en la actualidad los altos precios de todos los productos, como resultado de la mentalidad especulativa que tenemos, nos deja fuera del mercado en muchos productos.

La dolarización ha cambiado nuestros hábitos, costumbres y por supuesto debería cambiar nuestro análisis económico, como por ejemplo el supuesto "beneficio" de la exportación.

Algunos tecnócratas siguen sosteniendo que "...el Ecuador debe tener la visión de exportar nuevos productos no tradicionales" para poder crecer. Sin embargo nuestra balanza de pagos es deficitaria, es decir, más importamos que exportamos.

Antes de la dolarización, mediante la exportación obteníamos los siguientes beneficios:

1. Recibir moneda dura;
2. Conseguir mejores precios; y,
3. Tener una balanza comercial favorable.

Esta visión no se ajusta a la realidad actual, debido a que como país nos encontramos ante nuevos hechos.

- a. Los precios de muchos productos en el Ecuador son superiores a los del extranjero y por lo tanto podemos conseguir mejores precios aquí; y
- b. Una mayor exportación de materia prima no nos dará una balanza comercial favorable.
- c. Lo que deberíamos hacer es importar menos productos suntuarios y procesados caros, para poner mayor valor agregado a nuestros productos y transformarlos, vale decir: nuestro petróleo deberíamos procesarlos y vender derivados; igual con el cacao, el guineo, las flores, las papas.

El Ecuador **exporta** el 80% de productos que son materias primas, a precios muy baratos, e **importa** procesados caros, como chocolates, derivados del petróleo, puré de banano, papas rizadas, caracoles enlatados de Indonesia y EE.UU. (para poner algunos casos)

La miopía de nuestros gobernantes y la incapacidad de nuestros burócratas, les hace que no vean a nuestro país como un mercado importante de consumo de productos procesados, como por ejemplo los platillos de caracol.

A estos señores les responden los campesinos de Salinas de Guaranda y los dueños de helicol, que si es posible abrir mercado interno y obtener buenos precios del caracol enlatado o al ajillo, que se expende en Camari y Supermaxi.

El caracol tiene una muy buena demanda interna y lo lógico es apoyar la promoción del consumo local. Cuando haya excedentes se puede vender a precios **más bajos**,

## **FUNDACION AVANZAR**

que es lo que pagan los países europeos o asiáticos, aparte de gastar en permisos, licencias, aranceles y transporte.

La política estatal debe ser exportar exclusivamente productos con valor agregado, e importar exclusivamente maquinaria que le vaya a dar valor agregado a nuestros productos.

La producción, procesamiento y comercialización del caracol, esta creando puestos de trabajo y por supuesto puede ser mucho mejor si lo impulsamos adecuadamente. El Ecuador ha exportado caracol a EEUU, en mínimas cantidades, lo cual debemos resaltar, pero nos hace falta aprender y pasar dos etapas necesarias para la exportación: calidad y volumen.

Luis Torres Rodríguez  
PRESIDENTE EJECUTIVO DE FUNDACIÓN AVANZAR

## **LA COMERCIALIZACIÓN DEL CARACOL**

### **INICIOS**

El caracol, de la especie Petit Gris (Elix Aspersa), proviene de Europa, especialmente de Francia y está aclimatado en el Ecuador desde hace más de 15 años, cuando la Corporación Financiera Nacional auspició y financió un proyecto de crianza de caracoles. A los pocos meses este proyecto fracasó, debido a la alta tasa de mortalidad que se produjo, a consecuencia del cambio brusco del medio ambiente y a la falta de tecnología para cuidarlos en nuestro habitat. Los pobladores de Cayambe rescataron a los pocos sobrevivientes, les alimentaron y cuidaron.

### **LAS VENTAJAS DE LA PRODUCCIÓN**

El Ecuador por su clima favorable tiene posibilidades de obtener una producción cada tres o cuatro meses, es decir, 3 o 4 veces al año, lo que produce una ventaja comparativa con la producción europea, que es una vez al año. La población de caracoles tiene un crecimiento geométrico, puesto que cada reproductor está en capacidad de poner entre 80 y 150 huevecillos. La carne del caracol tiene un mínimo de grasa y produce colesterol benéfico.

