

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN COMERCIO
EXTERIOR**

TEMA

**PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR,
PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA-ESPAÑA.**

TUTOR: MSC. IVAN RIOFRIO ALVAREZ

AUTORES

**PILOZO PARRALES KIMBERLY YULEYSI
SUAREZ HOLGUIN MARIA JOSE**

Guayaquil, 2018



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR,
PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA-ESPAÑA

AUTOR/ES:

PILOZO PARRALES KIMBERLY
YULEYSI

SUAREZ HOLGUIN MARIA JOSE

REVISORES:

Msc. CARLOS IVAN RIOFRIO ALVAREZ

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN: 2018

N. DE PAGS: 112

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración

PALABRAS CLAVE: Plan de Exportación –cadena de frio- perecible - logística – transporte internacional.

RESUMEN: Elaborar un plan logístico es importante porque mediante este se planifica el lugar convenido, lugar de embarque, hora, personal, entre otros para poder efectuar el cargue y descargue de la mercancía sin afectar al producto. De este modo se minimiza recursos y riesgos para la operación logística puesto que al ser un producto perecible se debe tener mucho cuidado para que no sufra daños durante el traslado.

Debido a lo antes expuesto, cabe mencionar que se realizó un estudio para la elaboración del plan logístico con la empresa Expomar la cual se dedica a la producción y venta local de camarón, la misma que tiene como visión exportar sus productos a nivel internacional con la finalidad de maximizar sus ventas, por ende, obtener más utilidades. Por ello como estrategia de crecimiento se propuso implementar un plan logístico puesto que este contribuirá al cumplimiento del objetivo que se ha propuesto la empresa.

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: PILOZO PARRALES KIMBERLY YULEYSI SUAREZ HOLGUIN MARIA JOSE	Teléfono: 0982094330 0994272395	E-mail: kimber2610@hotmail.com marisuarezholguin@outlook.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	DECANO, FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN PHD. RAFAEL ITURRALDE Teléfono: 2596500 Ext. 201 riturraldes@ulvr.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 PILOZO PARRALES KIMBERLY YULEYSI y SUAREZ HOLGUIN MARIA JOSE, 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 normativa vigente.

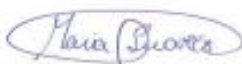
Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar "PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR, PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA-ESPAÑA."

Autoras:



PILOZO PARRALES KIMBERLY YULEYSI

CI.: 0941295396



SUAREZ HOLGUIN MARIA JOSE

CI.: 09053547117

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación "PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR, PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA-ESPAÑA." 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 LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR, PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA-ESPAÑA.", presentado por las estudiantes PILOZO PARRALES KIMBERLY YULEYSI y SUAREZ HOLGUIN MARIA JOSE como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



CARLOS IVAN RIOFRIO ALVAREZ

C.I. 0909182727

Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS FINAL.rep.doc (D42901530)
Submitted: 10/22/2018 9:13:00 PM
Submitted By: iriofrioa@ulvr.edu.ec
Significance: 4 %

Sources included in the report:

TESIS SUGEY FINAL.docx (D32829893)
TESIS CHAO LISTA.docx (D14802013)
TESIS CHAO FINAL.docx (D15011026)

Instances where selected sources appear:

16

Dedicatoria

Dedico este trabajo de titulación y resultado de este proyecto a Dios, a mis padres, hermanos, familia y amigos; quienes han sido mi apoyo en todo momento y me han motivado para continuar con esta meta que falta cumplir.

Kimberly Yuleysi Piloza Parrales

Dedico este trabajo de titulación a Dios y a mi madre del cielo María Auxiliadora en quienes confió plenamente, a mis padres, familia y amigos por siempre motivarme a no renunciar y brindarme su apoyo, con su ejemplo de fortaleza y sacrificio, me han impulsado para poder cumplir y continuar con esta meta.

María José Suárez Holguín

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme las fuerzas y enseñarme a confiar en que no hay nada imposible para él, a mis padres Martha y Fausto quienes me han dado su amor incondicional en todo momento, a mi hermana Jenny quien me ha enseñado que no hay obstáculo que no se pueda superar, ella es la persona más fuerte que hay en mi familia y gracias hermana por siempre estar para mí y consentirme siempre con cualquier cosa que he querido, a mis hermanos Fausto y María por apoyarme en cada decisión y en cada paso que he dado en mi vida. A mis amigas quienes han demostrado que la amistad sin falsedad existe, quienes han estado en mis mejores y no tan buenos momentos apoyándome en todo sentido, gracias chicas por estar para mí cuando más lo he necesitado, porque la verdadera amistad existe y puedo decir que ustedes son los amigos que se convierten en familia.

Agradezco a los profesores por impartirme su conocimiento y en la actualidad poder desarrollarme profesionalmente. Gracias maestros por todo el apoyo brindado durante la carrera universitaria.

Kimberly Yuleysi Piloza Parrales

Agradezco a Dios, porque él ha sido y lo es todo en mi vida, y porque su amor ha sido tan maravilloso, pues día a día me da la vida y con eso es suficiente para querer amarlo como se merece aquí en la tierra con cada obra ofrecida a él. A mi madre celestial la Virgen María ella es la que me enseñado a decir sí a Dios en todo momento inclusive en las dificultades que pudimos experimentar en el presente trabajo, a mis padres Jorge Luis Suárez y María de Lourdes Holguín fueron el pilar fundamental en mi vida y me apoyaron en cada etapa de mis estudios junto con mis hermanos Denisse mi hermana mayor y mi ejemplo de lucha y Jorge, Jefferson y Marquitos para quienes debí siempre ser un ejemplo.

Agradezco también a mis amigos quienes me han apoyado con sus consejos y oraciones cuando las necesitaba y especialmente cuando quería renunciar me mostraban que perseverar frente a las dificultades es la victoria más grande.

Agradezco a los maestros quienes día a día se esforzaban por hacernos profesionales de ética y competentes en esta área que requiere de mucha dedicación.

Contenido

INTRODUCCIÒN.....	XV
CAPITULO I.....	1
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Tema.....	1
1.2. Planteamiento del problema	1
1.3 Formulación del problema.....	2
1.4 Sistematización del problema.....	3
1.5 Objetivos de la investigación.....	3
1.5.1 Objetivo general.....	3
1.5.2 Objetivos específicos.....	4
1.6 Justificación de la investigación.....	4
1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.7.1 DELIMITACION.....	5
1.7.2 ALCANCE.....	6
1.7.3 Limitación.....	6
1.7.3.1 Delimitación.....	6
1.8 Hipótesis de la investigación o ideas a defender.....	6
1.8.1 Variable independiente.....	6
1.8.2 Variable dependiente.....	7
CAPITULO II.....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 Marco referencial.....	8
2.1.1 Antecedentes de la industria camaronera en el Ecuador.....	8

2.1.2 Evolución del sector camaronero en el Ecuador	9
2.1.4 Especies cultivadas	12
2.1.5 Ciclo de producción del camarón	12
2.1.5.1 Zona de cultivo.....	13
2.1.5.2 Crecimiento	14
2.1.5.3 Cosecha	14
2.1.6 Características del camarón	14
2.1.7 Clúster Productivo del camarón	15
2.1.9 Cadena de frío del camarón	17
2.2 Marco teórico	18
2.2.1 Historia de la Logística internacional.....	18
2.2.2 Importancia de la logística internacional	19
2.2.3 Teoría de Comercio Exterior.....	20
2.2.4 Distribución fisca internacional.....	20
2.2.4.1 Análisis de la carga a transportar Naturaleza de la carga.....	21
2.2.4.2 Tipo de envase, empaque y embalaje	21
2.2.4.3 Selección del medio de transporte.....	22
2.2.4.4 Costos de la DFI	22
2.2.5 Análisis del mercado internacional	24
2.2.5.1 Principales países importadores de camarón	25
2.2.5.2 Principales países exportadores de camarón	26
2.2.6 Análisis del mercado de destino España	27
2.2.6.1 Breve Reseña histórica de España.....	27
2.2.6.2 Medio geográfico- Ubicación.....	28
2.2.6.3 Clima	28

2.2.6.4 Análisis económico de Barcelona, España	28
2.2.6.5 Análisis político y legal de Barcelona, España	31
2.2.7 Estrategia de entrada al mercado extranjero	32
2.2.8 Barreras arancelarias y no arancelarias	33
2.2.8.1 Barreras arancelarias	33
2.2.8.2 No Arancelarias	35
2.2.9 INCOTERMS	35
2.2.10 Documentos de exportación	38
2.3 Marco conceptual.....	39
2.4 Marco legal.....	43
CAPITULO III.....	46
MARCO METODOLÓGICO.....	46
3.1. Tipo de investigación.....	46
3.2 Enfoque de la investigación.....	46
3.3 Técnicas de la investigación.....	46
3.3.1 La entrevista	47
3.3.1.1 Empresa.....	47
3.3.1.2 Importador	47
3.1.3 Población.....	47
3.1.5 INTERPRETACION DE RESULTADOS	48
3.1.5.1. Entrevista.....	48
3.1.5.2 Resultados de la entrevista	50
3.1.5.3 Análisis de la entrevista	50
3.1.5.4 Oferta comercial	51
CAPITULO IV.....	53

4.1 Justificación de la propuesta.....	54
4.2 Contenido de la propuesta.....	55
4.2.1 La Empresa.....	57
4.2.1.1 Misión.....	57
4.2.1.2 Visión.....	57
4.2.1.3 Organigrama funcional.....	58
4.2.1.4 Análisis de la matriz FODA.....	59
4.2.2 Producto.....	62
4.2.2.1 Descripción.....	62
4.2.2.2 Cadena de Valor del camarón.....	62
4.2.2.3 Información Nutricional.....	70
4.2.3 Requisitos.....	70
4.2.3.1 Requisitos para ser exportador.....	70
4.2.3.2 Requisitos para exportar.....	71
4.2.3.3 Requisitos del camarón para exportarlo hacia Barcelona-España.....	72
4.2.3.4 Requisitos para obtener el Certificado fitosanitario.....	72
4.2.3.5 Requisitos para calificar ante la Unión Europea.....	73
4.2.3.6 Cumplimiento de las normativas obligatorias UE.....	74
4.2.4 Exportación.....	78
4.2.4.1 Clasificación arancelaria.....	80
4.2.4.2 Pasos de la logística de despacho de exportación.....	81
4.2.4.3 Estándares de calidad establecidos en el país de destino.....	82
4.2.4.4 Documentos para la exportación.....	83
4.2.4.5 Logística de exportación.....	84
4.2.5 Determinación del precio de exportación.....	85

4.2.5.1 Costo de un contenedor	86
4.2.5.2 Incoterms seleccionados	87
4.2.5.3 Forma de pago internacional.	87
CONCLUSIONES.....	88
RECOMENDACIONES.....	89
ANEXOS	92
BIBLIOGRAFÍA	90

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Características del camarón.....	14
Tabla 2. INCOTERMS.....	36
Tabla 3. Oferta comercial	51
Tabla 4. Detalle de transporte nacional	66
Tabla 5. Información nutricional	70
Tabla 6. Clasificación arancelaria Ecuador	80
Tabla 7. Clasificación arancelaria España.....	80
Tabla 8. Días transito	85
Tabla 9. Costos en Origen	86

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución del sector camaronero	11
Figura 2. Ciclo de producción del camarón.....	13
Figura 3. Clúster Productivo del camarón.....	16
Figura 4. Cadena de frio del camarón.....	17
Figura 5. Responsabilidades y riesgos INCOTERMS	23
Figura 6. Principales países importadores de camarón	25
Figura 7. Principales países exportadores de camarón.....	26
Figura 8. Organigrama de la empresa EXPOMAR	58
Figura 9. Organigrama de la empresa EXPOMAR	61
Figura 10. Cadena de Valor del camarón.....	62
Figura 11. Ruta Gye- España	66
Figura 12. Proceso de inspección antinarcoóticos.....	68
Figura 13. Logística para exportar	84
Figura 14. Mapa de continente	84

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de titulación tiene como objetivo diseñar un plan logístico de exportación para la empresa camaronera EXPOMAR, el cual abarcará un estudio operativo y documental; analizando trámites, costos y regulaciones aduaneras necesarias para ejecutar la exportación del producto, esto incluye los requerimientos técnicos y sanitarios exigidos por parte del importador.

EXPOMAR se dedica a la actividad camaronera manejando todo el ciclo de producción del camarón desde que es sembrado hasta llegar a la cosecha y venta local del mismo. Por ello es necesario contar con un proceso logístico adecuado para evitar tener desviaciones de cualquier tipo sí, lo que se pretende es exportar el producto. Esto con la finalidad de tener un producto de calidad en el tiempo adecuado y con precio competente.

Para el desarrollo correcto del presente proyecto de investigación se lo ha organizado en cuatro capítulos, resumiéndose de la manera detallada a continuación:

En el primer capítulo se desarrolla las bases que permitieron el diseño de la presente investigación que contiene el objetivo general y los objetivos específicos, la formulación del problema y la justificación de la investigación.

En el segundo capítulo se establece el marco teórico que dará a conocer los antecedentes de investigación que aportan la información precisa para desarrollar el proyecto. Este capítulo se divide en marco referencial, marco teórico, marco conceptual y legal siendo las bases teóricas para el desarrollo del cuarto capítulo.

En el tercer capítulo se describe la metodología, tipo y técnicas aplicadas a la investigación para el desarrollo de la misma. Además, se encuentran las entrevistas realizadas a la empresa, la oferta comercial que se envió a los posibles importadores en el país de destino seleccionado mediante estudio de mercado.

En el cuarto capítulo se encuentra la propuesta “Plan logístico de exportación para la empresa EXPOMAR, producto camarón hacia el mercado de Barcelona-España”. Donde se describe la información de la camaronera a la que se diseñara el plan logístico, los datos geográficos del país al que se pretende exportar el camarón, la logística para exportar y análisis de los costos que incurren dentro de la misma.

CAPITULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

“PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA
EXPOMAR, PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE
BARCELONA-ESPAÑA”

1.2. Planteamiento del problema

El camarón ecuatoriano es un producto que ha ganado prestigio alrededor del mundo debido a su exquisito sabor, color y textura por ello se considera un producto gourmet. En la actualidad el camarón es uno de los productos más cultivados en diferentes regiones del país, teniendo como principales provincias al Guayas y el Oro.

En la provincia del Guayas existen algunas compañías dedicadas a la producción y exportación de camarón entre las cuales se encuentra EXPOMAR. Los gobiernos y el sector financiero han brindado facilidades a esta actividad, debido a su alta productividad ha generado expansión a nivel mundial, lo que hace merecedor al segundo rubro de mayor exportación.

El camarón blanco de piscina representa más del 95% de las exportaciones de camarón del Ecuador (FAO, 2017). Actualmente Ecuador exporta camarón a más de 50 países del mundo logrando anualmente 1.800 millones de USD aproximadamente, esto es posible gracias a que el Instituto Nacional de Pesca del país verifica el

cumplimiento de los más altos estándares sanitarios exigidos por los mercados de destino. Entre los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas se encuentran: EE.UU., Vietnam, España, Italia y Francia. Según estima la Oficina Comercial del Ecuador en Moscú, En Rusia muy pronto se podrá inclusive incorporar el camarón ecuatoriano en los menús de los restaurantes, como un producto diferenciado por su calidad, tal como se lo hace en otros países, donde se diferencia el camarón normal del camarón ecuatoriano. (PROECUADOR, 2015)

EXPOMAR empresa dedicada a la producción de camarón no ha internacionalizado su producto debido a factores internos y externos en el área de comercio exterior, puesto no son profesionales de esta rama, concentrando su producción en el mercado nacional. Se puede determinar entonces que la problemática de esta empresa, es que se debe insertar en el mercado internacional utilizando una herramienta que les dé a conocer el proceso que debe llevarse a cabo para exportar su camarón convirtiéndose este en el factor que aún no les permite ser exportadores.

Al presentarse una nueva situación tiene que implementar: una cadena logística internacional adecuada, que involucre desde el proceso de empaque, agentes, proveedores, etc., hasta la exportación definitiva.

1.3 Formulación del problema

¿Si se desarrolla un plan logístico de exportación permitirá a la empresa EXPOMAR colocar su camarón en mercados internacionales?

1.4 Sistematización del problema

El proyecto se centrará en estos parámetros:

Se desarrollará una exportación piloto en la cual el proceso de la logística será el principal análisis.

¿Cuál es la ruta comercial existente para la exportación de camarón en el mercado internacional?

¿Cuáles son los requisitos y normativas a considerar en la cadena logística de exportación?

¿Cómo obtener el menor costo de exportación al diseñar el plan logístico para la empresa?

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo general

Desarrollar un plan logístico de exportación para la empresa EXPOMAR mediante un estudio operativo y documental de los factores que influyen en la logística internacional contribuyendo a la exportación del camarón.

1.5.2 Objetivos específicos

Analizar la ruta comercial existente para la exportación de camarón en el puerto de destino a través de un estudio de los factores que incurren dentro de la distribución física internacional obteniendo como resultado la cadena logística de exportación.

Determinar la normativa conveniente en el proceso logístico mediante el análisis de las diferentes leyes y reglamentos existentes, escogiendo las más adecuada para emplearse en la empresa.

