



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN
ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL**

TUTORA:

MSC. DIANA VANESSA CUCALON GAIBOR

AUTOR:

JOSUE ESPARTACO CORNEJO MEDINA

Guayaquil, 2019

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA



FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

**ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL
CAMARÓN TRADICIONAL**

AUTOR/ES:		REVISORES:	
JOSUE ESPARTACO CORNEJO MEDINA		MSC. DIANA CUCALÓN GAIBOR	
INSTITUCIÓN:		FACULTAD:	
UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL		ADMINISTRACIÓN	
CARRERA:			
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR			
FECHA DE PUBLICACIÓN:		N. DE PAGS:	
2019		92	
ÁREAS TEMÁTICAS: EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN			
PALABRAS CLAVE:			
ACUICULTURA, ALMACÉN ADUANERO, ARANCEL, CAMARÓN, INCOTERM, LOGÍSTICA, NICHO, PALATIZACIÓN, REEFER, TARGET COMERCIAL, TERMOKING.			
RESUMEN:			
El presente trabajo de investigación está enfocado a un análisis completo para la empresa EXPALSA S.A sobre las exportaciones de camarón orgánico frente al camarón tradicional, para ello se ha realizado una investigación en este caso se tomó como fuente de información a los directores de la empresa mencionada para poder realizar la comparación de ambos productos de manera eficaz, para luego determinar cuáles son los problemas que no le permiten a la empresa seguir creciendo en el campo que se realizó la investigación como es la exportación de ambos productos y determinar la mejor alternativa entre ambos y luego proporcionarle una solución viable capaz de sustituir al producto con menores posibilidades de seguir en producción.			
N. DE REGISTRO (en base de datos):		N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			
ADJUNTO URL (tesis en la web):			
ADJUNTO PDF:			
		SÍ <input checked="" type="checkbox"/> X NO <input type="checkbox"/>	
CONTACTO CON AUTORES/ES:		Teléfono:	E-mail:
JOSUE ESPARTACO CORNEJO MEDINA		0994440573	JOSHUA_SPART@HOTMAIL.COM
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:		PHD. RAFAEL ITURRALDE SOLORZANO, DECANO Teléfono: 042596500 Ext.201 DECANATO. E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whympet 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

El estudiante egresado **JOSUE ESPARTACO CORNEJO MEDINA**, declare bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos 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, cedo mis 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 el ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL

Autor:



JOSUE ESPARTACO CORNEJO
MEDINA C.I. 0941341554

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL, 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: “ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL”, presentado por el estudiante **JOSUE ESPARTACO CORNEJO MEDINA** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.



MSC. DIANA CUCALÓN GAIBOR

C.I. 0915200042

CERTIFICADO DE ANTI PLAGIO

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS CAMARON 19-11-2018 NOVIEMBRE NUEVO FINAL.docx (D44231518)
Submitted: 11/19/2018 6:26:00 PM
Submitted By: dcucalong@ulvr.edu.ec
Significance: 6 %

Sources included in the report:

Tesis-Maria Belén Calvo.docx (D30014589)
URKUND JEAN ROMERO.doc (D40929603)
TRABAJO DE TITULACION AMANDA YUNDA.docx (D29582954)
PLAN DE EXPORTACION DE LA MORA final2 (1).docx (D38474168)
<https://web.archive.org/web/20081010132902/http://www.america.gov/st/usg-spanish/2008/September/20080915142541pii04043848.html>
http://www.expalsa.com/quienes_somos.php
<http://www.institutopesca.gob.ec/camaron/>
<http://www.planv.com.ec/investigacion/investigacion/la-historia-oculta-del-camaron>
<http://www.saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=Mariscos&s2=Crust%25E1ceos&s3=Camar%25F3n>

Instances where selected sources appear:

23

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en esta oportunidad de la manera más sincera y afectuosa a Dios ante todo por iluminarme, por darme salud y bienestar, por darme sabiduría y bendecirme cada día al despertar y llenarme de Fe, luego agradecer infinitamente a Luisana, Maria y Yesus, a mi cuñado Oscar y Alan todos han sido parte fundamental y ejemplo a seguir, a mi Padre Luis Cornejo quien siempre intervino para no dejar que me desvíe del camino del bien y no perder las ganas ser un triunfador, y en especial a mi Madre Gladys Medina que fue mi apoyo, mi soporte y mi amiga incondicional en este pequeño y difícil pero muy importante viaje que sin dudarlo me conduciría firme hasta cumplir mi sueño de ser un profesional, a Nadia una persona muy especial que en este corto tiempo importante me aconsejó y alentó a seguir adelante sin descansar, mi familia es mi vida y gracias a ellos he llegado y llegaré hasta donde yo me lo proponga.

