



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN
COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN PARA LA “COMISIÓN DE
CAMARONEROS” DEL CANTÓN BALAO- PROVINCIA DEL GUAYAS
HACIA EL MERCADO DE MILÀN - ITALIA

TUTOR:

MGS. JOSÉ LUIS GONZÁLEZ MÁRQUEZ

AUTORES:

ARIANNA MEILYN URIARTE ZAVALA
ELICIA MERCEDES CRIOLLO ERAZO

GUAYAQUIL, 2018



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN PARA LA “COMISIÓN DE CAMARONEROS” DEL CANTÓN BALAO- PROVINCIA DEL GUAYAS HACIA EL MERCADO DE MILAN - ITALIA

AUTOR/ES:

ARIANNA MEILYN URIARTE ZAVALA
ELICIA MERCEDES CRIOLLO ERAZO

REVISORES:

MGS. JOSÉ LUIS GONZÁLES MÁRQUEZ

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:

134

ÁREAS TEMÁTICAS:

Comercio exterior

PALABRAS CLAVE:

Camarón – exportación – Italia – comisión – trámites - logística.

RESUMEN:

La comisión de camarones del cantón Balao de Ecuador es una comisión que se encuentra ubicada en el Cantón Balao de la provincia del Guayas, que se está conformada por diez integrantes los cuales se dedican a la producción y comercialización de camarón , cabe destacar que la comercialización es localmente, y al darnos cuenta que los habitantes del cantón viven en una economía de subsistencia, al analizar esta situación concluimos

que ellos no están aprovechando al máximo sus productos y no están obteniendo una rentabilidad acorde al mercado, al no exportar directamente a mercados internacionales.

He ahí la idea de crear ARIELI S.A que será una empresa dedicada al asesoramiento aduanero para las exportaciones, iniciando sus servicios desde la búsqueda del proveedor a nivel internacional, cerrando pactos de negocios y ayudando con todos los procesos aduaneros para la exportación directa, desde la obtención de licencias previas a la exportación e incluso las búsqueda de tarifas más bajas tanto en transporte internacional, seguro y demás costos que ocasiona las exportaciones. Con cuya finalidad de que los posibles cliente exporten y puedan obtener mayor rentabilidad en sus productos.

Una ventaja del camarón sería que siempre se ha mantenido con porcentajes de exportación altos, incluso cuando se sufrió en Ecuador la crisis según estudio realizado por las autoras por cifras del Banco Central Del Ecuador.

El mercado meta en esta investigación es Milán-Italia, seleccionando como posible comprador Agrifish SRL , al ser una empresa que cuenta con su propia línea de supermercados, flota pesquera, y sobre estar dispuesta a comprar nuestros productos.

SUMMARY:

The shrimp commission of the Balao canton of Ecuador is a commission that is located in the Balao Canton of the province of Guayas, which is composed of ten members who are engaged in the production and marketing of shrimp, it should be noted that marketing is locally, and when we realize that the inhabitants of the canton live in a subsistence economy, when analyzing this situation we conclude that they are not taking full advantage of their products and are not obtaining a profitability according to the market, by not exporting directly to international markets .

This is the idea of creating ARIELI SA which will be a company dedicated to customs advice for exports, starting its services from the search of the supplier at an international level, closing business agreements and helping with all the customs processes for direct export, from the Obtaining pre-export licenses and even the search for lower rates in international transport, insurance and other costs caused by exports. With the purpose of allowing potential customers to export and obtain greater profitability in their products.

An advantage of the shrimp would be that it has always been maintained with high export percentages, even when the crisis in Ecuador was suffered according to a study carried out by the authors based on figures from the Central Bank of Ecuador.

The target market in this research is Milan-Italy, selecting as possible buyer Agrifish SRL, being a company that has its own line of supermarkets, fishing fleet, and about being willing to buy our products.

PALABRAS CLAVES:

Camarón – exportación – Italia – comisión – trámites - logística.

KEY WORDS:

Shrimp – export –Italy – commission – procedures - logistics.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES:	Teléfono: Arianna Meilyn Uriarte Zavala (0991184533) Elicia Mercedes Criollo Erazo (0998629706)	E-mail: auriartez@ulvr.edu.ec ecriolloe@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MGS. Darwin Ordoñez Iturralde, DECANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec Betty Adelaida Aguilar Echeverría Teléfono: 2596500 EXT. 264 baguilare@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas Arianna Meilyn Uriarte Zavala y Elicia Mercedes Criollo Erazo, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN PARA LA “COMISIÓN DE CAMARONEROS” DEL CANTÓN BALAO- PROVINCIA DEL GUAYAS HACIA EL MERCADO DE MILÀN - ITALIA**

Autoras: Arianna Meilyn Uriarte Zavala y Elicia Mercedes Criollo Erazo

Arianna Meilyn Uriarte Zavala

C.I. 0926307125

Elicia Mercedes Criollo Erazo


C.I. 0704563600

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN PARA LA “COMISIÓN DE CAMARONEROS” DEL CANTÓN BALAO- PROVINCIA DEL GUAYAS HACIA EL MERCADO DE MILÀN - ITALIA**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

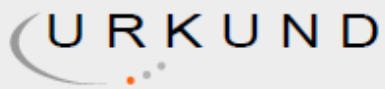
Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN PARA LA “COMISIÓN DE CAMARONEROS” DEL CANTÓN BALAO- PROVINCIA DEL GUAYAS HACIA EL MERCADO DE MILÀN - ITALIA**, presentado por las estudiantes Arianna Meilyn Uriarte Zavala y Elicia Mercedes Criollo Erazo como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingeniería en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación.



Mgs. José Luis Gonzales Márquez

C.I. 0920145661

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS EXPORTACIÓN DE CAMARÓN 15-11-17 (1).docx
(D32497814)
Submitted: 11/16/2017 1:24:00 AM
Submitted By: jgonzalezm@ulvr.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

TESIS CULMINADA DIEGO VILLAO.docx (D10571484)

Instances where selected sources appear:

1

AGRADECIMIENTO

El presente agradecimiento va dirigido en primer lugar a mis padres que con su esfuerzo y motivación me han ayudado en todo momento, también quiero agradecer a quienes fueron mis maestros ya que gracias a sus enseñanzas han permitido que hoy esté culminando una de las tantas metas que quiero realizar en mi vida.

Arianna Uriarte

Agradezco en primer lugar a Dios por darme la sabiduría para poder llevar a cabo mi proyecto de titulación, a mi madre , hermano por darme ánimos y apoyo para culminar con éxito, cada uno de sus consejos me han servido para nunca rendirme y luchar hasta el final en mis estudios. A Luis Antonio Bobadilla por ser mi pilar de aliento, motivación y ayuda en este arduo proyecto de titulación. Al Msc.José Luis González tutor de tesis, por su valiosa guía y asesoramiento a la realización del presente trabajo de titulación.

Elicia Criollo

DEDICATORIA

Este arduo trabajo de realización de nuestro proyecto de titulación va dedicado a mis padres que gracias a su apoyo me permito culminar esta larga fase de mi vida.

Ariana Uriarte

En primer lugar, dedico mi presente trabajo de titulación a Dios, por permitirme llegar a este acontecimiento tan esperado y especial porque día a día me daba sabiduría para poco a poco avanzar y no rendirme.

A mi madre y hermano por siempre estar constantemente motivándome, por sus sabios consejos que me han servido de mucho para así alcanzar mi meta más anhelada como lo es mi título profesional.

A Luis Antonio Bobadilla Abarca por siempre estar motivándome y dándome aliento para no rendirme.

Elicia Criollo

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	V
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	VI
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....	VII
AGRADECIMIENTO	VIII
DEDICATORIA	IX
ÍNDICE GENERAL.....	X
ÍNDICE DE TABLAS	XVIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XX
RESUMEN.....	XXII
INTRODUCCIÓN	1
1 CAPÍTULO I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1 Tema.....	3
1.2 Planteamiento del problema	3
1.3 Formulación.....	4
1.4 Sistematización del problema.....	4
1.5 Objetivos de la investigación	5
1.5.1 Objetivo General.....	5
1.5.2 Objetivos Específicos	5
1.6 Justificación.....	5

1.7	Delimitación de la Investigación.....	7
1.8	Delimitación del problema	7
1.9	Idea a defender.	8
1.10	Variables.....	8
2	CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	9
2.1	Marco Teórico Referencial.....	9
2.1.1	Teoría de la Ventaja Absoluta	9
2.1.2	Teoría del Encadenamiento Productivo.....	10
2.1.3	Teoría de la Cadena de Valor de Porter.....	10
2.1.4	Teoría de las Cinco Fuerzas de Michael Porter	11
2.1.5	Programa de Planificación Participativa y Gestión Asociada (FLACSO) 13	
2.2	Antecedentes	14
2.2.1	Evolución de las exportaciones primarias	14
2.2.2	Reseña histórica de la exportación de camarón en el Ecuador.....	15
2.2.3	Gustos y Preferencias del Mercado Italiano	19
2.2.4	Preferencias en el consumo	21
2.2.5	Descripción e información del cultivo de camarón	21
2.3	Plan de Exportación.....	24
2.3.1	Resumen Ejecutivo	24
2.4	Análisis del Potencial Exportador	25
2.4.1	Perfil de la Compañía	25
2.4.2	Visión.....	25

2.4.3	Misión.....	25
2.4.4	Objetivos de la empresa.....	26
2.4.5	Descripción de Funciones.....	26
2.4.6	Análisis Organizacional.....	27
2.5	Productos y/o Servicios.....	27
2.5.1	Características del producto.....	27
2.5.2	Producción y variedades en el Ecuador.....	28
2.5.3	Tendencias y precios.....	28
2.5.4	Dato de interés.....	29
2.6	Descripción y función del producto.....	30
2.6.1	Características del cultivo de larvas de camarón.....	32
2.6.2	Siembra.....	34
2.6.3	Crecimiento.....	34
2.6.4	Ciclo vital del camarón.....	35
2.6.5	Zonas de cultivo.....	36
2.6.6	Enfermedades.....	36
2.6.7	Etiología de la Enfermedad.....	37
2.6.8	Estrategias de control de enfermedades.....	37
2.6.9	Cosecha.....	38
2.6.10	Temporadas de Aguaje.....	39
2.6.11	Proceso de recepción y despacho del camarón.....	40
2.7	Fundamentos Legales.....	43

2.7.1	Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) ..	44
2.7.2	Instituto Nacional de Pesca (INP)	45
2.7.3	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)	45
2.7.4	El Ministerio de Comercio Exterior	46
2.7.5	Comité de Comercio Exterior (COMEX).....	46
2.7.6	Cámara Nacional de Acuacultura (CNA).....	47
2.7.7	Organización Mundial del Comercio	47
2.7.8	Organización Mundial de las Aduanas	48
2.7.9	Régimen de exportación: Requisitos generales del proceso de exportación	48
2.7.10	Clasificación Arancelaria: Estructura arancelaria	52
2.7.11	Objetivos de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)	53
2.7.12	Programa de Planificación Participativa y Gestión Asociada (FLACSO)	54
2.7.13	INCOTERMS 2010	55
2.7.14	Requisitos para ser OCE (Operador de Comercio Exterior)	56
2.8	Datos del Cantón Balao.....	57
2.8.1	Información General.....	57
2.8.2	Balao Cantón Camaronero.....	58
2.8.3	Clima	59
2.8.4	Hidrografía.....	59
2.8.5	Situación Geográfica	60

2.8.6	Actividad Económica	61
2.8.7	Perfil del país destino	62
2.8.8	Demografía	63
2.8.9	Información general del país destino.....	63
2.8.10	Selección e proveedores del mercado Italiano	64
2.8.11	Análisis del potencial exportador BEBETO S.A.....	64
2.8.12	Análisis del potencial exportador AGRIFISH SRL	65
2.8.13	Acuerdos Comerciales	68
2.8.14	Despacho de Aduanas y documentación	68
2.8.15	Participación en el mercado nacional	69
2.9	Marco conceptual	69
3	CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	73
3.1	Tipo de investigación	73
3.1.1	Investigación Descriptiva	73
3.1.2	Investigación Exploratoria.....	74
3.2	Enfoque de la investigación	75
3.3	Técnicas e instrumentos	76
3.3.1	Encuestas	76
3.3.2	Investigación de campo	77
3.4	Fuentes de información	77
3.5	Población y Muestra.....	77
3.6	Formato de Encuesta.	78

3.7	Resultados de las Encuestas y Evaluación Estadística.....	80
4	CAPITULO IV ESTUDIO TÉCNICO.....	90
4.1	Infraestructura de la Empresa.....	90
4.2	Capacidad Instalada.....	90
4.3	Ubicación del Proyecto	90
4.4	Plan de exportación hacia el mercado de Milán - Italia	91
4.4.1	Logística de exportación del camarón	91
4.4.2	Abastecimiento del Producto.....	93
4.4.3	Tiempos de suministro.....	94
4.4.4	Almacenamiento	94
4.4.5	Inventarios	94
4.4.6	Empaque	95
4.4.7	Calidad del empaque	95
4.4.8	Embalaje	95
4.4.9	Distribución	95
4.4.10	Modos de transporte para exportar a Italia	96
4.4.11	Rutas de transporte de Camarón a Italia.....	97
4.4.12	Comercialización	98
4.4.13	Retroalimentación.....	98
4.4.14	Recursos de Maquinarias, Equipos y Herramientas	98
4.5.1	Equipo de oficina.....	102
4.5.2	Sillas	102

4.5.3	Silla secretaria.....	102
4.5.4	Sillas ejecutivas	102
4.5.5	Teléfono.....	102
4.5.6	Escritorios	103
4.5.7	Archivadores.....	103
4.5.8	Aire acondicionado.....	103
4.5.9	Mesa de juntas	103
4.5.10	Equipo de cómputo.....	104
4.5.11	Laptop.....	104
4.5.12	Computadoras de escritorio	104
4.5.13	Impresora / Scanner	104
4.5.14	Vehículos	104
4.6.1	Descripción de la empresa.....	105
4.6.2	Estudio Organizacional.....	105
4.6.3	Organigrama estructural	106
4.6.4	Descripción de los cargos	106
4.6.5	Estudio Legal.....	107
4.6.6	Estudio Logístico.....	109
4.7	Estudio económico	112
4.7.1	Inversión en activos fijos.....	112
4.7.2	Inversión en capital de trabajo e inversión de gastos requeridos	113
4.7.3	Financiamiento	113

4.7.4	Amortización de la deuda	114
4.8	Costos y gastos totales anuales.....	115
4.8.1	Estructura de los costos	115
4.8.2	Costos de producción.....	116
4.8.3	Costos administrativos y de ventas.....	117
4.8.4	Amortización Proyectada	118
4.9	Ingresos del proyecto.....	119
4.9.1	Ingresos por ventas	119
4.10	Modelo económico del proyecto	120
4.10.1	Flujo de caja.....	120
4.11	Otras evaluaciones.....	121
4.11.1	Estado de Pérdidas y Ganancias	121
4.11.2	VAN y TIR	121
5	CONCLUSIONES.....	124
6	RECOMENDACIONES	125
7	BIBLIOGRAFÍA.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	29
Tabla 2.....	58
Tabla 3.....	62
Tabla 4.....	80
Tabla 5.....	81
Tabla 6.....	82
Tabla 7.....	83
Tabla 8.....	84
Tabla 9.....	85
Tabla 10.....	86
Tabla 11.....	87
Tabla 12.....	88
Tabla 13.....	89
Tabla 14.....	96
Tabla 15.....	113
Tabla 16.....	113
Tabla 17.....	114
Tabla 18.....	114
Tabla 19.....	115
Tabla 20.....	116
Tabla 21.....	117
Tabla 22.....	117
Tabla 23.....	118
Tabla 24.....	119

Tabla 25	120
Tabla 26	121
Tabla 27	122
Tabla 28	123

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i> Las cinco fuerzas competitivas de Porter (Porter, 2008, pág. 20)	12
<i>Figura 2.</i> Exportaciones Primarias del Ecuador (2016).....	14
<i>Figura 3.</i> Exportaciones Camaroneras (2000-2016).....	16
<i>Figura 4.</i> Destinos principales de las exportaciones camaroneras (2012-2016).....	17
<i>Figura 5.</i> Tasas de crecimiento en las exportaciones de camarón ecuatoriano (2003-2010) ..	18
<i>Figura 6.</i> Balanza Comercial de Italia (1995-2015)	20
<i>Figura 7.</i> Camaronera	22
<i>Figura 8.</i> Post-larvas o juveniles de camarón	23
<i>Figura 9.</i> Camarón Pomada, desembarque camarón	23
<i>Figura 10.</i> Flujograma Organizacional	27
<i>Figura 11.</i> Esquema institucional de protección al manglar.....	30
<i>Figura 12.</i> Camarón <i>Litopenaeus vannamei</i>	31
<i>Figura 13.</i> Tallas de camarón	32
<i>Figura 14.</i> Alimentación por comedero	35
<i>Figura 15.</i> Ciclo vital del camarón	35
<i>Figura 16.</i> Logotipo del Instituto Nacional de Pesca.....	45
<i>Figura 17.</i> Procedimiento para el registro del exportador en el Ecuapass.....	51
<i>Figura 18.</i> Flujo de Exportación	52
<i>Figura 19.</i> Detalles de la Sub-partida arancelaria.....	53
<i>Figura 20:</i> Cuadro de Repartición de costes según INCOTERMS 2010 (Santander TradePortal)	56
<i>Figura 21.</i> Símbolos Patrios del Cantón Balao.....	57
<i>Figura 22.</i> Mapa de Ubicación	60
<i>Figura 23.</i> Instalaciones de Agrifish SRL	67

<i>Figura 24.</i> Horarios de trabajo de Agrifish SRL	67
<i>Figura 25.</i> ¿Usted se dedica en la actualidad al cultivo de camarón de piscina?	80
<i>Figura 26.</i> ¿A quiénes frecuentemente vende su producto "CAMARÓN"?	81
<i>Figura 27.</i> ¿Cómo vende actualmente el CAMARÓN en cuanto al peso?.....	82
<i>Figura 28.</i> ¿Cuál es el precio promedio por el cual usted vende su producto (CAMARÓN)?	83
<i>Figura 29.</i> ¿Usted estaría dispuesto a exportar directamente su producto con ayuda de nosotros?.....	84
<i>Figura 30.</i> ¿La capacidad instalada le permite mantener un nivel de producción mensual?..	85
<i>Figura 31.</i> ¿Usted cree que sería factible la exportación de camarón?.....	86
<i>Figura 32.</i> ¿Usted considera beneficiosa la venta sin intermediarios?	87
<i>Figura 33.</i> ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría de exportaciones?.....	88
<i>Figura 34.</i> ¿Conoce usted los beneficios de exportar con mayores volúmenes?.....	89
<i>Figura 35.</i> Ubicación de la planta	91
<i>Figura 36.</i> Logística de exportación	92
<i>Figura 37.</i> Proceso abastecimiento de camarón.....	93
<i>Figura 38.</i> Ruta marina de exportación	97
<i>Figura 39.</i> Ruta aérea de exportación	97
<i>Figura 40.</i> Maquinaria / Silo de hierro	98
<i>Figura 41.</i> Maquinaria / Maquina clasificadora BM Inspección	99
<i>Figura 42.</i> Maquinaria / Cámara de frio	99
<i>Figura 43.</i> Maquinaria / Maquina con tolva	100
<i>Figura 44.</i> Maquinaria / Maquina de descabezado	100
<i>Figura 45.</i> Maquinaria / Mesa de acero	101
<i>Figura 46.</i> Maquinaria / Empacadora	101

RESUMEN

La comisión de camarones del cantón Balao de Ecuador es una comisión que se encuentra ubicada en el Cantón Balao de la provincia del Guayas, que se está conformada por diez integrantes los cuales se dedican a la producción y comercialización de camarón , cabe destacar que la comercialización es localmente, y al darnos cuenta que los habitantes del cantón viven en una economía de subsistencia, al analizar esta situación concluimos que ellos no están aprovechando al máximo sus productos y no están obteniendo una rentabilidad acorde al mercado, al no exportar directamente a mercados internacionales.

He ahí la idea de crear ARIELI S.A que será una empresa dedicada al asesoramiento aduanero para las exportaciones, iniciando sus servicios desde la búsqueda del proveedor a nivel internacional, cerrando pactos de negocios y ayudando con todos los procesos aduaneros para la exportación directa, desde la obtención de licencias previas a la exportación e incluso las búsqueda de tarifas más bajas tanto en transporte internacional, seguro y demás costos que ocasiona las exportaciones. Con cuya finalidad de que los posibles cliente exporten y puedan obtener mayor rentabilidad en sus productos.

Una ventaja del camarón sería que siempre se ha mantenido con porcentajes de exportación altos, incluso cuando se sufrió en Ecuador la crisis según estudio realizado por las autoras por cifras del Banco Central Del Ecuador.

El mercado meta en esta investigación es Milán-Italia, seleccionando como posible comprador Agrifish SRL , al ser una empresa que cuenta con su propia línea de supermercados, flota pesquera, y sobre estar dispuesta a comprar nuestros productos.

SUMMARY:

The shrimp commission of the Balao canton of Ecuador is a commission that is located in the Balao Canton of the province of Guayas, which is composed of ten members who are engaged in the production and marketing of shrimp, it should be noted that marketing is locally, and when we realize that the inhabitants of the canton live in a subsistence economy, when analyzing this situation we conclude that they are not taking full advantage of their products

and are not obtaining a profitability according to the market, by not exporting directly to international markets .

This is the idea of creating ARIELI SA which will be a company dedicated to customs advice for exports, starting its services from the search of the supplier at an international level, closing business agreements and helping with all the customs processes for direct export, from the Obtaining pre-export licenses and even the search for lower rates in international transport, insurance and other costs caused by exports. With the purpose of allowing potential customers to export and obtain greater profitability in their products.

An advantage of the shrimp would be that it has always been maintained with high export percentages, even when the crisis in Ecuador was suffered according to a study carried out by the authors based on figures from the Central Bank of Ecuador.

The target market in this research is Milan-Italy, selecting as possible buyer Agrifish SRL, being a company that has its own line of supermarkets, fishing fleet, and about being willing to buy our products.

PALABRAS CLAVES:

Camarón – exportación – Italia – comisión – trámites - logística.

KEY WORDS:

Shrimp – export –Italy – commission – procedures - logistics.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realiza bajo el análisis del sector camaronero específicamente a la comisión dedicada a la producción del camarón del Cantón Balao representada por la fundación CALISUR.

En la misma se detectó que dicha comisión vende su producción a intermediarios de camarón percibiendo un precio realmente bajo comparado con la realización de la exportación directa de la comisión hacia mercados internacionales, de manera más específica hacia Milán-Italia, pudiendo proyectarse a otros mercados a largo plazo luego obtener un posicionamiento en el primer mercado seleccionado.

La comisión representada por la fundación CALISUR obtenía sus larvas comprándolas en la península de Santa Elena, pero actualmente suplen la demanda de sus compradores cultivando las larvas desde sus propios laboratorios ubicados en el cantón Balao.

Realizando una investigación en uno de los laboratorios de la comisión se detectó que ellos no cultivan el camarón para exportar sino para venderlo a empresas más grandes debido a que no cuentan con piscinas propias para obtener el camarón en las tallas aptas para una exportación.

Además se busca lograr reducir los costos en cuanto a los insumos utilizados para el cultivo de las larvas en los laboratorios y así exportar disminuyendo a su vez el tiempo en las verificaciones técnicas en los puertos, siguiendo la línea de objetivos propuestos por el ministerio de Comercio Exterior a través de la implementación de los llamados Protocolos Técnicos, Logísticos y de Seguridad, procedimientos que regirán desde hoy en los puertos del país y favorecerán a las exportaciones de Banano, Cacao, Flores, Camarón y Pesca (VALLEJO, 2017)

Las autoras en función de mejorar , impulsar e incentivar los procesos con la asociación para la exportación fundará una empresa llamada ARIELI SA., la cual se encargará de la asesoría, contacto con el comprador del exterior ,realización del proceso logístico de exportación del producto y de la obtención de la documentación necesaria para ingresar al mercado internacional garantizando un proceso rápido y conociendo las bases legales de cada proceso involucrado en la cadena logística de exportación del camarón.

Se pronostica que la comisión de camaroneros obtendrá con la exportación directa de su producto aproximadamente un crecimiento del 70% en sus ganancias, lo cual antes no percibía, ya que la comisión mencionada solo se dedica a la producción y venta local a las empresas exportadoras constituidas en el Ecuador.

1 CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Plan de exportación de camarón para la “Comisión de Camaroneros” del Cantón Balao-Provincia del Guayas hacia el mercado de Milán– Italia.

1.2 Planteamiento del problema

En la presente investigación se analiza la siguiente problemática, extraída de un informe publicado por la Prefectura del Guayas, el cual indica que “dentro de los sectores de producción de Balao se destaca la actividad pesquera y camaronera, que es una de sus principales fuentes ingresos de sus habitantes” (SENPLADES, 2014, pág. 20).

La comisión no cuenta con un modelo de exportación ya que solo se enfoca en el cultivo de las larvas en laboratorios vendiendo localmente sin aprovechar la oferta exportable existente. Las personas del Cantón Balao viven en el marco de una economía de subsistencia, es decir, se conforman con sus ingresos mínimos diarios para poder suplir sus necesidades sin proyectarse a una mejor calidad de vida potenciando su sector camaronero, además existen otros problemas específicos como:

El camarón cultivado en dicho cantón es comercializado en la localidad sin poder expandirse a nivel internacional, valiéndose de intermediarios para la comercialización en mercados internacionales, es decir, no se acogen a una exportación directa del producto mencionado. (Fonseca, 2017)

Además, la comisión cuenta con una planta procesadora para el camarón, pero el proyecto en conjunto con el Gobierno no prosperó y hoy en día dicha planta está paralizada por falta de apoyo e incentivos.