Diseñar el plan logístico mediante el estudio de los factores que intervienen en los procesos de exportación obteniendo una guía que permita una fácil aplicación e interpretación para la empresa, con menores costos de exportación.

1.6 Justificación de la investigación

Crece es el objetivo de toda empresa, para lograr ello debe aplicar estrategias que abarque a toda la organización, es muy importante la búsqueda de nuevos clientes, mejorar procesos y afianzar acuerdos a largo plazo.

Existen muchas estrategias que una empresa puede aplicar para crecer dentro del mercado. Una de las estrategias de crecimiento está en la exportación, es decir la venta externa de su o sus productos, sin embargo, esto demanda un proceso largo, donde se debe cumplir con ciertos estándares en cuanto a requisitos y certificaciones, para garantizar la calidad del producto. A pesar de ello muchas empresas han optado por esta opción como medida de crecimiento.

Las empresas dedicadas a la exportación deben cumplir con estándares establecidos por los compradores además de los requisitos impuestos por los países para que un producto pueda incursionar en su mercado.

Cuando el importador o comprador recibe la mercancía de una manera no pactada en el contrato, forja a que la empresa vendedora sea comparada con la competencia y este se basa en los errores cometidos por la falta de planeación, ya sea en el transporte, tramites, documentación u otros factores internos para atraer al cliente.

Es importante reconocer que para el cliente es esencial recibir los productos en las condiciones negociadas, puesto de ello depende que este siga negociando con la empresa.

Un plan logístico de exportación permitirá a la empresa EXPOMAR conocer los factores que intervienen cuando de vender un producto a nivel exterior es lo que se pretende, el mismo servirá como guía para exportar el camarón y hacer de esta empresa un exportador.

1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1 DELIMITACION

Contenido: Diseñar un plan logístico de exportación de camarón.

Área: Comercio Exterior

Tiempo: Enero 2017 – Agosto 2018

1.7.2 ALCANCE

La información se obtendrá de la empresa EXPOMAR del departamento de producción puesto que facilitara la investigación para el desarrollo del presente proyecto, el resultado será el plan piloto de exportación; con este se obtendrá la mejor opción de logística que se podría utilizar para poner en marcha el proyecto.

1.7.3 Limitación

Sera decisión de la empresa EXPOMAR llevar a cabo el plan logístico, se propone el mercado de Barcelona- España como sugerencia para la exportación.

1.7.3.1 Delimitación

Área: Comercio Exterior, Logística de exportación del camarón.

Sector: España

1.8 Hipótesis de la investigación o ideas a defender

“Si se desarrolla un plan logístico de exportación para la empresa EXPOMAR, contribuirá a el correcto manejo de la cadena logística para la comercialización del camarón en el mercado extranjero”

1.8.1 Variable independiente

Elaboración de un plan logístico de exportación para la empresa EXPOMAR

1.8.2 Variable dependiente

Cotizaciones con los proveedores de servicios a utilizar en el plan piloto de exportación, como empresas empaquetadoras, transportista, la aseguradora, y demás.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco referencial

2.1.1 Antecedentes de la industria camaronera en el Ecuador

En el Ecuador se origina el cultivo del camarón desde finales de la década de los sesenta, con la explotación de las pampas salinas y salitrales realizadas por los capitalistas que al obtener una buena rentabilidad debido a esta actividad, adquirieron tierras agrícolas y manglares para continuar con la misma; esto se conoce como el comienzo de la expansión del camarón.

En el año 1968 se introduce la acuicultura en el Ecuador, pero es a partir del año 1976 con la aplicación de métodos industrializados en la producción de este crustáceo que Ecuador se transforma en un importante productor y exportador de camarón en el mercado internacional, manteniendo así un crecimiento constante y logrando en el año 1998 un record en la producción camaronera.

En el año 1999 y 2001 las exportaciones en el Ecuador caen drásticamente, debido a dos factores: el virus de la mancha blanca y los bajos precios en el mercado internacional por la sobreoferta de países como China, Brasil, Taiwan, agravado por los atentados de 11 Septiembre.

La industria camaronera ha tenido por historia un desarrollo importante debido a las condiciones de nuestro país que permite que sea exportador de camarón.

Han transcurrido 15 años y la recuperación es indiscutible. El número se duplicó y actualmente se cuenta con alrededor de 3000 fincas; sin embargo, el aumento en producción y en exportaciones no responde a incremento de tierras, por cuanto muchos camaroneros dejaron el negocio y sus fincas quedaron inactivas. El aumento del sector camaronero ecuatoriano se debe sobre todo a que los camaroneros cambiaron su forma de trabajo. (ESPOL, 2016)

Los principales productores a nivel internacional son Tailandia y China, los mismos que influyen en el incremento o disminución del precio del camarón en el mercado internacional. También Brasil, Taiwán e Indonesia son grandes competidores de Ecuador. Estados Unidos igualmente produce camarón; sin embargo, su producción nacional no abastece el consumo interno de este país. En los actuales momentos existen aproximadamente 191 mil hectáreas camaroneras de las cuales un alto porcentaje se ubica en la provincia del Guayas, El Oro y Santa Elena. El producto ecuatoriano es el más apetecido a nivel mundial gracias a su tamaño, calidad y frescura.

2.1.2 Evolución del sector camaronero en el Ecuador

Al principio de la actividad camaronera las exportaciones de este crustáceo se dirigían exclusivamente a los Estados Unidos, es por ello que el sector camaronero se propuso diversificar los mercados de destino y actualmente cuenta con tres mercados definidos: Estados Unidos, Europa y Oriente. Además, se está comercializando el camarón ecuatoriano en otros países latinoamericanos.

Según datos de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA), las exportaciones de camarón crecieron un 17.2% en el 2010. Entre enero y Octubre se exportaron 266.3 millones de libras, que generaron ingresos por USD 591.1 millones. Siendo el principal destino Europa quien compro el 65% de la producción, seguido por Estados Unidos con un 32%.

En la actualidad se cuenta con la Secretaria Nacional de Acuicultura, con ella se ha permitido establecer una propia estructura para atender las necesidades de los camarones.

El sector camaronero logra ubicar el 97% de las exportaciones de crustáceos en los mercados de Estados Unidos y Europa, sobretodo España que frecuentemente importa en gran volumen de pescados y mariscos.

El sector camaronero ha tenido un importante proceso gracias a que se inició con la utilización de un sistema de producción extensivo de baja necesidad en el que se siembran de 8 a 15 larvas por metro y el precio del productor se duplicó en el año 2014. Aprovechando las estimaciones que indica que en el mundo hay un déficit de 25% de camarón, por la disminución de producción en Asia, causada por el síndrome de muerte temprana que ataca al camarón de esa región. Esa situación ayudó a que los precios pasaran de USD 2 en promedio en 2010 a USD 4 por libra (Cámara Nacional de Acuicultura). En este sector existen dos categorías que son: productor y/o exportador. De acuerdo a los datos proporcionados por la Cámara Nacional de Acuicultura en donde registran 187 empresas ubicadas en estas categorías, las cuales en la actualidad reportan alrededor de unas 210.000 hectáreas dedicadas al camarón.

De las cuales la mayor parte está localizada en la provincia del Guayas. (ESPOL, 2016)

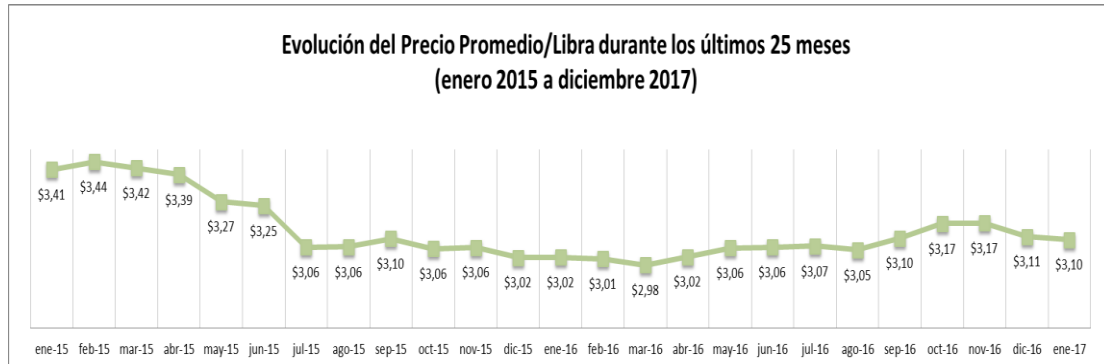


Figura 1. Evolución del sector camaronero
Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura (2017)

En la actualidad la exportación del camarón ecuatoriano ha aumentado cada año debido a la calidad de las prácticas de producción, el avance de la tecnificación de la fase de engorde, lo que ha convertido el camarón nacional en un referente mundial.

El 17 de abril del presente año, el presidente de la cámara de acuicultura, José Antonio Camposano, firmo un acuerdo con la cámara de comercio de productos acuáticos de cantón, para comercializar productos de este tipo en el sur de china.

Los representantes chinos señalaron la calidad de este crustáceo y recalcaron que probar el camarón ecuatoriano es saber la diferencia de calidad y sabor de este frente a los provenientes de los países del sudeste asiático.

Se impulsa diferenciar la calidad del camarón ecuatoriano creando una marca sectorial denominada “Camarón del Ecuador”, esta se desarrollará entre 9 meses a un

año, impulsando primero la creación de estándares de calidad, lo que ayudará a posicionarnos en los mercados destino. Ya que, en la actualidad según datos del Banco central del Ecuador, el 55% se destina a países asiáticos, el 25% a la Unión Europea (UE) y el 22% a Estados Unidos, mientras el remanente va hacia América y África. (CNA, 2017)

2.1.4 Especies cultivadas

En Ecuador se producen 2 tipos de camarón:

Camarón blanco o *litopenaeus vannamei*, es la principal especie de cultivo de la costa ecuatoriana. Presenta un color blanquecino a amarillento con la parte dorsal del caparazón un poco más oscura y suele habitar en aguas con fondos lodosos. Es considerada una de las especies más resistentes a cambios medioambientales durante el desarrollo en cautiverio.

Camarón *litopenaeus stylirostris*, conforma alrededor del 5% de la producción total de camarón en el Ecuador. Es la segunda especie más importante en la costa pacífica y tiene una longitud total máxima de 230 mm. (PROECUADOR, 2016)

2.1.5 Ciclo de producción del camarón

El cultivo del camarón empieza con la compra de postlarvas a laboratorios que estén certificados por el INP (Instituto Nacional de Pesca), esto se realiza para

cumplir con el plan nacional de control de larvas, se llevan del laboratorio a la camaronera en tanques adecuados, para la siembra se debe analizar la calidad del agua de la piscina camaronera y que este dentro de los parámetros requeridos.

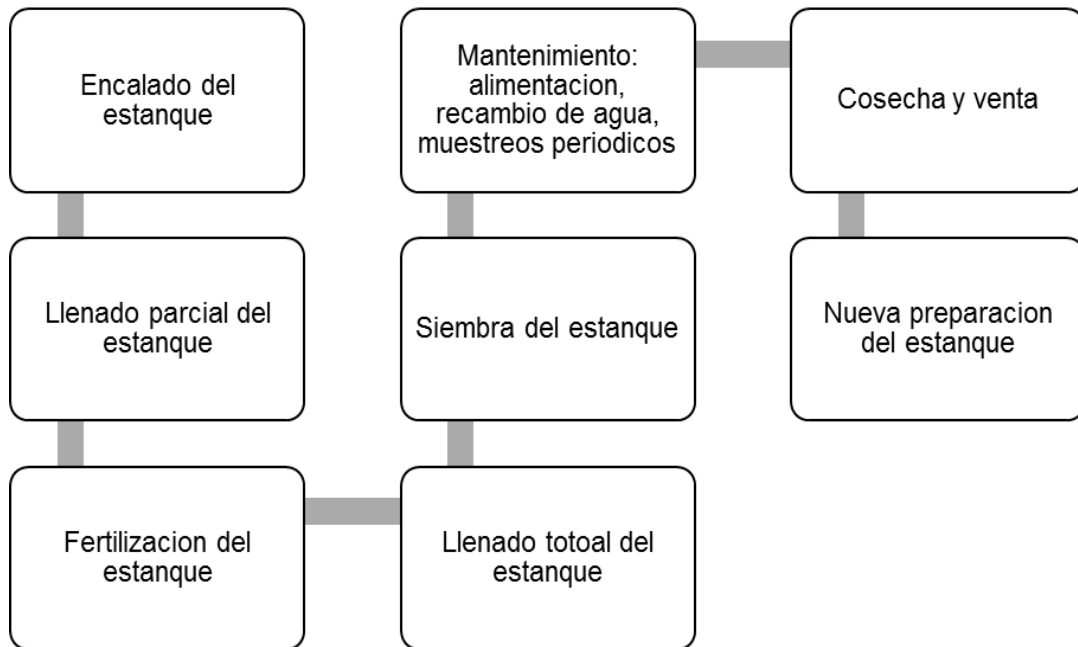


Figura 2. Ciclo de producción del camarón
 Fuente: EXPOMAR
 Elaborado por: Los Autores

2.1.5.1 Zona de cultivo

En el Ecuador la producción del camarón se realiza en fincas acuícolas ubicadas a lo largo de sus 2.859 kilómetros de la costa. Se obtiene el producto de las camaroneras y procesadoras primarias certificadas por el instituto nacional de pesca, las camaroneras están ubicadas en la división 03 en territorio continental.

2.1.5.2 Crecimiento

Mediante la aplicación de químicos, fertilizantes y dietas suplementos se produce el crecimiento y engorde del camarón, en esta etapa el crustáceo es alimentado con balanceado selecto y se cuida la calidad del agua para evitar la contaminación de la misma, el objetivo principal es tener un tamaño comercial idóneo en el menor tiempo posible.

2.1.5.3 Cosecha

En las camaroneras se cosechan en promedio entre 98 y 120 días, hasta cuando el camarón pese entre 12 y 17 gramos. Su pesca se realiza en el periodo de aguaje ya que en este periodo el camarón está en mejor textura y talla, el producto es capturado en las piscinas camaroneras, y luego es colocado en tinas de 500 litros o 1000 litros con agua y hielo para conservar su frescura y calidad, luego es llevado en camiones térmicos hacia las plantas de proceso donde es clasificado y seleccionado de acuerdo a su talla y calidad.

2.1.6 Características del camarón

Tabla 1. Características del camarón

<i>Nombre Científico</i>	Litopenaus Vannamei
<i>Nombre Latino</i>	Camarón de Cultivo o de Mar
<i>Nombre en Ingles</i>	Shrimps and Prawns
<i>Nombre Comercial</i>	White Shrimps o Camarón Blanco
<i>Descripción del</i>	Camaron fresco congelado entero, talla U7 y U12 (es una talla

<i>Camarón</i>	grande y se produce durante todo el año)
<i>Principales zonas de Producción</i>	Las Zonas de cultivo o Producción se radican en el litoral o Costa del Ecuador. Principalmente las provincias del el Oro, Guayas, Manabí, Esmeraldas.
<i>Disponibilidad de Producción</i>	Debido al clima del Ecuador se pueden generar hasta 3 ciclos de cosechas por año.
<i>Producción</i>	<p>Producción extensiva: baja densidad de camarones por unidad de superficie, sin suplemento de alimento artificial y mantiene una alta fertilización a partir de fertilizantes inorgánicos.</p> <p>Producción Semi-intensiva: densidad más alta que la del sistema extensivo, pues la tasa de recambio de agua es mayor y además de fertilizar como en el caso anterior este requiere tener alimentación suplementaria.</p> <p>Producción Intensiva: Se utilizarán en este sistema, fertilizantes, alimento artificial y aireación dentro de los estanques por medio de aireadores que permitan mantener condiciones adecuadas de oxígeno en el cultivo.</p>
<i>Partida Arancelaria</i>	Camarón: 0306.17.90.00

Fuente: Pro-Ecuador
Elaborado por: Los Autores

2.1.7 Clúster Productivo del camarón

El clúster o cadena productiva del camarón representa el proceso que debe llevarse a cabo desde el laboratorio de larvas hasta la venta para el consumo del mismo, para colocar un producto de calidad en manos del importador o consumidor. Esta cadena se compone de los laboratorios, las piscinas de cultivo, los proveedores de alimentos balanceados, las empacadoras y exportadoras.