DEDICATORIA

Hoy quiero dedicar con todo mi corazón este triunfo, este logro a nuestro Dios porque sin ÉL, nada de esto fuera posible, este logro se lo dedico a mi familia pues ellos son una parte clave en mi vida, también le dedicó el logro de hoy a dos personas maravillosas que amo y que desde el cielo siempre me cuidan y sé que están orgullosas de mí, a los profesores que compartieron sus enseñanzas conmigo a lo largo de mi carrera universitaria, a varias personas muy especiales que formaron parte de mi vida este camino con altos y bajos haciendo más ligera esta carga pero que a pesar de todo significaron mucho y por esta razón les hago parte de este primer logro.

CONTENIDO

<i>REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</i>	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iv
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO (UBICAR INFORME DEL URKUND)	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
INTRODUCCIÓN	1
1 CAPÍTULO I	3
1. Tema	3
1.1 Planteamiento del problema	3
1.1.1 Árbol del problema.....	5
1.2 Formulación del problema	5
1.3 Sistematización	5
1.4 Objetivos de la investigación	6
1.4.1 Objetivo General:	6
1.4.2 Objetivos Específicos:	6
1.5 Justificación de la investigación	6
1.6 Delimitación o alcance de la investigación	8
1.7 Hipótesis General	8
1.8 Variables de la Investigación	8
Variable Dependiente	8
2 CAPÍTULO II	10
2. MARCO TEÓRICO	10
2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	10
2.1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.1.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	12

2.1.3	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	13
2.1.4	EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL CAMARÓN ECUATORIANO DESDE 1994 A 2016.....	13
2.1.5	EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO ANUAL DEL CAMARÓN POR LIBRA.....	14
2.1.6	PRINCIPALES EXPORTADORES DE CAMARÓN EN EL MUNDO	15
2.1.7	PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN	16
2.1.8	DESTINOS DEL CAMARÓN ECUATORIANO.....	17
2.1.9	Principales competidores	18
2.1.10	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.....	19
2.1.11	Evolución del mercado del camarón ecuatoriano	19
2.1.12	Ventaja competitiva del camarón ecuatoriano	20
2.1.13	Relación comercial con Estados Unidos.....	21
2.1.14	DEMANDA	22
2.1.15	TENDENCIA Y PRECIOS	23
2.2	BARRERAS AL COMERCIO EXTERIOR.....	23
2.2.1	BARRERAS ARANCELARIAS	23
2.2.2	BARRERAS NO ARANCELARIAS	23
2.2.3	LA EMPRESA	24
2.2.4	CERTIFICACIONES	25
2.2.5	COMPETIDORES DE EXPALSA A NIVEL NACIONAL	26
2.2.6	HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN EXPALSA S.A.	26
2.2.7	DATOS DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS MENSUALES DURANTE EL PERIODO 2016 DE CAMARÓN TRADICIONAL FRENTE AL CAMARÓN ORGÁNICO DE EXPALSA	27
2.2.8	EXPORTACIÓN DE CAMARÓN DE EXPALSA S.A.....	27
2.2.9	Proceso logístico para la preparación del camarón para su exportación de EXPALSA S.A.	28