Cabe recalcar que una de las complejidades que también enfrenta la Comisión de Camaroneros del Cantón Balao es la dificultad para la obtención de los documentos de control previos para la exportación, además de la logística adecuada que se debe conocer para lograr llegar hacia mercados internacionales.

También es importante mencionar que siendo un producto perecible necesita de un empaquetado especial y atmosfera de frío óptima para llegar hacia el mercado objetivo en las mejores condiciones, cumpliendo altos estándares de calidad (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

1.3 Formulación

¿Desarrollando un plan de exportación de camarón hacia el mercado de Milán - Italia se incentivará a la Comisión de Camaroneros del Cantón Balao para poder ofertar sus productos obteniendo rentas y actuando sin intermediarios?

1.4 Sistematización del problema

- ¿Qué se debe considerar en la exportación de camarón para llegar a mercados internacionales?
- ¿Cuáles son los aspectos que impiden a la Comisión de Camarones del Cantón Balao exportar hacia mercados internacionales?

- ¿Es posible la exportación de camarón sin intermediarios hacia el mercado de Milán-Italia?

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo General

- Desarrollar un plan de exportación de camarón dirigido a la comisión de camaroneros del Cantón Balao para mejorar sus condiciones socioeconómicas mediante la exportación.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Recopilar información a la comisión de camaroneros del Cantón Balao para la validación de la oferta exportable.
- Analizar el proceso de exportación enfocado al pre y post embarque del camarón determinando la forma adecuada del transporte internacional hacia Milán-Italia.
- Proponer el plan de exportación a la comisión de camaroneros del Cantón Balao socializando el mismo a todos sus integrantes.

1.6 Justificación

El desarrollo de un plan de exportación de camarón hacia Milán- Italia será factible para los pequeños productores de estos crustáceos que se encuentran ubicados en el cantón Balao de la provincia del Guayas ya que permitirá la comercialización de dichos productos de forma directa.

La comisión mencionada realiza la venta de la producción a un intermediario que gana aproximadamente **\$0.60** por libra de camarón, es decir, no se está sacando el mayor provecho de la producción del camarón por parte de la comisión. (SENPLADES, 2014)

Es importante recalcar que la oferta exportable del camarón nunca ha decaído, verificando los datos estadísticos del Banco Central para el sector externo enfocado a la exportación del producto primario como lo es el camarón para los años 2012- 2016, tal es el caso que las exportaciones de camarón del Ecuador han representado 101.88% del volumen exportado.

Analizando los datos proyectados por el Banco Central se muestra también que a pesar de la crisis económica mundial de los años 2008 al 2014 el camarón nunca decayó en exportaciones.

Según proyecciones del Banco Central (17 de agosto) el camarón registrará un alza en exportaciones del 17,4% permitiendo un ingreso al país de 539 millones de dólares adicionales entre los años 2017- 2020.

Además, se detectó revisando datos de TRADEMAP que a nivel mundial Ecuador ocupa el segundo lugar en exportaciones mundiales del camarón.

Tomando como referencia el mercado meta Milán- Italia, se puede concluir que 20 años atrás Ecuador mantiene una tendencia alcista en cuanto a la exportación del camarón hacia el mercado mencionado.

Por lo dicho en párrafos anteriores la investigación que se realiza por parte de las autoras se justifica tanto por bases estadísticas como por los postulados del Plan Nacional del Buen Vivir

(PNV) 2013-2017, objetivo 10 que se refiere a impulsar la transformación de la matriz productiva, como se indica en las siguientes secciones:

- 10.3.- Diversificar y generar mayor valor agregado a los sectores priorizados que proveen servicios.
- 10.7.- Impulsar la inversión pública y la compra pública.
- 10.9.- Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistémica para viabilizar la transformación de la matriz productiva.

1.7 Delimitación de la Investigación

La presente investigación va dirigida a los integrantes que conforman la comisión de camareros representados por la fundación CALISUR del Cantón Balao de la provincia del Guayas para la exportación de camarones hacia la empresa Agrifish S.R.L situada en Milán- Italia, se analizará el patrón de las exportaciones de los últimos 5 años (2012 – 2017).

1.8 Delimitación del problema

- Campo: Comercio
- Aspecto: Exportación de Camarón hacia Milán- Italia
- Tema: Plan de exportación de camarón para la “Comisión de Camaroneros” del cantón balao- provincia del Guayas hacia el mercado de Milán - Italia
- Delimitación espacial: Ecuador - Italia
- Delimitación temporal: 2012-2017

1.9 Idea a defender.

El desarrollo de un plan de exportación propuesto a la comisión de camarones del cantón Balao incentivará la exportación directa.

1.10 Variables.

- Variable Independiente: Desarrollo de un Plan de Exportación
- Variable Dependiente: Incentivo a la exportación directa de camarón.

2 CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Teórico Referencial

El desarrollo del marco teórico es una de las fases más importantes de un trabajo de investigación, consiste en analizar las teorías que va a fundamentar el proyecto con base al planteamiento del problema que se ha realizado para la profundización del tema.

2.1.1 Teoría de la Ventaja Absoluta

Uno de los fundamentos teóricos a utilizar en la presente investigación será la Teoría de la Ventaja Absoluta desarrollada por Adam Smith. En esta teoría trata sobre la eficiencia de las naciones en función de la especialización en la producción de un determinado bien; planteando que los países se ven mejor beneficiados si procuran intercambiar (comercializar) entre ellos aquellos bienes que producen con mayor eficiencia. (Smith, 1776)

En el caso ecuatoriano, el sector acuícola posee una amplia gama de productos, donde el camarón y los enlatados de atún se disputan el segundo y tercer lugar en el total de exportaciones no petroleras (en primer lugar, está el banano); considerándose a la industria atunera como la segunda más representativa, grande y moderna de la región latinoamericana, ubicando al Ecuador entre los países exportadores de camarón más importantes a nivel mundial por el volumen de ventas y calidad del producto. (PRO ECUADOR, 2013)

Basándonos en esta teoría, el Ecuador tiene una gran oferta exportable gracias al desarrollo del sector de la acuicultura y el nivel de exportación que mantiene, lo posiciona entre los más relevantes a nivel mundial, por tanto, de acuerdo con la teoría, el país se debe enfocar en la especialización de la producción del bien que permita obtener una mayor ventaja absoluta y que se produzca con mayor eficiencia.

2.1.2 Teoría del Encadenamiento Productivo

El encadenamiento productivo se refiere a un conjunto de procesos que ayudan al proceso productivo de un bien y la relación a largo plazo entre las organizaciones y el objetivo de generar ingresos. Para (Matarrita, 2005, pág. 2) el encadenamiento productivo es “el conjunto de actividades involucradas en el diseño, la producción y el mercadeo de un producto o servicio”.

Es decir, que el proyecto busca mejorar la producción de camarón para la Comisión de Camaroneras de Balao y diseñar un proceso productivo que le permita a la organización exportar sus productos sin la necesidad de pagar a intermediarios y un plan de marketing estratégico para posicionar el producto en el mercado internacional.

2.1.3 Teoría de la Cadena de Valor de Porter

La cadena de valor de Michael Porter es un modelo teórico que consiste en el análisis de las actividades de la empresa para identificar fuentes de ventaja competitiva y que generen valor al cliente. Según (Porter, La Ventaja Competitiva, 1987) la cadena de valor es:

Un modelo teórico que permite fijar el tiempo y costos de las principales actividades de una empresa. Su finalidad es asignar a cada actividad el mayor valor posible, minimizando los costos para que se maximice el margen de utilidad o rentabilidad entre lo que le cliente está dispuesto a pagar y el costo de producirlo y entregarlo (pág. 4)

Esta teoría sugiere que las empresas deben analizar los procesos y actividades que intervienen en la producción y comercialización de los productos para tomar ventaja de los procesos y agregar valor en lo máximo posible, pero también afirma que se deben disminuir los costos para que elevar el margen de utilidad.

Para el presente trabajo se analizarán los procesos productivos del camarón en la empresa y de establecerán estrategias para la reducción de los costos de los mismos. Lo que ayudará a aumentar el margen de utilidad de la empresa y agregar valor al producto para que el mismo obtenga ventaja competitiva en el mercado.

2.1.4 Teoría de las Cinco Fuerzas de Michael Porter

Esta teoría explica que todas las empresas están rodeadas de cinco fuerzas competitivas las cuales se necesitan controlar para poder sobrevivir en el mercado, y tomar decisiones en base al análisis de cada una de ellas. Este modelo sirve como complemento del análisis FODA y es de soporte en la toma de decisiones. Según (Porter, 2008):

Cuando se conocen las causas de la presión competitiva, se evidencian las fuerzas y debilidades principales de la compañía, se consolida su posicionamiento en el sector industrial, se aclaran los aspectos en que los cambios estratégicos producirán los mejores resultados y se descubren las áreas donde las tendencias de la industria tendrán mayor importancia como oportunidades o riesgos. (pág. 20)

Para Porter las fuerzas competitivas se grafican de la siguiente manera:

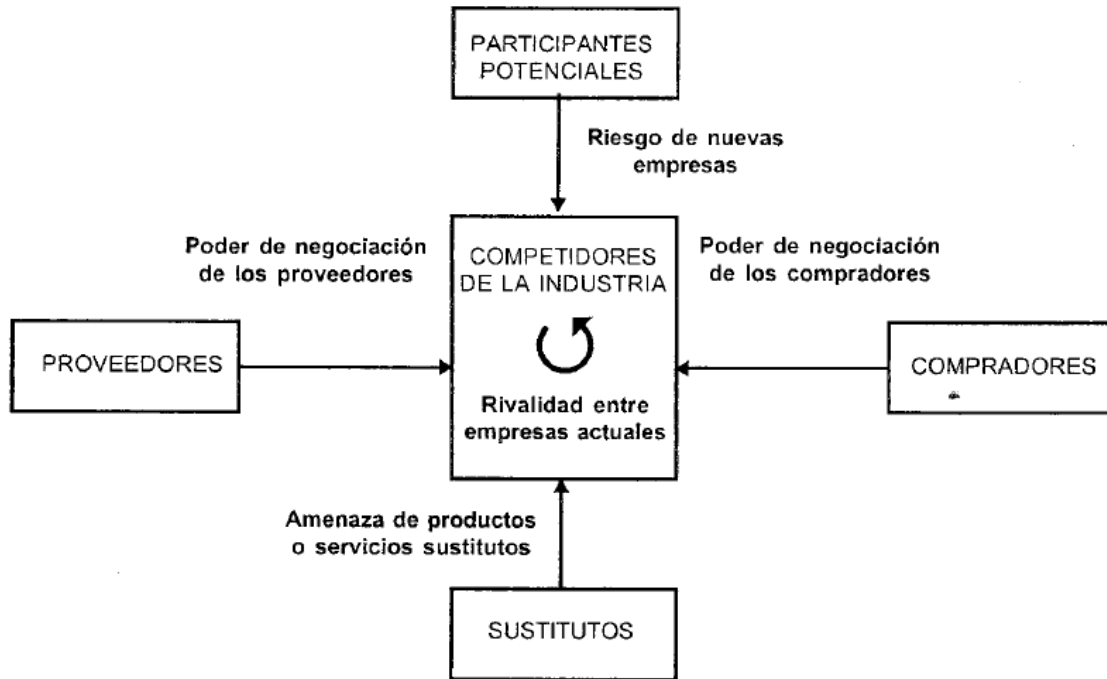


Figura 1: Las cinco fuerzas competitivas de Porter (Porter, 2008, pág. 20)

La figura indica que las cinco fuerzas competitivas que intervienen en el mercado son, la creación o surgimiento de nuevas empresas que se pueden convertir en competidores potenciales, la aparición de productos o servicios que puedan sustituir los productos que la empresa ofrece, el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los compradores.

Esto ayuda a la empresa al análisis de su entorno y facilita la toma de decisiones y la elaboración de planes estratégicos que permitan a la empresa sobrevivir en el mercado o su posicionamiento en el mismo.

Para el presente proyecto, el análisis de estas cinco fuerzas competitivas permitirá que la organización elabore planes estratégicos más precisos y eficaces.

2.1.5 Programa de Planificación Participativa y Gestión Asociada (FLACSO)

Este programa propuesto por la FLACSO e implementado en Argentina busca “contribuir desde la investigación, la exploración metodológica y la formación al desarrollo de un campo de creciente interés y relevancia en el país y en la región” (Poggiese, 2013). Este programa busca contribuir con el desarrollo de la investigación científica en la región con el fin de mejorar la productividad y el desarrollo tecnológico y técnico en Latinoamérica.

Los objetivos de este programa son:

- Configurar y orientar prácticas de equipos interdisciplinarios e intersectoriales que faciliten, en espacios institucionales, la implementación de políticas públicas del Estado.
- Dotar a esos equipos de la comprensión teórico-conceptual, de los modos y oportunidades de aplicación y de una práctica del diseño de dicha aplicación, respecto a las metodologías PPGA, así como de otras metodologías y de técnicas complementarias.
- Desarrollar la capacidad de producir intervenciones integrales, basada en el uso crítico de los contenidos teóricos acumulados para la elaboración, por un colectivo mixto, de un conocimiento conceptual y un mapa decisorio para la definición de estrategias y acciones viables.
- Favorecer la conformación de un tejido asociativo y activo, en condiciones de colaborar en la gestión de los proyectos socio institucionales y de reproducir el enfoque metodológico en otros proyectos.

2.2 Antecedentes

2.2.1 Evolución de las exportaciones primarias

En el Ecuador, se ha impulsado en los últimos años el desarrollado de nuevas fuentes de captación de recursos a través de las exportaciones primarias, explotando principalmente productos o sectores productivos No Petroleros como el bananero, acuícola y cacao, sin embargo, la dependencia económica del país hacia el recurso petrolero aún sigue evidente y es lo que principalmente en los últimos dos años ha golpeado a la economía ecuatoriana; ya que se continúa destinando recursos del Estado para la explotación de nuevos yacimientos petroleros, aproximadamente 300 millones de barriles descubiertos en el 2014. (El Telégrafo, 2014)

En el siguiente gráfico se puede visualizar la participación porcentual de los diversos productos primarios exportados por el Ecuador en el 2016.

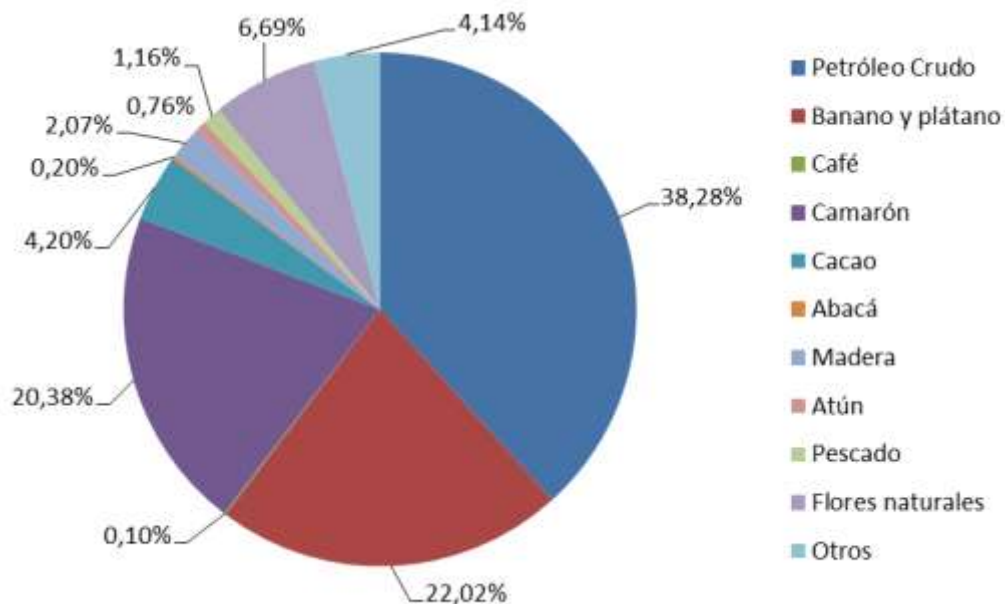


Figura 2. Exportaciones Primarias del Ecuador (2016)

Tomado del Boletines Trimestrales y Anuales, Banco Central del Ecuador. Adaptado por las Autoras

Como se puede observar, de acuerdo con las cifras del Banco Central del Ecuador, los sectores productivos más desarrollados en los últimos años han sido el bananero, camaronero y cacaoero, sin embargo, el petróleo lidera las exportaciones primarias en el país, con el 38,28% de participación, seguido por el sector bananero con el 22,02% y en tercer lugar el sector camaronero poseedor del 20,38% de participación.

Es debido a esto, que aún sigan existiendo déficits fiscales, y déficits en la Balanza Comercial, déficits que se han venido dando históricamente en el país, agravados también por las deudas incurridas y por los bajos ingresos petroleros. Por lo que el gobierno actual tiene como propósito lograr construir una economía menos dependiente del petróleo y continuar impulsando el desarrollo de los sectores exportadores *No Petroleros*. (El Universo, 2017)

El desarrollo de los sectores No Petroleros se ha visto beneficiado en su gran mayoría por los recientes acuerdos firmados por el Ecuador, como el acuerdo con la Unión Europea (UE), el cual permite que la mayoría de los productos de la oferta exportable ecuatoriana ingrese son aranceles del 0% en los países miembros de la UE, sin esta preferencia arancelaria los productos tendrían una carga impositiva de entre el 2,4% al 24%. (El Comercio, 2017)

2.2.2 Reseña histórica de la exportación de camarón en el Ecuador

De acuerdo con cifras oficiales publicadas por la Cámara Nacional de Acuicultura del Ecuador, en el año 1998 el sector acuícola mostró importantes índices, cuando alcanzó en exportaciones la cifra de 11.400 toneladas percibiendo aproximadamente \$875 millones. Para el año 2000 el sector camaronero se vio afectado por el virus de la mancha blanca disminuyendo gravemente su producción, llegando a un total de 37.700 toneladas. (FAO, 2005)

Para el año 2005 el sector camaronero a pesar del virus fue recuperándose alcanzando una cifra récord de 35854 toneladas. La real expansión de la industria camaronera se registra en los 70 siendo las principales provincias del cultivo de dicho producto El Oro y Guayas ya que existía abundancia de larvas. (FAO, 2005)

La exportaciones camaroneras en el Ecuador se vieron fuertemente perjudicadas en el 2000 por problemas epidemiológicos dados principalmente por la enfermedad de la mancha blanca, situación que hoy en día se ha logrado controlar con el avance científico y tecnológico que ha permitido desarrollar un cultivo más fuerte y resistente a esta enfermedad, lo que permitió que el sector se lograra recuperar, aumentándose también el número de fincas o territorio destinado al cultivo, ya que en ese fecha muchos abandonaron la actividad por los bajos ingresos que le representaban. (Argandona, 2016)

En el siguiente gráfico se muestra el comportamiento anual de las exportaciones camaroneras ecuatorianas en miles de dólares FOB, del 2000 al 2016:



Figura 3. Exportaciones Camaroneras (2000-2016)

Tomado del Boletines Trimestrales y Anuales, Banco Central del Ecuador. Adaptado por las Autoras

En el Ecuador alrededor del 87% de la producción camaronera total se destina al mercado internacional. En el siguiente gráfico se puede visualizar las exportaciones realizadas por Ecuador a los diferentes mercados.

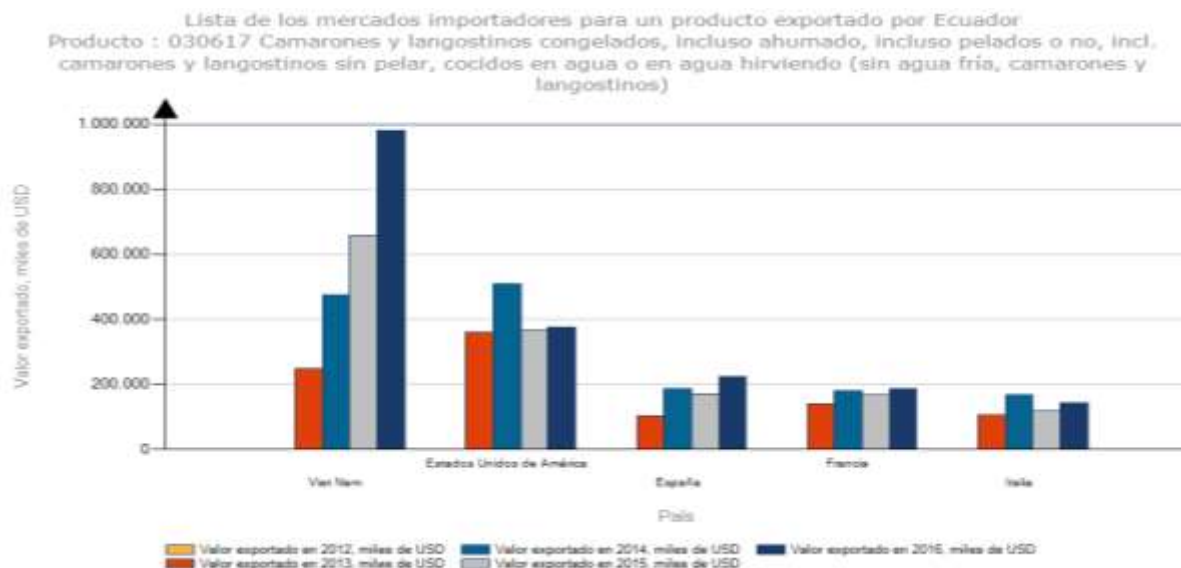


Figura 4. Destinos principales de las exportaciones camaroneras (2012-2016)
 Tomado TRADEMAP, 2012-1016

Con considerables tasas de crecimiento en las exportaciones de camarón entre los años 2004 y 2010, a excepción del 2009 en el cual existió una caída de las exportaciones producto de la crisis económica que enfrentaban mercados potenciales como el norteamericano. Los años 2005, 2006 y 2010 son los que presentan los crecimientos más relevantes, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

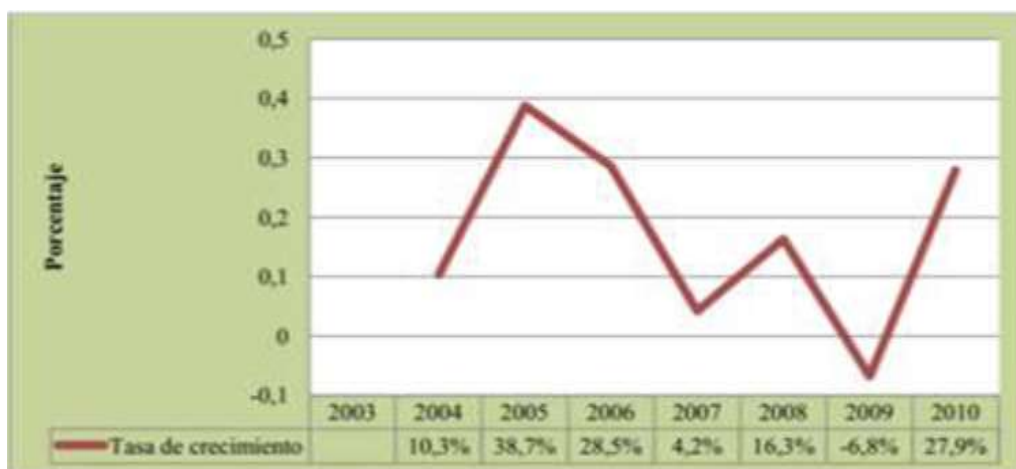


Figura 5. Tasas de crecimiento en las exportaciones de camarón ecuatoriano (2003-2010)
Tomado del Banco Central del Ecuador, año 2010

A partir del 2010, este sector ha tenido importantes crecimientos; en el 2012 con el ataque del Síndrome de Mortalidad Temprana (EMS), enfermedad que afectó principalmente a los países asiáticos tales como China, Vietnam, Tailandia y Malasia, los cuales son grandes exportadores y proveedores de este producto a nivel mundial, ocasionándoles la muerte de casi la totalidad de su producción camaronera, permitió que pequeñas economías como la ecuatoriana ganaran una mayor participación en el mercado internacional y se abrieran mercados potenciales como EE.UU., Europa, Japón e incluso los países Asiáticos anteriormente citados como China, ya que su poca producción no lograba abastecer su consumo local. (Camara Nacional de Acuicultura, 2012)

Como indica el gráfico 2, en el 2013 y 2014, el sector camaronero evidenció grandes crecimientos, gracias a la apertura de nuevos mercados con los acuerdos comerciales, la promoción ecuatoriana que se ha realizado del producto en el exterior y cabe señalar también las inversiones realizadas por el sector privado, convirtiéndose en el tercer producto con mayor concentración del total de exportaciones primarias y en el segundo del total de exportaciones tradicionales no petroleras, pronosticándose que el país se convierta en el proveedor de aproximadamente el 15% de los camarones que se consume a nivel mundial, al 2015 la industria camaronera emplea

alrededor de 180.000 personas de forma directa e indirectamente, lo que contribuye con un 5% de la generación de empleo a nivel nacional. (PRO ECUADOR, 2016)

Al 2017, los exportadores camaroneros esperan un comportamiento similar del sector con respecto al año anterior, puesto que las proyecciones indican que a nivel mundial existirá una disminución en la producción de este marisco dada por enfermedades y precios que afectarían al sector, precios que se han mantenido desde octubre del 2016. (PRO ECUADOR, 2017)

De acuerdo a cifras del B.C.E., el Ecuador fue el único país a nivel latinoamericano que aumentó su producción por cerca del 7.5% en lo que va del año, introduciendo al mercado europeo en el primer trimestre del 2017, 45 millones de libras de camarón más que en el mismo período del año anterior. (El Comercio, 2017)

2.2.3 Gustos y Preferencias del Mercado Italiano

El mercado italiano se considera actualmente como uno de los más representativos de la Unión Europea para el Ecuador, de acuerdo con cifras oficiales, este mercado ha crecido en el primer trimestre del 2017, llegando a tener una participación del 19,14%, dejando en segundo y tercer lugar a España y Alemania con el 17,54% y 15,68% respectivamente. (PRO ECUADOR, 2017)