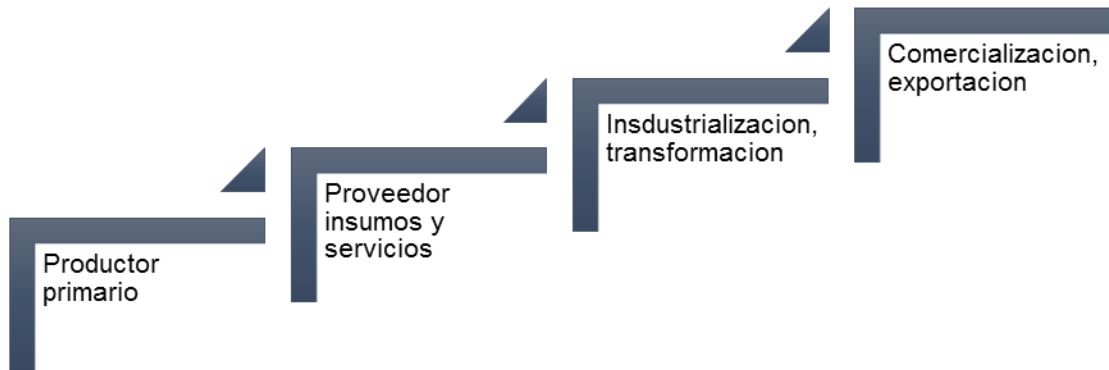


Figura 3. Clúster Productivo del camarón
Elaborado por: Los Autores

2.1.9 Cadena de frío del camarón

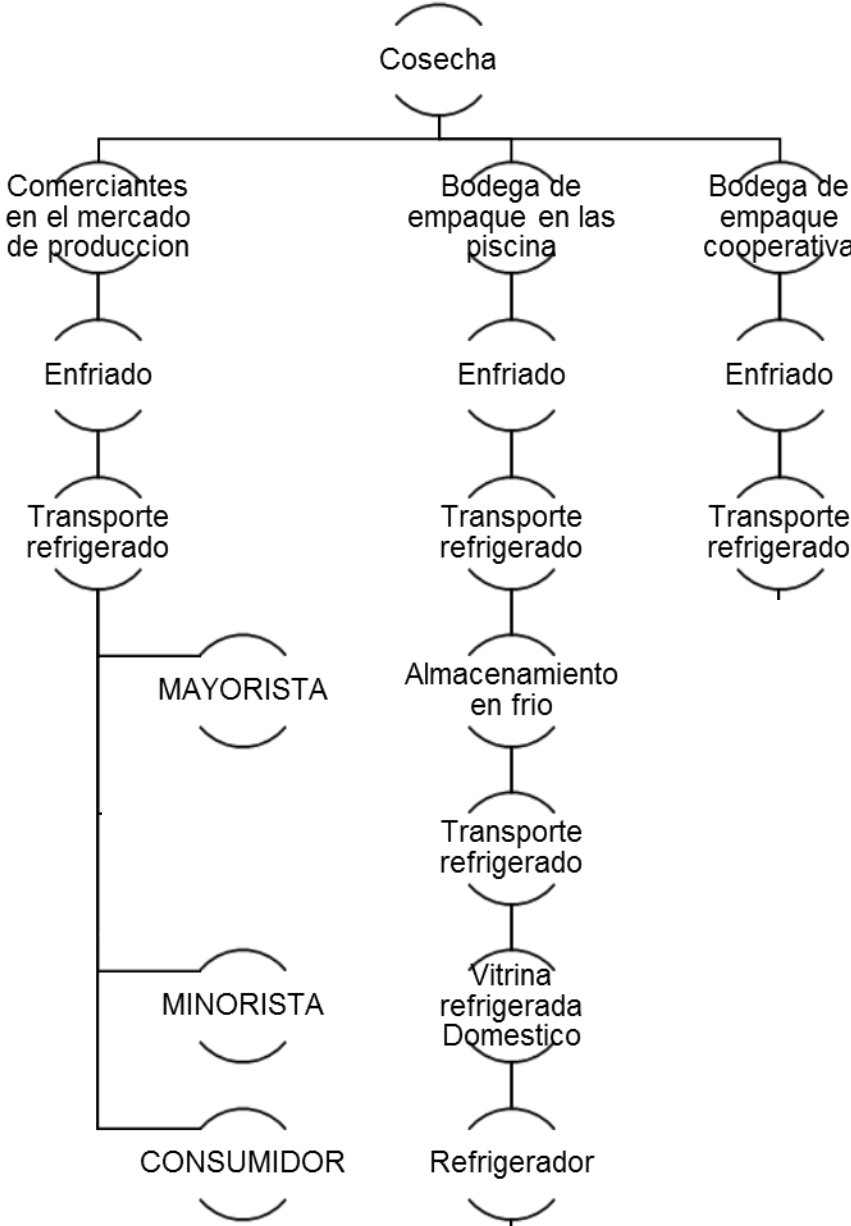


Figura 4. Cadena de frío del camarón
 Fuente: Exporta fácil
 Elaborado por: Los Autores

2.2 Marco teórico

2.2.1 Historia de la Logística internacional

Los orígenes de la logística cuyo término proviene del campo militar, relacionado con la adquisición y suministro de materiales requeridos para cumplir una misión aplicada a la actividad empresarial, se remontan a la década de los cincuenta. Una vez concluida la segunda guerra mundial, la demanda creció en los países industrializados y la capacidad de distribución era inferior a la de venta y producción.

Esto ocasiono la proliferación de los productos en los departamentos de mercadeo, que optaron por vender cualquier artículo en cualquier lugar posible, y los canales de distribución comenzaron a ser obsoletos. Por tanto, la alta gerencia, consiente que la distribución física tenía que ser eficiente y representar rentabilidad en lugar de gastos, comenzó a probar modificaciones sustanciales en los sistemas de distribución y esta comenzó a tener identidad propia dentro de la estructura de la organización. Así se dan los orígenes de la logística en los que el departamento de distribución controlaba el almacenamiento, el transporte y en parte el manejo de pedidos.

A mediados de los sesenta, los empresarios comenzaron a comprender que la reducción de inventarios y cuentas por cobrar aumentaba el flujo de caja y vieron que la rentabilidad podía mejorar si se planeaban correctamente las operaciones de distribución. A finales de esta misma década, aparece el concepto de gestión de materiales, desarrollado a partir de una situación de escasez y discontinuidad de los suministros, pero cuyo fin era el mismo: proporcionar un determinado nivel de

servicio con un costo social mínimo. Este período que va hasta 1979 se conoce como el de la "madurez" de la logística, porque la empresa se concientiza de la importancia de ella.

A partir de 1980, se consolida la logística como consecuencia de la incertidumbre generada por la recesión económica característica de la década. (Samuel, 2016)

2.2.2 Importancia de la logística internacional

La logística se refiere a los aspectos relacionados con el manejo físico de la mercancía: transporte, almacenaje, embarque, envase, empaque, embalaje. Se debe definir una logística adecuada de cómo se manejará físicamente el producto, procurando que el mismo llegue a destino en las mejores condiciones, en el menor tiempo posible, al menos costo y con la mayor seguridad para obtener los mejores resultados.

Se debe determinar:

- Tipo de transportación: marítima
- Requerimientos respecto a embalaje del producto
- Destino: Puerto de Barcelona

2.2.3 Teoría de Comercio Exterior

Se utilizará la ventaja absoluta, debido a que en el Ecuador son varias las provincias con mayor producción de camarón, pero en la ciudad de Machala radica el mayor porcentaje de producción y los favorece porque la cordillera de los andes tiene mucha vegetación, esta es arrastrada por el mar y al llenar del mismo las pozas donde se produce este crustáceo, la cantidad de balanceado a utilizar es menor. Es decir, gozamos de una ventaja absoluta frente a nuestros competidores, ya que utilizamos menos balanceado.

2.2.4 Distribución física internacional

Una buena distribución física de las empresas en el Ecuador tiende a desarrollar su crecimiento, a menudo la mala distribución que suelen tener, no permite que exista productividad y por ende no se obtiene competitividad de productos.

Las empresas camaroneras del Ecuador cuando no tienen un diseño adecuado de distribución física, suelen no responder las necesidades y sus movimientos y procesos se tornan largos para poder llegar al consumidor final.

El presente proyecto toma en consideración la distribución física, pues es una herramienta que se basa en estudiar las características del proceso que utiliza la empresa para entregar el producto final a los distintos clientes y estos son los utilizados a nivel mundial en la negociación internacional; los INCOTERM, el cual se los detallara en el presente proyecto.

2.2.4.1 Análisis de la carga a transportar Naturaleza de la carga

La carga a ser transportada es considerada perecible, el camarón entra en el número de productos que son considerados perecederos, ya que el mismo sufre una degradación normal por sus características físicas, químicas y microbiológicas, es decir requiere de ciertos medios de prevención, como el control de su temperatura, para mantener su característica original de sabor, gusto, olor, color entre otros, esto para que se conserve en buenas condiciones durante la movilización que tendrá la misma en el proceso que llega al consumidor final.

2.2.4.2 Tipo de envase, empaque y embalaje

Se utilizará el siguiente para la exportación:

Envase

Las fundas serán con 2.2 kilos cada uno. En la parte posterior del envase se encontrará el peso, componentes del producto, procedencia, es decir el etiquetado de acuerdo a lo establecido en el país importador.

Empaque

La caja master tiene medidas de 45,40 largo x 28,90 ancho x 20,32 alto con un peso total de 13,2 kg, cada empaque contendrá 6 cajas de 2.2 kg cada una en palet a 6 niveles de alto, en 20 palet por contenedor

Embalaje

Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una

mercancía. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: Ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.), y demostrarlo para promover las ventas. Además, debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. (Proecuador, 2012, p.16) Es decir que corresponde a cualquier material destinado para la protección de riesgos de carga, transporte, descarga, cambios climáticos, baterías, robo, etc. de una determinada mercancía para despacharla o conservarla en algún lugar determinado. Además, tiene como función facilitar la manipulación del producto para el transporte, almacenamiento de carga en bodegas o puertos, tarifas de flete, seguros de carga, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

2.2.4.3 Selección del medio de transporte

Transporte Marítimo

Transporte Aéreo

Transporte Terrestre

El transporte Marítimo

Es el más utilizado en cuanto a comercio exterior a nivel mundial, es así por tener más ventajas que el resto de medios de transportes, este tiene más capacidad de carga y se ofrecen precios diferentes y con los cuales se puede negociar, es por esto que radica la selección de este medio de transporte para el presente proyecto.

2.2.4.4 Costos de la DFI

Distribución física internacional, definida anteriormente, nos indicará el costo de la cadena logística para exportar según lo mencionado la distribución se realizará mediante los INCOTERM, Internacional commercial Terms por sus siglas en Ingles,

son utilizados a nivel mundial por sus características de asignar responsabilidades y riesgos entre las partes negociantes.

En el siguiente cuadro se detallará las responsabilidades y riesgos que se tendrá en la negociación:

	MERCANCIA PREPARADA PARA LA VENTA	CARGA EN INSTALACIONES EXPORTADOR	TRANSPORTE INTERIOR EN ORIGEN	DESPACHO DE EXPORTACION	MANIPULACION CARGA EN ORIGEN	TRANSPORTE INTERNACIONAL PRINCIPAL	SEGURO	DESCARGA EN DESTINO	DESPACHO DE IMPORTACION	TRANSPORTE INTERIOR EN DESTINO	DESCARGA DESTINO FINAL
EXW	■										
FCA	■	■		■							
CPT	■	■	■	■	■	■		■			
CIP	■	■	■	■	■	■	■	■			
DAT	■	■	■	■	■	■	■	■			
DAP	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	■	■	■	■							
FOB	■	■	■	■	■						
CFR	■	■	■	■	■	■		■			
CIF	■	■	■	■	■	■	■	■			

Figura 5. Responsabilidades y riesgos INCOTERMS
Elaborado por: Los Autores

El término de negociación seleccionado en el actual proyecto será el FOB (Free on Board - Franco a bordo del Buque), como lo indica sus siglas las responsabilidades del vendedor se terminan al costado del buque, es decir a partir de

su entrega en dicho punto, las obligaciones y riesgos serán para el comprador. Sin embargo

2.2.5 Análisis del mercado internacional

España es seleccionado como el mercado meta a exportar, porque Europa es el destino de aproximadamente el 40% de las exportaciones de Ecuador, entre ese porcentaje de producto exportado ingresa el camarón.

Europa tiene un alto nivel de exigencia por eso en cuanto al ingreso de productos sobre todo cuando son productos perecederos y de consumo, pero lo que más mide el mercado español es la calidad, este es uno de los puntos más importantes para el país demandante, Ecuador actualmente no compite como el producto que más exporta camarón, pero sí, el de mejor calidad en el mundo.

Cabe recalcar que España tiene muchas restricciones de ingreso que se deben cumplir y Ecuador ha logrado tener acogida para el ingreso de productos por el cumplimiento de las mismas, y en la actualidad se goza de un acuerdo que permite de manera fácil el ingreso de los productos el cual Ecuador está aprovechando y el cual le es muy útil.

2.2.5.1 Principales países importadores de camarón

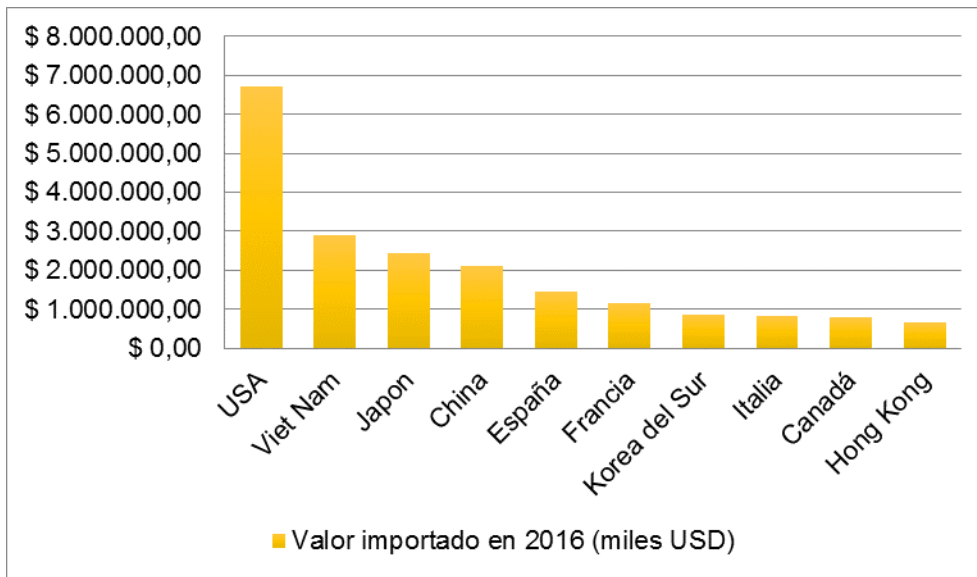


Figura 6. Principales países importadores de camarón

Fuente: UnCOMTRADE

Elaborado por: Los Autores

Según datos de Trademap los principales países que importan camarón a nivel mundial son: Estados Unidos en primer lugar con \$6'800.000, seguido de Vietnam con \$2'900.000, Japón se coloca en el tercer puesto con \$2'400.000, China en cuarto lugar con un valor de 2'100.000, en quinto puesto se encuentra España con \$1'290.000, Francia es el sexto país con 1'090.000 y otros países que importan son Corea del Sur, Italia, Canadá y Hong Kong.

La presente investigación selecciona como mercado objetivo para exportar, a España puesto que está conformado por comunidades como: Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla, Toledo, entre otras que consumen a gran escala este producto, por lo que es una gran oportunidad para la empresa.

2.2.5.2 Principales países exportadores de camarón

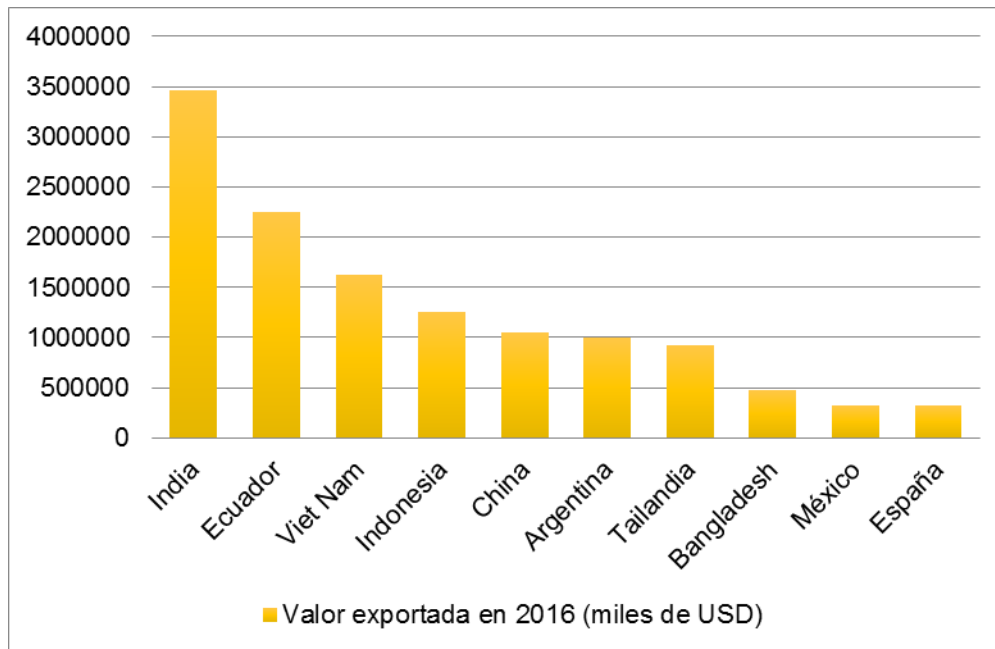


Figura 7. Principales países exportadores de camarón

Fuente: Un COMTRADE

Elaborado por: Los Autores

Según datos de Un COMTRADE los principales países exportadores a nivel mundial de camarón son: India, Ecuador, Vietnam, Indonesia, China, Argentina, Tailandia, Bangladesh y México, los cuales representan el 58.9% de las exportaciones de este crustáceo. Esto demuestra que estas potencias económicas tienen la mayor participación en la venta de camarón.