### **PRESENCIA DE LOS FRANCESES**

Al conocer las ventajas comparativas que ofrece el Ecuador y la magnífica aclimatación posterior del caracol a nuestro medio, un grupo de inversionistas franceses decidieron instalar dos criaderos de caracol. A pesar de ser grandes las instalaciones que construyeron, estuvieron concientes de que solos no podrían obtener el volumen requerido para exportar. Realizaron algunos talleres de caracol y promovieron la instalación de nuevos criaderos, con el compromiso de comprar la producción. Vendieron su tecnología y caracoles a precios muy altos, para luego comprar la producción a precios bajos, lo que determinó un rompimiento entre los franceses y los nuevos productores, consecuencia de lo cual no han podido exportar. Actuaron como negociantes inescrupulosos y no como empresarios, por lo cual han tenido problemas judiciales en nuestro país.

### **PRODUCCIÓN Y TÉCNICA NACIONAL**

Motivados por la relativa facilidad para criar caracoles y con el conocimiento adquirido por algunos ecuatorianos, aparecieron en nuestro medio los "técnicos nacionales", que investigaron, experimentaron y transmitieron sus conocimientos a nuevos interesados.

Durante algunos años hemos tenido la "fiebre" de la producción de caracoles. Durante este lapso han aparecido y desaparecido empresas, técnicos y asociaciones relacionados con los caracoles. Las ilusiones inicialmente vendidas se han diluido por falta del espíritu empresarial de los ecuatorianos, que quieren ganancias de la noche a la mañana y porque la exportación del caracol constituye un proceso, que recién lo estamos iniciando, gracias a productores antiguos, serios y honrados que han podido abrir camino.

## FUNDACION AVANZAR

### ECUADOR INTENTA EXPORTAR

Al contrario de muchos otros productos, los problemas de la comercialización no está en la falta de demanda, sino que por el contrario está en la falta de oferta. Demandas voluminosas e inmediatas, han reflejado las verdaderas debilidades de los productores nacionales:

1. Poca producción;
2. Escasa calidad del producto; y,
3. No asegura abastecimiento continuo.

Luego de superar los problemas anteriores, sobre la base de acopiar producto de algunos caracolos realmente buenos, fue posible al fin exportar 5 toneladas de caracol en el año 2002 según el Banco Central del Ecuador.

A continuación veamos el siguiente cuadro estadístico que nos enseña la fotografía de la importación y exportación de caracoles.

#### IMPORTACIONES - EXPORTACIONES DESDE 1994

AÑO	IMPORTACIONES Miles USD			EXPORTACIONES Miles USD	
	Toneladas	FOB	CIF	Toneladas	FOB
1994	0.63			0.07	0.05
1995	1.80	0.70	2.45	0.08	0.07
1996	0.62	0.59	1.31	0.0	0.0
1997	0.53	2.89	5.95	0.0	0.0
1998	0.15	5.06	7.68	0.0	0.0
1999	0.17	7.36	13.16	0.0	0.0
2000	2.34	6.67	13.00	1.28	4.70
2001	1.82	6.10	11.19	0.98	3.07
2002	2.65	2.77	2.93	5.10	8.24

Fuente: Banco Central del Ecuador y Fundación Surco Elaboración: Fundación Avanzar

Según la CORPEI la exportación más importante se produjo en el 2003 y en una cantidad superior, pero a menor valor. Hasta agosto de 2004 la exportación fue de un poco más de 4 toneladas y el precio se elevó considerablemente.

#### EXPORTACION POR AÑOS

AÑO	TM	Miles de dólares	PRESENTACION
1996 al 2002	0	0	Frescos
2000	1.83	22.29	Conserva
2001	1.16	11.07	Conserva
2002	0.00	0.01	Conserva
2003	6.99	8.25	Conserva
2004*	4.32	11.16	Conserva

\*Hasta agosto de 2004  
Fuente: CORPEI

Elaboración: Fundación Avanzar

## FUNDACION AVANZAR

En el Ecuador todavía se puede vender muy fácilmente “gato por liebre” y “consumo interno por exportación”.

Mucha gente ingenua y desesperada por obtener dinero fácil cae en las redes de inescrupulosos que le ofrecen exportar el producto, como el caso del ruso y la venta al exterior de collares.

Este caso al parecer viene repitiéndose con la PRODUCCIÓN DE CARACOLES PARA LA EXPORTACIÓN. Personas de Quito, Guayaquil y Francia, ofrecen “comprar la producción para exportar”, para lo cual les inducen a hacer grandes inversiones, en las que ellos venden gran cantidad de reproductores.