Italia es la séptima economía más importante en cuanto a exportaciones mundiales, donde los productos como piezas y repuestos, vehículos y medicamentos son los más comercializados por este país. Como se puede evidenciar en el siguiente gráfico, en los últimos años (a partir del 2012), la Balanza Comercial de Italia ha logrado estar en superávit, teniendo ésta un resultado positivo al 2015 de \$42,2 miles de millones. (OEC, 2015)

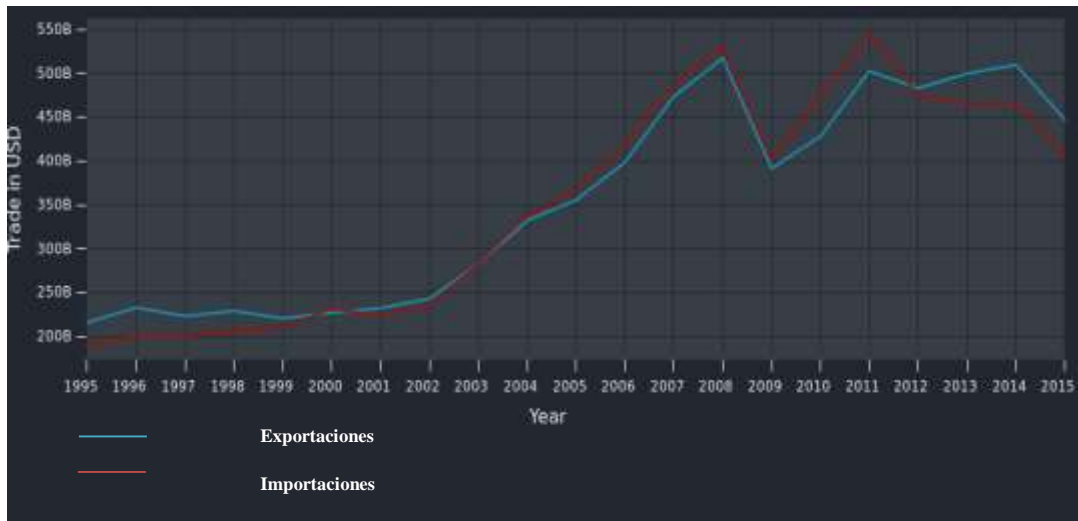


Figura 6. Balanza Comercial de Italia (1995-2015)
Tomado de “The Observatory Of Economic Complexity 2015”

En cuanto a la importación de bienes primarios, Italia es uno de los principales destinos de las exportaciones tradicionales del Ecuador, estando entre los productos favoritos el camarón, pero debido a la crisis económica mundial, el consumo de los productos pesqueros y derivados disminuyó a partir del 2009, estabilizándose un poco en el 2014. Las proyecciones realizadas por PRO ECUADOR indican un aumento anual en el consumo del 3% entre los años 2014 y 2019, representando un volumen de 52,800 toneladas aproximadamente. (PRO ECUADOR, 2015)

En cuanto a la demanda del producto, esta se segmenta dependiendo de la ubicación geográfica del cliente, ya que el consumo de quienes viven al Norte de Italia difiere de quienes viven al sur, los cuales prefieren consumir de las zonas costeras locales por considerar la frescura inmediata del producto, mientras quienes se sitúan al norte prefieren en su mayoría importar, especialmente en los meses pertenecientes al verano y en Navidad. (PRO ECUADOR, 2015)

2.2.4 Preferencias en el consumo

Los consumidores italianos prefieren el consumo de un producto 100% orgánico, fresco y de gran tamaño, lo cual ha impulsado las exportaciones hacia este destino ya que el camarón ecuatoriano aún tiene poca participación en ese sector, pero el producto tiene alta aceptación porque logra cumplir con las expectativas del consumidor, donde la presentación que prefieren es en empaques transparentes (producto visible) o descongelado y al granel, la compra la realizan de esta forma puesto que gustan por observar el producto antes de proceder a comprarlo (PRO ECUADOR, 2015).

La preparación en la que prefieren consumir los camarones es:

- Risotto con camarones
- Frituras de mariscos (incluye pescado, camarón y langostino)
- Cocktail de camarones
- Pasta allo scoglio (incluye camarón y langostino)

Para esto, prefieren importar el camarón de tipo Vannamei en cola (sin cabeza), el cual es más apetecido en Milán y el norte de Italia más la Costa Adriática, mientras que, en el Sur de Italia, prefieren los langostinos con cabeza (shell on).

2.2.5 Descripción e información del cultivo de camarón

La principal especie cultivada en las costas del Ecuador es el *Litopenaeus vannamei*. En el cantón Balao, alrededor del 17.43% de la superficie (7.330,42 ha) se destina al cultivo de camarón, el cual cumple con todos los estándares de calidad y representa uno de los sectores de alto rendimiento de

la ciudad, el marisco es exportado principalmente a Europa a través de intermediarios como es “Pronaico” ubicado en Machala.



Figura 7. Camaronera
Fuente: Las Autoras, 2017

Las piscinas se encuentran situadas a unos metros de los laboratorios y criaderos de larvas de la comisión de camaroneros del Cantón Balao. Lo más significativo durante la investigación de campo fue que dichas piscinas no son de la fundación, sino que tienen dueños independientes, claro que compran las larvas de los laboratorios de la comisión, pero antes eran obtenidas de la Península de Santa Elena.



Figura 8. Post-larvas o juveniles de camarón
Fuente: Las Autoras

Cabe mencionar que las larvas son tratadas desde el laboratorio proporcionándoles un coctel de varias bacterias combinadas para que su crecimiento no presente problemas y evitar el desarrollo de enfermedades, la más conocida la mancha blanca.



Figura 9. Camarón Pomada, desembarque camarón
Fuente: Las Autoras, 2017

En el cultivo de camarón se dan las mismas fases que se presentan en cualquier tipo de actividad productiva agrícola, que son la siembra, el crecimiento del cultivo y la cosecha, etapas que se las evidencia principalmente en la reproducción y crianza en cautiverio de estos crustáceos (Agurto Montes, 2003).

2.3 Plan de Exportación

2.3.1 Resumen Ejecutivo

Con el plan de exportación realizado se pretende potenciar la exportación directa de la comisión de camaroneros del Cantón Balao hacia el mercado Italiano específicamente a Milán, dicho mercado fue escogido debido al acuerdo comercial que entró en vigencia a inicios de este periodo el cual otorga preferencias arancelarias a los productos que ingresan tanto a nuestro país como a aquellos que conforman a la Unión Europea.

La compañía ARIELI SA realizará la gestión completa y directa de la exportación de camarón a la comisión de camaroneros del Cantón Balao, dentro de la gestión se encuentra la localización de los compradores o importadores Italianos, realización de toda la cadena logística para llevar el producto al mercado meta, conseguir los mejores costos de operación para que la ganancia sea justa y equitativa con esto se busca potenciar la exportación del camarón siendo un producto tradicional con una alta oferta exportable según datos mostrados por el banco central durante el periodo 2012-2017.

Se seleccionó la ciudad de Milán debido a que tiene uno de los puertos principales de la región Italiana para lo cual se puede llegar al mismo mediante una negociación CIF, terminando la responsabilidad del exportador al momento de dejar la mercancía sobre la borda del buque.

También es importante conocer que los gustos y preferencias del consumidor del mercado meta varían dependiendo de la región, siendo factible la exportación del camarón de variedad “colas de Vannamei sin cabeza” (Shell on) producido por la comisión y más aceptado en la zona norte la Costa Adriática de Italia, conociéndose que las temporadas en la que se produce mayor demanda del producto son en verano y Navidad.

2.4 Análisis del Potencial Exportador

2.4.1 Perfil de la Compañía

La empresa ARIELI S.A será un operador logístico encargada de la gestión de la documentación para la exportación de camarón hacia el mercado de Milán - Italia, también realizará toda la cadena logística en conjunto a la comisión de camaroneros del Cantón Balao además de prestar asesoría a dicha comisión para aprovechar al máximo la producción obteniendo ganancias contundentes para ambas partes.

2.4.2 Visión

La empresa ARIELI S.A. busca brindar asesoría y facilitar la exportación directa de las empresas dedicadas a la producción del camarón en el Ecuador, enfocándose en las pequeñas comisiones existentes en el país.

2.4.3 Misión

ARIELI S.A. busca potenciar el comercio justo dentro del país para así obtener ganancias que favorezcan el desarrollo de los pequeños productores.

2.4.4 Objetivos de la empresa

- Brindar conocimiento mediante capacitaciones a las pequeñas comisiones del Cantón Balao que producen camarón aprovechando al máximo la producción.
- Identificar los posibles mercados metas otorgando diversificación de mercados para la exportación del camarón producidos por las pequeñas comisiones del país.

2.4.5 Descripción de Funciones

- Gerente: será el encargado de realizar las negociaciones directamente con los compradores en el exterior y recopilar los informes del departamento de operación y financiero.
- Departamento operaciones conformado por dos áreas:
 - Documentación: área encargada de gestionar documentos previos al embarque para la exportación del camarón.
 - Exportación: se encargará de la gestión de las inspecciones, declaraciones aduaneras de exportación, monitoreo y logística hasta que arribe la carga al puerto de destino.
- Departamento Financiero: encargado de llevar el análisis de los costos y demás gastos generados y monitoreo del capital invertido.

2.4.6 Análisis Organizacional



Figura 10. Flujograma Organizacional
Fuente y Elaboración: Las Autoras, 2017

2.5 Productos y/o Servicios

2.5.1 Características del producto

Camarón: Es un marisco que integra el grupo de alimentos que consume el ser humano dentro de su dieta cotidiana, como información nutricional se tiene que este alimento posee un nivel muy bajo de grasas y calorías, cuyo consumo aporta considerablemente en componentes como omega 3, carotenos, beta carotenos y pre vitamina A. El camarón ecuatoriano se ha ganado el reconocimiento mundial como un producto de tipo “gourmet” por su exquisito sabor, color y textura (Sánchez, 2015).

El camarón ecuatoriano es de alta calidad y muy cotizado debido a su tamaño, textura y frescura por grandes potencias como son Europa, Asia, América Latina, América del Norte principalmente en las ciudades de Miami, Nueva York y California según el informe emitido por la oficina de PRO ECUADOR en los Ángeles el 20 de mayo del 2017 (PRO ECUADOR, 2013).

2.5.2 Producción y variedades en el Ecuador

Las condiciones climáticas que tiene el Ecuador representan una gran ventaja para los productores camaroneros, ya que el ecosistema permite poder obtener hasta 3 cosechas anuales, permitiendo un mejor aprovechamiento del espacio y mayor desarrollo productivo por hectárea. El tipo de camarón que más se produce en el país y por ende el más comercializado en el exterior, es el camarón blanco o *litopenaeus vannamei*, el cual representa más del 95% de la producción ecuatoriana, cuya presentación de exportación por lo general es entero, con cola, pelados o en cáscara (Fares Armijos, 2016).

Los volúmenes de la producción del camarón se han incrementado en nuestro país por la demanda existente en el mundo.

2.5.3 Tendencias y precios

El establecimiento de los precios de los camarones se basa fundamentalmente por el tipo, tamaños y valor agregado que posea el marisco, refiriéndose a valor agregado como la presentación en que se vaya a comercializar el producto, sea esta de tipo congelado, camarón entero o en cola, pelado o sin pelar (López N. M., 2012).

De acuerdo con la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA), en el 2015 los precios FOB en Guayaquil para el camarón sin cabeza fueron de:

Tabla 1.

Precios por variedad de camarón

\$ 5.10 por libra	21-25
\$ 4.30 / lb	26-30
\$ 4.10 / lb	31- 35
\$ 3.60 / lb	36-40
\$ 3.40 / lb	41- 50
\$ 3.25 / lb	51-60

Tomado de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA)

2.5.4 Dato de interés

El sector de Balao es un manglar en la cual no solo se obtienen camarones de las piscinas cercanas a estos sino también Tilapia, concha, cangrejos, entre otras especies, para lo cual se cuenta con instituciones que tienen competencia además de promover e implementar procesos de participación de los ciudadanos (Bravo, 2003).

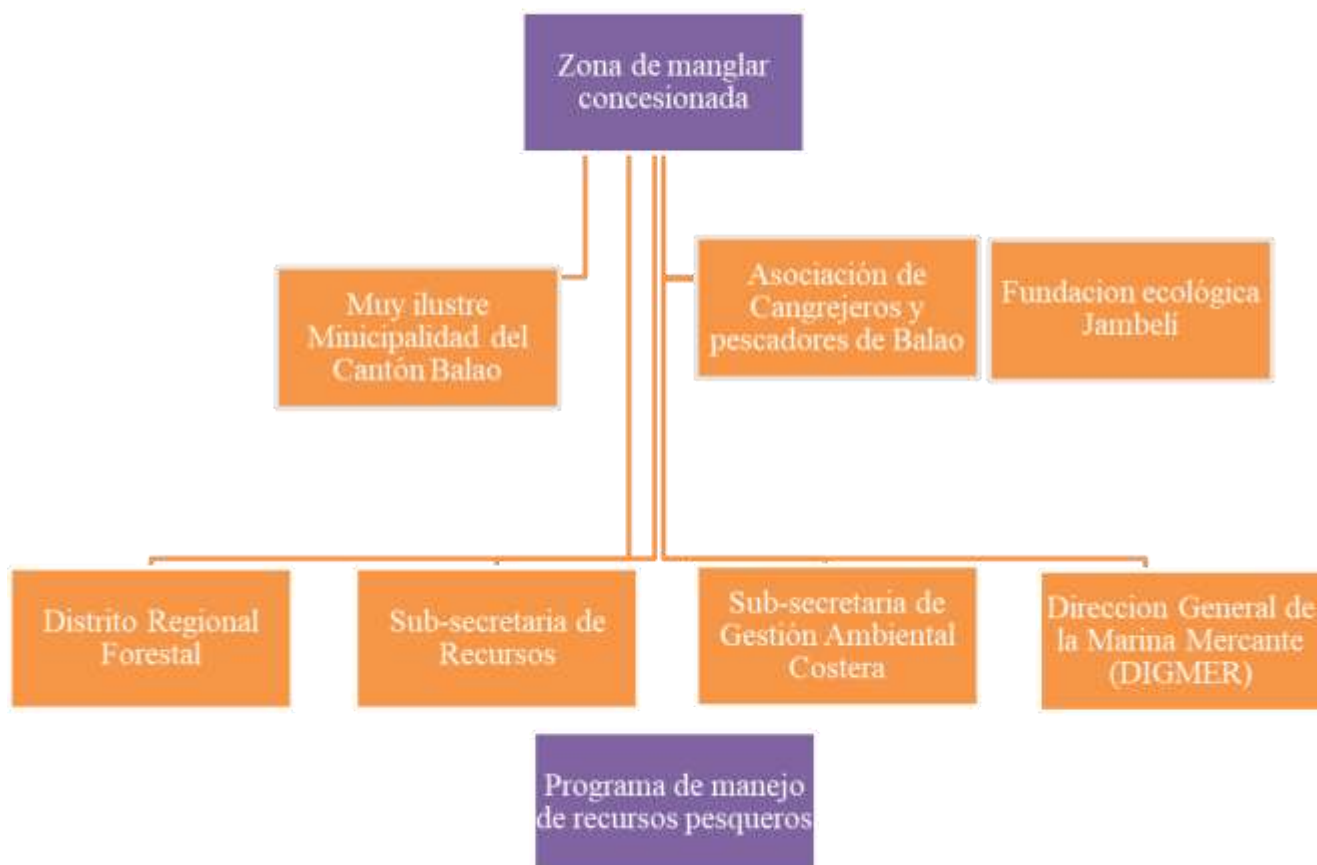


Figura II. Esquema institucional de protección al manglar
Fuente y Elaboración: Las Autoras, 2017

2.6 Descripción y función del producto

El camarón es un crustáceo perteneciente a la familia de los carídeos, son decápodos de agua dulce o salada, conocidos popularmente como quisquillas, esquilas, camarones o gambas. Como descripción física se tiene que su tamaño promedio varía entre los 10 y 15 centímetros de longitud, poseen patas pequeñas, el cuerpo comprimido, los bordes de sus mandíbulas son fibrosos,

tienen una cola muy prolongada en comparación con el resto del cuerpo, una coraza o “cáscara” poco consistente y de color grisáceo o rojizo, dependiendo del tipo de marisco y su tamaño varía de la crianza y del tipo de agua donde se lo produce, siendo los de agua dulce más pequeños que los criados en agua salada (G.M. Irene, 2015).



Figura 12. Camarón *Litopenaeus vannamei*
Tomado de Frigopesca C.A., año 2015

Según la información recopilada en unos de los laboratorios de la fundación CALISUR se obtuvo los siguientes datos referentes a las medidas de camarón:

- **Tallas pequeñas (21/25):** Significa que hay de 21 a 25 camarones por cada libra.
- **Tallas grandes (U/10-U/12-U/15):** Las tallas más grandes son cuando el número es menos y generalmente el precio es más alto, estas medidas se usan generalmente para langostinos.
- **Tallas comerciales (31/35-36/40-41/50 y 51/60):** Es el tamaño mediano y el más utilizado para operaciones comerciales en los mercados internacionales.

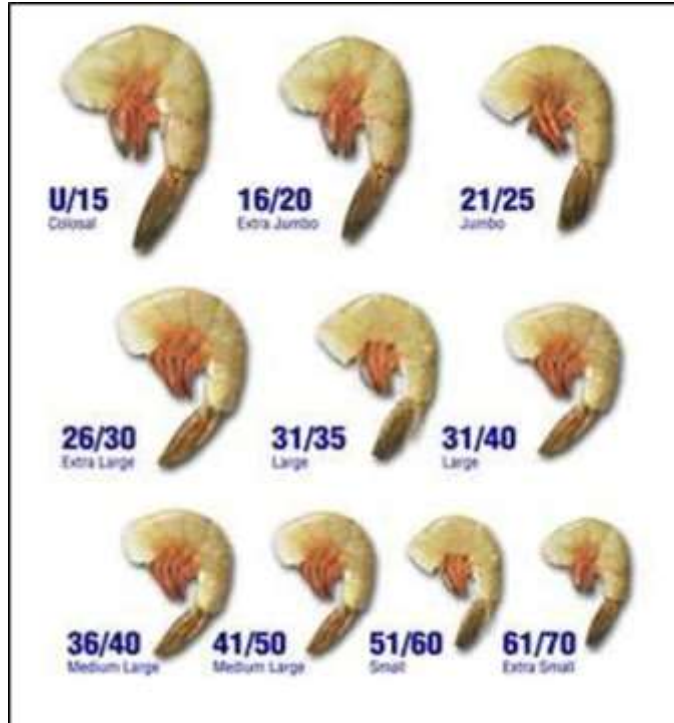


Figura 13. Tallas de camarón
Tomado de Instituto Nacional de Pesca (INP), 2015

2.6.1 Características del cultivo de larvas de camarón

Las larvas de camarón o también conocidas como nauplio (nauplius) tienen forma piriforme, es decir, como una pera. La cría de camarones tiene 3 fases principales, independientemente si es realizada en ambientes naturales o seminaturales principales: (Fenucci, s.f.).

- Maduración y reproducción
- Desove y cría desde huevo a postlarva
- Engorde desde post larva a tamaño comercial

Esta actividad se desarrolla dependiendo del nivel de inversión y conocimiento que tenga el dueño o encargado de la empresa en cuanto a biología, ecología, migraciones, hábitos, etc. También se puede completar el ciclo de producción en cautiverio trasladando hembras ovadas del mar para posteriormente criar las larvas hasta que llegue a una talla comercial o capturando a las post-larvas cuando se acerquen a la costa (Fenucci, s.f.).

En uno de los laboratorios representados por la fundación CALISUR se obtuvo la información referente a que factores se deben controlar para el cultivo de las larvas del camarón, siendo los siguientes:

- Temperatura: de 28 a 29.5 grados centígrados siendo un estado del agua un poco fresca pero no llega a ser fría y la atmosfera conserva un entorno caliente, esta temperatura es controlada por un termómetro protegido por madera.
- PH: para medir el pH del agua se usa una especie de termómetro que funciona a batería y es muy fácil de usar.
- Oxígeno: se deben tomar muestras del oxígeno del agua cuidando que no existan burbujas durante el muestreo y sin estar en contacto con la superficie.
- Salinidad: en este proceso se usa un refractómetro portátil el cual permite la lectura directa de la salinidad.
- Turbidez: las condiciones del agua para la crianza de las larvas no son totalmente clara pero tampoco llega a estar completamente turbia.

2.6.2 Siembra

Para quienes se dedican a la producción del camarón, pero no a la reproducción, su ciclo de producción empieza con la adquisición de las postlarvas, compradas a los laboratorios que cuenten con las certificaciones técnicas y de sanidad por parte del Instituto Nacional de Pesca, las larvas se trasladan del laboratorio a la camaronera en tanques especiales, esto procedimiento se debe realizar para cumplir con el plan nacional de control las larvas. Una vez que el productor ya está en posición de la post-larva, antes de iniciar la siembra, se debe primero inspeccionar la calidad del agua de la piscina camaronera y verificar si este cumple con los parámetros requeridos para una correcta crianza (Chipantiza & Castillo, 2015).

2.6.3 Crecimiento

El camarón ecuatoriano al ser un alimento netamente orgánico, dentro de su crianza se emplean probióticos (organismos celulares vivos que fortalecen el sistema inmunológico del marisco), fertilizantes naturales y dietas suplementarias para el crecimiento y engorde del camarón, en la etapa de crecimiento se procura realizar una alimentación balanceada y selecta, cuidando la calidad del agua para evitar la contaminación, el propósito de este control es lograr en el menor tiempo posible que el tamaño comercial del producto sea el idóneo (Chipantiza & Castillo, 2015).

Lo que es más utilizado en la actualidad es el método de alimentación por comederos, estos son aros de manguera plástica que tienen un diámetro de aproximadamente 55 cm, con un revestimiento de malla de plástico de 1 mm de abertura, en el fondo se coloca un peso lo cual permite que pueda fondearse con más facilidad dentro de la piscina, se instalan de entre 15 a 20 comederos por hectárea (López & Valdiviezo, 2009).



Figura 14. Alimentación por comedero
Tomado de Alimentación práctica, Ac. Fabrizio Marcillo Morla MBA, año 2012

2.6.4 Ciclo vital del camarón

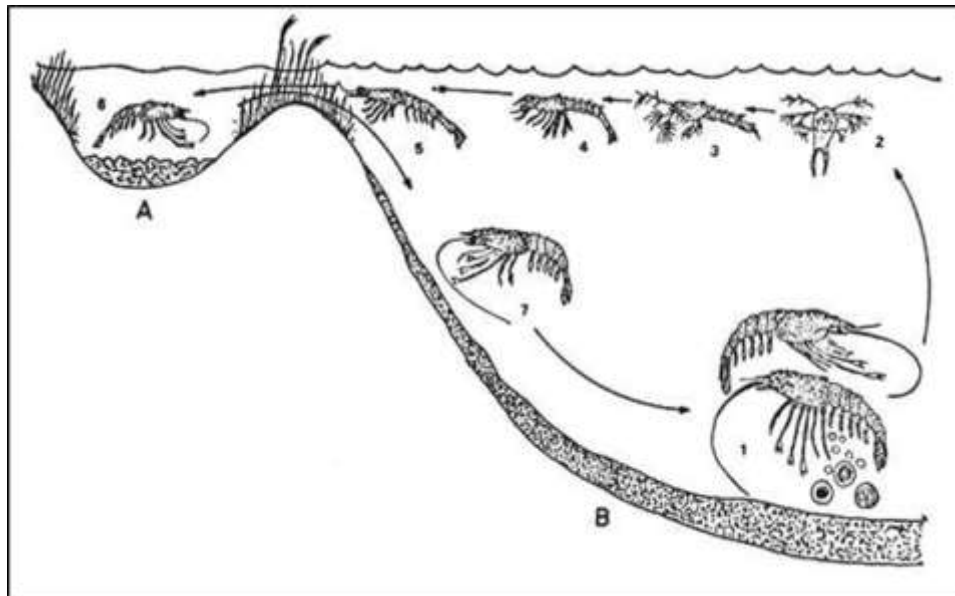


Figura 15. Ciclo vital del camarón
Tomado de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, año 2015

2.6.5 Zonas de cultivo

La mayor parte de la producción camaronera en el Ecuador se realiza en fincas acuícolas ubicadas estratégicamente a lo largo de la zona costera del país, principalmente en las provincias del Guayas y El Oro, el producto es vendido por las camaroneras a las procesadoras primarias (empacadoras) debidamente certificadas por el Instituto Nacional de Pesca para posteriormente ser comercializado (FAO, 2005).

2.6.6 Enfermedades

Cuando se trata de enfermedades que amenazan al cultivo de camarón, las más comunes son la de la mancha blanca (la cual afectó la cosecha ecuatoriana por el año 2000 al 2001) y el Síndrome de Mortalidad Temprana (que amenaza principalmente a los países asiáticos), este tipo de patologías son causadas por casi todos los grupos de agentes infecciosos conocidos (FAO, 2005). A continuación, se nombran algunas enfermedades descubiertas en los cultivos de camarón:

- Síndrome de Taura
- Enfermedad de la Mancha Blanca
- Enfermedad de la Cabeza Amarilla
- Mionecrosis
- Necrosis Hepatopancreática
- Necrosis Hipodérmica Hematopoética Infecciosa Viral

2.6.7 Etiología de la Enfermedad

Hace referencia al origen de la enfermedad y si esta es de tipo infecciosa o no infecciosa.