2.2.6 Análisis del mercado de destino España

2.2.6.1 Breve Reseña histórica de España

España se encuentra situada al Sur de Europa Occidental como en el norte de África, ocupa la mayor parte de la península ibérica, es miembro de la Unión Europea, es económicamente activa, tiene 6 horas de diferencias en relación a Ecuador, También es activamente turística, especialmente siempre se observa su arquitectura, que tan bien refleja el modo de enfocar la vida que siempre impulsa a esta ciudad.

Por supuesto España tiene también una historia muy antigua, esto se lo puede apreciar en sus numerosos monumentos románicos, góticos y renacentistas, e incluso en restos arqueológicos de períodos todavía más antiguos.

España no tiene una religión oficial. La constitución de 1978 despojó a la Iglesia Católica Romana de su status de religión oficial del estado, pero reconoce el rol que ésta juega en la sociedad española. Más del 90% de la población es al menos nominalmente católica, por ello, si usted quiere encontrar las últimas tendencias artísticas, puede descubrirlas en Barcelona.

España es también una Economía cuyo pronóstico de crecimiento ha sido revisado dos décimas a la baja este año, hasta el 22% mientras que para el 2019 se considera un porcentaje de hasta el 1,9%.

2.2.6.2 Medio geográfico- Ubicación

España está situada en un punto geográfico estratégico, en la costa mediterránea de la península Ibérica, protegida por la sierra de Collserola, delimitada por dos deltas fluviales y rodeados de una naturaleza privilegiada. Esto ha propiciado su crecimiento sostenible: la ciudad se ha convertido en una gran metrópoli europea integrada en su entorno.

2.2.6.3 Clima

Barcelona tiene un clima placentero la mayor parte del año. El mejor clima se encuentra de mayo a finales de julio. Septiembre también es un buen mes. Agosto puede ser caliente durante el día (algunas veces alcanza los 34°C, 95°F). El clima en octubre y noviembre sigue siendo templado, pero empieza a ser un poco más fresco (21°C bajando hasta 15°C, 69 a 59°F).

2.2.6.4 Análisis económico de Barcelona, España

2.2.6.4.1 Población

España es una ciudad que tiene 48'563.476 habitantes (según estadísticas 2017), la densidad de población de España más baja que la de la mayoría de los países europeos, es casi equivalente a la de Nueva Inglaterra.

En los últimos años, y siguiendo un patrón de larga duración en el resto de Europa, las poblaciones rurales se están trasladando a las ciudades, esto hace más apetecible la inducción en el mercado.

2.2.6.4.2 Tasa de natalidad

La natalidad crece en 2016 hasta el 9,20%, nacieron en España 427.595 niños de los cuales 220.843, el 51.64%, fueron varones y 206.752, el 48.35% mujeres. La tasa de natalidad en España nace cada mil habitantes por año, fue en el 2016 del 9,20% y el índice de fecundidad (numero medios de hijos por mujeres) de 1,32. España tiene una natalidad muy baja, en el 2016 fue el país número 184 en tasa de natalidad y el 182 en índice de fecundidad de los 192 países publicados, España tiene una natalidad muy baja, en 2016 fue el país número 182 en Tasa de Natalidad y el 181 en Índice de Fecundidad de los 192 países publicados por DatosMacro.com en la actualidad sigue bajando el porcentaje de natalidad.

2.2.6.4.3 Tasa de mortalidad

La tasa de mortalidad en 2016 en España ha subido respecto a 2015, hasta situarse en el 8,50% es decir, 8,50 muertes por cada mil habitantes, España ocupa el puesto 120 en tasa de mortalidad si la comparamos con el resto de los países, en los últimos años España ha incrementado la tasa de mortalidad 8,60% comparado con el 2015. En el 2015 murieron en España 395.830 personas, y en el 2016 murieron 422.276 personas, más que el año anterior. En la actualidad mueren más hombres que mujeres, 201.571 hombres y 194.259 mujeres, datos que conviene comprar con la distribución de la población de España por sexos.

2.2.6.4.4 Estadística y actividad económica

España es la cuarta potencia económica mundial, sus principales fuentes de ingreso son la agricultura, industrias y los servicios, sin embargo, el país fue altamente afectado por la crisis financiera en el 2008, hasta un año después en el 2009 en que se dio la crudeza inesperada, pese a que el sistema financiero español había dado mejores señales que los de otros países a la hora de resistir, finalmente acaba también afectado por el desplome generado en Estados Unidos por las hipotecas-basura y los hedgefunds, los fondos de inversión de alto riesgo. Zapatero reúne en octubre de 2008 a la banca española con el objetivo de que esta mantenga el flujo del crédito a particulares y empresas, pero la concesión se reduce de manera brusca.

El aumento del esfuerzo al que debe hacer frente el Estado con las prestaciones sociales por desempleo y jubilación elevan el déficit público español y despierta la alarma, durante la segunda mitad de 2010, a los mercados financieros internacionales, que colocan a España en el grupo de países de necesidad. Bruselas apremia a España para que rebaje su déficit, a lo que el Gobierno se compromete mediante nuevas reformas (cajas de ahorros y pensiones).

El aumento en los años de cotización es la clave de la modificación, alcanzada después de una ardua negociación con sindicatos y patronal y que ha quedado plasmada en la reciente firma del Acuerdo Social y Económico de febrero de este año. Las bolsas y la Unión Europea parecen haber reaccionado con ánimo positivo a las medidas españolas, lo que se ha traducido en una reducción de la prima de riesgo o ‘riesgo-país’ de la economía española. (El Mundo, 2018)

La economía española en 2015 se debe al "descenso del precio del petróleo, la mejora de las condiciones de financiación y la depreciación del euro, así como la previsión de crecimiento para la Eurozona". El primer trimestre del 2015 el PIB español subió un 0,9 %, dos décimas más que en el trimestre del 2014; situando la tasa de crecimiento interanual en un 2,6 %. (El Mundo, 2018)

2.2.6.5 Análisis político y legal de Barcelona, España

2.2.6.5.1 Sistema político

En España aún existe la monarquía, desde la consecución de la unidad de España, con el matrimonio de los reyes católicos, España ha sido una monarquía interrumpida únicamente en los periodos de la primera república 1873-1874, y la segunda república 1931-1939 y el régimen franquista 1939-1975, el Rey es jefe de los Estados, pero no gobierna, la coronación del 19 de junio del 2014 del Rey Felipe VI, se designó las cortes generales que están formadas por el congreso y senado, ellos dictan las leyes, aprueban los propuesto del estado y controlan la acción del gobierno, en cambio el senado apenas tiene funciones por lo que lo importante es obtener la mayoría en el congreso.

2.2.6.5.2 Sistema legal

El sistema español responde a las características del llamado modelo continental, modelo que tiene como características fundamentales:

- La separación del sector público y el sector privado del ordenamiento jurídico, generalizando la división del mismo en parcelas que abarcan las materias constitucional, penal, administrativa, tributaria, civil, mercantil, social y procesal.
- Primacía de la ley y del derecho escrito, dentro del sistema de fuentes que define el Código Civil y que son la ley, la costumbre y los principios generales del Derecho.
- Organización jerárquica de los tribunales con un sistema de recursos jurisdiccionales.

2.2.7 Estrategia de entrada al mercado extranjero

Las estrategias de entrada describen el modo o la manera en el que un producto o servicio accede a un país determinado, y por que canal de distribución accede. Tales estrategias son diferentes según el caso, cuando una empresa exporte un producto o servicio manufacturado en el país de origen o cuando incorpore una unidad de producción en el mercado extranjero.

Entre las formas de entrada al mercado exterior tenemos:

- Exportación indirecta
 - Intermediarios independientes
 - Tradings
- Exportación directa
 - Venta directa

- Agentes y distribuidores
- Subsidiarias de venta
- Exportación concertada
 - Piggyback
 - Consorcios de exportación
 - Jointventure
 - AIEI
 - Franquicias
 - Alianzas estratégicas
- Producción en mercados exteriores
 - Contratos de fabricación
 - Licencias de fabricación
 - Establecimiento de centros de producción

2.2.8 Barreras arancelarias y no arancelarias

2.2.8.1 Barreras arancelarias

En la Unión Europea específicamente España, se rige a las reglas de comercio exterior. Dentro del territorio de la UE se está exento de las tarifas arancelarias. Sin embargo, cuando se ingresan mercaderías hacia España, los exportadores deben llenar una “Declaración de Origen” en base a lo indicado en el acuerdo multipartes que nuestro país posee; haciendo referencia a la libre movilidad de las mercancías originarias de Ecuador esto a su vez genera beneficios a ambas partes.

La política de comercio exterior es espléndida en la Unión Europea, España aplica una serie de restricciones, especialmente en productos agropecuarios. La Política Agrícola Común (CAP) establece lo siguiente: La aplicación de compensaciones en productos agropecuarios de exportación e importación, con el objetivo de favorecer el desarrollo de la agricultura dentro de la UE. Esto significa la aplicación de sistemas de controles y regulaciones para productos que deseen ingresar al territorio de la UE. (INVESTINSPAIN, 2015)

De manera general se tiene la siguiente estructura de impuestos aplicada al comercio fiscal español:

Impuestos Directos:

- Impuesto sobre Sociedades (IS)
- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- Impuesto sobre la Renta de No Residentes (IRNR)
- Impuesto sobre el patrimonio (IP)
- Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)

Impuestos Indirectos:

- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP AJD)
- Impuestos Especiales - Derechos arancelarios a la importación
- Impuestos sobre las Primas de Seguros (PROECUADOR, 2015)

2.2.8.2 No Arancelarias

El camarón es considerado un producto agropecuario, por lo que, si se permite el ingreso de este tipo de productos, debe estar especificado en el envase; cumpliendo con los permisos fitosanitarios y normas de calidad establecidos, los cuales deben estar calificados para la comercialización y distribución. Por otro lado, está prohibida la importación de productos con hormonas, con el fin de asegurar la calidad de los productos de consumo que entran y circulan en territorio de la UE esto a su vez genera confianza en los importadores los cuales son parte esencial del comercio internacional.

Previo a la exportación del producto se debe cumplir con licencias y certificaciones que acrediten la calidad del producto, esto debido a la restricción impuesta por España para salvaguardar la inocuidad alimentaria y la salud de sus habitantes.

2.2.9 INCOTERMS

Los INCOTERMS, son los términos de negociación establecidos por la cámara de comercio internacional. Facilitan las negociaciones a nivel mundial en la rama del comercio exterior, regulan la distribución de documentos, condiciones de entrega de la mercadería, distribución de costos, gastos y distribución de riesgos entre las partes intervinientes en el contrato de compraventa internacional. No regulan la forma de pago.

Tabla 2. INCOTERMS

Incoterms	
EXW	Ex Work, EnFabrica
FCA	Free Carrier, Franco Transportista
FAS	Free Alongside Ship, Franco al Costado del Buque
FOB	Free On Board, Franco a Bordo
CFR	Cost and Freight, Costo y Flete
CPT	Carriage Paid To, Transporte Pagado Hasta
CIF	Cost, Insurance and Freight, Costo, Seguro y Flete
CIP	Delivered at Terminal, Entregada en Terminal
DAT	Carriage and Insurance Paid to, Transporte y Seguro Pagado Hasta
DAP	Delivered at Place, Entregada en Lugar Convenido
DDP	Delivered Duty Paid, Entregada Derechos Pagados

Fuente: Incoterms2010.es

Elaborado por: Los Autores

EXW Ex Work, En Fábrica

El vendedor tiene la responsabilidad de poner la mercancía a disposición del Comprador en el establecimiento del Vendedor (sin subir la mercancía al transporte), es decir representa la mínima obligación para el vendedor y al comprador le corresponde elegir el modo de transporte. Soporta el costo del riesgo que ocurra durante el transporte y efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

FCA Franco Transportista (Free Carrier)

Al vendedor le corresponde en este término de negociación entregar la mercancía al costado del buque, efectuar el despacho de Exportación. Mientras que el comprador tiene la responsabilidad de subir la mercancía al buque y contratar transporte y Seguro hasta el destino en y formalizar el despacho de Importación.

FOB Franco a Bordo (Free On Board)

El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido y generar el despacho de exportación de la mercancía, mientras las obligaciones del Comprador son designar y reservar el Buque, Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que esta traspasa la borda del buque.

CFR Coste y Flete (Cost and Freight)

Entre las obligaciones del vendedor esta contratar espacio en el buque, también conocido como booking el transporte internacional, es decir que la carga debe

llegar hasta el puerto de destino, adicional a esto tiene que realizar el despacho de exportación de la mercancía. Mientras que para el comprador incurre cualquier gasto adicional, riesgo de pérdida o deterioro desde que la mercancía traspasa la borda del buque en puerto de embarque.

CIF Coste seguro y Flete (Cost Insurance and Freight)

Este término de negociación le deja como obligación al comprador contratar el buque y pagar el flete de la carga hasta el puerto de destino, realizar el despacho de exportación de la mercancía, contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte. No obstante, el Vendedor contrata y paga el seguro, pero la mercancía viaja con el riesgo directo para el Comprador, quien es el beneficiario de la póliza.

2.2.10 Documentos de exportación

Entre los principales documentos de exportación considerados a ser presentados están:

Factura

La Factura comercial es un documento de soporte con el cual se certifica la cantidad y mercancía que se está vendiendo, la cual debe cumplir con las siguientes características: Forma de Pago, Incoterm, Comprador, Origen de la mercancía.

Póliza de Seguro

Este es un documento de acompañamiento, el cual depende del contrato que el importador tenga con la aseguradora para poder cumplir con las condiciones establecidas en caso de ser a todo riesgo debe ser emitida con fecha previo al traslado de las mercancías hacia su destino.

BL (BILL OF LADING)

Hace referencia al documento de transporte, a su vez considerado como título de propiedad de las mercancías, no se considera un documento de soporte para la declaración de exportación, pero si un documento de acompañamiento en el cual se debe detallar la cantidad de contenedores, bultos, cajas, pallets, peso bruto en kilogramos que se vayan a exportar. Adicional se debe detallar al consignatario de la mercancía y el embarcador

Certificados de Origen

Documento que certifica que las mercaderías son originarias del país exportador, el cual debe cumplir con los parámetros establecidos en el decreto emitido por la Unión Europea para la validación del mismo.

2.3 Marco conceptual

Logística: es el conjunto de actividades que realiza una empresa para llevar a cabo su organización, producción y distribución tanto de productos como de información.

En el presente proyecto el tema se centra en la logística que es el conjunto de actividades realizadas por las empresas para que el producto o información llegue al cliente; por ende, se tratará de buscar la optimización de la misma para reducir los costos en la empresa, tener más competitividad y se cumpla con los requerimientos del cliente.

Embalaje: comprende todos los materiales, procedimientos y método que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía.

El embalaje para el presente proyecto serán pallets estos facilitarán la manipulación del producto.

Almacenamiento: incluye las actividades relacionadas con el almacén, en concreto es guardar y custodiar existencias que no están en proceso de fabricación, ni de transporte. El almacenaje permite acercar la mercancía a los puntos de consumo.

El camarón es un producto que se descompone o daña fácilmente por ello hay que tener mucha precaución al momento de almacenarlo ya que además de formar parte de la logística de este depende la conservación en estado congelado del producto.

Restricciones: obstáculos que pone un país a las importaciones de mercancías de otros países, para proteger el mercado nacional de la competencia exterior.

El presente proyecto se acogerá al Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en el cual el camarón no pagaría arancel por entrar al mercado español.

Exportación: es el régimen aduanero que permite la salida de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una zona especial de desarrollo económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

El presente proyecto pretende colocar en mercados exteriores el camarón producido por la empresa, por ello se realizará el plan logístico el mismo que busca llevar en las mejores condiciones el producto.

Licencia: Es el documento que permite la exportación de aquellos bienes sometidos a restricciones cuantitativas o cualitativas. La Licencia debe ser utilizada en el Puerto de embarque, solo ampara una cantidad determinada. La vigencia de la Licencia es de un (1) año, pudiendo usarse fraccionadamente.

Para poder exportar el producto se requiere permiso del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Acuicultura, puesto que el camarón es un producto que pertenece a la acuicultura por ende necesita una licencia que garantice que este cumple con los requisitos y las condiciones necesarias para poder ingresar al mercado de destino.

Inocuidad: se refiere a las condiciones y prácticas que preservan la calidad de los alimentos para prevenir la contaminación y las enfermedades transmitidas por el consumo de los mismos. En otras palabras, es una garantía de que los alimentos que estén bajo análisis no causaran daño al consumidor cuando se consuma

El camarón es un producto perecible y puede llegar a contaminar la carga si llegara a descomponerse por ende se utilizarán las técnicas y prevenciones necesarias para lograr que llegue un producto de calidad a manos del cliente, esto se lograra con una logística adecuada en base a la necesidad del producto para garantizar la preservación del mismo y que no sufra ningún daño durante su transportación hacia el exterior.