2.2.10	GASTOS DE LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN FOB PARA EL CAMARÓN ORGÁNICO Y TRADICIONAL.	31
2.3	Análisis FODA de la exportación de camarón de EXPALSA S.A.	32
2.3.1	Análisis FODA del camarón tradicional	32
2.3.2	Análisis FODA del camarón orgánico	34
2.4	Análisis estadístico de la producción y exportación de EXPALSA S.A.	35
2.4.1	Datos comparativos de la producción y exportación de camarón orgánico	35
2.4.2	Datos comparativos de la producción y ventas de camarón tradicional	37
2.4.3	Producción de Camarón Tradicional.	38
2.4.4	Ventas de Camarón Tradicional	38
2.5	MARCO CONCEPTUAL	39
2.6	MARCO LEGAL	40
3	CAPÍTULO III	43
	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	43
3.1	Método de Investigación	43
3.2	Tipo de Investigación	44
3.3	Enfoque de la investigación	44
3.4	Técnicas de investigación	44
3.5	Preguntas para la entrevista al personal administrativo de la Empresa Exportadora EXPALSA S.A.	45
3.5.1	Análisis de las fuentes de información con relación a los objetivos específicos	47
3.5.2	Comparación de la viabilidad de los objetivos en relación a las preguntas de la entrevista	48
3.6	Resultado condensado de las entrevistas al personal administrativo de EXPALSA.	52
3.7	FORMATO DE ENTREVISTA	59

3.7.1	Entrevista dirigida al personal administrativo de la Empresa Exportadora EXPALSA S.A.	59
3.8	Análisis de la información obtenida	61
Capítulo IV	62
4	INFORME FINAL	63
4.1	VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN MENSUAL	63
4.2	RESULTADO FINAL	69
4.3	CONCLUSIONES	72
4.4	RECOMENDACIONES	73
5	BIBLIOGRAFÍA	74
ANEXOS	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Alcance de la investigación	8
Tabla 2 Operacionalización de las variables.....	9
Tabla 3 Lista de los 10 principales países exportadores para la subpartida 030616.00.00 (ESTADOS UNIDOS).....	15
Tabla 4 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN	16
Tabla 5 Principales competidores de Ecuador con el mercado estadounidense	18
Tabla 6 Exportaciones de camarón ecuatoriano al mundo	22
Tabla 7 Arancel aplicado al camarón congelado	23
Tabla 8 COMPETIDORES NACIONALES	26
Ilustración 9 HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN.....	26
Ilustración 10 PRODUCCIÓN POR HECTÁREA	27
Ilustración 11 Producción de camarón orgánico.....	36
Ilustración 12 Ventas de camarón orgánico.....	37
Ilustración 13 Producción mensual de camarón tradicional	38
Ilustración 14 Ventas de camarón tradicional.....	38
Tabla 15 Cuadro comparativo de los objetivos en relación a la entrevista del camarón tradicional	48
Tabla 16. Cuadro comparativo de los objetivos en relación a la entrevista del camarón orgánico.....	50
Tabla 17. HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN.....	64
Tabla 18. PRODUCCIÓN POR HECTÁREA	65
Tabla 19. PRODUCCIÓN DE CAMARÓN TRADICIONAL MENSUAL 2016.....	66
Tabla 20. PRODUCCIÓN DE CAMARÓN TRADICIONAL MENSUAL 2016.....	67
Tabla 21. INGRESOS POR VENTAS DE CAMARÓN TRADICIONAL	68
Tabla 22. INGRESOS POR VENTAS DE CAMARÓN ORGÁNICO	69

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Árbol del problema.....	5
Ilustración 2 EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO EN MILES DE DÓLARES FOB	12
Ilustración 3 Exportaciones de camarón ecuatoriano- libras vs dólares (1994- 2016).....	14
Ilustración 4 EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO ANUAL DEL CAMARÓN POR LIBRAS (1994 – 2016)	14
Ilustración 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN.....	17
Ilustración 6 EXPORTACIONES DE CAMARÓN ECUATORIANO POR DESTINO...	17
Ilustración 7 Preparación del camarón para su exportación	19
Ilustración 8 Importaciones Estados Unidos – Ecuador según programa de preferencias	21
Ilustración 9 Análisis FODA del camarón tradicional	32
Ilustración 10 Análisis FODA del camarón orgánico	34

INTRODUCCIÓN

Con el paso del tiempo se ha generado una problemática que aqueja a las industrias camaroneras ecuatorianas dentro del proceso de producción, cuando se aplican químicos tóxicos puesto que, deja de ser saludable al consumidor final y aporta a la contaminación del medio ambiente.