- *Enfermedades Infecciosas:* Son producidas por agentes patógenos como hongos, cuya manifestación se da comúnmente en las etapas larvarias (larva y postlarva) y otros son característicos de juveniles y adultos.
- *Enfermedades No Infecciosas:* Son aquellas causadas por factores externos como la calidad del agua y las deficiencias nutricionales.
- *Control de enfermedades y plagas:* El control se lo realiza en función de la etapa en que se encuentre la producción, puesto que las enfermedades del camarón pueden variar de acuerdo con la fase de desarrollo en que esté el cultivo, las estrategias más efectivas son aquellas enfocadas en las buenas prácticas de manejo que se implementen para la prevención de enfermedades. La supervivencia, crecimiento y correcto desarrollo del camarón dependerán de estas prácticas, por lo tanto, es necesario realizar un adecuado control de todos los factores internos y externos que pueden afectar al cultivo, para poder conseguir una cosecha sana (Chipantiza & Castillo, 2015).

2.6.8 Estrategias de control de enfermedades

Como paso inicial, la primera estrategia que debe aplicar todo productor camaronero es evitar la entrada de la enfermedad a la granja, lo cual se logra bajo las siguientes recomendaciones (Chipantiza & Castillo, 2015):

- Evitar la compra o introducción de post-larvas que no cuenten con el respectivo certificado sanitario que otorgan los laboratorios aprobados por el Instituto Nacional de Pesca.
- Dentro de la unidad de producción se debe contar con un área especial de cuarentena donde se vigilen a las post-larvas para su observación y determinación de existencia de algún agente patógeno potencial.
- Evitar algún tipo de transferencia de organismos entre las unidades de producción, del mismo modo se debe procurar que cada camaronera tenga sus materiales e implementos para evitar infecciones que se propaguen de una camaronera a otra mediante el préstamo de materiales.
- Finalmente, es importante mantener un monitoreo constante de los organismos de la unidad de producción, esto con la finalidad de detectar cambios en el cultivo causados por alguna enfermedad.

2.6.9 Cosecha

En promedio, la cosecha se la obtiene entre los 98 y 120 días, fecha en la cual el camarón está pesando alrededor de 12 y 17 gramos. La pesca se la realiza durante el período de aguaje (marea alta) ya que la textura y talla del crustáceo son las óptimas deseadas.

Primero, el producto es capturado en las piscinas y luego se lo coloca en tinas de casi 500 y 1000 litros, con agua y hielo para de esta manera conservar la frescura, en camiones térmicos se

traslada hacia las plantas procesadoras y empacadoras, donde se procede a la clasificación por peso y tamaño.

2.6.10 Temporadas de Aguaje

Las temporadas de aguaje no son fijas, cambian de días o meses dependiendo de la marea o de las fases lunares, pero por la se podría indicar que de acuerdo con lo que se evidencia, que en el presente año los meses de mayor demanda son, julio, agosto y septiembre. Se denomina aguaje a la subida del nivel de agua de mar, los camarones sienten el cambio de presión en el agua y reaccionan favorablemente a este cambio (Chipantiza & Castillo, 2015).

Se procura realizar la pesca en la etapa de aguaje, ya que el camarón se encuentra en plena actividad; sin embargo, también se realiza un muestreo de los camarones para determinar la fecha exacta, en donde se determina:

- Tamaño
- Prueba de sabor
- Textura

La relación que se da entre las fases de la luna y el mar provoca movimientos ondeantes que por lo general suceden cada 6 horas. Se tiene conocimiento que cada mes, esta atracción luna-mar provoca 4 importantes mareas: dos aguajes y dos mareas súper bajas conocidas como quiebra; según indicaciones de quienes se dedican a esta actividad, lo más recomendable es pescar en aguaje fuerte y en la oscuridad de la noche, porque el camarón estará dormido y no sentirá el empuje de la corriente hacia la red (Chipantiza & Castillo, 2015).

En cambio, si se realiza la pesca con la luz de la luna, el inconveniente que ellos señalan es que con el efecto de la luz el animal está atento y se dificultará el trabajo de pesca. Recomiendan la pesca de noche, ya que el calor del sol puede estropear el producto en pocas horas, debido a las altas temperaturas y la gente que tiene que realizar el trabajo por 10 horas seguidas se agotaría más rápido (Chipantiza & Castillo, 2015).

2.6.11 Proceso de recepción y despacho del camarón

1. Recepción

Consiste en el ingreso del camarón a la bodega de almacenamiento, se registra la cantidad y el tipo de camarón recibido.

2. Laboratorio

Luego de la recepción, el camarón pasa por un proceso de análisis bacteriológico para determinar la existencia de bacterias que puedan afectar a la salud humana tras su consumo, además de evaluar la salud del animal de que no contenga organismos no deseados. Para lo cual se extraen muestras de los lotes que existen en la bodega de almacenamiento.

3. Lavado

Una vez concluido el proceso de análisis de laboratorio el camarón pasa por la fase de lavado, en el cual se eliminan cualquier tipo de residuo que se adhirió al producto en su fase de recolección de las piscinas camaroneras.

4. Clasificación

Posterior al lavado, el camarón pasa por el proceso de clasificación por peso, por tipo y apariencia. De esta clasificación inicial se vuelven a clasificar para su destino ya sea para exportación o consumo interno.

5. Descabezado y desvenado

Luego de la clasificación el camarón, entra en el área de descabezado en la cual el personal del área se encarga de quitar la cabeza del animal y a remover la vena principal del lomo del camarón. Este proceso puede aplicarse o no dependiendo del producto que se va a ofrecer, existen presentaciones en las que el camarón se comercializa con cabeza y cola, sin cola, sin cabeza o sin cabeza y desvenado.

6. Control de calidad

En esta etapa del proceso, el camarón pasa por un control de calidad en donde se verifica que el producto cumple las características para su empaquetado, comercialización y exportación. Luego pasa por el proceso de pesado en donde se divide el producto dependiendo de la presentación del camarón ya sea en libras o kilos.

7. Glaseado, empaque y pesado

Durante esta etapa el camarón es introducido en cámaras donde se utilizan diferentes tipos de congelamiento:

- Salmuera, es una solución de sal para alimentos que sirve para bajar la temperatura hasta llegar a los -21°C
- IQF, este método consiste en el ingreso del producto en un túnel de congelación en la cual la salmuera refrigerada entra en contacto directo con el camarón, este

proceso es más rápido y permite que el camarón se congele en temperaturas entre los -21°C y -18°C .

Luego del proceso de congelamiento, el producto pasa a ser empaquetado, el cual puede ser en distintas presentaciones, como:

- Fundas de 5kg
- Cajas de 2kg
- Bloques de cajas de 4 lbs
- Bloques de cajas de 5 lbs
- Bloques de cajas de 2 kg
- Bloques de cajas de 1 kg

8. Congelación

Luego del proceso de empaquetado, las cajas y bloques son ingresados en una máquina de frío, o en ciertos casos el producto es enterrado en hielo finamente picado para su congelación y guardado en grandes contenedores de enfriamiento.

9. Segundo glaseado y reempaquetado

Posteriormente las cajas y bloques son de nuevo glaseadas para su mejor duración en estado de congelación, por lo que luego son reempaquetadas nuevamente en grandes cajas para su mejor movilización

10. Congelación y almacenamiento

Por último, son ingresadas en un almacén en donde las cajas son congeladas para luego ser transportadas a su destino.

2.7 Fundamentos Legales

Para la elaboración del presente proyecto se necesitó conocer las bases jurídicas en las que se sustenta las variables, de esa manera se puede determinar la factibilidad legal, tanto para realizar la exportación de camarón a Milán - Italia hasta Ecuador, así como también los convenios que permiten mantener una buena relación comercial entre los países, y para determinar la estrategia comercial de venta que la empresa establecería culminada la investigación, en ese sentido se determina la siguiente información legal:

En el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) en el Artículo 147 Importación para el consumo donde indica la entrada de las mercancías provenientes del exterior.

También referente a tramitación aduanera mencionaremos al Reglamento al COPCI en el Artículo 63 Declaración Aduanera que indica que es un documento físico que se presentará de manera física y electrónica para realizar las exportaciones.

Hecho Generador

Código Tributario (2014) refiere que “se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo”.

Nacimiento

Código Tributario (2014) refiere que “la obligación tributaria nace cuando se realiza el presupuesto establecido por la ley para configurar el tributo”.

Determinación Tributaria

a) Facultad determinadora: La determinación de la obligación tributaria, es el acto o conjunto de actos reglados realizados por la administración activa, tendientes a establecer, en cada caso particular, la existencia del hecho generador, el sujeto obligado, la base imponible y la cuantía del tributo. El ejercicio de esta facultad comprende: la verificación, complementación o enmienda de las declaraciones de los contribuyentes o responsables; la composición del tributo correspondiente, cuando se advierta la existencia de hechos imponibles, y la 5 adopción de las medidas legales que se estime convenientes para esa determinación (Código Tributario, 2014).

Los plazos o términos a que se refieren las normas tributarias se computarán en la siguiente forma:

1. Los plazos o términos en años y meses serán continuos y fenecerán el día equivalente al año o mes respectivo; y,
2. Los plazos o términos establecidos por días se entenderán siempre referidos a días hábiles. En todos los casos en que los plazos o términos vencieren en día inhábil, se entenderán prorrogados hasta el primer día hábil siguiente (Código Tributario, 2014).

2.7.1 Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)

El MAGAP es la entidad pública a nivel nacional encargada de regular, normar, facilitar, controlar y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país, con el propósito de generar acciones que permitan el desarrollo del sector rural y el crecimiento sostenible de la producción y productividad de este sector, impulsando el desarrollo de los productores campesinos y sus familias, procurando mantener los diversos incentivos a las actividades productivas en general.

2.7.2 Instituto Nacional de Pesca (INP)



Figura 16. Logotipo del Instituto Nacional de Pesca
Tomado de Instituto Nacional de Pesca, año 2015

El INP, ubicado en la ciudad de Guayaquil, fue creado en 1960 como una entidad de derecho público, con personería jurídica y autonomía patrimonial y de recursos propios. Esta institución está adscrita al MAGAP. Por recomendación de la FAO, el INP es un organismo especializado dedicado a la investigación biológica, tecnológica y económica, que procura la ordenación y desarrollo de las pesquerías (Instituto Nacional de Pesca, s.f.).

2.7.3 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio y el control del sistema aduanero ecuatoriano. De entre las funciones principales de la SENAE se encuentra el manejo eficaz y eficiente de los procesos aduaneros, aplicados sobre el ingreso y salida de mercaderías, control de transportación y personal que involucra el mismo (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.).

2.7.4 El Ministerio de Comercio Exterior

El Ministerio de Comercio Exterior es el organismo rector de la Política de Comercio Exterior e Inversiones, que propicia, de manera estratégica y soberana la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, que contribuya a la integración latinoamericana y que apoye el cambio de la matriz productiva, mediante la formulación, planificación, dirección, gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, la regulación de importaciones y la sustitución selectiva y estratégica de importaciones, con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país (Decreto N°25, 2013).

2.7.5 Comité de Comercio Exterior (COMEX)

Es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia.

El Decreto Ejecutivo No 25 reestructura al Comité de Comercio Exterior (COMEX) y define como miembros a los titulares o delegados de las siguientes entidades (Decreto N°25, 2013):

- Ministerio de Comercio Exterior, quien lo preside;
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca;
- Ministerio de Industrias y Productividad;
- Ministerio de Economía y Finanzas;
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

Adicionalmente, formarán parte del COMEX, con voz, pero sin derecho a voto, las siguientes entidades:

- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad;
- Ministerio Coordinador de la Política Económica;
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo

2.7.6 Cámara Nacional de Acuicultura (CNA)

La Cámara Nacional de Acuicultura es una organización sin fines de lucro, cuya finalidad es promover el desarrollo sostenible del sector acuícola ecuatoriano mediante el ofrecimiento de servicios de calidad a los usuarios que se encuentren afiliados a la misma, de tal modo aporta al que fomento de la competitividad respetando las normas sociales y ambientales aportando positivamente al bienestar del país.

2.7.7 Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la entidad encargada de establecer las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Su función principal es la de vigilar que el comercio internacional se ejecute bajo políticas que posibiliten una relación e intercambio más justo, fluido, previsible y libre. Bajo los lineamientos de esta Organización los gobiernos negocian sus acuerdos comerciales, logrando dar solución a diversas inquietudes y resuelven sus diferencias comerciales. Técnicamente, la OMC es un lugar al que los gobiernos miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.

2.7.8 Organización Mundial de las Aduanas

Organización Mundial de Aduanas (OMA siglas en español – WCO siglas en inglés World Customs Organization) fue fundada en 1952 como el Consejo de Cooperación Aduanera nombre que utilizó hasta 1994, es un organismo internacional dedicado a ayudar a los países miembros (normalmente representado por las respectivas aduanas) a cooperar y estar comunicados entre ellos en materia aduanera.

2.7.9 Régimen de exportación: Requisitos generales del proceso de exportación

Una vez que el producto se encuentra listo para la venta o exportación, previamente el exportador o empresa exportadora debe realizar el respectivo trámite para la correcta exportación de los bienes y asumir los costos derivados de este proceso, los cuales dependen del tipo de mercancía, destino y cliente; los requisitos iniciales e indispensables son (PRO ECUADOR, 2013):

- 1.** Obtención de la autorización para exportar otorgada por la Subsecretaría de Acuicultura del MAGAP.
- 2.** Aprobación de la inspección y revisión técnica de la mercadería realizada por el Instituto Nacional de Pesca (INP).
- 3.** Adquirir las certificaciones sanitarias y de calidad del INP; esta institución también brinda otros servicios laboratoristas para aquellos usuarios que deseen adquirir demás certificaciones que necesiten de acuerdo con las exigencias de los países destinos y sus clientes.

Para continuar con el proceso de exportación, se procede a la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE), a la misma que se deberá adjuntar una factura o proforma y demás documentos con respecto a la mercadería previos al embarque, esta declaración es una intención de embarque, que además genera una relación de obligaciones legales a cumplir por parte del exportador con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (PRO ECUADOR, 2014).

Los datos principales que deben constar en la DAE son (PRO ECUADOR, 2014):

- Del exportador o declarante
 - Descripción de mercancía por ítem de factura
 - Datos de quien envía la mercadería (consignante)
 - Destino de la carga (país, datos del cliente)
 - Cantidades, peso y demás datos pertenecientes al producto
- Establecimiento de precios y costos (PRO ECUADOR, 2014):
 - Precio FOB: Es la modalidad de establecimiento de precios más utilizada por los exportadores ecuatorianos y se refiere al proceso en el que el exportador no asume responsabilidad alguna con respecto al pago del transporte de la mercadería siempre que el cliente así lo solicite, si el comprador requiere lo contrario, entonces el exportador (vendedor) contratará la transportación del producto, pero a riesgos del comprador.
 - Dentro de la venta también se puede dar que el exportador considera como “producto entregado” en el plazo correspondiente cuando la mercadería ha sido

colocada a bordo del buque y puerto de embarque que él haya elegido a su conveniencia, en caso de que el comprador no haya realizado previamente la elección.

- Para la contratación de seguros; si el comprador se encarga de asegurar la mercadería, el vendedor tiene por responsabilidad otorgar toda la información que le soliciten, cabe señalar que técnicamente el exportador no está en la obligación de formalizar el contrato de seguro ante el comprador.
 - Con respecto a costos de embalaje o empaque; el exportador deberá asumir todos los costos que correspondan, bajo las especificaciones que haya recibido del cliente, siempre que estas se realicen durante el plazo del contrato de compraventa.
 - Cuando el buque es de la elección del comprador, si éste no llega a tiempo a su destino o tiene complicaciones para trasladar la mercadería, el comprador deberá asumir los costos. De suceder esta situación, deberá comunicar al vendedor (dentro del plazo pactado), todo lo que ha sucedido incluyendo el nombre del buque, punto de carga y la fecha de entrega.
- Formas y condiciones de pago (PRO ECUADOR, 2014):
 - Pago anticipado: Se recibe previamente el pago total de la mercadería vendida para luego proceder con el despacho de la misma, esta modalidad se la conoce como “importación directa pre-pagada”.
 - Mediante cobranzas: Se la puede realizar de dos formas; la cobranza directa que se da entre exportador e importador y a través de un tercero o representante designado por las partes.

- Carta de Crédito: Es cuando el pago se hace por medio del Banco del importador.
- A consignación: En este caso, las condiciones de pago de la mercadería exportada están en función de las cantidades vendidas en el país destino.

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

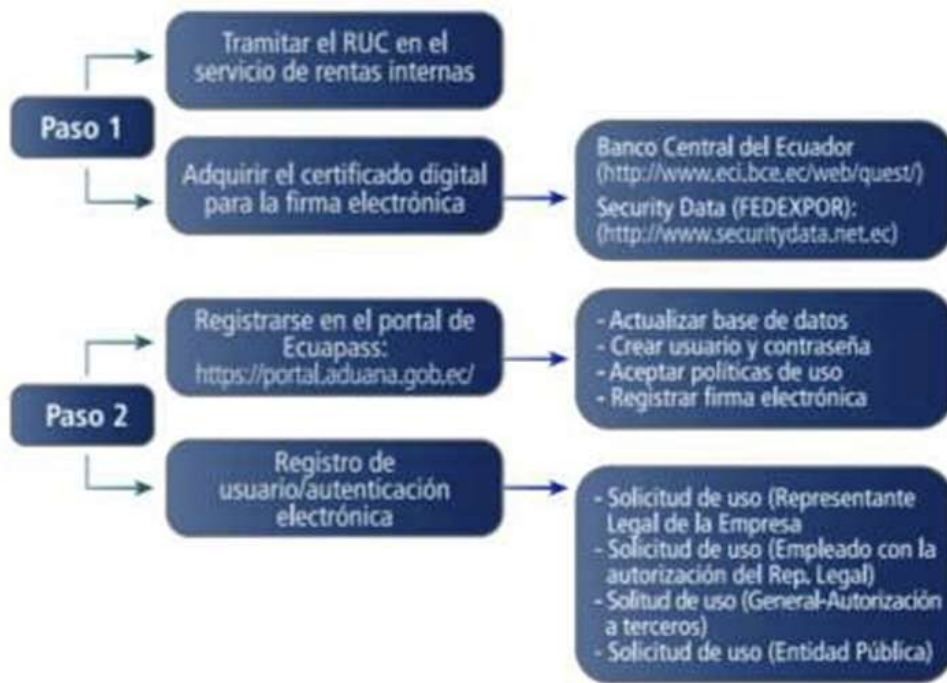


Figura 17. Procedimiento para el registro del exportador en el Ecuapass
Tomado de Pro Ecuador, año 2015



Figura 18. Flujo de Exportación

2.7.10 Clasificación Arancelaria: Estructura arancelaria

El Ecuador está entre los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por tanto, se rige bajo la estructura arancelaria NANDINA 2007, Nomenclatura Arancelaria Común de la CAN y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, donde la actividad comercial en estos productos está tipificada como “Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos”.

Para efectuar la exportación, la sub-partida arancelaria a emplear es la 0306.17.99.00. Revisando el arancel VI enmienda el cual empezó a regir en el país desde el 01 de septiembre del 2017 no se refleja variación para esta sub-partida arancelaria.

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Vigencia
SECCION S.A.	1	01	05	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL		01/Ene/2017
Subpartida NATIONAL(ARIAN)	0306.17.99.00	0000	0000	---- Los demás	KILOGRAMO BRUTO	01/Sept/2017

Adm. de nomenclatura y características de mercancías		Tipo de Información Asociada a la Mercancía	
Tipo de Elemento	[SNA] Subpartida NATIONAL(ARIAN)	Descripción de Elemento	---- LOS DEMAS
Subpartida	0306.17.99.00	Código de Unidad Física	[31] KILOGRAMO BRUTO
Código Complementario	0000	Requiere Información de Vehículo	[N] NO
Código Suplementario	0000	Elemento Tácito	[N] NO
Fecha de Inicio de Vigencia	01/09/2017	Fecha de Fin de Vigencia	31/12/3000
Código de Producto de Sistema Andino de Franja de Precios	--Selección--	Código de Tipo de Producto de Sistema Andino de Franja de Precios	--Selección--
Naturaleza Primaria de Mercancía	[PER] PERECIBLE	Tratamiento de Mercancía	[GEN] GENERAL
Version de Nomenclatura	6	Código de Norma (Base Legal)	20170920
Tipo de Norma	[RES] RESOLUCION	Nombre de Norma	RESOLUCION N°020-2017 EL PLENO DEL COME
Comentarios de Apertura	DECRETO EJECUTIVO 1458, R.O. 4895 16/12/2017	Comentarios de Cierre	

Figura 19. Detalles de la Sub-partida arancelaria

Tomado de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, año 2017

2.7.11 Objetivos de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)

Los objetivos que respaldan el desarrollo del presente proyecto tienen que ver con las áreas de desarrollo económico, comercio internacional e integración, desarrollo sostenible y asentamientos humanos y el desarrollo productivo y empresarial.

1. En el área del desarrollo económico, la CEPAL tiene como objetivo “la promoción de un crecimiento económico equitativo de largo plazo y la generación y asignación eficiente de recursos financieros para apoyar el desarrollo y la igualdad en los países de América Latina y el Caribe” (CEPAL, 2014).
2. En el área de desarrollo productivo y empresarial, el objetivo de la CEPAL “es generar y difundir análisis y propuestas de políticas sobre la estructura y dinámica de los sistemas de producción e innovación a nivel microeconómico y sectorial y

sus determinantes, prestando atención a sus impactos económicos, sociales y ambientales” (CEPAL, 2014).

3. En el área de comercio internacional e integración, la misión de la CEPAL es “generar y difundir análisis y propuestas de políticas orientadas a fortalecer la participación de América Latina y el Caribe en el comercio mundial y su proceso de integración regional, particularmente en sus aspectos económicos” (CEPAL, 2014).
4. En el área del desarrollo sostenible y asentamientos humanos la misión de la CEPAL es “contribuir a evaluar los avances en las políticas públicas, instrumentos e instituciones, dirigidas a promover una actividad económica más inclusiva y de menor huella ambiental en los países de América Latina y el Caribe” (CEPAL, 2015).

2.7.12 Programa de Planificación Participativa y Gestión Asociada (FLACSO)

Este programa propuesto por la FLACSO e implementado en Argentina busca “contribuir desde la investigación, la exploración metodológica y la formación al desarrollo de un campo de creciente interés y relevancia en el país y en la región” (Poggiese, 2013). Este programa busca contribuir con el desarrollo de la investigación científica en la región con el fin de mejorar la productividad y el desarrollo tecnológico y técnico en Latinoamérica.

Los objetivos de este programa son:

- Configurar y orientar prácticas de equipos interdisciplinarios e intersectoriales que faciliten, en espacios institucionales, la implementación de políticas públicas del Estado.

- Dotar a esos equipos de la comprensión teórico-conceptual, de los modos y oportunidades de aplicación y de una práctica del diseño de dicha aplicación, respecto a las metodologías PPGA, así como de otras metodologías y de técnicas complementarias.
- Desarrollar la capacidad de producir intervenciones integrales, basada en el uso crítico de los contenidos teóricos acumulados para la elaboración, por un colectivo mixto, de un conocimiento conceptual y un mapa decisorio para la definición de estrategias y acciones viables.
- Favorecer la conformación de un tejido asociativo y activo, en condiciones de colaborar en la gestión de los proyectos socio institucionales y de reproducir el enfoque metodológico en otros proyectos.

2.7.13 INCOTERMS 2010

Son una serie de términos de comercio internacional, que sirven de base contractual en las transacciones internacionales, delimitan las responsabilidades del comprador y vendedor, con respecto a los costos, riesgos y transporte. Los permitirá que se definan con los compradores de la zona de Milán – Italia los términos de comercio internacional.

Repartición de los costes según el Incoterm negociado en el contrato

TITULOS Incoterm / Coste	Salida fábrica	Transporte principal no pagado por el vendedor				Transporte principal pagado por el vendedor				Gastos de envío asumidos por el vendedor hasta el destino		
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Embalaje	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Carga en fábrica	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Antes de la entrega de la mercancía al transportista	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Aduana exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	
Manutención al partir	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V	
Transporte principal	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	
Seguro de transporte	C	C	C	C	C	V	C	V	V*	V	V	
Manutención al llegar	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V	
Aduana importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	
Al finalizar la ruta	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	
Descarga fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V	

V: Coste asumido por el vendedor
 C: Coste asumido por el comprador
 * No obligatorio

Figura 20: Cuadro de Repartición de costes según INCOTERMS 2010 (Santander TradePortal)

2.7.14 Requisitos para ser OCE (Operador de Comercio Exterior)

El título de operadores de comercio exterior es uno de los principales requisitos para que un exportador sea considerado como tal en el Ecuador, es por eso que deben seguir una serie de requisitos para ser certificados, requisitos descritos según (Ministerio de Comercio Exterior, 2017):

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el SRI indicando la actividad económica que se va a desarrollar

2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN otorgado por el Registro Civil o Security Data.
3. Registrarse como exportador en el sistema online Ecuapass.

Con este certificado la empresa o persona que se dedique a la exportación podrá acceder a diferentes servicios como la guía para realizar exportaciones seguras a través del PROECUADOR o el Ministerio de Comercio Exterior. Así como, ventajas al momento de realizar trámites para la exportación que serán de ayuda para mejorar la gestión de la misma.

2.8 Datos del Cantón Balao

2.8.1 Información General



Figura 21. Símbolos Patrios del Cantón Balao
Fuente: Municipio de Balao, 2016

Balao es un cantón de la Provincia del Guayas en la República del Ecuador. Su cabecera cantonal es la ciudad de Balao. Su territorio tiene una extensión de 469 Km² y su población es de 20.523 habitantes (SENPLADES, 2014).

Tabla 2.