Certificación internacional: es el sistema establecido para verificar que las prácticas y procesos de producción de un producto, cumpla con las normas necesarias para poder salir del país o ingresar a un nuevo mercado con las regulaciones que demanda el mismo. Sirve para certificar que las prácticas y procesos de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada producto.

El camarón al ser un producto de consumo alimenticio debe cumplir con certificaciones europeas que garanticen que cumple con las exigencias del mercado europeo puesto que es un mercado exigente que cuida de la salud alimentaria de sus habitantes. Por ello al tener un certificado que compruebe que se mantiene buenas prácticas al criar a los camarones estos tendrán la confianza de adquirir el producto.

Certificado fitosanitario: es un documento de control previo, pertenece a los documentos que se deben agregar en una exportación por ser un documento que

certifica que un producto es apto para el consumo, que no presente plagas o bacterias, entre otros que perjudiquen la salud. También pertenece a un sistema de competitividad en la exportación que obtiene el análisis de cada componente del producto.

Al ser un producto perecible se debe obtener un permiso en el país de origen para poder exportar el camarón, ya que este certificado garantiza que se está cumpliendo con las exigencias para poder vender este producto en mercados externos.

2.4 Marco legal

Código orgánico de producción, comercio e inversiones (COPCI)

Art.138.- De la Declaración Aduanera

La declaración aduanera es parte de los documentos de exportación donde se detalla lo que se enviara al país cliente y tiene varias características que deben ser aprobadas por el ente regulador mediante un sistema utilizado por importadores y exportadores ecuatorianos.

La Declaración Aduanera de Exportación debe realizarse en el sistema ECUAPASS, es el documento en el cual se describe la información del producto que se va a exportar, se deben incluir todos los documentos y permisos que son necesarios referente a la exportación de camarón.

Art.140.- Aforo

El Aforo es un proceso de inspección por el que pasa la mercadería antes de su ingreso o salida a un país.

En cuanto a la exportación de camarón el acto de aforo a realizar es físico este es realizado por un funcionario de SENA E y sirve para comprobar que la mercadería sea la que se declaró en la DAE, es decir se corrobora que la naturaleza, cantidad, peso, medida y clasificación arancelaria estén correctas para el producto que se va a exportar.

Art. 104.- Principios Fundamentales.

Uno de los principios fundamentales en el comercio exterior es el de la Buena Fe, es decir actuar conforme a lo establecido en las leyes cumpliendo con las normas establecidas en el reglamento.

Entre los principios está el de la Buena FE, el cual en las exportaciones de camarón se busca, cumplir con las exigencias y disposiciones de la Unión Europea, especialmente las acordadas en algún acuerdo comercial o directamente las sanitarias, fitosanitarios o logísticos detalladas en protocolo TLC que se mantiene en la actualidad.

Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Art. 72.- Documentos de acompañamiento.

Los documentos de acompañamiento son los que deben ir junto a la declaración aduanera pueden ser estos la factura, documento de transporte póliza de seguro, esta depende de la negociación, certificado de Origen, entre otros

Los documentos de acompañamiento exigibles para la exportación de camarón deberán tramitarse previo al embarque o salida de la mercancía, son documentos exigibles que deberán cumplir con las disposiciones legales exigidas por los entes reguladores de comercio exterior. Deberán presentarse en conjunto con la Declaración Aduanera de Exportación.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo de investigación

El presente proyecto de investigación se basará en un estudio descriptivo, debido que este mide el tiempo y recoge información de manera independiente sobre los conceptos o variables que son de análisis, por consiguiente, se recogerá información basada en la empresa y demás entes que estén involucrados en el proceso de exportación, que contribuyan al desarrollo de la propuesta a plantearse. (Bernal, 2010)

3.2 Enfoque de la investigación

La presente investigación tendrá un enfoque cuantitativo-cualitativo, puesto que analizará datos estadísticos obtenidos a partir de las técnicas de investigación utilizadas, para luego interpretar y definir los mismos. Así de esta manera probar la hipótesis y establecer patrones de comportamiento que se emplearan para el trabajo de investigación. (Sampieri, 2010)

3.3 Técnicas de la investigación

Para un desarrollo efectivo del trabajo de investigación planteado, la técnica de investigación a utilizar será la entrevista.

3.3.1 La entrevista

3.3.1.1 Empresa

Se realizará con la finalidad de recopilar información sobre los costos y precios que incurren para poder vender el camarón que produce, con esta técnica se podrá saber si están interesados en internacionalizar su producto, entre otros; para establecer un plan logístico efectivo que permita entregar un producto de calidad.

3.3.1.2 Importador

Se pretende entrevistar al importador con la finalidad de conocer las especificaciones del producto y los requerimientos que exige el mismo para dar por finalizada la negociación.

3.1.3 Población

En cuanto a la población, son los sujetos de investigación que se entrevistará y la encuesta. Para la entrevista la población será:

- Accionistas de la camaronera (3 personas)
- Jefe de producción y logística (2 persona)
- Gerente administrativa (1 persona)
- Gerente financiera (1 persona)
- Jefe comercial (1 persona)
- Proveedores

El análisis de investigación de mercados, será basado en una entrevista para lo

cual se considera como población a entrevistar a las agencias navieras, cartoneras y empacadoras, puesto que forman parte de la logística de exportación. A estos proveedores se le harán cotizaciones y se escogerá la propuesta más adecuada que beneficie no solo a la empresa si no al producto para que llegue en las mejores condiciones a su destino.

3.1.5 INTERPRETACION DE RESULTADOS

3.1.5.1. Entrevista

- 1. ¿Estaría usted de acuerdo con que se diseñe un plan logístico como una guía para ser exportadores? ¿Por qué?**

Sí, estoy de acuerdo porque un plan logístico de exportación le serviría a la empresa para poder conocer las barreras de entrada a otros mercados y que costos incurrirían para exportar el camarón.

- 2. Si se convierten en exportadores de camarón, ¿Cuál es su expectativa por alcanzar?**

Poder ser reconocidos por la calidad de producto que se colocaría en el mercado europeo.

3. ¿Qué cree usted, que marcaría la diferencia en su producto respecto a sus posibles competidores internacionales?

El camarón ecuatoriano se caracteriza por su calidad y sabor lo que nos hace ser reconocidos en mercados internacionales, estas características son las que marcan la diferencia. En la empresa se realiza un seguimiento diario en cuanto a la cría del camarón, lo que permite obtener un producto de calidad.

4. Al convertirse en exportador ¿Cree usted que cumpla con los volúmenes para exportación?

Sí; la empresa cuenta con tres piscinas conformada cada una por 24 hectáreas, cada hectárea produce alrededor de 2000 libras por lo que se tendría un volumen por piscina de 48000 libras.

5. ¿Si decide exportar su producto, ¿cuál sería el porcentaje de margen de utilidad que desearía obtener por exportación?

Aproximadamente 30%

6. ¿Cuántas áreas tiene la camaronera, y cuantos trabajadores tienen actualmente?

La camaronera tiene tres áreas: producción, administrativa y contable. Para cosechar el camarón se contratan personal temporal.

7. ¿Si el plan logístico se pondría en marcha, estaría usted de acuerdo con implementar un departamento de comercio exterior?

Sí, porque se dispone de espacio físico para crear el mismo.

8. ¿Poseen alguna certificación ya sea de calidad o de producción de alguna institución?

Además de contar con el registro en AGROCALIDAD, tenemos certificado de productores y del MIPRO.

3.1.5.2 Resultados de la entrevista

3.1.5.3 Análisis de la entrevista

La entrevista fue dirigida al gerente general y al jefe de producción y control de calidad, el contenido de la misma estuvo basado en función de sus actividades con el fin de recolectar información con respecto al producto. Además, se obtuvo información referente a las expectativas e interés del gerente en cuanto a la posible exportación de camarón.

Los resultados de dicha entrevista fueron:

- Producto: Se dedican a la producción y venta nacional de camarón, para lo cual se lleva un control y registro de cada etapa desde que el camarón es sembrado hasta que se cosecha para su venta local, con el fin de obtener un producto de calidad.
- Empresa: cuenta con cinco departamentos los mismos que son: Gerencia, Administrativo, Contabilidad, Producción y Ventas la empresa posee también

capacidad para contratar personal extra en caso que se requiera producir más para cumplir contratos.

- Expectativas con respecto a la posible exportación: La empresa está interesada en el plan que se está ofreciendo puesto que es una posibilidad de poder poner en mercados externos su producto. Esperan recibir una utilidad mínima del 30% y consideran importante el uso de un plan logístico de exportación ya que dependiendo de los costos que incurran para poder exportar el producto lo podrían poner en marcha.

3.1.5.4 Oferta comercial

Tabla 3. Oferta comercial

Oferta Comercial	
Empresa	EXPOMAR S.A.
Producto	Camarón blanco, talla U7
Cantidad	12672 kg
Precio unitario	USD 10.201 por Kilo
Precio total	USD 129,267
Condiciones de entrega	FOB, puerto de Guayaquil, Ecuador
Política de Cobro	60% efectivo y 40% a 30 días plazo crédito documentario irrevocable.
Plazo de entrega	30 días desde la aceptación de la oferta, previa notificación de la apertura del crédito documentario
Validez	60 días sometida a revisión por variación en la cotización euro- dólar de +/- 5%, sobre un cambio inicial de 1 EUR=1,40 USD

Fuente: Expomar
Elaborado por: Los Autores

3.1.5.4.1 Respuestas a oferta

En base a las ofertas comerciales enviadas a los importadores en España, se puede determinar que se obtuvo mayor aceptación por empresas de Barcelona en cuanto a la cotización, por ende, se elaborara el plan logístico para conocer los costos que intervienen dentro de este y poder determinar la mejor cadena de frio para que el producto llegue al cliente en condiciones óptimas y generar confianza para futuras negociaciones.

Por ello actualmente se pretende la coordinación logística de exportar este producto hacia dicho país europeo, con lo cual se espera establecer un producto con altos estándares de calidad, esto a su vez nos permita mejoras las relaciones comerciales de nuestro país con el mencionado anteriormente.

CAPITULO IV

“PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR, PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA- ESPAÑA”



4.1 Justificación de la propuesta

De acuerdo al análisis realizado en el presente estudio se puede determinar que para exportar camarón, la logística es la parte fundamental que interviene en el proceso de la venta del producto hacia el exterior, puesto que con ella se pretende prever el producto correcto en la cantidad requerida, en el lugar indicado, en el tiempo exigido y a un costo razonable y sobretodo que el producto llegue a su destino en condiciones óptimas para el consumo.

Elaborar un plan logístico es importante porque mediante este se planifica el lugar convenido, lugar de embarque, hora, personal, entre otros para poder efectuar el cargue y descargue de la mercancía sin afectar al producto. De este modo se minimiza recursos y riesgos para la operación logística puesto que al ser un producto perecible se debe tener mucho cuidado para que no sufra daños durante el traslado.

Debido a lo antes expuesto, cabe mencionar que se realizó un estudio para la elaboración del plan logístico con la empresa Expomar la cual se dedica a la producción y venta local de camarón, la misma que tiene como visión exportar sus productos a nivel internacional con la finalidad de maximizar sus ventas, por ende, obtener más utilidades. Por ello como estrategia de crecimiento se propuso implementar un plan logístico puesto que este contribuirá al cumplimiento del objetivo que se ha propuesto la empresa.

En el desarrollo de este proyecto se ha propuesto el diseño de un plan logístico de exportación en el que se sepan los procedimientos y costos que incurrirá el exportador, creando oportunidad de empleos, así como también la expansión de su producto hacia un mercado lleno de oportunidades.

Se busca obtener las certificaciones necesarias y un producto aceptable ante una nueva demanda, aprovechando la colaboración de varias instituciones gubernamentales, así como la disposición de trabajo

4.2 Contenido de la propuesta

4.2.1 La empresa

4.2.1.1 Misión

4.2.1.2 Visión

4.2.1.3 Organigrama funcional

4.2.1.4 Análisis de la Matriz FODA

4.2.2 Producto

4.2.2.1 Descripción

4.2.2.2 Cadena de valor del camarón

4.2.2.3 Información nutricional

4.2.3 Requisitos

4.2.3.1 Para ser exportadores

4.2.3.2 Para exportar-documentos

4.2.3.3 Requisitos para exportar – camarón

4.2.3.4 Requisitos para obtener certificado fitosanitario

4.2.3.5 Requisitos para calificar ante la Unión Europea

4.2.3.6 Procedimiento para garantizar inocuidad de los alimentos

4.2.4 Exportación

4.2.4.1 Clasificación arancelaria

4.2.4.2 Pasos de la logística de exportación

4.2.4.3 Estándares de calidad establecidos en país de destino

4.2.4.4 Documentos para la exportación

4.2.4.5 Logística de exportación

4.2.5 Determinación del precio de exportación

4.2.5.1 Costo de un contenedor

4.2.5.2 Incoterm seleccionado

4.2.1 La Empresa

EXPOMAR S.A inició sus actividades camaroneras en agosto del 2001 en el cantón Machala, provincia del Oro. Fundada inicialmente por un grupo de inversionistas privados, la compañía se encuentra en la lista de los productores camaroneros en el Ecuador. Sus piscinas cuentan con la infraestructura completa para que los camarones se desarrollen en un ambiente de óptimas condiciones. En abril del 2005, comenzó a vender a más empresas exportadoras y a enviar su producto a través de empacadoras teniendo el contacto directo con los compradores en el exterior.

4.2.1.1 Misión

Ofrecer al mercado y consumidor español un camarón ecuatoriano identificado con calidad, variedad y excelente servicio, con precios convenientes y basados en la realidad del consumidor final.

4.2.1.2 Visión

Constituirse en un referente en la comercialización del camarón ecuatoriano dentro del mercado español a mediano plazo, a través de una alianza fuerte con unas empresas comercializadora, y sostenida por una extensa red de agentes vendedores de distribuidores, que permitan implementar planes y programas exitosos en un ambiente altamente competitivo.

4.2.1.3 Organigrama funcional

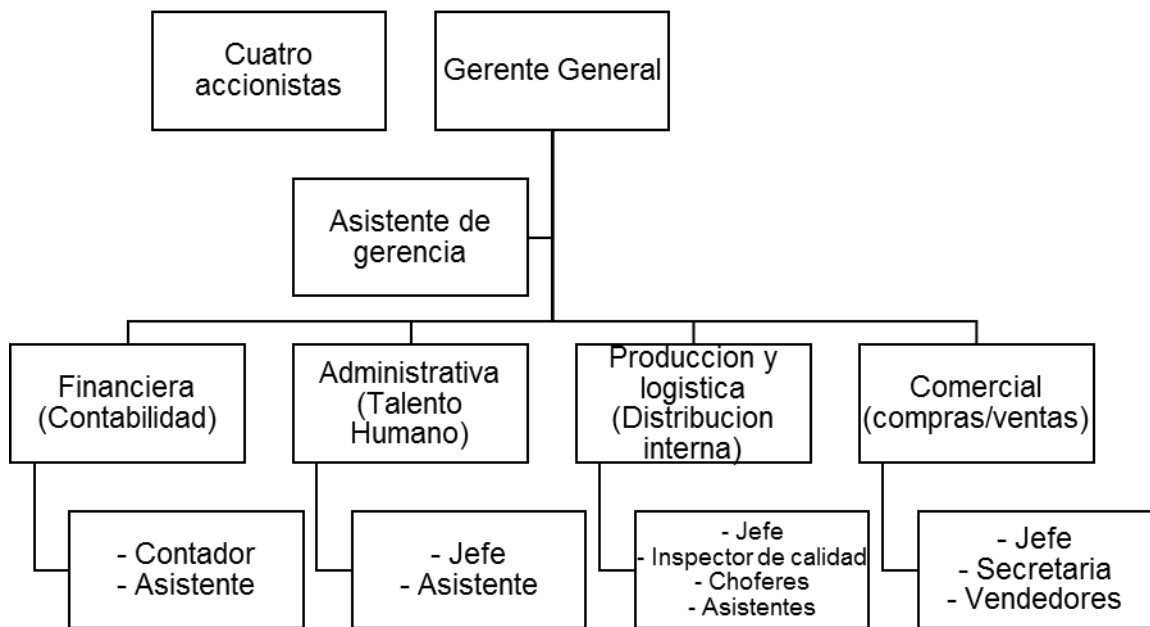


Figura 8. Organigrama de la empresa EXPOMAR

Fuente: Expomar

Elaborado Por: Los Autores

Cuatro Accionistas

Son los encargados de dar el aporte de monetario de la empresa, son considerados los dueños de la empresa en marcha.

Gerente General

Es el encargado de la operación en General de la empresa y trabaja por el crecimiento y sostenibilidad de la misma.

Asistente de Gerencia

Da apoyo directo al Gerente General en las diferentes actividades de la empresa.

Departamento Financiero

Se encarga de la parte monetaria de la empresa lleva el control directo de las finanzas, es decir el control total de ingresos y egresos.