Conozcamos a continuación las empresas que han logrado exportar caracoles en el 2003 y 2004 y estableceremos con toda claridad que muchas “empresas” que ofrecen exportar, no aparecen en el siguiente cuadro, o aparecen con cantidades simbólicas y de manera esporádica.

### EMPRESAS EXPORTADORAS

AÑO	Empresa	\$	Kilos Netos
2003	Acuarios Mitad del Mundo	4.507,00	6.220
	Nelio Aguilar	1.500,00	400
	Ecuacaracol	2.243,00	206
	Akarak	00	5.614
2004*	Acuarios Mitad del Mundo	00	00
	Nelio Aguilar	00	00
	Ecuacaracol	00	00
	Akarak	00	00
	Adriano Gena	11.163,00	4.328

\*Hasta agosto de 2004      Elaboración: Fundación Avanzar

FUENTE: CORPEI

### PRODUCTORES DE CARACOL EN GUAYAQUIL

Las Fundaciones Ecuador y Avanzar, promovieron la crianza del caracol en la costa. Después de pasar una etapa de escepticismo, con mucho optimismo y al mismo tiempo con mucha preocupación, vemos como crece el interés de la producción de caracoles. La actitud emprendedora de la gente de la costa es innata y por esa razón ha superado a los productores de la sierra. Sin embargo hay que tener cuidado con el manejo del caracol. Los **actuales** promotores de la crianza del caracol están "regalando" caracoles y otros están ofreciendo crédito, para que se ponga un criadero dentro de su casa. Los dos ofrecen comprar y exportar. Pero, los caracoles que regalan no garantizan la calidad del producto, ni el volumen necesario. Ninguno de los dos “promotores” ha exportado un solo caracol hasta la fecha. Debe haber más de responsabilidad de los promotores actuales para que no se coman antes de hora la "gallina de los huevos de oro".

## **FUNDACION AVANZAR**

### **DEMANDA INTERNA Y VALOR AGREGADO**

El caracol tiene una buena demanda en los sectores sociales altos. Supermaxi expende el caracol al ajillo en dos presentaciones. La empresa Saint Jean Scargots de Guayaquil lo presenta en fundas plásticas de ½ kilo a un valor de \$6,30; y en platillos de papel aluminio con una docena de caracoles a \$2, con gran éxito y demanda. Los cien Kilos de caracol que provee, se consumen en una semana.

Fundación Avanzar, desde mediados del año 2002 está vendiendo caracoles procesados como ceviche a USD 2,00; empanadas a US\$ 0,50, bocaditos a USD 0,30, caracoles vivos a USD 4,00 el kilo, carne de caracol US\$ 15,00 el kilo, con una utilización de 20 kilos semanales.

Lo que estamos enseñando y orientando es que si socializamos el consumo del producto, haciéndolo alcanzable a los sectores medios-bajos, con precios que son accesibles a la mayoría, sería un completo éxito económico. Además, le estamos poniendo un valor agregado y la rentabilidad crece.

## LA EXPORTACIÓN DEL CARACOL TIENE LIMITES

Los campesinos de Cayambe, los campesinos de Salinas de Guaranda y los dueños de Helicol, que si es posible abrir mercado interno y obtener buenos precios del caracol enlatado o al ajillo, que se expende en Supermaxi.

El caracol tiene una demanda interna restringida y lo lógico es apoyar la promoción del consumo local, para luego de que haya excedentes poder vender a precios mas bajos, que es lo que pagan los países europeos o asiáticos después de gastar en permisos, licencias, aranceles y transporte. Veamos el siguiente cuadro:

### PRECIO EN DOLARES POR KILO DE CARACOL

Ecuador	Italia	Hong Kong	China	España	EEUU	Grecia
3,00	3,72	2,19	2,29	0,58	1,65	2,63

Fuente: diario El Comercio de 11.02.02 y del BCE

Francia y Alemania son los países que pagan sobre los tres dólares, que paga internamente el Ecuador. ¿Hay alguna justificación para querer exportar, cuando no tenemos un gran volumen de producción? Algunos sostienen que no hay la cultura del consumo del caracol. ¡Pues entonces hay que crearla! Estados Unidos de Norteamérica que importó caracoles del Ecuador en el 2002, pagó USD 1,65 por kilo.

## MERCADO MUNDIAL

La especie *Helix aspersa* es la de mayor demanda mundial, y de singular interés en los mercados de elevado poder adquisitivo, especialmente para la alta cocina.