Información General

Idioma oficial	Español
Entidad	Cantón
País	Ecuador
Provincia	Guayas
Fundación- Cantonización	17 de noviembre de 1987
Gentilicio	Balaoense
Moneda	Dólar estadounidense

Fuente: Municipio del Cantón Balao, 2015

2.8.2 Balao Cantón Camaronero

El cantón Balao se localiza al sur de la provincia del Guayas, cuenta con un clima promedio que se mantiene entre los 32 y 36 grados centígrados. Es un cantón territorialmente pequeño con casi 16.000 habitantes. Gran parte de la visita turística que recibe la ciudad es debido el río Balo Grande, que atraviesa el cantón, y se ha vuelto uno de los atractivos favoritos. Es reconocida la fertilidad de Balao, de entre los cultivos destacados del cantón están el maíz, arroz, café, cacao, yuca, banano y tomate, así como una amplia variedad de frutas tropicales. También hay plantaciones de maderas tales como el laurel, guayacán, balao y la balsa. En el lugar se asientan algunas de las camaroneras de la provincia del Guayas (Prefectura del Guayas, 2017).

Este cantón debe su nombre al árbol de Balao, el cual crece en estas tierras desde hace muchos años. Los habitantes de Balao se caracterizan por ser personas de espíritu alegre y trabajador, fieles creyentes de Dios y las enseñanzas de la religión, ya que acuden en familia a escuchar la misa dominical que se da en las diferentes iglesias de la ciudad. Otro de los principales atractivos

turísticos de este lugar es El Playón, sitio al cual se llega por medio de embarcaciones. Allí se puede observar a los pescadores en sus faenas cotidianas; y a la hora de comer los platos preparados con mariscos frescos son los preferidos para degustar (Prefectura del Guayas, 2017).

2.8.3 Clima

El clima de Balao es considerado de tipo tropical-sabana, con temperaturas máximas que van de los 32°C a los 36°C y mínimas de 15°C a 18°C. Su ubicación geográfica (aproximación con el canal de Jambelí) hace que cuente con dos corrientes climáticas, la primera es la corriente fría de Humboldt conocida como verano, la cual ocurre desde el mes de mayo hasta el mes de diciembre y la corriente cálida del Niño, conocida por ser lluviosa y húmeda, la misma que se extiende desde el mes de diciembre hasta el mes de abril, marcando dos periodos climáticos bien diferenciados, para visitar a Balao es necesario vestir con ropa cómoda y en los meses de lluvia tener a disposición repelente de mosquitos (Municipio del Cantón Balao, 2015).

2.8.4 Hidrografía

El cantón Balao cuenta con tres importantes cuencas hidrográficas, estas se desprenden en forma paralela desde la cordillera de los Andes hasta converger en el Canal de Jambelí, dando origen a tres grandes ríos que son: el Río Jagua, con tres afluentes: el Río Inil, el Río Blanco y el Río Baboso. Este río sirve de límite entre el cantón Naranjal y el cantón Balao. El segundo es el Río Balao, que nace de los afluentes del Río Pijilí y Chaucha y cruza por el centro del cantón pasando por la ciudad de Balao (Municipio del Cantón Balao, 2015).

2.8.5 Situación Geográfica

- **NORTE:** Limita con el Cantón Naranjal desde la desembocadura del río Jagua en el canal de Jambelí, hasta la confluencia de los ríos el Inil y el Blanco.
- **SUR:** Del puente que comunica la hacienda Patricia con la cabecera parroquial de Ponce Enríquez.
- **ESTE:** Las parroquias de Molleturo y Chauca (Angas) del cantón Cuenca y el Carmen de Pujilí del cantón Santa Isabel.
- **OESTE:** Por el Canal de Jambelí desde la fluencia del río Gala hasta la afluencia del río Jagua (Municipio del Cantón Balao, 2015).

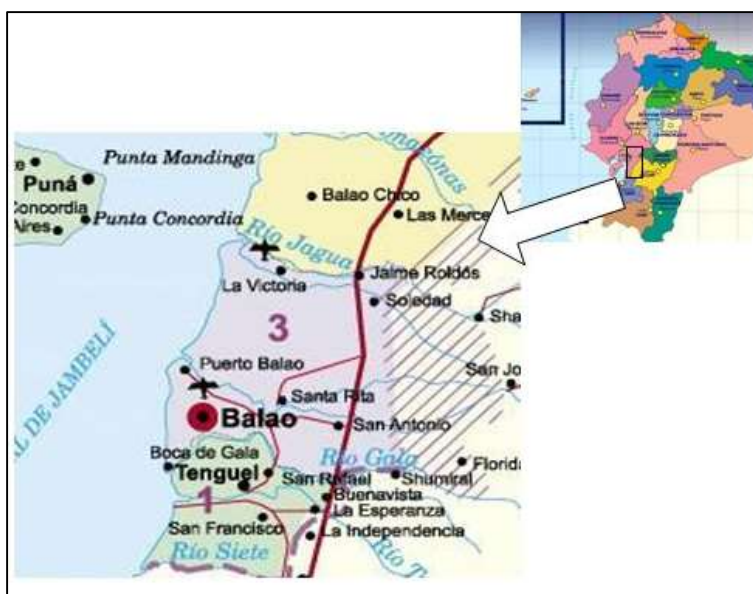


Figura 22. Mapa de Ubicación
Fuente: Municipalidad de Balao, 2015

2.8.6 Actividad Económica

Balao es uno de los cantones más importantes de producción agropecuaria de la provincia del Guayas y por ende del Ecuador, el cultivo de cacao y banano; así como la ganadería y acuicultura, conforman las principales actividades productivas de la ciudad, las tierras que tiene, están en la capacidad de producir cualquier tipo de cultivo, sin embargo se las ha destinado especialmente para el cultivo de Banano, Cacao y frutas exóticas, aunque también existen pequeños finqueros que se dedican a los cultivos orgánicos, haciendo de esta actividad, uno de los motores generadores de fuentes de trabajo (Municipio del Cantón Balao, 2015).

La mayoría de sus habitantes están dedicados a la labor agrícola en las distintas actividades del proceso del cultivo del banano y del cacao; desde los inicios de la explotación acuícola en el Ecuador, Balao ha sido considerado como una zona apropiada para el cultivo de camarón debido a las condiciones ambientales que facilitan el desarrollo de este sector, se considera que al 2015, en esta zona se destinan aproximadamente 7,000 hectáreas a la producción camaronera, también hay algunas hectáreas que se dedican al cultivo de tilapia, sin embargo, al igual que en los demás sectores de producción acuícola del país, no existe un inventario exacto que permita determinar los sitios de producción, el tipo de manejo empleado, las especies cultivadas, la producción obtenida, etc., lo cual serviría como herramienta base para aumentar la principal fuente de ingresos económicos de esta zona (Municipio del Cantón Balao, 2015).

También hay otro grupo de ciudadanos que se dedican a la captura del famoso y apetecido crustáceo como es el cangrejo de Balao, que es muy conocido a nivel nacional por su sabor y gordura característico de esta zona. Parte de los terrenos se destina a la cría de ganado vacuno, porcino y equino; otra parte de la población se encuentran agrupados en la Cooperativa de

Pescadores y se dedican a la pesca artesanal capturando algunas especies bioacuáticas como la corvina, robalo, bagre negro, bagre lisa, cachema, jaiba, camarón pomada, calamar, raya, cazón, plumero o también conocido como chimbilaco, pámpano, pollita, etc. (Municipio del Cantón Balao, 2015).

Tabla 3.

Principales empresas exportadoras de camarón a nivel nacional

Empresa	Ubicación
PESLASA	Guayaquil
OMARSA	Guayaquil
OCEANINVEST	Guayaquil
NIRSA	Guayaquil
KARPICORP	Guayaquil
SANTA PRISCILA	Guayaquil
LANGOSMAR	Guayaquil
EXPALSA	Durán
ESTAR C.A.	Durán
EMPAGRAN	Guayaquil
BILBOSA	Manta
TRANSMARINA	Manta

Fuente: Municipio del Cantón Balao, 2015

2.8.7 Perfil del país destino

Italia para el año 2015 fue considerada la octava economía más grande a nivel mundial, a pesar de que en los años 2012-2013 sufrió una recesión, se mostró una ligera recuperación para el año 2014 disminuyendo la tasa de inflación.

2.8.8 Demografía

Italia es el tercer mercado más grande a nivel de Europa, siendo Milán considerada como la capital económica de este país. Las regiones más prosperas están ubicadas al norte del país.

2.8.9 Información general del país destino

Italia es un país bicontinental ya que su territorio de alrededor de 301,3 mil kilómetros cuadrados se extiende desde el Sur de Europa hasta el norte de África (islas Pelagias y Pantelaria). Cerca del 68% de la población italiana es de tipo urbana, la cual se encuentra distribuida en una red uniforme de grandes ciudades que desempeñan el rol de centros regionales tales como Nápoles, Turín, Palermo y Génova (PromPerú, 2015).

Sin embargo, las ciudades que destacan en ese país son Roma con 3,4 millones de habitantes (considerada como la capital administrativa), y Milán con 3 millones de habitantes (considerada como la capital económica). La etnia italiana es predominante con un 96% de participación. El italiano es la lengua oficial, pero en las regiones fronterizas se suelen utilizar otras lenguas como el francés, alemán y esloveno (PromPerú, 2014).

A nivel económico, Italia es la cuarta economía más grande de la Unión Europea, siendo en términos totales la octava del planeta. Históricamente, el sector industrial ha sido el motor del desarrollo italiano; sin embargo, el sector servicios ha tenido un peso importante en su economía en los últimos años. Italia es miembro fundador de la Unión Europea y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), además de otros organismos internacionales como la Organización de Naciones Unidas (ONU), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

(OECD), la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Consejo Europeo, la Unión Europea Occidental, entre otros (PromPerú, 2014).

2.8.10 Selección e proveedores del mercado Italiano

Se realizó contacto con dos importadores de camarón en Italia, se muestra la siguiente ficha:

2.8.11 Análisis del potencial exportador BEBETO S.A.

Resumen de datos de la empresa

- ✓ Razón social: BEBETO S.A
- ✓ Nro. RUC: CHE 324.610.975
- ✓ Dirección: VIA CANONICA, 14 6900 LUGANO –SWITZERLAND
- ✓ Distrito: GENOVA
- ✓ Teléfono: 0041919220835
- ✓ FAX: 0041919220837
- ✓ E-MAIL: Bebeto@Bebeto.CH
- ✓ Representante:
- ✓ FORMA DE PAGO: Transferencia.
- ✓ FORMA DE NEGOCIACIÓN: FOB Guayaquil.
- ✓ UNIDAD COMERCIAL: Kilogramos.
- ✓ Tipo de Carga: Conterizada 1 X 40 RH 1100 CARTONES KILOS NETOS: 22000 KILOS
BRUTOS: 24200
- ✓ Temperatura del contenedor: - 20 ° Celsius.
- ✓ Naviera: CMA-CGM

- ✓ Medio de transporte: Marítimo.
- ✓ Divisas: Dólares.
- ✓ La Facturación es realizada en Suiza, pero la mercadería llega y es comercializado en Italia.
- ✓ Honorario de Exportación: \$ 115.00

2.8.12 Análisis del potencial exportador AGRIFISH SRL

Resumen de datos de la empresa

- ✓ Razón social: Agrifish SRL.
- ✓ Fecha de creación de empresa: desde 1997
- ✓ Nro. RUC: IVA: 01543130569
- ✓ Dirección: SS Cassia Nord Km 85 - Viterbo - P
- ✓ Distrito: VITERBO
- ✓ Teléfono: +39.0761.270952 | +39.0761.270520
- ✓ FAX: +39.0761.274867
- ✓ E-MAIL: info@agrifish.com
- ✓ Marca: Prestige
- ✓ Forma de pago: Transferencia.
- ✓ Forma de negociación: FOB Guayaquil.
- ✓ Unidad comercial: Kilogramos.
- ✓ Tipo de Carga: Conterizada 1 X 40 RH 1100 CARTONES KILOS NETOS: 22000 KILOS
BRUTOS: 24200
- ✓ Temperatura del contenedor: - 20 ° Celsius.
- ✓ Naviera: CMA-CGM

- ✓ Medio de transporte: Marítimo.
- ✓ Divisas: Dólares.
- ✓ Honorario de Exportación: \$ 115.00

El comprador con mayor potencial es Agrifish SRL ya que esta empresa cuenta con su propia línea de supermercados y flota pesquera, en su página web indica lo siguiente:

Desde su nacimiento Agrifish ha ganado con éxito los mercados mayoristas, gracias a su potencial demostrado en las relaciones comerciales y profundo conocimiento adquirido en el ámbito de la pesca, pudo en un corto período de tiempo extender sus actividades a través de Italia.

Hasta la fecha, la importación de bienes de productos congelados realizada por la empresa provienen de los siguientes mercados internacionales como: Argentina, Ecuador, Vietnam, Tailandia, Malasia, Marruecos, Túnez, Sudáfrica y la India, dichos mercados son capaces de satisfacer a los clientes más calificados y ofrecer una amplia gama de productos de calidad y precios competitivos.

El equipo de vanguardia permite el mantenimiento de los más altos estándares de calidad y el cumplimiento estricto de las regulaciones alimentarias actuales. Agrifish desde 2004 CMS (Reg. CE 853/854 - C dentro del S pedizione M bivalvos olluschi), tiene una planta de tratamiento de aguas residuales y almacenamiento de productos del mar y de un departamento dedicado a los productos de pescado fresco.

Completando la estructura corporativa un almacén frío a -25° , con una capacidad de almacenamiento de 1000 toneladas y una flota corporativa de medios de transporte por los que la empresa es capaz de ofrecer a los clientes la entrega oportuna y la seguridad absoluta de carga.



Figura 23. Instalaciones de Agrifish SRL
Tomado de Agrifish SRL

La empresa Agrifish SRL tiene sus horarios de trabajo hasta los sábados, se muestra en la siguiente imagen:

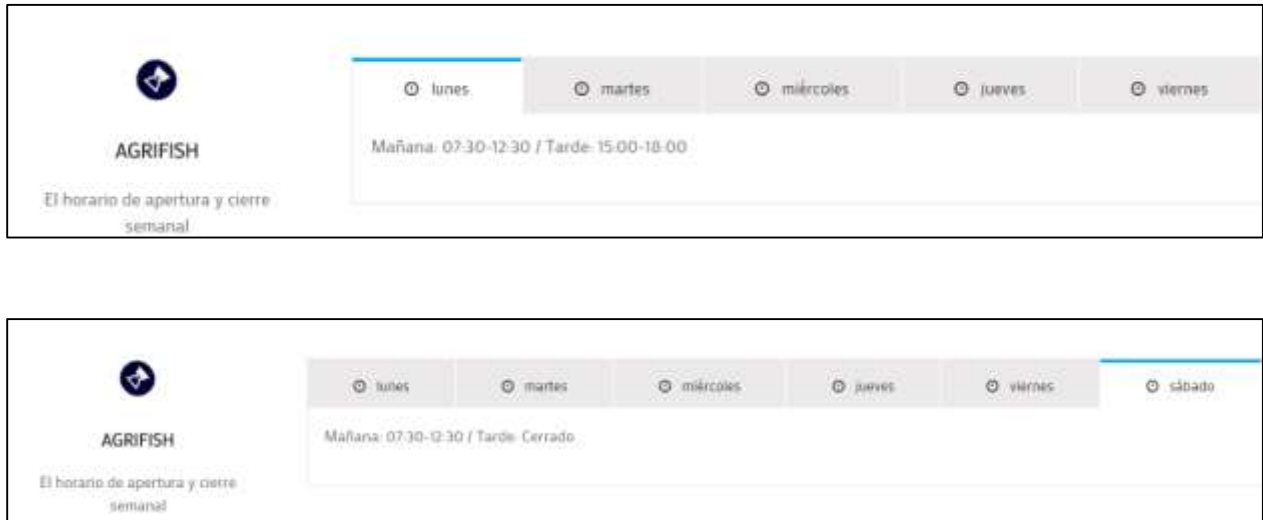


Figura 24. Horarios de trabajo de Agrifish SRL
Tomado de Agrifish SRL

2.8.13 Acuerdos Comerciales

Entre Ecuador e Italia se firmó el acuerdo comercial el cual se libera de manera inmediata el 99.7% de los productos agrícolas y el 100% de productos industriales del país (Ministerio de Comercio Exterior, 2013).

Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) este acuerdo entre ambos países representa el incremento anual del 0,10% del PIB y esto a su vez garantiza que existirá más empleo y mayores ingresos para la población.

2.8.14 Despacho de Aduanas y documentación

Los documentos solicitados por la Aduana Italiana son:

- Conocimiento de embarque, factura comercial o proforma y packing list.
- Permisos de importación, certificados de origen.

Con la firma del contrato comercial o de compra venta entre el vendedor y comprador le otorga el derecho a que la mercancía ingrese a Italia siempre y cuando se realice previo aviso a la aduana italiana. Se deben cumplir también con las siguientes obligaciones:

- La mercancía debe estar identificado por el código TARIC
- La mercancía debe almacenarse en el deposito aduanero'
- El contrato y documentos de la compra deben estar acorde al Incoterm negociado

- La mercadería debe estar acompañada de certificaciones cualitativas y de origen.

Además de cumplir con las normas de etiquetado

2.8.15 Participación en el mercado nacional

La Comisión de Camaroneros Y Pescadores del Cantón Balao, es una asociación sin fines de lucro con personería jurídica la cual vela por el bienestar y el desarrollo del sector productor y exportador de Camarones y Mariscos del país. Esta comisión se debe a los exportadores, no obstante, es importante resaltar la obra permanente desempeñada con el sector productor, el actor fundamental de la cadena de suministros.

2.9 Marco conceptual

- **Acuicultura**

Es “cultivo de organismos acuáticos en su ciclo completo o en partes del ciclo, en ambientes controlados, ya sea en aguas marinas, salobres o dulces” (Contraloría General de la República, 2017)

- **Aduana**

Según (Pérez & Gardey, 2017):

Es una dependencia pública cuya función es el registro de los bienes que se exportan y se importan, cobrando los impuestos correspondientes. Por lo general las aduanas están ubicadas en las zonas fronterizas y en las costas, ya que por dichos lugares ingresan y salen del país los productos.

- **Arancel**

Según (Significados, 2017)

Es un derecho de aduana convertido en ley para regular la entrada y salida de mercancías por las fronteras de un país. Los aranceles aplicados a la importación y a la exportación son diferentes para cada producto y cada Estado.

- **Balanza comercial**

Según (PQS Portal, 2017) la balanza comercial es:

Es el registro que un país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que en él se llevan a cabo durante un período de tiempo determinado. Es decir, la balanza comercial sería algo así como la diferencia que le queda a un país entre las exportaciones y las importaciones.

- **Cadena de valor**

“Es un concepto acuñado por Porter en el que a raíz de las actividades de una empresa se crea una serie de relaciones o eslabones que tienen como objetivo aportar el mayor valor posible para el cliente” (Molina, 2017)

- **Cadena de frío**

“Es el proceso de garantizar el mantenimiento de la temperatura de los productos perecederos a lo largo de fases sucesivas, de acuerdo con las características de cada producto” (Navarro, 2013)

- **Comercio Exterior**

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Para esto, Blas (2014) refiere que “está regulado por normas, tratados, acuerdos, y

convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional” (p.134).

- **Encadenamiento productivo**

“El conjunto de actividades involucradas en el diseño, la producción y el mercadeo de un producto o servicio” (Matarrita, 2005, pág. 2)

- **Oferta exportable**

Según (Ajrota & Gutiérrez, 2008):

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa

- **Subpartida arancelaria**

Cada producto que ingresa o sale del país tiene asignado un código de referencia o identificación, la sub-partida en la cual se clasifica el producto ofertado.

- **Declaración de exportación DAE**

Es un documento físico o electrónico en la cual se detalla toda la información de la carga, exportador y transportista, este documento es aquel que sirve como una constancia y respaldo de los productos que se pretenden comercializar.

- **Ventaja Absoluta**

Es la capacidad y eficiencia que tiene un país en la producción de un solo bien con el objetivo de especializarse y comercializar ese producto con países que tienen ventaja absoluta en otro tipo de bienes.

- **Ventaja competitiva**

Es la capacidad de las empresas de implementar o adoptar técnicas innovadoras en la comercialización de un producto para que este pueda competir frente a otros.

- **Nauplio**

Se refiere a la larva inicial de la cual se obtiene el camarón en las diferentes tallas, esta larva es aquella que se alimenta y trata en los laboratorios con una serie de bacterias y suplementos para evitar el brote de enfermedades del crustáceo durante las otras etapas de crecimiento.

- **CALISUR**

Fundación dedicada a la representación de los acuicultores del Cantón Balao, dicha fundación cuenta con sus propios laboratorios siendo su principal función velar por el bienestar de sus integrantes y buscar formas de desarrollo del sector camaronero. Esta fundación está representada por el Ing. Boris Bohórquez.

3 CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En esta sección se va a detallar la metodología con la cual se realiza este trabajo de investigación la cual ayudará a alcanzar los objetivos inicialmente planteados; destacando aspectos como el tipo y las técnicas de investigación que se están ejecutando, fuentes de información correspondientes a los datos que se van a emplear, la población y muestra a estudiar y los resultados obtenidos de este análisis.

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 Investigación Descriptiva

La investigación que se está realizando es de tipo Descriptiva-Exploratoria, entendiéndose como investigación Descriptiva a aquella que se realiza con el propósito de determinar las características fundamentales del caso o fenómeno que se está analizando, así como el detalle de las clases o categorías que lo conforman, comportamientos y sucesos que se han dado en torno al tema a tratar.

Bernal (2010) indica que “en tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio, o se diseñan productos, modelos, prototipos, guías, etc.” (p.113).

Bajo esta conceptualización, la actual investigación entra en el enfoque descriptivo ya que se recopilará información en cuanto a las características y perfiles de los diez integrantes que conforman la Comisión De Camaroneros del Cantón Balao para tener una perspectiva más clara

sobre cuáles podrían ser las causas que no les ha permitido la comercialización de su producción en el exterior.

En base a la conversación con cada uno de los integrantes de la comisión un factor clave que todos mencionaron fue la falta de apoyo entre ellos y el conformismo en relación a sus ganancias, pero como ahora conocen más acerca del tema de la exportación y los beneficios que esto conlleva, tanto para ellos y sus familias así como en la generación de fuentes de empleo, lo cual contribuiría al desarrollo sostenible del cantón, analizando la posibilidad de construir una planta procesadora donde seleccionaran el marisco y prepararían todo en relación al empaquetado del mismo para vender al exterior.

3.1.2 Investigación Exploratoria

La investigación exploratoria, es utilizada cuando se está realizando un trabajo nuevo en el área o tema el cual se está estudiando, permitiendo una “exploración” inicial del suceso a tratar, ya que puede darse el caso que la teoría y la evidencia empírica permite indagar sobre el tema de forma superficial, pero sin existir fundamentos verídicos sobre lo que está aconteciendo.

Esencialmente, la investigación exploratoria permite la familiarización con fenómenos relativamente desconocidos para “obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular, investigar nuevos problemas, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones futuras, o sugerir afirmaciones y postulados” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 79).

Con lo analizado anteriormente se puede evidenciar que la presente investigación es de tipo exploratoria porque aborda un tema innovador, ya que la Comisión de Camaroneros del cantón

Balao no han desarrollado un plan de exportaciones, por ende, se podrá obtener información en base a las consecuencias del por qué no lo han hecho anteriormente, todo esto como resultado de la investigación de campo.

Cuando se realizó la investigación de campo se evidenció que los integrantes de dicha Comisión no tenían conocimiento de los grandes beneficios que podrán obtener al ofertar sus productos en los mercados internacionales.

También es importante conocer que el recurso humano que tienen los comisionistas no se aprovecha al máximo y tan solo por no tener a quien vender sus productos, tenían espacios de piscinas sin producción, según lo mencionado por el líder de la comisión, quien también indicó que si han tenido ofertas en vender a intermediarios pero no existe la seguridad al momento de concretar la venta, ya que en varias ocasiones han salido perjudicados por falta de pagos o incluso al momento de la entrega les disminuyen el precio inicialmente pactado.

3.2 Enfoque de la investigación

- **Enfoque Mixto**

El método de enfoque mixto implica la utilización de recursos o datos de tipo cualitativos y cuantitativos dentro del desarrollo de un trabajo de investigación. Está conformado por una serie de procesos sistemáticos y empíricos que el autor ejecutará para la recolección de los datos, se emplean ambos esquemas con el propósito de establecer una relación e integración entre las variables que están presentes en el fenómeno de estudio de modo que permita dar una perspectiva más completa sobre éste.

Hernández, Fernández, & Baptista (2010) refieren que el enfoque mixto:

Logra una perspectiva más amplia y profunda del fenómeno, ayuda a formular el planteamiento del problema con mayor claridad, produce datos más ricos y variados, potencia la creatividad teórica, apoya con mayor solidez las inferencias científicas, y permite una mejor exploración y explotación de los datos. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, p. 594).

La investigación tendrá un enfoque mixto porque se recopilará información numérica (cuantitativa) de fuentes nacionales oficiales como el Banco Central del Ecuador, de donde se obtienen los índices de exportación histórica del camarón, en cuanto a la producción del sector camaronero de Balao los productores nos proporcionaran facturas con el detalle de las cantidades y precios de la producción que ellos han vendido en los últimos periodos, lo que permite inferir en que con el pasar del tiempo han ido evolucionando sus volúmenes de ventas en función de las cantidades más no en relación a precios. Los datos cualitativos provienen de las encuestas realizadas a la Comisión de Camaroneros del Cantón Balao sobre las perspectivas del plan de exportación hacia el mercado de Milán-Italia.

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1 Encuestas

Se realizará un talonario de preguntas 10 cerradas, que se aplicarán a los diez integrantes que conforman la Comisión de Camaroneras del Cantón Balao. Se denominan “preguntas cerradas” porque limitan la respuesta del entrevistado, de acuerdo al criterio del entrevistador, bajo un esquema de opciones de respuesta de las cuales el entrevistado puede elegir la que mejor se ajuste a su realidad.