Departamento de Recursos Humanos

Trabaja por el mantenimiento del personal de la empresa y el buen ambiente laboral del mismo.

Departamento de Logística

Es el encargado de la distribución del producto de manera interna y externa hasta cuando este sea puesto en el lugar de destino.

Departamento comercial o de Compra/Venta

Es quien realiza la negociación directa con proveedores en cuestión de compras y con clientes en cuestión de ventas.

4.2.1.4 Análisis de la matriz FODA

Fortalezas:

- Empresa Productora de camarón
- Segundo Producto de exportación no petrolera
- Producto cotizado en mercados internacionales
- Personal apto para cada departamento
- Acogida del producto a nivel nacional
- Capacidad de producción para vender externamente

Oportunidades:

- Aumentar clientes en el exterior
- Incursionar en el Mercado Español aprovechando el acuerdo comercial vigente.

Debilidades:

- Poco conocimiento en comercio exterior
- Falta de un departamento de comercio exterior

Amenazas:

- Competencias a nivel nacional
- Competencias a nivel internacional
- Experiencia en el área de comercio exterior de las empresas competidoras
- Altos costos y riesgos al momento de exportar

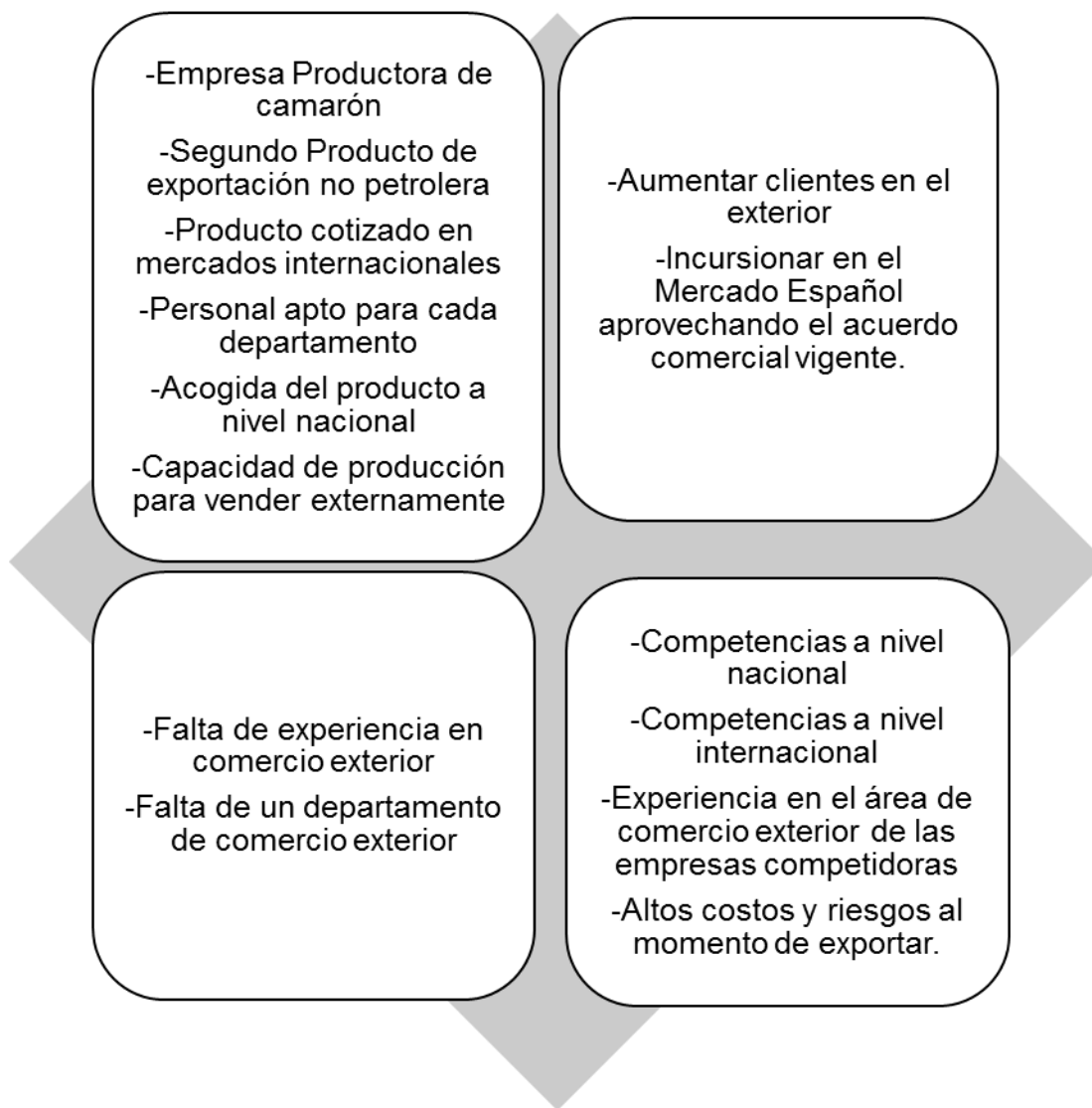


Figura 9. FODA de la Empresa

Fuente: Expomar

Elaborado Por: Los Autores

4.2.2 Producto

4.2.2.1 Descripción

El camarón para exportación es negociado por tallas, en el presente proyecto las tallas ofertadas son U7 y U12 las mismas que fueron aceptadas en la oferta comercial enviada a los importadores.

4.2.2.2 Cadena de Valor del camarón

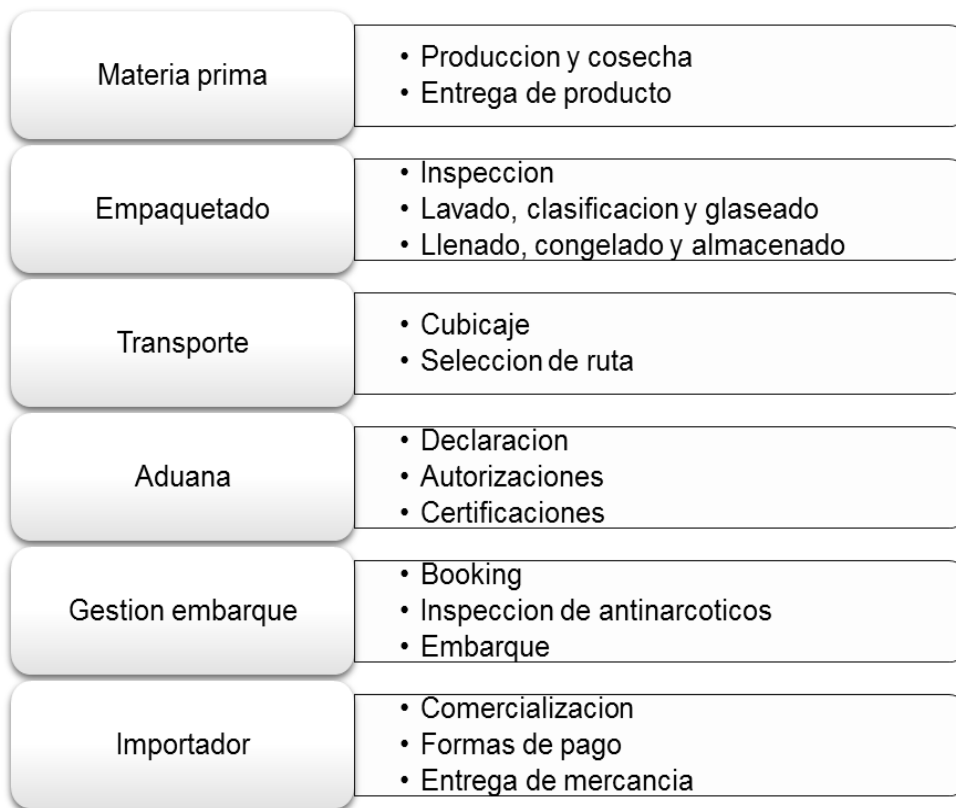


Figura 10. Cadena de Valor del camarón

Fuente: Expomar

Elaborado Por: Los Autores

4.2.2.2.1 Materia prima

- **Producción y cosecha.** - en cuanto a la siembra del camarón es la etapa más importante puesto que el producto debe desarrollarse totalmente para su posterior cosecha, donde se verifica si está apto o no para la pesca y proceder con la preparación de las cubetas con hielo donde se pondrá el camarón luego que se pese.
- **Entrega del camarón.** - Luego de cosechar el camarón este es entregado en el muro de las piscinas a los representantes de la empacadora, estos lo trasladan al camión refrigerado para llevarlo a la empacadora.

4.2.2.2.2 Empaquetado

Se coloca el camarón en un empaque para que se conserve en perfectas condiciones lo más naturalmente posible y que lo proteja de cualquier agente dañino hasta que llegue al consumidor.

- **Inspección.** - se verifica el tamaño, color, textura, peso y sobre todo calidad del camarón para proceder con el lavado del mismo y realizar la separación por tallas y demás parámetros mencionados.
- **Lavado.** - se lava el camarón en agua dulce, luego en salmuera para poder clasificarlo y glasearlo.
- **Clasificación y glaseado.** - clasificar es la separación del camarón según el tamaño y peso para poder determinar por cada libra cuantos camarones se van a empacar. El glaseado se refiere a la colocación de hielo triturado.

- **Llenado.** - colocación de los camarones dentro del cartón luego de haberlo empaquetado en fundas biodegradables bajo las normas de etiquetado del país de destino.
- **Congelado y almacenado.** - en cuanto al congelado es mantener al camarón en estado fresco sin que se dañe para su consumo y es almacenado hasta el momento que será traslado al puerto de salida.

4.2.2.3 Transporte

Es el medio en que el camarón va hacer llevado hasta el consumidor final. El transporte es tanto nacional como internacional, en el nacional el transporte es terrestre desde la empacadora hasta el puerto de Guayaquil y en el internacional es vía marítima desde el puerto de salida Guayaquil hasta el puerto de llegada.

Empresas de transporte internacional cotizadas:

1.- Mediterranean Shipping Company - MSC

La empresa funciona en varios puntos del continente, Se encuentra en el CENTRUM BUILDING, piso #15 suite 3, ubicada en Av. Francisco de Orellana y Alberto Borges.

Teléfonos: 4-2634050

Página web: www.msc.com.ec

2.- Maersk Line

Se encuentra en todos los continentes del mundo en el Ecuador se localiza su matriz en la ciudad de Guayaquil Parque industrial Colón

, piso 3, teléfono +593 4 2595600

3.- CMA-CGM

Con sede en Guayaquil, el principal puerto y parque industrial del Ecuador, se encuentra en un moderno centro de negocios, el Parque Empresarial Colón.

Página web: www.cma-cgm.com

Se seleccionó la primera línea naviera pues la de menor costo y menos tiempo de tránsito según la cotización enviada por la empresa nos ayudará con las características indicadas.

Empresas de transporte nacional

El transporte interno es una parte fundamental de la cadena logística puesto que es el traslado de la mercancía desde la empacadora hasta el muelle donde se embarcaba al medio de transporte internacional en este caso marítimo. Entre las empresas cotizadas para realizar este servicio están:

Tabla 4. Detalle de transporte nacional

No.	Empresa de Transporte	Matriz	Teléfono	Costos
1	TRANSCANTERA	AVENIDA DE LAS AMERICAS 406 Y SN;	042284736	\$400 por kg
2	TRANSCARPRIMEN	URB. PORTOFINO 4-A y MZ. 212	0999715086	\$450 por kg
3	COMEXTRANSPORT.	Av. Franciso de Orellana, World Trade Center, C.C. Millenium Gallery Local 84, Piso 1	42631457	\$500 por kg

Fuente: Empresas

Elaborado Por: Los Autores

- **Selección de ruta.** - se selecciona la vía más rápida y de menor costo para hacer llegar el camarón hasta el importador.

Se seleccionó la de menor costo para poder optimizar el costo de la logística en el proceso de la primera exportación.

Ruta Guayaquil-Barcelona

Vía Marítima

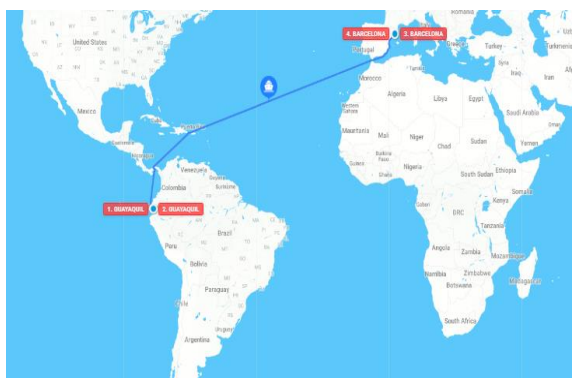


Figura 11. Ruta Gye- España

Fuente: Europelowcost

4.2.2.2.4 Aduana

Se debe presentar ante la Aduana los siguientes documentos: factura comercial, documentación previa y la declaración aduanera, para que esta autorice la salida de las mercancías con destino al territorio extranjero.

4.3.2.2.5 Gestión embarque

- **Booking.** - reserva de espacio dentro del buque que se realiza a la naviera previa a la exportación de camarón. Para reservar se debe presenta la documentación a continuación: factura comercial de exportación, información del exportador y del cliente.
- **Inspección de antinarcóticos.** - se realiza a todas las mercancías que se exportaran para corroborar si contienen o no droga u otra sustancia nociva para la salud con el fin de garantizar los derechos ciudadanos.

La entidad encargada de la inspección es la Policía Nacional del Ecuador a través de la Dirección Nacional de Antinarcóticos, la misma que utilizara para este fin todo el recurso humano, medios técnicos disponibles y procedimientos que están amparados en normas legales vigentes como: Constitución de la República del Ecuador 2008, Convención de las Naciones Unidas Contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas, Código de Procedimiento Penal, Ley Orgánica de la Policía Nacional del Ecuador, entre otros. (EXPORTA FACIL, 2015)

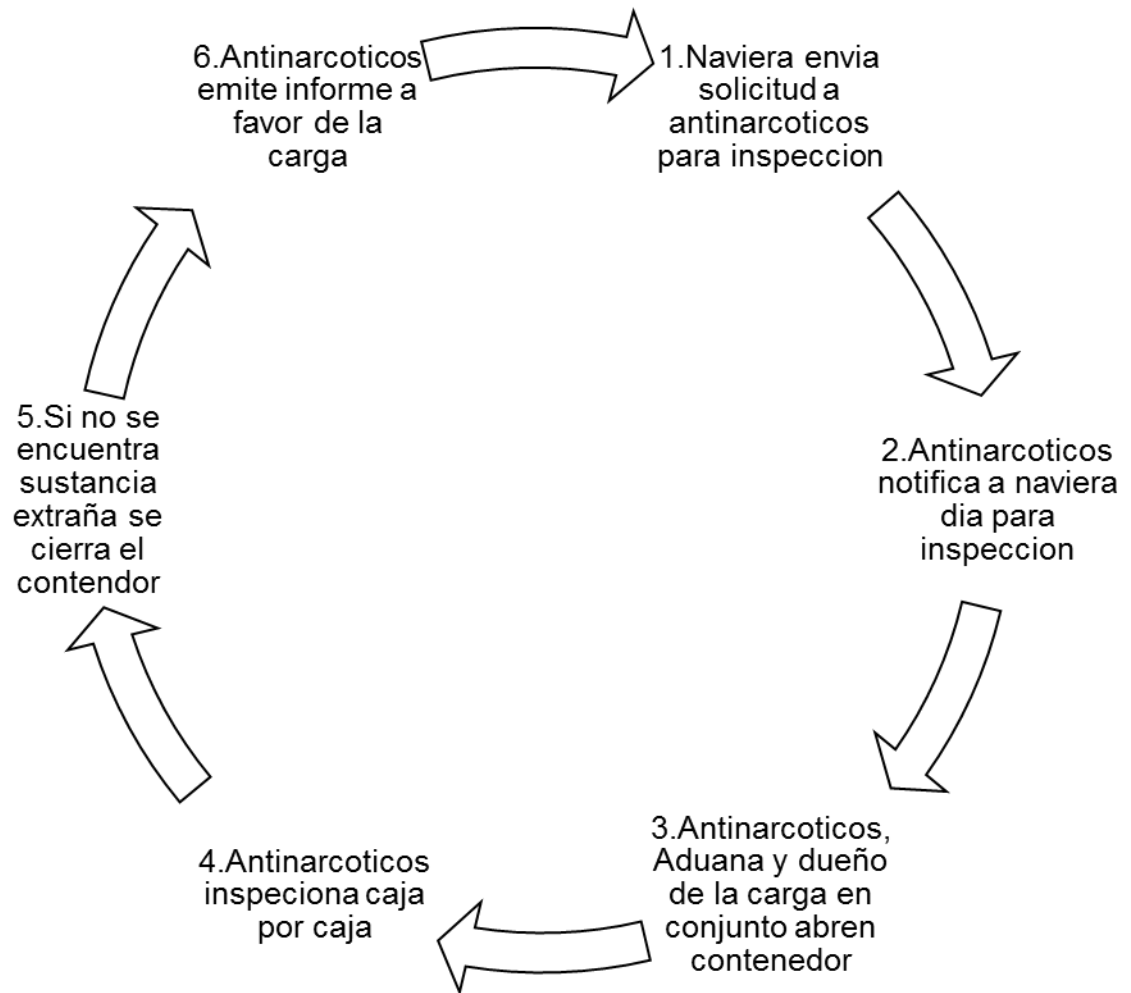


Figura 12. Proceso de inspección antinarcoóticos

Fuente: Proecuador

Elaborado Por: Los autores

- **Embarque.** - consiste en el traslado de las mercancías desde el muelle en puerto en origen hacia el barco que la llevara a destino.