En Europa, es significativo el cultivo y consumo de caracoles. En Francia, principal mercado mundial, la demanda supera las 50 mil ton anuales, lo que representa un consumo de 1 kg/hab/año. La producción francesa resulta insuficiente para satisfacer la demanda interna, debiendo recurrir a la importación principalmente desde el norte de África.

En Italia el consumo anual alcanza las 12 mil ton. Este mercado se abastece externamente en más del 50% de su demanda. España importa anualmente 4 mil ton de caracoles, principalmente de los géneros *Helix*, *Ótala* y *Achatínidos*.

Yugoeslavia y Turquía se destacan como productores y exportadores. Comercializan la carne de estos moluscos congelada, y destinan los caparzones a la industria de alimentos balanceados y otros productos por su alto contenido de calcio. La producción en otros países de Europa, como Holanda, Suiza, Portugal y Grecia, es poco significativa.

En Medio Oriente (principalmente Siria) y en África (Marruecos y Túnez) los suelos, las condiciones de humedad y de temperaturas responden adecuadamente al desarrollo de estos moluscos, y son consignados como los mayores productores del mundo.

## **FUNDACION AVANZAR**

En América, Brasil posee condiciones climatológicas que permiten el desarrollo de la especie Achatina fúlica, caracol de unos 250 grs. pero de baja calidad cárnica. Argentina es nuestro principal competidor en elix aspersa, encontrándose en una etapa de producción importante, con perspectivas semejantes a las nuestras.

Ecuador, con las características que nos son propias, podría insertarse como potencial polo de desarrollo para la producción de este antiquísimo alimento. A la ventaja de disponer de condiciones ecológicas adecuadas, se suma la posibilidad de producción durante todo el año.

# PROCESO EMPRESARIAL

**PRODUCCIÓN**

**PROCESAMIENTO**

**COMERCIALIZACIÓN**

Caracoles

Carne

Interna

Conserva

Caviar

Externa

Crema Limpiadora

Ceviche

Empanadas

Caracol al ajillo

Artesanía

FUNDACION AVANZAR

COMERCIALIZACIÓN INTERNA

COMPRADORES EN BRUTO

PRECIO

PROCESADORES

---

Akarak

Helicol

\$ 2,20 el kilo

Helicol

PRESENTACION

PUNTO DE EXPENDIO

---

Funda de Caracoles al

Ajillo Caracoles

Congelados

\$6,00 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> kilo

Supermaxi

(El Jardín y Quicentro)

## COMERCIALIZACIÓN EXTERNA

### PAÍSES QUE MAS IMPORTAN

Francia  
Italia  
España  
Canadá  
EEUU

### FORMAS DE EXPORTAR

Indirecta  
Directa  
concertada

### AUTORIZACIÓN

Carne congelada  
Al Ajillo

FUNDACION AVANZAR

**MATRIZ DE SEGMENTACION DE MERCADO NACIONAL**

<b>GRUPOS ACTUALES</b>	<b>TAMAÑO DE LOS GRUPOS</b>	<b>CÓMO LLEGAN</b>	<b>INGRESOS DISPONIBLES</b>	<b>FRECUENCIA CON QUE CONSUMEN</b>
Extranjeros	Familias residentes Visitantes por negocios	Recepciones Banquetes	Altos por negocios	Doce veces al año (promedio)
Nacionales	Gerentes empresariales Oficiales Generales	Ruedas de Negocios	Altos por negocios	Tres veces al año (promedio)
<b>GRUPOS POTENCIALES</b>	<b>TAMAÑO DE LOS GRUPOS</b>	<b>CÓMO LLEGARIAN</b>	<b>INGRESOS DISPONIBLES</b>	<b>FRECUENCIA CON QUE CONSUMIRIAN</b>
Extranjeros	Turistas	Hoteles Restaurantes Salones	Medios a Altos	Veinte y cuatro veces al año
Nacionales	Ejecutivos y Sector medio	Restaurantes Salones	Medios a altos por negocios	Tres veces al año

**MATRIZ DE SEGMENTACION DE MERCADO INTERNACIONAL**

<b>¿CUÁNDO?</b>	Tengamos Volumen	Tengamos Calidad	Nos asociemos	Nos decidamos invertir
<b>PAISES</b>	Colombia	Perú	Brasil	Chile