3.3.2 Investigación de campo

Para llevar a cabo una investigación con datos más reales, la información obtenida se complementa con una visita a las camaronerías situadas en el Cantón Balao provincia del Guayas, siendo este el centro de encuentro de dicha comisión para tomar muestras y recopilación de datos que permitan tener un enfoque más claro en cuenta al análisis a realizar.

3.4 Fuentes de información

El tipo de información a utilizar proviene de fuentes primarias, mediante encuestas dirigidas a los productores de camarones y mariscos del cantón Balao de la Provincia del Guayas especialmente a los que quieran incursionar en mercados internacionales, esto quiere decir personas que ya tengan indicios de exportar, una vez recolectada la información requerida se procederá a realizar análisis estadísticos para tener cifras exactas de los datos.

Los datos de fuentes secundarias con respecto a la producción y exportación camaronera a nivel nacional, así como los principales exportadores del país, fueron extraídos de fuentes oficiales como el Banco Central del Ecuador, MAGAP y Cámara Nacional de Acuicultura.

3.5 Población y Muestra

El cantón Balao, perteneciente a la provincia del Guayas, cuenta con aproximadamente 20.523 habitantes, con una superficie de 469 Km² (SENPLADES, 2014). La principal actividad económica local es la agricultura, seguida por la ganadería y la acuicultura, de esta última se determinará la siguiente muestra:

- Área Geográfica: Provincia del Guayas – Cantón Balao

- Target de aplicación: Comisión de Camaroneros del Cantón Balao
- Número de productores encuestados: 10

3.6 Formato de Encuesta.

ENCUESTAS DE PLAN DE EXPORTACIÓN

1.- ¿Usted se dedica en la actualidad al cultivo de camarón de piscina? En caso de NO ser abandone la encuesta.

SI	
NO	

2.- ¿A quiénes frecuentemente vende su producto "CAMARÓN"?

Intermediarios	
Exportadores	
Otros	

3.- ¿Cómo vende actualmente el CAMARÓN en cuanto al peso?

Por libras	
Gavetas	
Toneladas	

4.- ¿Cuál es el precio promedio por el cual usted vende su producto (CAMARÓN)?

De \$0.01 a \$0.50	
De \$0.60 a \$1.00	
Más de \$1.00	

5.- ¿Usted estaría dispuesto a exportar directamente su producto con ayuda de nosotros? En caso de NO abandone la encuesta.

SI	
NO	

6.- ¿La capacidad instalada le permite mantener un nivel de producción mensual?

SI	
NO	

7.- ¿Usted cree que sería factible la exportación de camarón?

SI	
NO	

8.- ¿Usted considera beneficiosa la venta sin intermediarios?

SI	
NO	

9.- ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría de exportaciones?

SI	
NO	

10.- ¿Conoce usted los beneficios de exportar con mayores volúmenes?

SI	
NO	

3.7 Resultados de las Encuestas y Evaluación Estadística

Realizadas las encuestas, se procedió a la tabulación de las mismas permitiendo obtener los siguientes resultados:

PREGUNTA 1.- ¿Usted se dedica en la actualidad al cultivo de camarón de piscina?

Tabla 4.

¿Usted se dedica en la actualidad al cultivo de camarón de piscina?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

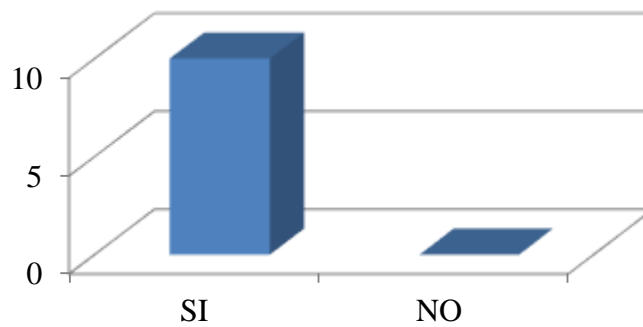


Figura 25. *¿Usted se dedica en la actualidad al cultivo de camarón de piscina?*

De acuerdo con las cifras, de la muestra seleccionada el 100% de los encuestados se dedican o tienen por actividad económica la crianza o producción de camarón de piscina.

PREGUNTA 2.- ¿A quiénes frecuentemente vende su producto "CAMARÓN"?

Tabla 5.

¿A quiénes frecuentemente vende su producto "CAMARÓN"?

RESPUESTA	
Intermediarios	10
Exportadores	0
Otros	0

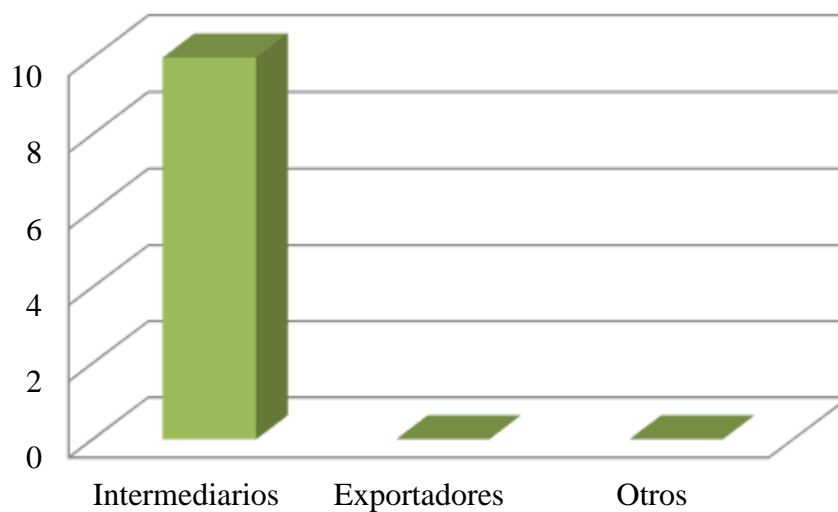


Figura 26. *¿A quiénes frecuentemente vende su producto "CAMARÓN"?*

Con respecto a la pregunta número 2, se evidencia que la totalidad de productores encuestados venden generalmente su producción a comerciantes intermediarios, quiénes posteriormente lo deben vender a las empresas exportadoras de camarón, es decir, son agentes del mercado que se dedican únicamente a la compra y venta del producto.

PREGUNTA 3.- ¿Cómo vende actualmente el CAMARÓN en cuanto al peso?

Tabla 6.

¿Cómo vende actualmente el CAMARÓN en cuanto al peso?

RESPUESTA	
Por libras	10
Gavetas	0
Toneladas	0

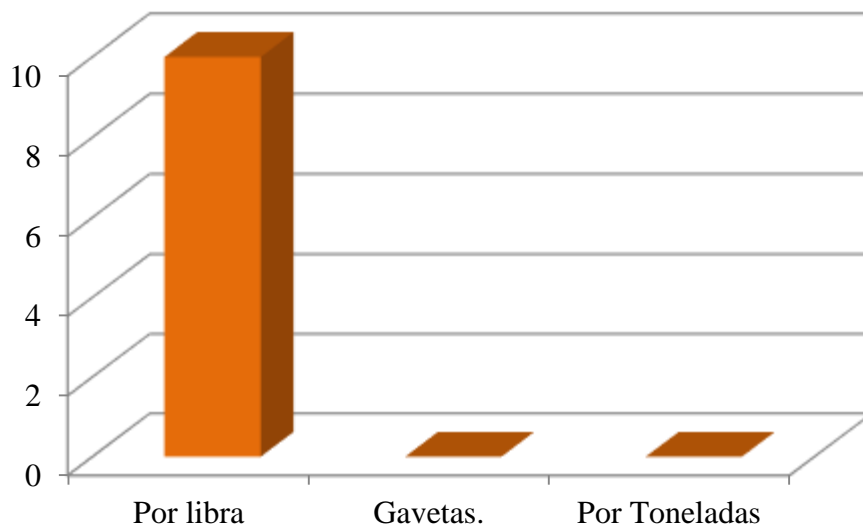


Figura 27. *¿Cómo vende actualmente el CAMARÓN en cuanto al peso?*

El 100% de la muestra encuestada respondió que actualmente realizan la venta de su producción camaronera por libra.

PREGUNTA 4.- ¿Cuál es el precio promedio por el cual usted vende su producto (CAMARÓN)?

Tabla 7.

¿Cuál es el precio promedio por el cual usted vende su producto (CAMARÓN)?

RESPUESTA	
De \$0.01 a \$0.50	0
De \$0.60 a \$1.00	9
Más de \$1.00	1

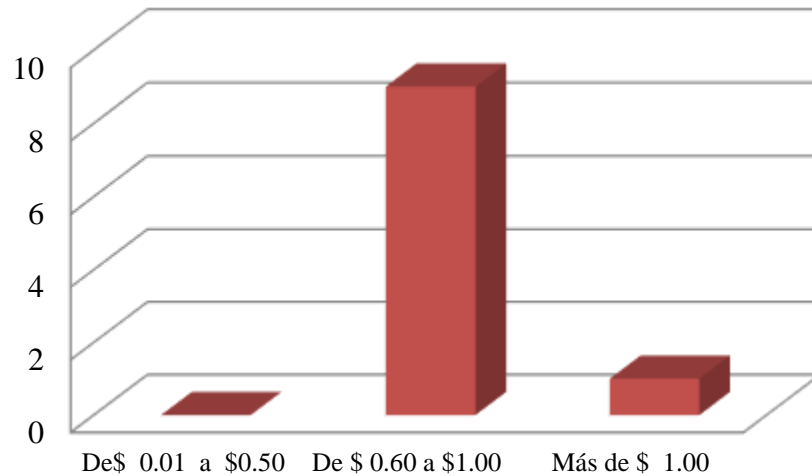


Figura 28. *¿Cuál es el precio promedio por el cual usted vende su producto (CAMARÓN)?*

Las cifras indican que el 90%, es decir 9 de los 10 encuestados, vende actualmente su producción entre 0.60 centavos de dólar a 1 dólar por libra, lo que permite deducir que no están teniendo competitividad en cuanto a precios, puesto que este no estaría siendo mayormente representativo para ellos.

PREGUNTA 5.- ¿Usted estaría dispuesto a exportar directamente su producto con ayuda de nosotros?

Tabla 8.

¿Usted estaría dispuesto a exportar directamente su producto con ayuda de nosotros?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

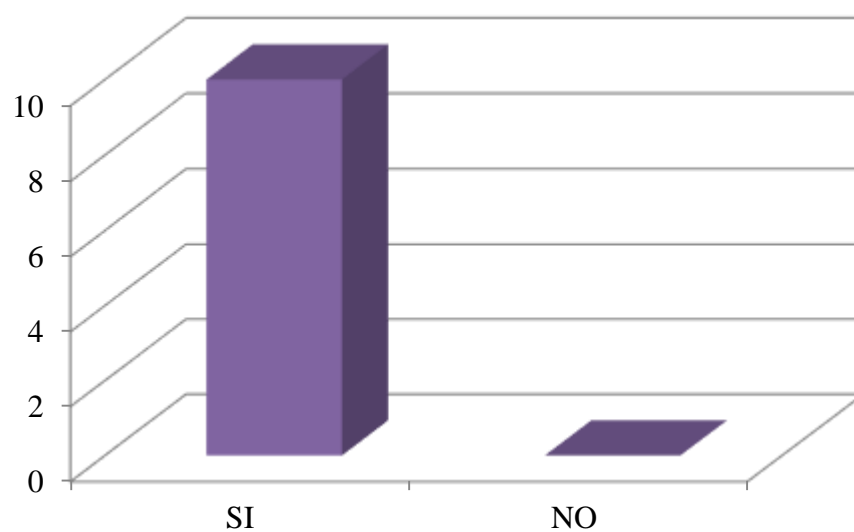


Figura 29. *¿Usted estaría dispuesto a exportar directamente su producto con ayuda de nosotros?*

El 100% de los encuestados indican que están dispuestos a empezar con la realización de la exportación de su producción, con la ayuda que propone el Plan de Exportación de este trabajo de investigación.

PREGUNTA 6.- ¿La capacidad instalada le permite mantener un nivel de producción mensual?

Tabla 9.

¿La capacidad instalada le permite mantener un nivel de producción mensual?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

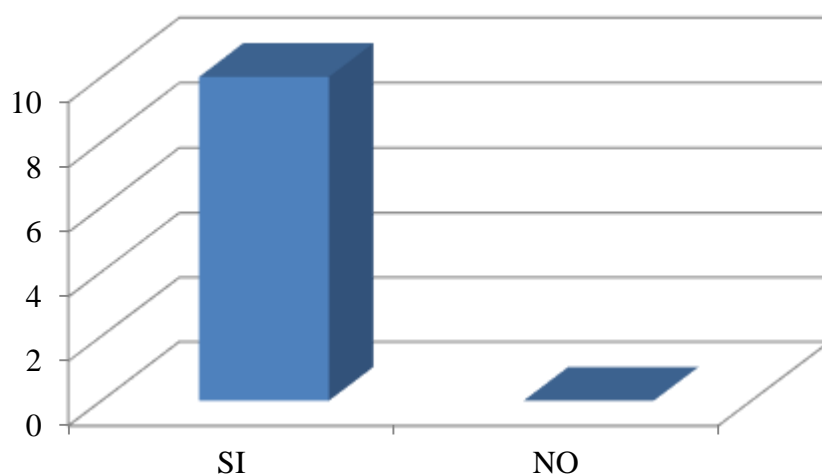


Figura 30. *¿La capacidad instalada le permite mantener un nivel de producción mensual?*

De acuerdo con los resultados, los 10 productores encuestados indican que sus instalaciones les permiten obtener un margen de producción mensual, lo cual contribuiría en el desarrollo de este plan de exportación, puesto que la capacidad operativa brinda las condiciones necesarias para mantener el ritmo y la periodicidad que se requieren.

PREGUNTA 7.- ¿Usted cree que sería factible la exportación de camarón?

Tabla 10.

¿Usted cree que sería factible la exportación de camarón?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

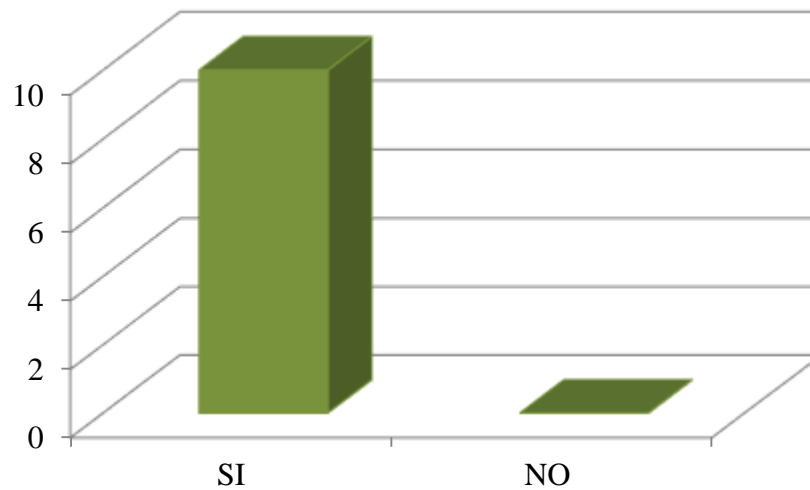


Figura 31. *¿Usted cree que sería factible la exportación de camarón?*

De acuerdo a los datos, los 10 productores encuestados coinciden en que consideran factible (realizable) la exportación de camarón, es decir, están en la capacidad de llevar a cabo también esta actividad.

PREGUNTA 8.- ¿Usted considera beneficiosa la venta sin intermediarios?

Tabla 11.

¿Usted considera beneficiosa la venta sin intermediarios?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

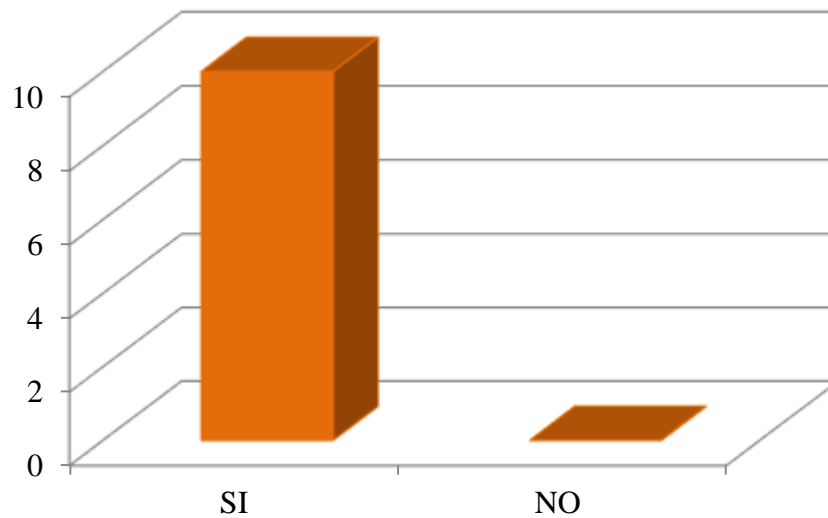


Figura 32. *¿Usted considera beneficiosa la venta sin intermediarios?*

El 100% de encuestas realizadas indican que los miembros de la Comisión consideran que les representaría mayores beneficios el realizar la venta del producto sin necesidad de contactar con intermediarios, ya que de este modo ellos estarían más relacionados con la forma y tipo de negociación, así como de los precios que se establecerían.

PREGUNTA 9.- ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría de exportaciones?

Tabla 12.

¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría de exportaciones?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

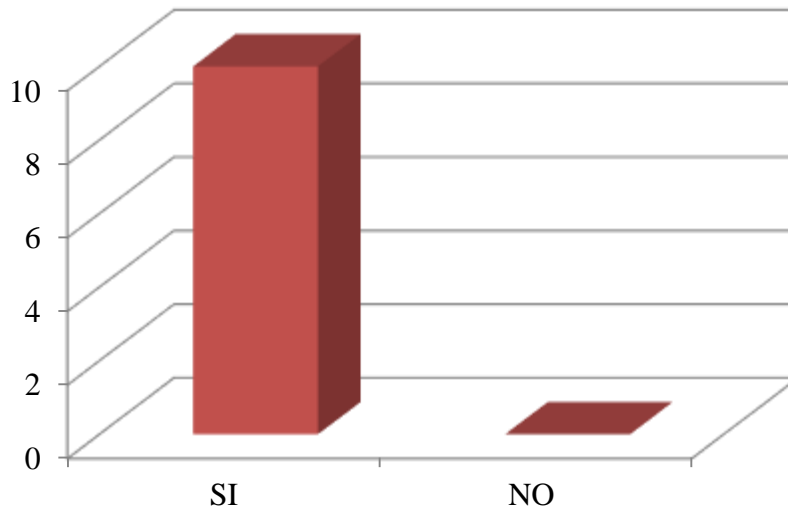


Figura 33. *¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de asesoría de exportaciones?*

Los productores de la Comisión en su totalidad, están dispuestos para contratar un servicio de asesoría para llevar a cabo la exportación, en cuanto a los trámites aduaneros, controles, permisos y demás documentación necesaria para tales efectos, temas que al momento son desconocidos para ellos.

PREGUNTA 10.- ¿Conoce usted los beneficios de exportar con mayores volúmenes?

Tabla 13.

¿Conoce usted los beneficios de exportar con mayores volúmenes?

RESPUESTA	
SI	10
NO	0

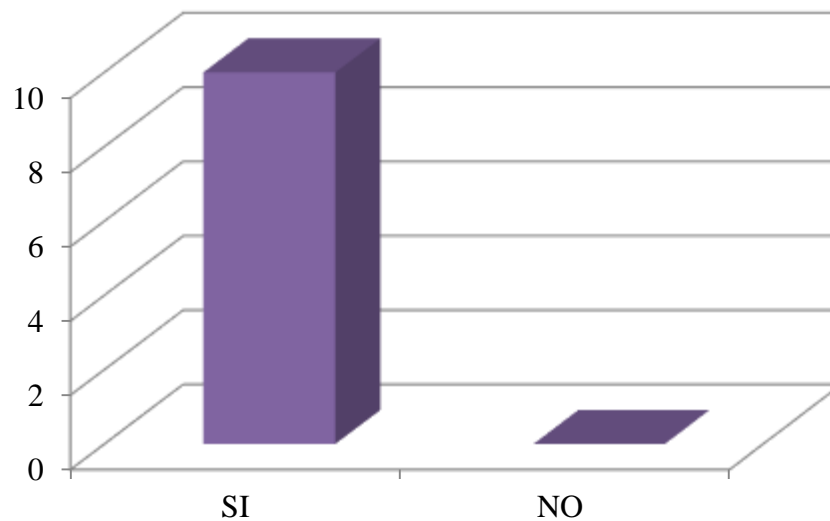


Figura 34. *¿Conoce usted los beneficios de exportar con mayores volúmenes?*

Las 10 encuestas señalan que los miembros de la Comisión están en pleno conocimiento de los beneficios que representan la exportación, beneficios tanto en la productividad, costos y márgenes de rentabilidad financiera, así como en aspectos económicos del cantón, ya que como se indicó en las secciones anteriores, el fortalecimiento y desarrollo de esta actividad conlleva a la generación de plazas de trabajo.

4 CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Infraestructura de la Empresa

El área que tendrá la planta será de 20x30 mt², espacio en el cual se desarrollarán las actividades de producción, considerando el tamaño y tipos de maquinarias que se adquirirá para el procesamiento del camarón.

4.2 Capacidad Instalada

La empresa adquirirá una gran cantidad de materia prima de la Comisión de Camaroneros de Balao para realizar su debida producción y comercialización para el mercado de Italia, por lo tanto, la capacidad instalada dependerá del tamaño de la planta, sus instalaciones, así como de la investigación y análisis de mercado que previamente se haya realizado.

4.3 Ubicación del Proyecto

Definir la ubicación geográfica de la planta es relevante dentro de este proyecto, por lo cual, se ha establecido que las instalaciones de la planta estarán ubicadas en el cantón Balao, provincia del Guayas; se escogió esta zona porque es aquí en donde residen los miembros de la Comisión de Camaroneros de Balao, además porque esta zona tiene una gran capacidad productora de camiones.

Las piscinas camaroneras de los miembros de la Comisión de Camaroneros y de los proveedores de camarón se encuentran ubicadas en zonas aledañas a la planta, razón por la cual, el abastecimiento de la materia prima será menos complicado.



Figura 35. Ubicación de la planta

4.4 Plan de exportación hacia el mercado de Milán - Italia

4.4.1 Logística de exportación del camarón

La logística de exportación para el camarón está compuesta por las funciones integradas de compra, comercialización y distribución física del producto con la información requerida en cada operación, lo que permitirá realizar un seguimiento de cada fase y garantizar la empresa del producto a su destino final en óptimas condiciones.

El plan estratégico de exportación abarca todas las fases del proceso exportador, desde el abastecimiento hasta la entrega al consumidor final, estas fases están compuestas por 5 fases, siendo la última un sistema de retroalimentación de información:

1. Producto
2. Empaque
3. Distribución
4. Comercialización
5. Sistema de información o retroalimentación

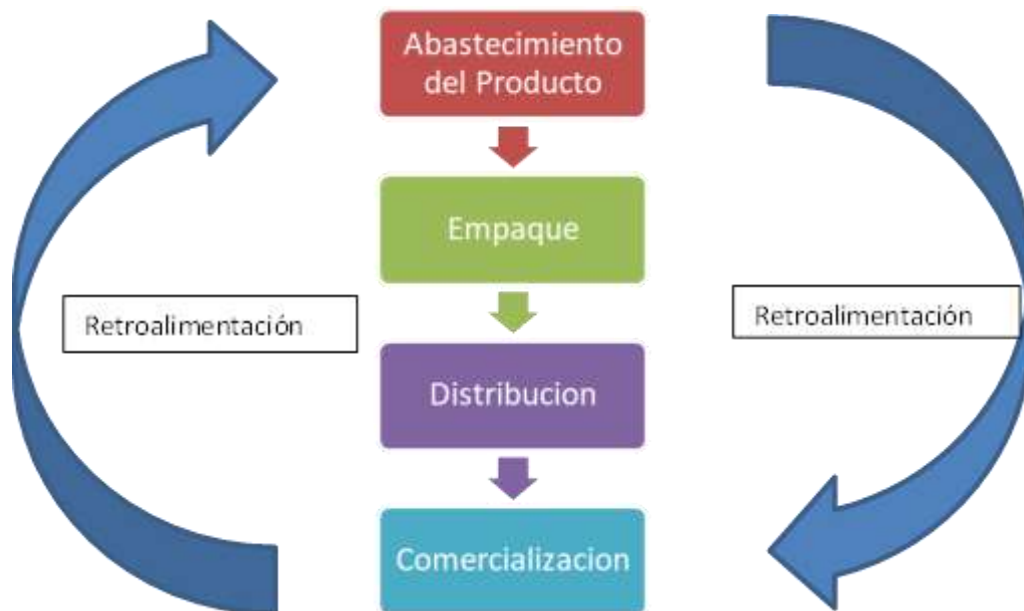


Figura 36. Logística de exportación

4.4.2 Abastecimiento del Producto

La Comisión de Camaroneros del Cantón Balao representada por (CALISUR), una fundación que comercializa el camarón de Balao a nivel local, y por medio de intermediarios al extranjero con mínimas ganancias desea implementar un plan de exportación que beneficie a sus productores.

Come se mencionó anteriormente el plan de exportación que se desea proponer, iniciara con la obtención del producto (por compra, cultivo y otros). Por lo que para garantizar un producto de excelente calidad la Comisión debe exigir que el camarón cumpla con los estándares de calidad.

El proceso que se debe seguir para obtener el producto para la exportación es:



Figura 37. Proceso abastecimiento de camarón

El abastecimiento del camarón requiere un proceso de calidad de sus proveedores o cultivadores, en factores de confiabilidad en el proceso de entrega, calidad y precio. Una vez seleccionado el producto de los proveedores o cultivadores de camarón, el producto pasa al centro

de acopio de la Comisión, en donde el producto será pesado y registrado con información de fecha, cantidad, proveedor. En el proceso de selección, se separará el camarón apto para la exportación, descartando los camarones que no cumplan las especificaciones o criterios de exportación, de calidad o del cliente. El producto que no cumpla con estos requerimientos será destinado a la comercialización local.