4.2.2.2.6 Importador

Es la persona o agente que recibe el camarón en el país de destino para su comercialización.

- **Entrega al importador.** - se entrega el camarón y los documentos necesarios para la nacionalización y comercialización de dicho producto en el país de destino.
- **Formas de pago.** - modo en que el importador va a realizar el pago de los camarones al proveedor.

Generalmente los importadores procuran establecer condiciones de pago que no impliquen tanto riesgo comercial y las que más los beneficien. La primera importación que se realiza, el importador la toma como prueba para verificar la calidad del producto, los tiempos de entrega. Una vez establecida una relación comercial, los importadores prefieren abrir una línea de crédito con el exportador proveedor internacional a 60 días.

A este respecto, cabe anotar, que las condiciones de pago están en función de las circunstancias y son diferentes para cada caso, pues hay muchas variables en juego como la capacidad negociadora y el resultado de cada negociación, y con el esquema de Michael Porter en mente, también influiría el poder del proveedor, el poder del comprador, la competencia, entre otros factores. De tal forma, que, frente a esta disyuntiva, se recomienda al exportador que antes de entregar artículos a crédito o en consignación, a un nuevo importador, se realice la investigación respectiva de historial crediticio con el objeto de evitar posibles inconvenientes.

4.2.2.3 Información Nutricional

Tabla 5. Información nutricional

C A M A R Ó N		Yodo	90,00 mg.
Calorías	81,80 kcal.	Magnesio	34,00 mg.
Grasa	0,60 gr.	Vitamina A	0,00 ug.
Colesterol	195,00 mg.	Vitamina B1	0,04 mg.
Sodio	190,00 mg.	Vitamina B12	7,00 ug.
Carbohidratos	1,50 gr.	Vitamina B2	0,10 mg.
Fibra	0,00 gr.	Vitamina B3	3,20 mg.
Azúcares	1,50 gr.	Vitamina B5	0,28 ug.
Calcio	79,00 mg.	Vitamina B6	0,05 mg.
Hierro	1,60 mg.	Vitamina B7	0,00 gr.
Proteínas	17,60 gr.	Vitamina B9	12,00 ug.
Vitamina C	0,00 mg.	Vitamina D	0,00 gr.
Zinc	1,50 mg.	Vitamina E	2,85 mg.
Potasio	330,00 mg.	Vitamina K	0,04 ug.
Ácido Fólico	0,00	Fósforo	180,00 mg.

Fuente: Camara Nacional de acuicultura
Elaborado Por: Los Autores

4.2.3 Requisitos

4.2.3.1 Requisitos para ser exportador

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos.
2. Crear usuario y contraseña.
3. Aceptar las políticas de uso.
4. Registrar firma electrónica.

4.2.3.2 Requisitos para exportar

Documentación a presentar ante el Servicio Nacional de Aduanas Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador
- Factura comercial original y Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de Origen
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
- Documento de Transporte

4.2.3.3 Requisitos del camarón para exportarlo hacia Barcelona-España

Para que el camarón ecuatoriano pueda ingresar al mercado europeo debe cumplir con ciertos parámetros establecidos por las autoridades competentes en el país de destino, tales como:

1. Control de los contaminantes alimenticios.
2. Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.
3. Etiquetado de productos alimenticios.
4. Tipo de envase del producto.
5. Tipo de empaque del producto.
6. Embalaje del producto.

4.2.3.4 Requisitos para obtener el Certificado fitosanitario

Para obtener el certificado de los productos congelados que procederán a la exportación se necesita cumplir con los siguientes pasos.

1. Registro en Agrocalidad: se solicita el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) según: si el usuario es exportador, productor.

Los documentos necesarios para Productor- Exportador son el RUC, copia de cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de la empresa y factura de pago según solicitud de registro.

2. Inspección: Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento requerido, y prepara un reporte el cual debe ser aprobado por Agrocalidad. Una vez aprobado se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan el registro como operador en Agrocalidad.
3. Solicitar certificado fitosanitario: El certificado fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma, se solicita una inspección (una vez aprobada se otorgara el certificado fitosanitario para el envío a realizarse) o pre-inspección (si el lugar es fuera del lugar de salida de la carga, se emitirá un certificado provisional que se canjeara por el certificado fitosanitario) en el punto de control: aeropuertos, puertos marítimos, pasos fronterizos o en las coordinaciones provinciales de Agrocalidad.
4. Documentos requeridos: registro como operador, copia del manifiesto de embarque, factura proforma u otro documento que indique información del envío. (PROECUADOR, 2017)

4.2.3.5 Requisitos para calificar ante la Unión Europea

Los requisitos que deben proceder a realizar las empresas pesqueras y acuícolas orientadas a exportar al mercado de la UE deberán:

1. Solicitar al Instituto Nacional de Pesca la inspección para obtener la clasificación.

2. El Instituto Nacional de Pesca remite a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros la clasificación.
3. La empresa deberá entregar datos generales de la misma.
4. Envío a la Embajada del Ecuador en Bruselas de la solicitud de inscripción con los datos generales de la empresa, número de registro y la calificación del Instituto Nacional de Pesca.
5. La Embajada envía la comunicación indicando si ha sido aprobada o no la inscripción (se requieren aproximadamente 3 meses, debido a que tiene que traducirse a los idiomas de los países miembros).
6. Se comunica a la empresa mediante oficio si ha sido aprobada o no la inscripción.

4.2.3.6 Cumplimiento de las normativas obligatorias CE para comercializar alimentos y bebidas industrializados

La exigencia impuesta por la Comunidad Europea exige que las empresas exportadoras cumplan con las normas y procedimientos que deben ser aplicadas para garantizar la inocuidad de los alimentos, estas son:

- Etiquetado de alimentos
- Aditivos (colorantes, edulcorantes y otros) enzimas y aromas
- Materiales en contacto con alimentos

- Contaminantes: nitratos, mico toxinas, metales pesados, dioxinas y policlorobifenilos (PCB) similares a las dioxinas, hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP), residuos de plaguicidas, sustancias con efecto hormonal y medicamentos veterinarios, OMG
- Nuevos alimentos y nuevos ingredientes alimentarios
- Criterios microbiológicos en los alimentos

Además, los importadores deben cumplir con ciertos requisitos exigidos en el territorio español para proceder a la importación de estos productos (Ver Anexo 6 Requisitos para importaciones de productos de origen animal (POA)).

El importador además es regulado por cierta normativa basada en principios legales los cuales deben ser de su conocimiento (Ver Anexo 7 Condiciones de importación del pescado, el marisco y otros productos de la pesca en la UE y Anexo 8 Importaciones a la Comunidad Europea de productos de la pesca).

4.2.3.6.1 Etiquetado, empaque y embalaje para la exportación.

- Requisitos de etiquetado del producto

Requisito fundamental para la especificación técnica del producto, el etiquetado proviene de forma directa por dos derechos del consumidor como lo son el de la seguridad y el de la información. La Directiva de la Comunidad Europea establece los requisitos obligatorios mínimos, entre ellos tenemos:

1) Denominación de venta: deberá contener una indicación del estado físico y el procedimiento de tratamiento del producto (por ejemplo, en polvo, liofilizado, congelado, concentrado, ahumado, etc.), en el caso en que la omisión de dicha indicación pudiera inducir a confusión al comprador. Por otra parte, la indicación en su caso de un tratamiento ionizante tiene siempre carácter obligatorio.

2) Lista de los ingredientes: debe ser precedida por el término «Ingredientes», éstos deben enumerarse en orden decreciente de su importancia en peso (excepción mezclas de frutas y hortalizas) y designarse mediante su nombre específico, a reserva de las excepciones previstas:

- En el anexo I (Categorías de ingredientes cuya indicación de categoría puede sustituir a la del nombre específico, por ejemplo: «aceite», «manteca de cacao», «queso», «hortalizas», etc.).

- En el anexo II (Categorías de ingredientes que deben designarse obligatoriamente con el nombre de su categoría seguido de sus nombres específicos o del número Comunidad Europea, por ejemplo: «colorante», «acidulante», «emulgente», «humectante, etc.).

- En el anexo III (Designación de los aromas). La fecha de duración mínima o fecha de caducidad: indicación del día, el mes y el año, salvo en el caso de los productos alimenticios cuya duración sea inferior a 3 meses (basta indicar el día y el mes), de aquellos cuya duración máxima no sobrepase los dieciocho meses (basta indicar el mes y el año) o cuya duración sea superior a dieciocho meses (basta indicar el año).

- **Requisitos de embalajes del producto**

Todos los materiales que entran en contacto con los alimentos deben estar fabricados en conformidad con las buenas prácticas de fabricación para que, en las condiciones normales o previsibles de empleo, no transfieran sus componentes a los alimentos en cantidades que puedan:

- No deben representar un peligro para la salud humana.
- No deben provocar una modificación inaceptable de la composición de los alimentos.
- No deben provocar una alteración de las características organolépticas.

Las fundas o cajetas parafinadas son empacadas en cajas de cartones craft o pre-impreso de acuerdo a la presentación solicitada por el cliente. En los cartones contenedores debe constar información de la empresa que procesa el producto, información nutricional, fecha de elaboración y vencimiento, código de barras si es requerido.

Cada uno de estos cartones son colocados sobre una tarima o pallet (sean de madera, plástico, metal o cartón) y se almacena hasta la fecha de embarque.

- **Requisitos de empaque del producto**

El empaque del producto es muy importante, la compañía vende el camarón en dos presentaciones:

La primera presentación de empaque es en fundas, que pueden ser de alta y baja densidad, estas fundas deberán soportar el frío y se las realiza con material 100% virgen como lo exige el Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Instituto Nacional de Pesca (INP), la presentación será conforme las exigencias del cliente pudiendo optar entre pre-impresas o sin impresión, además se coloca etiquetas con información del producto.

La segunda presentación de empaque es en cajetas parafinadas, estas cajas al igual que las fundas pueden ser blancas o pre-impresas con información de la marca del proveedor o del cliente, esto depende de cómo se realice la negociación, los proveedores de cajas debe estar certificados para la venta de este producto; además se coloca etiquetas con información del producto o código de barras si es necesario.

4.2.4 Exportación

El trámite de la exportación se divide en dos fases mostradas a continuación:

1. FASE PRE EMBARQUE

Transmisión y presentación de la orden de embarque (código 15). Este documento consigna los datos de la intención previa de exportar, se debe utilizar el formato electrónico de la Orden de Embarque publicado en la página web de la Aduana, en este se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos de exportador, descripción de la mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Existe la posibilidad que ante una restricción o control solicitado por otras instituciones reguladoras o por control aduanero, ciertas mercancías requieran cumplir una formalidad aduanera adicional antes de ser embarcadas.

2. FASE POST EMBARQUE

Presentación definitiva de la DAU- Declaración Aduanera de Exportación (Código 40), el plazo para la presentación es de 30 días hábiles ante el SENA y obtener el definitivo 39DAE, para lo cual el plazo es de 30 días luego de realizado el embarque, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes:

- Copia de la factura Comercial.
- Copia de la lista de embarque.
- Copia de certificado de origen.
- Copias no negociables de documento de transporte multimodal

Si el proceso de validación es correcto y satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendo de la DAU, el que deberá presentarla ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma. (PROECUADOR, 2013)

4.2.4.1 Clasificación arancelaria

4.2.4.1.1 Ecuador

Tabla 6. Clasificación arancelaria Ecuador

SECCION

0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y "pellets" de crustáceos, aptos para la alimentación humana.
0306.17	--Los demás camarones, langostinos y demás decápodos Natantia
0306.17.99	---Los demás

Elaborado Por: Los Autores

Fuente: Arancel Ecuador

4.2.4.1.2 España

Tabla 7. Clasificación arancelaria España

0306	CRUSTÁCEOS, INCLUSO PELADOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; CRUSTÁCEOS SIN PELAR, COCIDOS EN AGUA O VAPOR, INCLUSO REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTÁCEOS, APTOS PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA.
0306.17	--Los demás camarones, langostinos y demás decápodos Natantia
0306.17.99	---Los demás

Fuente: Exporthelp

Elaborado Por: Los Autores

4.2.4.2 Pasos de la logística de despacho de exportación

1. Importador envía instrucciones de embarque a empresa exportadora
2. Empresa exportadora cotiza flete y reserva con Línea naviera
3. Línea Naviera emite booking a la empresa exportadora

BOOKING solicitud de reserva, fecha que se coordina de acuerdo al cronograma de naves disponibles que tenga la naviera para el destino requerido.

Antes de reservar es importante coordinar con producción o con área indicada para los tiempos y escoger la fecha adecuada.

4. Empresa exportadora envía booking e instrucciones de embarque al operador logístico
5. Operador Logístico realiza la asignación del contenedor, el que contendrá la carga
6. Envío de matriz modelo del terminal de almacenamiento o planta del exportador a la línea naviera
7. En terminal de almacenamiento o planta del exportador se procede con el llenado y precintado del contenedor
8. Salida del contenedor de planta o bodega del cliente al depósito temporal.

9. Exportador emite B/L a empresa importadora, y da autorización a línea naviera de emisión en destino.

10. Línea naviera confirma zarpe del buque hacia su destino.

11. Empresa exportadora envía documentos finales de exportación a Importador.

4.2.4.3 Estándares de calidad establecidos en el país de destino

Certificado Global Gap

Antes denominada EUROPAG y que nació en el año de 1997 como una iniciativa de minoristas miembros del grupo EUREP (Euro-Retailer Produce WorkingGroup). Organismo privado que establece normas voluntarias a través de las cuales se puede certificar productos agrícolas en todas partes del mundo.

La norma GLOBAL GAP busca aumentar la confianza del consumidor en la higiene de los alimentos, mediante la adopción de “buenas prácticas agrícolas” (GAP) por los productores, enfatizando en la inocuidad y la trazabilidad del producto hasta su origen.

La norma GLOBAL GAP tiene como objetivos:

- ✓ Protección medioambiental
- ✓ Salud, seguridad y bienestar ocupacional
- ✓ Inocuidad y sanidad de los alimentos:

- Criterios de inocuidad derivados de la aplicación de principios generales APPCC.
- Medidas de prevención de la contaminación química, física y biológica para asegurar la inocuidad de los alimentos.
- Trazabilidad y un sistema completo de control, para que todos los productos sean registrados y pueda conocerse su origen.

Este certificado es indispensable para el ingreso de alimentos a la Unión Europea.