4.4.3 Tiempos de suministro

La orden de compra u orden de abastecimiento debe solicitarse con 4 días de anticipación para que los proveedores o cultivadores de camarón, puedan programar su producción teniendo en cuenta varios factores como exigencias del mercado, estado de las vías y disponibilidad de mano de obra.

4.4.4 Almacenamiento

El camarón es un producto que debe conservarse en cámaras de frío adecuadas para la conservación del producto.

La temperatura de las cámaras de frío es de -23°C .

4.4.5 Inventarios

Debido a que el camarón será inventariado de acuerdo a su destino final sea este local o internacional, también se inventariaran las materias primas como parte de exportación: empaques y etiquetas.

4.4.6 Empaque

Los productos que generalmente están destinados para la exportación enfrentan legislaciones, normativas y costumbres de diferentes consumidores, y se exponen a mayores riesgos debido a los ciclos de distribución, por lo que debe contar con un sistema de empaque eficaz durante el proceso de exportación hacia Italia. Un papel importante en este proceso lo juega los materiales de empaque utilizados para este fin, lo que puede representar un valor agregado de este producto ya que protegerá el producto de los riesgos que se puedan presentar en el proceso de exportación.

4.4.7 Calidad del empaque

Para que la Comisión de Camaroneros de Balao pueda realizar una exportación exitosa bajo los controles de calidad y exportación de Italia, es necesario que cumplan con los parámetros de calidad de ese país. El camarón tiene que ser moldeado, para ser colocado en una funda o marqueta.

4.4.8 Embalaje

El camarón será embalado en su correspondiente cartón master o cartón encerado.

4.4.9 Distribución

La distribución internacional es el proceso que la Comisión de Camaroneros de Balao tendrá que realizar para el desplazamiento del producto desde su centro de acopio hasta Italia / Milán, respetando los conceptos de calidad, costo razonable y entrega en el tiempo establecido. El medio de transporte para la exportación es una fase importante y es a menudo el factor de mayor coste

dentro del proceso de exportación, por lo que el transporte a seleccionar es determinante para conservar una competitividad de exportaciones frente a la competencia.

4.4.10 Modos de transporte para exportar a Italia

Las alternativas existentes de transporte desde Ecuador a Italia varían dependiendo de factores como el medio a utilizar, la ruta, los tiempos de tránsito, el tiempo de arribo, entre otros. A continuación, se describen algunas de las características de los medios de transporte que se pueden utilizar para el transporte del producto hacia Italia.

Tabla 14.

Modos de transporte de exportación

<p>TRANSPORTE MARÍTIMO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Es el principal medio de transporte utilizado para las exportaciones • Medio de transporte más económico • Especializado para la exportación de grandes cantidades de productos
<p>TRANSPORTE AÉREO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Medio de transporte más costoso • Sus ventajas son la rapidez en la entrega, mayor cobertura geográfica y mayor frecuencia de transporte • La cantidad por exportar varían según la capacidad del avión

4.4.11 Rutas de transporte de Camarón a Italia

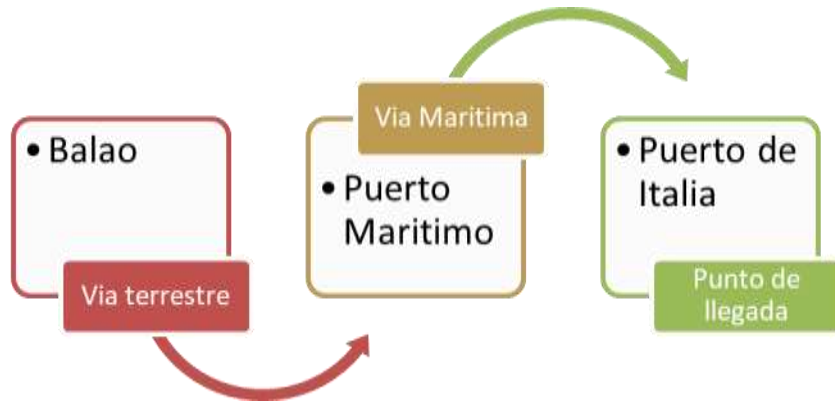


Figura 38. Ruta marina de exportación

La ruta 1 consiste en transportar el camarón desde el centro de acopio de Balao vía terrestre en camiones equipados para la conservación del producto hasta el puerto designado, para que una vez allí, sea transportado vía marítima a su destino Italia.

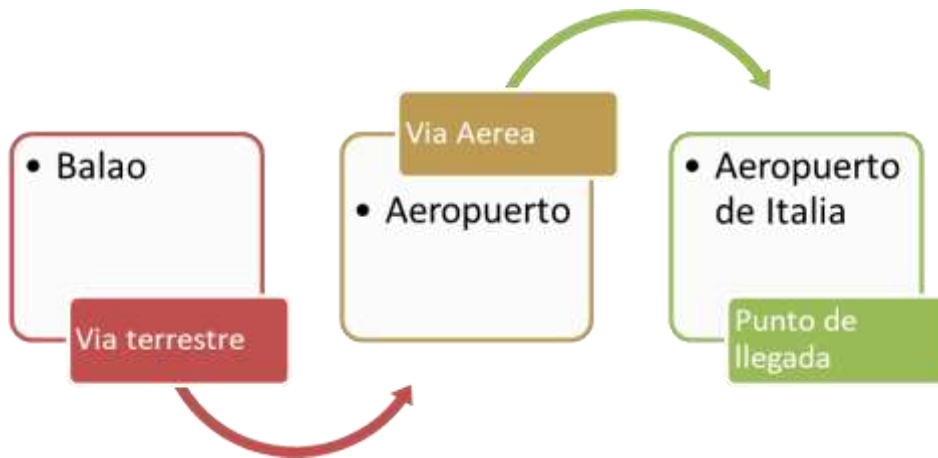


Figura 39. Ruta aérea de exportación

La ruta 2 consiste en transportar el camarón desde el centro de acopio de Balao vía terrestre en camiones equipados para la conservación del producto hasta el aeropuerto designado, para que una vez allí, sea transportado vía marítima a su destino Italia.

4.4.12 Comercialización

La comercialización es el proceso en el cual el producto llega al consumidor final, este proceso también dependerá del uso y destino que le den a este producto, es decir, si será utilizado como producto final para el consumo o como materia prima para el desarrollo de un producto final.

4.4.13 Retroalimentación

Con este sistema de retroalimentación la empresa podrá darle seguimiento al proceso de exportación y conocer en detalle el flujo de información que recorre la cadena de exportación, desde el cultivo hasta su destino final que es el mercado de Italia.

4.4.14 Recursos de Maquinarias, Equipos y Herramientas



Figura 40. Maquinaria / Silo de hierro

Esta maquinaria evita problemas de espacio y además permite gozar de un abundante stock en el inventario, es un adecuado depósito de hielo, que además ahorra tiempo y dinero, estos depósitos de almacenaje de hielo son un elemento indispensable para cubrir las grandes demandas que se presentarán de este recurso.



Figura 41. Maquinaria / Maquina clasificadora BM Inspección

La máquina clasificadora cumple con funciones de loteado mediante el método de combinación de porciones tanto sea el producto fresco como congelado, permite realizar la clasificación de 7 tamaños de camarones, es idónea para lotes de 0.5 a 10 kilos, es decir, esta maquinaria se utiliza para la clasificación y selección del producto, de acuerdo a su tamaño.



Figura 42. Maquinaria / Cámara de frio

Para toda empresa que se dedique a las actividades de procesamiento de camarón es fundamental tener una de maquinaria de este tipo, ya que permitirá el almacenamiento de la producción terminada.

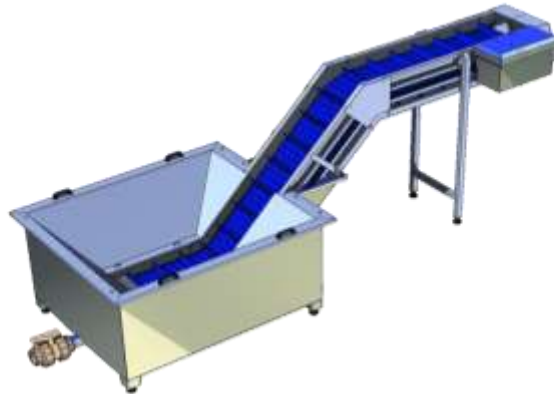


Figura 43. Maquinaria / Maquina con tolva

Esta tolva de recepción es la maquinaria perfecta para la recepción del producto directamente desde camiones.



Figura 44. Maquinaria / Maquina de descabezado

La máquina descabezadora opera bajo un sistema semi-automático, por lo cual, aún se continúan empleando trabajadores en esta etapa, debido a que el recurso humano es fundamental al momento de realizar actividades complementarias, como las de recepción, almacenamiento, dosificación, enfriamiento, transporte, lavado y colocación del producto en las cestas plásticas correspondientes.



Figura 45. Maquinaria / Mesa de acero

Estas mesas son diseñadas específicamente para poner el camarón y darles un proceso específico.

Empacadora



Figura 46. Maquinaria / Empacadora

Esta maquinaria es la de mayor importancia en el proceso de producción ya brinda una mayor facilidad en el empacando el camarón procesado

4.5.1 Equipo de oficina

4.5.2 Sillas

Estas sillas formarán parte del mobiliario que tendrán las diferentes secciones del área de producción, las cuales servirán principalmente para el reposo o descanso del personal, cuando hayan culminado sus actividades y en los horarios que así se disponga.

4.5.3 Silla secretaria

Corresponde a las sillas que utilizarán las secretarias de las diversas áreas, por lo tanto, estarán ubicadas en las oficinas principales de la empresa.

4.5.4 Sillas ejecutivas

Se colocarán sillas ejecutivas en la sala de espera, las cuales serán utilizadas para la comodidad de los clientes que lleguen a realizar consultas o pedidos y para el personal en general que se acerque para realizar alguna actividad encomendada.

4.5.5 Teléfono

Es el medio de comunicación principal dentro de toda empresa, para proveer de información tanto al personal interno (entre áreas de trabajo), así como para los clientes, porque posibilita la realización de trámites y pedidos con los diversos demandantes en tiempo real,

independientemente del lugar en donde estos se encuentren, por lo tanto, estarán ubicados estratégicamente en las oficinas encargadas de estos temas.

4.5.6 Escritorios

Los escritorios son parte indispensable del equipo de oficina, para la correcta realización de trámites, por lo tanto, se ubicarán en cada una de las áreas administrativas de la empresa.

4.5.7 Archivadores

Se ubicarán en los departamentos administrativos, debido a que en los archivadores se guardará toda la información de la empresa, correspondiente a documentación, solicitudes, balances y movimientos diarios, propios de la actividad que desempeña.

4.5.8 Aire acondicionado

La instalación de aires acondicionados es importante para toda empresa, principalmente para contrarrestar los efectos de las altas temperaturas, como sucede en la Costa ecuatoriana, contar con ellos garantiza la comodidad del personal, clientes, producto y equipos, por lo tanto, su temperatura se graduará en función de la temperatura óptima para cada área.

4.5.9 Mesa de juntas

Forma parte del mobiliario que se ubicará en la oficina principal, perteneciente al Presidente o Gerente General, debido a que en dicho lugar se reunirán todos los miembros departamentales.

4.5.10 Equipo de cómputo

4.5.11 Laptop

Servirá para el manejo de información digital de manera rápida y óptima, debido a la movilidad del equipo.

4.5.12 Computadoras de escritorio

Estarán ubicadas en las oficinas que las requieran, ya que su movilidad está limitada por el tamaño y composición del equipo, generalmente sirven para el registro electrónico de toda la información detallada con respecto a las actividades de la empresa, lo que implica llevar un control óptimo de los movimientos, sin emplear mucho material físico como hojas, calculadoras, entre otros.

4.5.13 Impresora / Scanner

Es el equipo que permitirá imprimir y escanear instantáneamente la información que se necesite, como formatos, solicitudes, registros, informes, resoluciones, pedidos y demás documentos que se vayan generando en la empresa.

4.5.14 Vehículos

Es el medio de transporte necesario para la movilización del personal de trabajo y de los artefactos o mobiliario que demandará la empresa.

4.6.1 Descripción de la empresa

La empresa estará conformada por la Comisión de Camaroneros de Balao, quienes tienen como objetivo fortalecer una imagen de micro-empresarios exportadores de camarón líderes y potencializar el desarrollo local creando oportunidades de empleo en la zona de Balao.

La elaboración de esta propuesta está dirigida al diseño de un plan de exportación por la cual la Comisión de Camaroneros de Balao, pueda distribuir el camarón de su localidad al mercado internacional específicamente a Italia, sin necesidad de recurrir a intermediarios que generen una menor ganancia. El producto que se va a ofrecer al mercado internacional constará con las especificaciones de calidad exigidas por las normativas de calidad y del cliente.

4.6.2 Estudio Organizacional

Todas las empresas necesitan de una estructura organizacional, la cual corresponde a la forma de organización en que se desarrollarán las actividades, de acuerdo con las necesidades y el sector en donde se desempeñará. Mediante esta estructura se ordenan las actividades, procesos, funciones y responsabilidades de cada una de las áreas de la empresa.

4.6.3 Organigrama estructural



Figura 7. Flujograma Organizacional
Fuente y Elaboración: Las Autoras, 2017

4.6.4 Descripción de los cargos

- Gerente: será el encargado de realizar las negociaciones directamente con los compradores en el exterior y recopilar los informes del departamento de operación y financiero.
- Departamento operaciones conformado por dos áreas:
 - Documentación: área encargada de gestionar documentos previos al embarque para la exportación del camarón.

- Exportación: se encargará de la gestión de las inspecciones, declaraciones aduaneras de exportación, monitoreo y logística hasta que arribe la carga al puerto de destino.
- Departamento Financiero: encargado de llevar el análisis de los costos y demás gastos generados y monitoreo del capital invertido.

4.6.5 Estudio Legal

Las empresas que quieran exportar productos que son de origen de la pesca y acuicultura deben cumplir ciertas normas y criterios, realizando el siguiente procedimiento:

1. Requisitos para Exportar Productos Originarios de la Acuicultura y Pesca)

1.1. Obtener autorización en el MAGAP

Acuerdo Ministerial (autorización para exportar otorgada por la Subsecretaria de Acuicultura y Pesca). Acta de Producción Efectiva (inspección del establecimiento por parte de la Subsecretaria de Acuicultura y Pesca, en el caso de ser planta, procesadoras industriales, empacadoras).

1.2. Aprobar la verificación

Presentar el formulario de Inscripción 11.1, se puede encontrar en la página web del INP. Acuerdo Ministerial, Acta de Producción Efectiva y todo documento requerido por el Instituto Nacional de Pesca. Posteriormente se realizará la verificación que consiste en una inspección y el proceso técnico de revisión.

1.3. Obtener certificación

El exportador debe acudir al INP para solicitar el Certificado Sanitario a los establecimientos verificados, antes del embarque del producto. También pueden emitir Certificados de Calidad y certificados varios según exigencias del país importador.

2. Requisitos Generales para el acceso de productos al mercado de Italia

Los productos importados a Italia deben pasar por el control por el Instituto de Comercio Exterior ICE, con relativa certificación de conformidad. Este control es obligatorio solo para los productos sujetos a normas comunitarias.

2.1. Tratamiento de las importaciones (despacho de aduanas; documentación necesaria)

Los documentos requeridos por la Aduana de Italia son:

- Conocimiento de embarque o guía aérea, factura comercial o factura pro forma y lista de empaque
- Cualquier otro documento necesario para determinar la admisibilidad de la mercadería tales como los permisos de importación, certificados de origen, etc.

La firma del contrato comercial entre el exportador ecuatoriano y el importador italiano da derecho a que la mercadería ingrese a Italia, con previo aviso a la autoridad aduanera italiana. Sin embargo, existen otras obligaciones que se deben cumplir:

- La mercadería tiene que identificarse por el código TARIC.

- La mercadería tiene que embodegarse en el depósito aduanero
- El contrato y los documentos de compra y despacho deben constar de acuerdo al INCOTERM acordado.
- La mercadería tiene que estar acompañada de las certificaciones cualitativas requeridas por las normas específicas y de origen. Además, deben respetarse las normas de etiquetas.
- Tienen que garantizarse la tutela del consumidor

3. Zonas de libre comercio

Existen dos zonas de Libre Comercio en Italia, localizados en Trieste y en Venecia, localizados ambos en la zona noreste. Las mercaderías de origen extranjero pueden ingresar sin el pago de impuestos o aranceles, siempre y cuando el material sea usado en la producción o ensamblaje de un producto para ser exportado.

4.6.6 Estudio Logístico

4.6.6.1 Agentes de Carga

Los agentes de carga que mantienen la ruta Guayaquil –Milán (Italia) son las siguientes:

- Mediterranean Shipping Company
- Hapag Lloyd
- Maersk Line
- Hamburg Sud

En el caso de contratar la Línea naviera Hamburg sud sus tarifas son las siguientes:

FLETES	Entre \$4600 a \$6000
Tiempo de transito	18 días.

Los embarques acordes a la capacidad de producción de la comisión se realizarán todas las semanas conociendo que los periodos de alternancia desde el cultivo hasta el crecimiento apto para la venta del camarón son de 90 días.

El producto será enviado en 4 contenedores mensuales de 40 Reefer a una temperatura entre -20° a -21°. Cada cartón tiene una capacidad aproximada de 44 libras siendo 20 kilos por el factor de conversión.

El tipo de caja que se utilizará es llamada “MASTER COFRE/TOP OPEN JUMBO

Master Cofre / Top Open Jumbo

Caja Master para marisco y camarón tipo Cofre jumbo o también conocida como Top Open Jumbo, elaboradas con materia prima de primera línea, realizadas con la más alta tecnología garantizando así un producto de gran calidad.

Capacidad Máxima:
10 cajas Cofre/Top Open Jumbo de 5 lbs
50 Lbs. / 22.7 Kgs.

Medidas: (*)
Largo: 37.78 / Ancho: 30.64 / Alto 44.77 cms.

Tintas de Impresión: ()**
Desde 1 hasta 6 Colores.

Tipo de Impresión:
Flexografía y Offset de Alta Resolución (Etiqueta)

Tipo de Material: (*)**
White Card Board Corrugated (****)
Kraft Card Board Corrugated

Estilo de la Caja:
RSC con Cierre Automático inferior y Superior (CRR/RRB (Caja Regular Ranurada)



SKU# MTJQ50LRSC2CGNEMW

4.6.6.2 Costeo por talla

Para la talla negociada 31/35 se embarcarán 4300 kilos del producto adicionando los rubros de los insumos para mantener la cadena de frío dentro del contenedor.

Realizando este cálculo podemos validar la cantidad de cajas siendo 215 para la cantidad negociada.

PRODUCTO:		CAMARON TALLA 31/35	
CANTIDAD:	4.300	KG	
ACUMULADOR DE FRIO	20	U	\$ 1,20
BOLSA ISOTERMICAS	20	FDS	1 KG C/U
\$ CAMARON	4300	KG	215
MATERIALES			
	VALOR UNT	CANT	TOTAL
CAMARON	2,20	4.300	9.460,00
ACUMULADOR DE FRIO	1,30	15	19,50
CAJAS MASTER	10,00	215	2.150,00
BOLSA ISOTERMICAS	2,40	4.300	10.320,00
			21.949,50
CONSTITUCION DE COMPAÑÍA			
	VALOR UNT	CANT HORAS	TOTAL
ARIELI S.A.	\$ 330,00	1	330,00
			330,00

CIF			
LUZ		1	50,00
AGUA		1	20,00
INTERNET		1	40,00
TELEFONO		1	20,00
			130,00

COSTO PRODUCCION	22.409,50	25%
COSTO UNITARIO	5,21	
PVP	21,20	
MARGEN DE UTILIDAD	15,99	75%

4.7 Estudio económico

4.7.1 Inversión en activos fijos

La inversión necesaria de activos fijos para la producción de camarón asciende a \$ 9.094,29.00 estos rubros incluyen el costo de los nuevos equipos a utilizar en la planta de procesamiento y la adquisición de materia prima para aumentar la producción de la comisión camaronera de Balao para poder cumplir con la demanda estimada. Además se contrataran servicios profesionales para realizar todos los trámites de exportación.

Tabla 15*Inversión inicial del proyecto.*

INVERSION TOTAL		
Inversión activos fijos	\$	5.579,00
Inversión capital de trabajo	\$	2.315,29
Inversión para gastos	\$	1.200,00
Total de inversión	\$	9.094,29

4.7.2 Inversión en capital de trabajo e inversión de gastos requeridos

La inversión necesaria para el capital de trabajo asciende a \$ 1,793.33 los cuales se utilizaran para la adquisición de la materia prima para poder cumplir con la demanda estimada, los cuales serán utilizados para el inicio de las actividades de la empresa.

Tabla 16*Inversión Capital de Trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO		
ELEMENTOS	VALOR	
Materia Prima	\$	1.793,33
Insumos	\$	521,96
CAPITAL A FINANCIAR	\$	2.315,29

4.7.3 Financiamiento

La inversión total del proyecto asciende a \$ 9.094,29 dólares, resultados de la suma de todas las inversiones más el capital de trabajo. El total de la inversión será financiada por la

Corporación Financiera Nacional (CFN), a una tasa anual del 10.5 % a 5 años, se realizaran pagos semestrales según lo acordado por la CFN y la empresa.

Tabla 17

Financiamiento

FINANCIAMIENTO			
Capital ajeno	100%	\$	9.094,29
Total	100%	\$	9.094,29

4.7.4 Amortización de la deuda

El crédito otorgado será a mediano plazo a una tasa de interés de 10.50% capitalizable semestralmente, a 5 años plazo. Para el presente proyecto se tiene estipulado pagar en su totalidad la deuda en el periodo 2, ya que según la proyección de ingresos se tendrán los recursos necesarios para realizar el pago.

Tabla 18

Datos para amortización de la deuda

AMORTIZACION DE LA DEUDA	
Tasa de interés anual	10.50%
Tasa de interés semestral	5.25%
5 años * 2 periodos	10
PRESTAMO	\$ 9.094,29
Dividendo	\$ 1.192,09

Tabla 19*Tabla de amortización de la deuda*

TABLA DE AMORTIZACION				
# DE PAGOS	INTERESES	AMORTIZACION	DIVIDENDOS	SALDOS
0				\$ 9.094,29
1	\$ 477,45	\$ 714,64	\$ 1.192,09	\$ 8.379,65
2	\$ 439,93	\$ 752,16	\$ 1.192,09	\$ 7.627,49
3	\$ 400,44	\$ 791,65	\$ 1.192,09	\$ 6.835,84
4	\$ 358,88	\$ 833,21	\$ 1.192,09	\$ 6.002,62
5	\$ 315,14	\$ 876,96	\$ 1.192,09	\$ 5.125,67
6	\$ 269,10	\$ 923,00	\$ 1.192,09	\$ 4.202,67
7	\$ 220,64	\$ 971,45	\$ 1.192,09	\$ 3.231,22
8	\$ 169,64	\$ 1.022,45	\$ 1.192,09	\$ 2.208,76
9	\$ 115,96	\$ 1.076,13	\$ 1.192,09	\$ 1.132,63
10	\$ 59,46	\$ 1.132,63	\$ 1.192,09	\$ (0,00)

4.8 Costos y gastos totales anuales**4.8.1 Estructura de los costos**

La estructura de costos está representada por los costos operativos directos y los costos administrativos y de ventas, detallando en costo mensual y anual, e la siguiente tabla se detallan la estructura de costos:

Tabla 20*Estructura de costos de producción*

COSTOS DE PRODUCCION		
COSTOS OPERATIVOS DIREC	VALOR ME	VALOR ANUAL
Sueldos y Beneficios - operativos	\$ 6.508,20	\$ 78.098,40
Materia prima	\$ 11.973,32	\$ 143.679,78
Empacado y congelado 13,12 kg	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
Embalaje	\$ 74,00	\$ 888,00
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	\$ 22.555,52	\$ 270.666,18
COSTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS INDIRECTOS		
Sueldos y Beneficios - Administrativo	\$ 6.296,75	\$ 75.561,00
Internet + Telefono	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Agua	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Electricidad	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Materiales de limpieza	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Materiales de oficina	\$ 50,00	\$ 600,00
Servicios asesoria (exportacion)	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Tansporte y seguro	\$ 26.600,00	\$ 319.200,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 35.196,75	\$ 422.361,00
OTROS COSTOS INDIRECTOS		
Depreciaciones	\$ 52,68	\$ 632,11
TOTAL OTROS COSTOS INDIR	\$ 52,68	\$ 632,11
COSTOS TOTALES	\$ 57.804,94	\$ 693.659,29

4.8.2 Costos de producción

En el siguiente cuadro se detallan los costos de producción y operativos se, donde el mismo se detalla de manera mensual y proyectado a 5 años considerando una tasa de incremento del acorde a la proyección de la inflación nacional.

Tabla 21*Costos de producción proyectados*

COSTOS DE PRODUCCION					
COSTOS OPERATIVOS DIRECTOS	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Sueldos y Beneficios - operativos	\$ 78.098,40	\$ 79.262,07	\$ 80.332,10	\$ 81.344,29	\$ 82.393,63
Empacado y congelado	\$ 24.166,29	\$ 24.526,37	\$ 24.857,48	\$ 25.170,68	\$ 25.495,38
Materia prima e insumos	\$ 143.679,78	\$ 145.820,61	\$ 147.789,19	\$ 149.651,33	\$ 151.581,84
TOTAL COSTOS OPERATIVOS DIRECTO	\$ 245.944,48	\$ 249.609,05	\$ 249.609,05	\$ 252.754,12	\$ 256.014,65

4.8.3 Costos administrativos y de ventas

Para un horizonte proyectado a años, los costos administrativos y de ventas se muestran a continuación.