4.2.4.4 Documentos para la exportación.

La Aduana exige presentar los siguientes documentos:

- Original y copia de la factura comercial indicando el INCOTERMS
- Plazo de venta, valor
- Certificado de Origen: para los envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 kg por paquete
- Documentos de transporte que indiquen: datos completos del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de paquetes, pesos
- Licencia de importación: para envíos que excedan el valor de 60.10 Euros y 20 kg por paquete y documento del importador
- Contrato compra venta, aunque sea poco utilizado, es conveniente elaborarlo como elemento definidor en caso de partes con legislaciones distintas
- Factura proforma s Lista de empaque
- Pólizas de seguro de transporte → documento del importador

- DAU declaración de aduana cuando el valor excede los 10.00 euros

4.2.4.5 Logística de exportación

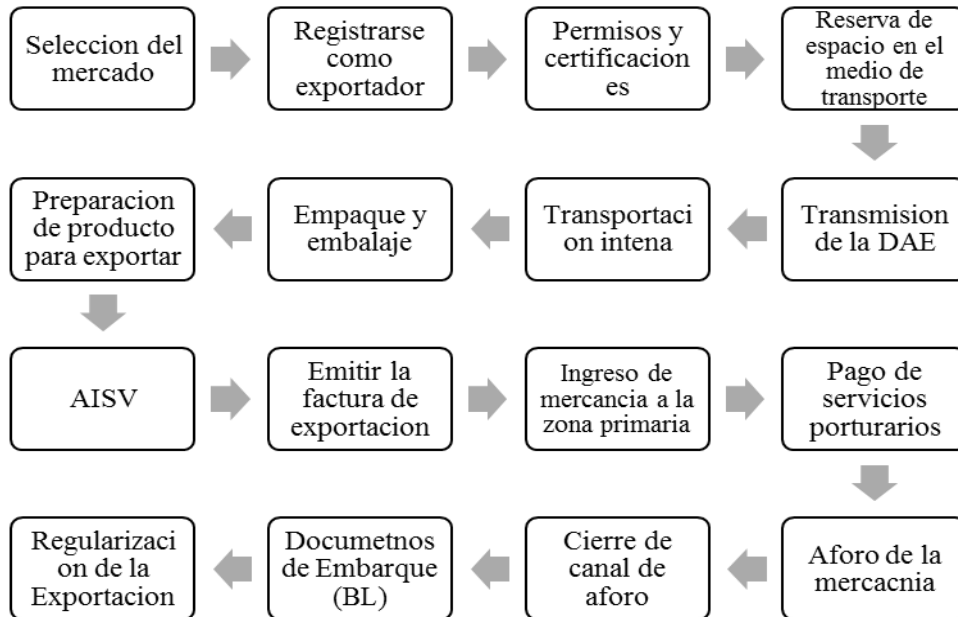


Figura 13. Logística para exportar
Elaborado por: Los Autores

4.2.4.6 Mapa de continente con días de tránsito

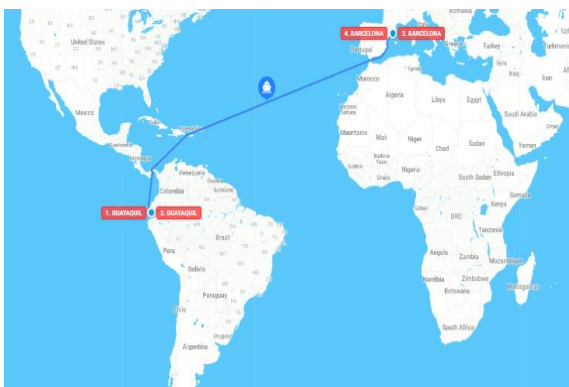


Figura 14. Mapa de continente
Fuente: Mapa de rutas

- Tipo de transportación: Marítima

- Determinación de la ruta: Guayaquil, Ecuador-Barcelona, España
- Destino: Puerto de Barcelona
- Tiempo de transito estimados

Tabla 8. Días tránsito

TRANSPORTE VIA MARITIMA DESDE ECUADOR HACIA ESPAÑA	
AGENCIAS NAVIERAS	T/T GYE- BARCELONA
MATERCARGO - MSC	24
CMA-CGM	24

Elaborado Por: Los Autores

4.2.5 Determinación del precio de exportación

El precio de exportación está determinado en base a los rubros que incurren en la cadena logística que va desde la producción del camarón hasta que se coloca en el muelle para su exportación, que se consideraría una negociación en termino FOB franco al costado del buque. Si el cliente requiere flete internacional, la negociación seria en termino CFR que es costo y flete. Si además del flete internacional solicita seguro internacional para la mercadería entonces el término de negociación indicando CIF costo, seguro y flete que incluiría el flete internacional.

Al precio de exportación, independientemente del término de negociación pactado en el contrato de compraventa internacional con el cliente, se le debe aumentar un margen de utilidad que equivale a un porcentaje determinado por el exportador que se considera como beneficio para dicha exportación.

4.2.5.1 Costo de un contenedor

Tabla 9. Costos en Origen

Producción del producto	90,155
30% Beneficio/ utilidad	36,062
Empaque	1000
Certificado origen	50
Certificado sanitario	100
Manipulación-Estiba	90
Embalaje- pallets	275
Verificación- certificado de peso	200
EXW	127,932
Transporte interno Machala-Gye	400
Licencia de exportación	50
Servicio despacho de aduana	200
Almacenaje	200
Inspección antinarcoáticos	100
THC movimiento hasta costado de buque	100
Gastos de seguridad en terminal	150
Emisión de BL	35
Sellos	25
Cargos de puerto	25
Documentos	50
FOB	129,267
Flete internacional	3230
CFR	132,497
Seguro	204.73
CIF	132,701.73

Elaborado por: Los Autores

4.2.5.2 Incoterms seleccionados

Los INCOTERMS regulan básicamente tres aspectos relacionados con el lugar de entrega:

- Transferencia de riesgos

- Costos a cuenta del comprador y vendedor

- Documentación

Para el presente proyecto se tomará como base para la negociación el incoterm FOB puesto que es el más usado en las exportaciones a nivel general.

Sin embargo, si el cliente requiere o solicita la negociación en cualquier otro término ya sea CFR o CIF se dispondrá de una cotización donde se detallen los demás gastos que incluyen en estos términos.

Término de negociación: FOB aproximadamente en un 80% y CIF en un 20%.

4.2.5.3 Forma de pago internacional.

La forma de pago elegida para la negociación será 60% efectivo y carta de crédito irrevocable a 30 días plazo.

Se utiliza este tipo de carta de crédito por ser la más recomendable para un exportador que recién inicia sus actividades, por existir una entidad bancaria mediadora, que garantizara el pago de los camarones a exportar.

CONCLUSIONES

El análisis de las rutas comerciales en los procesos logísticos son como engranajes que deben enlazarse en forma ordenada, si la meta es concluir una exportación exitosa para obtener resultados favorables tanto para el exportador como para la satisfacción del cliente.

Se determinó la normativa con el estudio de las leyes existente en España lo que se concluye que la logística está presente en todas las etapas tanto de la exportación como de la importación, por ende, es punto clave cuando de actividades empresariales se trata, mucho más cuando es exportación debido a que si se coordina una logística eficaz principalmente para este producto que es perecible al final se lograra consolidar relaciones comerciales estable y que garanticen confianza para la empresa.

Al cumplir con el diseño del plan logístico permite a la empresa los logros como: entregas más frecuentes, menor tamaño de riesgo, mayor número de opciones logísticas, plazo concreto cada vez más corto en negociaciones, en el momento oportuno- just on time, en las cantidades requeridas, con la calidad demandada y al mínimo coste.

RECOMENDACIONES

Aplicar un plan logístico en la empresa sería favorable, puesto que se tendrían en cuenta los costos que incurren dentro de mismo si lo que se pretende es vender el producto en el exterior.

Cumplir con la logística diseñada para el producto-camarón convendría puesto que al ser un producto perecible se requiere tener en consideración todos los aspectos desde que este es sembrado hasta que se cosecha con el fin de evitar pérdidas que perjudiquen a la empresa.

Aprovechar el plan logístico presentado ayudaría a la empresa a conocer los posibles riesgos y costos que se generan antes y durante el traslado del producto.

BIBLIOGRAFÍA

- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson.
- ESPOL. (2016). Sector Camaronero: Evolucion y Proyeccion a Corto Plazo. *Revistas ESPOL*, 7.
- Monterroso, L. E. (Junio 2015). *El proceso logistico y la gestion de la cadena de abastecimiento*. Argentina.
- PROECUADOR. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Guia-Logistica-Internacional-2015.compressed.pdf>
- PROECUADOR. (2016). *INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACION E INVERSIONES*. Obtenido de <file:///C:/Users/LAB%20CIVIL/Downloads/PERFIL-DE-ACUACULTURA-%20PROECUADOR%2004-2016.pdf>
- Ramirez, A. C. (2015). *Logistica comercial internacional*. Barranquilla: ECOE.
- REGLAMENTO AL TITULO FACILITACION ADUANERA*. (2011). Quito.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Serrano, M. J. (2014). *Logistica internacional*. España: Paraninfo.
- UNIVERSO, E. (2017). ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNION EUROPEA.

EDGE, G. (s.f.). Global Business Knowledge . Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador/economy>

EDGE, G. (s.f.). <http://globaledge.msu.edu/>. Obtenido de <http://globaledge.msu.edu/countries/ecuador/economy>

REQUERIMIENTOS DE ADUANA DEL ECUADOR

Ecuador, B. C. (s.f.). www.eci.bce.ec. Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Ecuador, S. N. (s.f.). www.aduana.gob.ec. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

PROECUADOR. (s.f.). <http://www.proecuador.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/preguntas-frecuentes/>

Ortiz, L. G. (2014). Políticas de Marketing Internacional. Andalucía-España: IC Editorial.

ANEXOS

Cotización de pallets



FABRICACIÓN DE PALLETS EN TODO TIPO DE MADERA Y CUALQUIER MEDIDA

TROPICAL PALLETS S.A.
R.U.C.# 1291741092001
Matriz: Vía a El Empalme Km. 1,5 S/N Quevedo - Los Ríos Telf. 052783408
Sucursal: Vía a Boliche Km. 3 S/N Naranjal-Guayas Telf. 045126437
Página web: www.tropicalpallets.com

Cotización: EXPOMAR

Cantidad	Detalle	Valor Unitario	TOTAL
10	Pallets 120X100	\$15+iva	\$168

Lugar de entrega: puestos en su bodega
Tipo de madera: Madera dura – guabo – Fernan sanchez- Laurel
Forma de pago: ANTICIPADO
Pallets sanitizados contra hongo y polillas

Nota: El cliente se responsabiliza por la descarga de los pallets en sus bodegas.

En espera de comentarios, me suscribo de usted.

Saludos cordiales.



Katherine Alvarado
TROPICAL PALLETS S.A.
Agencia Guayaquil
www.tropicalpallets.com
Telf.:045126437

Duran, 19 de Mayo de 2018

Estimada,
Kimberly Pilozo
EXPOMAR
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, me es grato presentar la siguiente cotización de pallets, de acuerdo a lo solicitado por usted:

***PALLET AMERICANO de 120 x 100 x 15 cm.**

Compuesto de:

6 tablas de	100 x 12 x 2 cm.
3 listones de	120 x 9 x 4 cm.
4 tablas de	100 x 9 x 2 cm.

PRECIO EN MADERA DE PINO: US \$ 11,50 + IVA C/U

OBSERVACIONES:

- Características: Cepillada ambas caras, y fumigada para evitar formación de hongos.
- Plazo de Entrega: 7 días, previa recepción de la orden de compra.
- Porcentaje de Humedad: 12% promedio, secos en hornos industriales.
- Certificación: Sanitizado bajo la norma NIMF-15, otorgado por Agrocalidad.
- Forma de Pago: Contado, contra entrega.
- Lugar de entrega: En nuestras instalaciones.

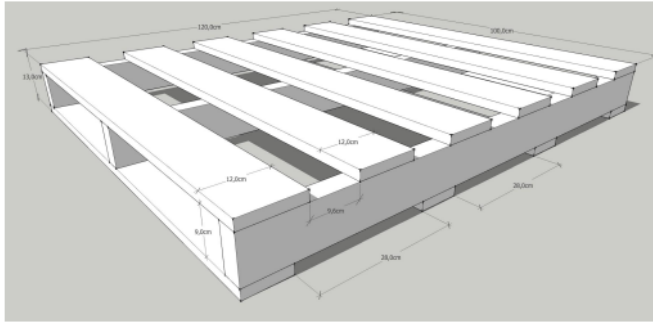
Deseando que esta oferta sea de su mayor agrado, estaremos gustosos de poder servirles.

Atento Saludo,

Angelica Aizaga Moreira
Asistente de Ventas
Celular: 0969058670

FICHA TÉCNICA

ventas@setramad.com / www.setramad.com




DETALLE	
Cliente:	EXPOMAR
Medidas:	120 x 100 x 13cm.
Tipo:	AMERICANO
Madera:	PINO
Peso Neto:	N/A
% Humedad:	12%
Capacidad de carga:	2 TON
Sanitizado:	SI
Garantía:	N/A
Cantidad de despacho:	10

Detalle	# Piezas	Largo	Ancho	Espesor
TABLA	6	100	12	2
LISTON	3	120	9	4
TABLA	4	100	9	2

DETALLE	
Sello:	EXPOMAR/ SETRAMAD
Trazabilidad:	FECHA DE PRODUCCIÓN

Detalle	Cantidad	Medida
CLAVOS	84	2 1/4

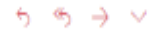
COTIZACION FLETE INTERNACIONAL

FECHA:	2018-07-16					
CLIENTE:	MARIA JOSE SUAREZ HOLGUIS					
COTIZACION						
PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DE DESCARGA	ROUTE	TRANSITO	FRECUENCIA	VALIDEZ	NAVIERA
GUAYAQUIL	BARCELONA	-	24 DIAS	SEMANAL	30-nov-17	CMA CGM
DESCRIPCION DE LA CARGA						
PRODUCTO	CAMARON CONGELADO					
INCOTERM	CIF					
PROXIMA SALIDAS	TODOS LOS JUEVES					
DIAS LIBRES DESTINO	5 DIAS LIBRES					
1. FLETE + THC						
DESCRIPCION	MONEDA	TARIFA			OBSERVACIONES	
		20'	40'	40'FP		
OCEAN FREIGHT CHARGE	USD	\$ -	\$ -	\$ 2,900,00	PER CONTAINER	
TERMINAL HANDLING CHARGE - THC	USD	\$ -	\$ -	\$ 170,00	PER CONTAINER	
2. GASTOS LOCALES						
DETALLE	MONEDA	TARIFA		OBSERVACIONES		
DOCUMENTACION BL EXPORTACION	USD	\$	150,00	PER BL		
ADMINISTRACION CONTENEDOR	USD	\$	180,00	PER CONTAINER		
HANDLING POR CONTENEDOR	USD	\$	-	PER CONTAINER		
ISD - COSTO FLETE PREPAID **	USD	\$	70,00	PER CONTAINER		
ISD - COSTO THC PREPAID	USD	\$	15,00	PER CONTAINER		
TOTAL	USD	\$	415,00	PER CONTAINER		
** Solo en caso de carga prepaid						
3. TRANSPORTE TERRESTRE						
DETALLE	COSTO					
PLAYAS	\$ -					
GENERADOR	\$ -					
Se factura como servicio puesto que no estamos autorizados por el SRI a facturar como transportista, este servicio grabará IVA.						
4. OTROS SERVICIOS						
DETALLE	COSTO					
EMISION AISV	\$ -					
EMISION Y REGULARIZACION DE DAE	\$ -					
CERTIFICADO DE ORIGEN	\$ -					
FORTEO + CERTIFICADO VGM	\$ -					
CUSTODIA ARMADA	\$ -					
ES - INSPECCION DE CARGA Y CONTENEDOR	\$ -					
** Se envia factura original de puerto en caso de reembolsos						
SUBTOTAL	\$ 3,485,00					
IVA	\$ 49,80					
TOTAL EMBARQUE SIN INSPECCIONES ANTINARCOTICOS	\$ 3,534,80					
5. VALORES ADICIONALES EN CASO DE INSPECCIONES (OPCIONAL)						
DETALLE	COSTO					
AGENTE DE ADUANA - DELEGADO INSPECCION	\$ -					
NUEVO SELLO INSPECCION	\$ -					
INSPECCION PREEMBARQUE	\$ -					
INSPECCION ANTINARCOTICOS	\$ -					
CONTENEDOR DE APOYO	\$ -					
** Se envia factura original de puerto en caso de reembolsos						
SUBTOTAL	\$ 3,534,80					
IVA	\$ -					
TOTAL EMBARQUE CON INSPECCIONES ANTINARCOTICOS	\$ 3,534,80					
CONTACTOS						
CONTACTOS	Darwin Pacheco Karen Castro Fanny Chipantiza Jazmin Gutierrez Tereza Crespo		darwin@matercargo.com.ec ventas@matercargo.com.ec ventas@matercargo.com.ec ventas@matercargo.com.ec contabilidad@matercargo.com.ec		OFICINAS 5027253 5042894 5044948	
Ventas			Cel. 099 016 6735		5027253	
Ventas			Cel. 099 974 9417		5042894	
Ventas			Cel. 099 605 6222		5044948	
Ventas			Cel. 099 016 6732			
Financiero						

RE: CK // GYE- BARCELONA Reefer 1x40



BERMEO Ivan <GQLIBERMEO@cma-cgm.com>
Jue 4/10/2018, 17:27



ECGYE-ESBCN

40RH / USD 2900+ DTHC + CTR08 USD 35,00 + INS05 USD 25,00 + EBS

T/T: 24 Days ETA

Valid To: 31.10.2018

SERVICIO: MGE / CUT OFF: SABADOS 22:00 PM

TERMINAL: TPG

* Sujeto a disponibilidad de espacio.

*NOTA: Tarifa registrada en contrato (sq) será válida para embarque, la misma debe ser aceptada previo a la reserva.
Considerar vigencias de contratos.

+ COSTOS LOCALES DE EXPORTACION:

Los siguientes valores serán reflejados en BL como parte del flete marítimo, por tanto no emitiremos factura local.

NAME OF CHARGE	TYPE	AMOUNT
Export documentation fee	Por BL	\$ 65,00
Container management fee	Por Cntr	\$ 135,00
Administration fee	Por Cntr	\$ 65,00
Seal	Por Cntr	\$ 15,00

- Per Seaway Bill Release, USD 25 (Reflejados en el BL)

- Export Declaration USD 25 / BL (EUROPA/MED) – USD 30 / BL (ASIA) – USD 32 (US)

**PICK UP Quito – USD 150 x CNTR - SIN DISPONIBILIDAD DE STOCK (dry)

**PICK UP Quito – USD 50 x CNTR - CON DISPONIBILIDAD DE STOCK (dry)

- Para visualizar los itinerarios: <http://www.cma-cgm.com/business/schedules>
- Para visualizar los días libres en destino: <http://www.cma-cgm.com/business/tariffs/demurrage-detention>

Quedamos atentos a sus comentarios.



Ivan BERMEO

Export Inside Sales

Direct line: +593 4-500 5837

Mobile: +593 99 999 9922

VoIP: 8080 6807

Parque Empresarial Colon Edificio

Corporativo 2 Piso 5 Of 801 y 802