Tabla 22*Costos administrativos y de ventas proyectados*

COSTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS INDIRECTOS	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Sueldos y Beneficios - Administrativos	\$ 75.561,00	\$ 76.686,86	\$ 77.722,13	\$ 78.701,43	\$ 79.716,68
Internet + Teléfono	\$ 1.800,00	\$ 1.826,82	\$ 1.851,48	\$ 1.874,81	\$ 1.899,00
Agua	\$ 3.600,00	\$ 3.653,64	\$ 3.702,96	\$ 3.749,62	\$ 3.797,99
Electricidad	\$ 6.000,00	\$ 6.089,40	\$ 6.171,61	\$ 6.249,37	\$ 6.329,99
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.217,88	\$ 1.234,32	\$ 1.249,87	\$ 1.266,00
Materiales de oficina	\$ 600,00	\$ 608,94	\$ 617,16	\$ 624,94	\$ 633,00
Servicios asesoría (exportación)	\$ 14.400,00	\$ 14.614,56	\$ 14.811,86	\$ 14.998,49	\$ 15.191,97
Transporte y seguro	\$ 319.200,00	\$ 323.956,08	\$ 328.329,49	\$ 332.466,44	\$ 336.755,26
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 422.361,00	\$ 428.654,18	\$ 434.441,01	\$ 439.914,97	\$ 445.589,87
OTROS COSTOS INDIRECTOS					
Depreciaciones	\$ 632,11	\$ 641,53	\$ 650,19	\$ 658,38	\$ 666,87
TOTAL OTROS COSTOS IND.	\$ 632,11	\$ 641,53	\$ 650,19	\$ 658,38	\$ 666,87
TOTAL GASTOS ADM. Y VTAS	\$ 422.993,11	\$ 429.295,71	\$ 435.091,20	\$ 440.573,35	\$ 446.256,74

4.8.4 Amortización Proyectada

Tabla 23

Amortización de activos fijos proyectados

Grupos	Valor \$	Vida util	Inf. Comercial		Depreciacion anual	Depreciacion acumulada	Valor en libros	Dep. acumulada año 2	Dep. acumulada año 3	Dep. acumulada año 4	Dep. acumulada año 5
			t	\$							
Equipo de Computo	\$ 975,00	3	3	\$ 325,00	\$ 325,00	\$ 975,00	\$ -	\$ 650,00	\$ 975,00	\$ 325,00	\$ 650,00
Muebles e instalaciones	\$ 1.635,00	10	5	\$ 327,00	\$ 163,50	\$ 817,50	\$ 817,50	\$ 327,00	\$ 490,50	\$ 654,00	\$ 817,50
Equipo de oficina	\$ 45,00	3	3	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 45,00	\$ -	\$ 30,00	\$ 45,00	\$ 15,00	\$ 30,00
Maquinaria y equipo	\$ 2.924,00	10	5	\$ 584,80	\$ 292,40	\$ 1.462,00	\$ 1.462,00	\$ 584,80	\$ 877,20	\$ 1.169,60	\$ 1.462,00
Total	\$ 5.579,00			\$ 1.251,80	\$ 795,90	\$ 3.299,50	\$ 2.279,50	\$ 1.591,80	\$ 2.387,70	\$ 2.163,60	\$ 2.959,50

4.9 Ingresos del proyecto

4.9.1 Ingresos por ventas

Los ingresos por ventas del primer año suman \$ 667,054. El siguiente cuadro muestra las ventas proyectadas de los siguientes 5 años considerando las ventas en volumen histórico de venta de la competencia.

Tabla 24

Ingresos por ventas

Volumen de ventas					
Productos	1	2	3	4	5
Camarón	32586	33072	33518	33940	34378
TOTAL	32586	35193	38008	41049	44333

Ventas brutas anuales						
Productos	1	2	3	4	5	
Camarón	\$ 712.688	\$ 723.307	\$ 723.529	\$ 742.309	\$ 751.885	
TOTAL	\$ 712.688	\$ 723.307	\$ 723.529	\$ 742.309	\$ 751.885	

Ventas netas anuales						
Productos	1	2	3	4	5	
Camarón	\$ 677.054	\$ 687.142	\$ 687.352	\$ 705.193	\$ 714.290	
TOTAL	\$ 677.054	\$ 687.142	\$ 687.352	\$ 705.193	\$ 714.290	

4.10 Modelo económico del proyecto

4.10.1 Flujo de caja

En el flujo de caja, se detallarán los flujos de ingresos y egresos de efectivo proyectados a 5 años. Al realizar un flujo de caja el proyecto tendrá ingresos a partir del primer año con un flujo de caja neto de \$ 3.361,34. En el periodo 2 se observa un flujo neto negativo ya que en ese periodo se asumió el pago total de la obligación financiera que se adquirió.

Tabla 25

Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Prestamo M/P	\$ 9.094,29					
Ventas		\$ 677.053,99	\$ 687.142,09	\$ 687.352,46	\$ 705.193,38	\$ 714.290,38
TOTAL INGRESOS	\$ 9.094,29	\$ 677.053,99	\$ 687.142,09	\$ 687.352,46	\$ 705.193,38	\$ 714.290,38
EGRESOS						
Materia Prima	\$ 1.793,33					
Insumos	\$ 521,96					
Inversion para gastos	\$ 1.200,00					
Inversion Equipo de Computo	\$ 975,00					
Inversion de instalaciones	\$ 1.635,00					
Inversion de Maquinaria y Equipos	\$ 45,00					
Inversion de muebles y enseres	\$ 2.924,00					
Costos de Producción		\$ 668.937,59	\$ 678.904,76	\$ 684.700,25	\$ 693.327,47	\$ 702.271,40
Dividendo del prestamo a M/P		\$ 1.192,09	\$ 2.384,18	\$ 1.192,09	\$ 5.960,45	\$ 1.192,09
Impuesto a la renta		\$ 1.315,59	\$ 1.275,18	\$ 171,05	\$ 1.937,45	\$ 1.818,83
Utilidades trabajadores		\$ 1.055,28	\$ 1.022,87	\$ 137,21	\$ 1.554,10	\$ 1.458,95
TOTAL EGRESOS	\$ 9.094,29	\$ 672.500,55	\$ 683.586,99	\$ 686.200,59	\$ 702.779,47	\$ 706.741,27
Flujo de caja anual	\$ -	\$ 4.553,44	\$ 3.555,10	\$ 1.151,87	\$ 2.413,91	\$ 7.549,11
Flujo de caja acumulado	\$ -	\$ 4.553,44	\$ 8.108,54	\$ 9.260,41	\$ 11.674,31	\$ 19.223,42

4.11 Otras evaluaciones

4.11.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 26

Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

Estado de Perdidas y Ganancias						
Rubros	1	2	3	4	5	
Ventas	\$ 677.053,99	\$ 687.142,09	\$ 687.352,46	\$ 705.193,38	\$ 714.290,38	
Costos de produccion	\$ 245.944,48	\$ 249.609,05	\$ 249.609,05	\$ 252.754,12	\$ 256.014,65	
Margen de contribucion	\$ 431.109,51	\$ 437.533,04	\$ 437.743,42	\$ 452.439,26	\$ 458.275,72	
% margen de contribucion	175%	175%	175%	179%	179%	
Gastos						
Intereses de M/P	\$ 917,38	\$ 1.909,26				
Sueldos y Beneficios -						
Administrativos	\$ 75.561,00	\$ 76.686,86	\$ 77.722,13	\$ 78.701,43	\$ 79.716,68	
Internet + Telefono	\$ 1.800,00	\$ 1.826,82	\$ 1.851,48	\$ 1.874,81	\$ 1.899,00	
Agua	\$ 3.600,00	\$ 3.653,64	\$ 3.702,96	\$ 3.749,62	\$ 3.797,99	
Electricidad	\$ 6.000,00	\$ 6.089,40	\$ 6.171,61	\$ 6.249,37	\$ 6.329,99	
Materiales de limpieza	\$ 1.200,00	\$ 1.217,88	\$ 1.234,32	\$ 1.249,87	\$ 1.266,00	
Materiales de oficina	\$ 600,00	\$ 608,94	\$ 617,16	\$ 624,94	\$ 633,00	
Servicios asesoria	\$ 14.400,00	\$ 14.614,56	\$ 14.811,86	\$ 14.998,49	\$ 15.191,97	
Tansporte y seguro	\$ 319.200,00	\$ 323.956,08	\$ 328.329,49	\$ 332.466,44	\$ 336.755,26	
Depreciación	\$ 795,90	\$ 1.591,80	\$ 2.387,70	\$ 2.163,60	\$ 2.959,50	
Total Gastos	\$ 424.074,28	\$ 432.155,24	\$ 436.828,71	\$ 442.078,57	\$ 448.549,37	
Utilidad antes de impuestos	\$ 7.035,23	\$ 5.377,80	\$ 914,70	\$ 10.360,69	\$ 9.726,35	
Utilidad trabajadores 15%	\$ 1.055,28	\$ 806,67	\$ 137,21	\$ 1.554,10	\$ 1.458,95	
IR 25%	\$ 1.315,59	\$ 1.005,65	\$ 171,05	\$ 1.937,45	\$ 1.818,83	
Utilidad neta anual	\$ 4.664,36	\$ 3.565,48	\$ 606,45	\$ 6.869,14	\$ 6.448,57	
Utilidad neta acumulada	\$ 4.664,36	\$ 8.229,84	\$ 8.836,29	\$ 15.705,43	\$ 22.154,00	

4.11.2 VAN y TIR

Para la obtención de estos parámetros de viabilidad utilizaremos los datos obtenidos del flujo de efectivo proyectado a 5 años y el valor total de la inversión de este proyecto.

Tabla 27*Flujo de efectivo proyectado para análisis*

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Prestamo M/P	\$ 9.094,29					
Ventas		\$ 677.053,99	\$ 687.142,09	\$ 687.352,46	\$ 705.193,38	\$ 714.290,38
TOTAL INGRESOS	\$ 9.094,29	\$ 677.053,99	\$ 687.142,09	\$ 687.352,46	\$ 705.193,38	\$ 714.290,38
EGRESOS						
Materia Prima	\$ 1.793,33					
Insumos	\$ 521,96					
Inversion para gastos	\$ 1.200,00					
Inversion Equipo de Computo	\$ 975,00					
Inversion de instalaciones	\$ 1.635,00					
Inversion de Maquinaria y Equipos	\$ 45,00					
Inversion de muebles y enseres	\$ 2.924,00					
Costos de Producción		\$ 668.937,59	\$ 678.904,76	\$ 684.700,25	\$ 693.327,47	\$ 702.271,40
Dividendo del prestamo a M/P		\$ 1.192,09	\$ 2.384,18	\$ 1.192,09	\$ 5.960,45	\$ 1.192,09
Impuesto a la renta		\$ 1.315,59	\$ 1.005,65	\$ 171,05	\$ 1.937,45	\$ 1.818,83
Utilidades trabajadores		\$ 1.055,28	\$ 806,67	\$ 137,21	\$ 1.554,10	\$ 1.458,95
TOTAL EGRESOS	\$ 9.094,29	\$ 672.500,55	\$ 683.101,26	\$ 686.200,59	\$ 702.779,47	\$ 706.741,27
Flujo de caja anual	\$ -	\$ 4.553,44	\$ 4.040,83	\$ 1.151,87	\$ 2.413,91	\$ 7.549,11
Flujo de caja acumulado	\$ -	\$ 4.553,44	\$ 8.594,27	\$ 9.746,14	\$ 12.160,05	\$ 19.709,16

Tabla 28

VAN y TIR

FLUJO DE EFECTIVO NETO	
AÑO	TOTAL
Inversion inicial	\$ (9.094,29)
1	\$ 4.553,44
2	\$ 4.040,83
3	\$ 1.151,87
4	\$ 2.413,91
5	\$ 7.549,11
VAN	\$ 5.390,96
TIR	31%

La Tasa Interna de Retorno para este proyecto es del 22% sobre la inversión, lo que significa que la empresa ganara una tasa mayor a la mínima requerida. Con esta tasa se demuestra que el proyecto es rentable.

El valor de VAN obtenido para este proyecto es de \$5390,96, debido a que este valor es mayor a cero, resulta muy conveniente la realización del proyecto.

Estos dos indicadores demuestran que la inversión es viable, ya que la estimación de los flujos de caja proyectados representa ingresos considerables y beneficiosos para la empresa.

5 CONCLUSIONES

Según lo realiza en la presente investigación se concluye lo siguiente:

En cuanto al alcance de la exportación de camarón al mercado de Milán - Italia se puede determinar que con la alianza de proveedores ecuatorianos y logrando la confianza de los compradores italianos se puede extender el consumo del producto ecuatoriano no solo a Milán sino también a otras regiones del mercado meta por ser uno de los productos más apetecidos en la región europea.

En el sector camaronero de Balao se impulsará el comercio justo ya que los productores del Cantón mencionado viven con economías de subsistencia.

Impulsando la exportación directa del sector se obtendrá beneficios en cuanto a los ingresos del Cantón incentivando el crecimiento de las exportaciones no petroleras del Ecuador y generando mayores plazas de trabajo.

El Cantón Balao no realiza exportaciones directas hacia mercados extranjeros, con el servicio logístico prestado de la empresa que se piensa constituir denominada ARIELI S.A. se pretenderá alcanzar la inclusión del Cantón entre los principales que realizan exportaciones de camarón.

El Cantón en mención no solo se encarga de la producción de camaron sino también en recolectar cangrejos, cacao, banano, concha, entre otros, los cuales son productos potenciales para exportar a otros mercados.

6 RECOMENDACIONES

Luego de la investigación realizada se dan a conocer las siguientes recomendaciones:

A nivel del cultivo de larvas:

Implementar dentro de la dieta alimenticia de la larva además del coctel de bacterias convencionalmente usados para controlar el brote de enfermedades como la mancha blanca, NICOVITA y Cistos de Artemia un suplemento que mejorará la calidad del producto final a exportar siendo este el denominado CARNAL 659 mismo que es importado por ciertas empresas en el Ecuador ya que dichas empresas no conocen de la existencia de este suplemento que no solo mejora las características del camarón sino también su conservación permitiendo ganar un poco más de tiempo a la llegada del producto en el mercado objetivo.

A nivel de ventas de larvas

Durante el proceso de la venta según la información recopilada por uno de los colaboradores del laboratorio de la fundación CALISUR se determina como oportunidad la venta a través de ductos ya que dicho colaborador indico que antes de drenar el agua de las piscinas empiezan a pescar manualmente con ayuda de una red especial de forma manual las larvas de camarón en los diferentes tamaños (esto depende de cada comprador) para ir verificando el gramaje que será introducido en tanques proporcionados por el comprador o muchas veces prestados por el mismo laboratorio para el traslado del producto. La opción de mandar el producto a los tanques directamente a través de ductos ahorraría tiempo y costos operativos implementando a la salida del laboratorio un sistema de balanzas para camiones como es utilizado en algunas empresas o puertos del país, restando una TARA, densidad del agua para finalmente determinar la masa neta del producto vendido.

7 BIBLIOGRAFÍA

- Agurto Montes, M. F. (2003). *Aspectos básicos del cultivo del camarón en el Ecuador*. Recuperado el Agosto de 2017, de Repositorio de la Escuela Superior Politécnica del Litoral-ESPOL:
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5804/3/CAP%C3%8DTULO%201.doc>
- Ajrota, L., & Gutiérrez, J. (27 de Diciembre de 2008). *Comercio Internacional*. Obtenido de Comercio Internacional:
<http://comerciointernacionalfaca.blogspot.com/2008/12/comercio-internacional-la-oferta.html>
- Argandona, L. B. (13 de Mayo de 2016). *Sector Camaronero: Evolución y proyección a corto plazo*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de Sitio web de la "Escuela Superior Politécnica del Litoral"-Revista trimestral de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas:
<http://www.revistas.espol.edu.ec/index.php/fenopina/article/view/100/107>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales* (3era ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Blas Jiménez, P. (2014). Diccionario de Administración y Finanzas. En *Diccionario de Administración y Finanzas* (pág. 134). Palibrio.
- Bravo, E. (14-15 de Junio de 2003). *Caso 2: La industria camaronera en Ecuador I*. Obtenido de <http://www.edualter.org/material/sobirania/enlace7.pdf>

Camara Nacional de Acuicultura. (18 de Diciembre de 2012). *Los problemas del camarón asiático benefician a los camaroneros ecuatorianos*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Sitio web de la Cámara Nacional de Acuicultura-Boletines de Acuicultura: <http://www.cna-ecuador.com/prensa/843-18-12-2012-asia-s-shrimp-troubles-benefit-ecuador-s-farmers>

CEPAL. (27 de Noviembre de 2014). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://www.cepal.org/es/areas-de-trabajo/desarrollo-economico/acerca-desarrollo-economico>

CEPAL. (27 de Noviembre de 2014). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://www.cepal.org/es/areas-de-trabajo/desarrollo-productivo-y-empresarial/acerca-desarrollo-productivo-empresarial>

CEPAL. (13 de Diciembre de 2014). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://www.cepal.org/es/temas/comercio-internacional/acerca-comercio-internacional>

CEPAL. (18 de Febrero de 2015). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://www.cepal.org/es/areas-de-trabajo/desarrollo-sostenible-y-asentamientos-humanos/acerca-desarrollo-sostenible-asentamientos-humanos>

Chipantiza, F., & Castillo, Á. (Abril de 2015). *Plan estratégico de exportación de camarón ecuatoriano para el mercado de Dubái, Emiratos Árabes Unidos*. Recuperado el Agosto de 2017, de Repositorio web de la Universidad Politécnica Salesiana: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10023/1/UPS-GT001030.pdf>

Código Tributario. (2014). *Código Tributario*. Montecristi-Manabí: Registro Oficial 268 de 16 de junio de 2014.

Contraloría General de la República. (31 de Enero de 2017). *Contraloría General de la República*. Obtenido de Contraloría General de la República: <https://www.contraloria.gob.pa/inec/archivos/P7951Conceptos%20y%20definiciones.pdf>

Decreto N°25. (12 de Junio de 2013). *Decreto N°25*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web del Ministerio de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/09/Decreto-25.pdf>

El Comercio. (10 de Abril de 2017). *El acuerdo con la Unión Europea empieza a dar frutos*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de Sitio web de "El Comercio" - Sección Actualidad: Negocios: <http://www.elcomercio.com/actualidad/acuerdo-unioneeuropea-comercio-exportaciones-precios.html>

El Telégrafo. (18 de Septiembre de 2014). *Empresa descubre yacimiento de 300 millones de barriles de petróleo en Ecuador*. Recuperado el 2017, de Sitio web de "El Telégrafo": <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/empresa-italiana-descubre-yacimiento-petrolero-en-ecuador>

El Universo. (14 de Mayo de 2017). *Ecuador, un país con mejor infraestructura que aún depende del petróleo*. Obtenido de Sitio web de "El Universo": <http://www.eluniverso.com/noticias/2017/05/14/nota/6181648/pais-mejor-infraestructura-que-aun-depende-petroleo>

FAO. (2005). Obtenido de Sitio web de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: www.fao.org/fishery/countrysector/naso_ecuador/es

- Fares Armijos, M. I. (Enero de 2016). *La comercialización del camarón ecuatoriano en el mercado internacional y su incidencia en la generación de divisas*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Repositorio web de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10295/1/TESIS%20CORREGIDA%20MIFA%20fina%201.pdf>
- Fenucci, J. L. (s.f.). *Manual para la cria de camarones peneidos*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/docrep/field/003/AB466S/AB466S03.htm>
- Fonseca, N. (19 de Agosto de 2017). Cultivo del Camarón. (A. d. Proyecto, Entrevistador)
- G.M. Irene. (21 de Noviembre de 2015). *Crustáceos y Moluscos*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web de "Listas 20 Minutos"-Sección: Gastronomía: <https://listas.20minutos.es/lista/crustaceos-y-moluscos-404300/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (24 de Marzo de 2010). *Metodología de la Investigación* (5ta ed.). México: Mc. Graw Hill. Obtenido de <https://s7ad8165ecf842501.jimcontent.com/.../ENFOQUE%20MIXTO%20DE%20LA...>
- Instituto Nacional de Pesca. (s.f.). *La Institución-Misión/Visión/Objetivos*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web del Instituto Nacional de Pesca (INP): <http://www.institutopesca.gob.ec/mision-vision-objetivos/>
- López, E., & Valdiviezo, J. (2009). *Caracterización y Propuesta Técnica de la Acuicultura en la zona de Monteverde*. Guayaquil, Ecuador.
- López, N. M. (Mayo de 2012). *Plan de Empresa Comercializadora de Camarón y Langostino*. Cali, Colombia.

Matarrita, R. (2005). *UNDÉCIMO INFORME SOBRE EL ESTADO DE LA NACION EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE: Encadenamientos y Exportaciones*. Estado de la Nación.

Ministerio de Comercio Exterior. (11 de 09 de 2013). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>

Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Protocolo Técnico, Logístico y de Seguridad para la Exportación de Camarón*. Obtenido de Coordinación de Logística Internacional para Comercio Exterior: <http://www.terminalfertisa.com/pdf/comunicados/comunicado-42.pdf>

Molina, A. (6 de Junio de 2017). *Teamleader blog*. Obtenido de Teamleader blog: <https://blog.teamleader.es/que-es-la-cadena-de-valor-de-una-empresa>

Municipio del Cantón Balao. (2015). *Información de la Ciudad*. Obtenido de Sitio web del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Balao: <http://www.municipiodebalao.gob.ec/ciudad/informacion.html>

Navarro, H. (Mayo de 2013). *PROEXPORT COLOMBIA*. Obtenido de PROEXPORT COLOMBIA: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/conferencia_logistica_en_la_cadena_de_frio_proexport_2013.pdf

OECD. (2015). *Perfiles de los países: Italia 2015*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de Sitio web de "The Observatory Of Economic Complexity": <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ita/>

Pérez, J., & Gardey, A. (1 de Enero de 2017). *Definición.DE*. Obtenido de Definición.DE: <https://definicion.de/aduana/>

Poggiese, H. (27 de Noviembre de 2013). *Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)*. Obtenido de Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO): Buenos Aires

Porter, M. (1987). *La Ventaja Competitiva*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.

Porter, M. (2008). *ESTRATEGIA COMPETITIVA: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.

PQS Portal. (21 de Noviembre de 2017). *PQS Portal*. Obtenido de PQS Portal: <http://www.pqs.pe/economia/importancia-de-balanza-comercial>

Prefectura del Guayas. (s.f.). Recuperado el 2016

Prefectura del Guayas. (2017). *Balao Cantón Camaronero*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Sitio web de la Prefectura del Guayas-Sección: Turismo: <http://www.guayas.gob.ec/turismo/en/atractivos/balao-canton-camaronero>

PRO ECUADOR. (Noviembre de 2013). *Análisis del Sector Pesca*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_PESCA.pdf

PRO ECUADOR. (2013). Camarón en España.

PRO ECUADOR. (14 de Noviembre de 2013). *Requisitos para exportar productos originarios de la Acuicultura y Pesca*. Recuperado el Junio de 2017, de Sitio web del "Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones": <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/Flyer-PESCA-3-C.pdf>

PRO ECUADOR. (10 de Noviembre de 2014). *Guía del exportador*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Sitio web del "Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones": <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/GuiaExportador.pdf>

PRO ECUADOR. (Septiembre de 2015). *Camarón en Italia-Parte 1: Información del Mercado*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROEC_PPM2015_CAMARON_ITALIA.pdf

PRO ECUADOR. (Abril de 2016). *Perfil sectorial de Acuicultura*. Recuperado el 2017, de Sitio web del "Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones"-Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/PERFIL-DE-ACUACULTURA.pdf>

PRO ECUADOR. (03 de Mayo de 2017). *Colombia, Italia y China, destinos con mayor crecimiento en las exportaciones no petroleras de Ecuador*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de Sitio web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/2017/05/03/colombia-italia-y-china-destinos-con-mayor-crecimiento-en-las-exportaciones-no-petroleras-de-ecuador/>

PRO ECUADOR. (Marzo de 2017). *EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES DE ECUADOR- Mes de Marzo*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Sitio web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/EvoluciC3%B3n-de-Exportaciones-Exterior-1.pdf>

PromPerú. (2014). *Guía de Mercado: Italia*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Repositorio web de PromPerú-Servicios al Exportador: http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/396/Guia_mercado_italia_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PromPerú. (2015). *Guía de Mercado: Italia*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Sitio web del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior de Perú-Servicios al Exportador:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/642785279rad63EC8.pdf>

Ronda, G. A. (11 de MARZO de 2002). *Un concepto de estrategia*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/un-concepto-de-estrategia/>

Sánchez, A. (18 de Enero de 2015). *Exportación de camarón*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web de "Todo Comercio Exterior": <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/exportacion-de-camaron>

Santander TradePortal. (s.f.). *Santander TradePortal*. Obtenido de Santander TradePortal: <https://es.portal.santandertrade.com/banca/incoterms-2010>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito: SENPLADES.

SENPLADES. (21 de Febrero de 2014). *Ficha de Cifras Generales-Cantón BALAO, Provincia de GUAYAS se encuentra en la Zona 5 de planificación*. Recuperado el Septiembre de 2017, de Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo/DIRECCIÓN DE MÉTODOS, ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0903_BALAO_GUAYAS.pdf

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f.). *La Aduana-¿Quiénes Somos?/Introducción*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE): <https://www.aduana.gob.ec/introduccion/>

Significados. (14 de Diciembre de 2017). *Significados*. Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/arancel/>

Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*. Recuperado el Agosto de 2017, de Sitio web de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/245-ventaja-absoluta>

Vicuña, S. D. (2012). *Plan Estratégico*. Obtenido de <https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/01/07/que-es-un-plan-estrategico/>