Esto ha creado la necesidad de implementar una nueva tecnología que permita el control en el proceso de producción del camarón orgánico, es decir sin la utilización de químicos y perseverantes.

El proceso de certificación para camarón orgánico en el Ecuador es impulsado por Naturland, certificadora alemana que inicia desde 1996; la industria camaronera está en la búsqueda constante de la acreditación de un sello verde que permita a los empresarios exportadores diversificar sus mercados y competir con mejores precios y estándares de calidad.

Por ello el Ecuador es considerado como uno de los principales productores de camarón de cultivo del mundo. Hay dos pilares básicos en este logro:

Las excelentes condiciones naturales y su ubicación geográfica y en sus inicios las nuevas tecnologías provenientes de todo el mundo.

Con el paso del tiempo la mezcla de estos y otros aspectos , como la problemática de las frecuentes patologías que aquejan la industria camaronera en el ámbito mundial, el mal manejo y aplicación de químicos tóxicos en las prácticas comunes, sumado a la necesidad imperiosa y constante de la protección del medio ambiente, ha generado una nueva tecnología propia: las nuevas formas para forjar un verdadero modo de producción, que debe proyectarse en el ámbito internacional, el cultivo y la distribución de camarones orgánicos (sin usar ninguna clase químicos) cabe destacar lo siguiente:

□ 0% de concentración de plomo en su estructura.

- 0% de contaminantes de cualquier tipo y una Alimentación balanceada
- La composición salínica de este tipo de camarón es solo del 5%.

El camarón orgánico es un camarón que es producido sin la aplicación de productos químicos, sin antibióticos, sin fertilizantes inorgánicos y, además, el concepto se abre mucho e incluye aspectos de sustentabilidad ambiental.

La producción de camarón orgánico implicará un amplio esfuerzo porque no solo se trata de trabajar en las granjas sino también hacerlo con los proveedores de pos larvas y alimentos que deberán ser producidos bajo condiciones orgánicas.

El presente trabajo de esta tesis tiene como finalidad analizar la exportación del camarón orgánico libre de usar sustancias como formol, cloranfenicol, sello rojo, timse, amonio cuaternario (pesticidas, insecticidas y antibióticos). Químicos que de alguna manera afectaron la producción para enfrentar la mancha blanca y otras enfermedades.

El enfoque de este estudio parte de un análisis del sector orgánico y la creciente demanda de alimentos orgánicos en los últimos veinte años, en la población de los países desarrollados a raíz de una mayor toma de conciencia del aspecto sanitario de la alimentación, así como de la creciente demanda de una variedad más amplia de productos, incluidos los alimentos de fácil preparación.

1 CAPÍTULO I

Tema

” Análisis de las exportaciones de camarón orgánico frente al camarón tradicional para la empresa EXPALSA S.A.”

1.1 Planteamiento del problema

El acceso a nuevos mercados no cuenta con estrategias establecidas ni procedimientos a seguir, ésta varía constantemente y debe adaptarse a las necesidades de la empresa. Para exportar, la compañía debe analizar desde los acuerdos comerciales vigentes del mercado hasta las políticas culturales del país al que desea incursionar. Gracias a la calidad y los beneficios del camarón ecuatoriano, este posee una importante demanda en el Mundo, especialmente en Estados Unidos que además del arancel de 0%, es su principal importador, ya hace varios años.

Para el presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura (2015), el valor agregado en el camarón no solamente tiene que ver con su industrialización, sino también como la cría de larvas, su alimentación y el desarrollo tecnológico que ocurre desde las piscinas.

La empresa EXPALSA S.A. constituida en 1983 en la ciudad de Guayaquil, se ha dedicado durante 30 años al negocio, siendo líder en la crianza, producción, procesamiento y empaque de Camarón Blanco (*Penaeus Vanmmie*) en el Ecuador. Esto lo ha hecho merecedor del segundo puesto a nivel nacional de exportador, (Bernabé, 2016).

El constante desarrollo del sector de camarón tradicional y la creciente demanda de alimentos orgánicos en los últimos veinte años, hicieron que algunas empresas ecuatorianas se sientan motivadas a incursionar en este novedoso sistema de producción. EXPALSA no

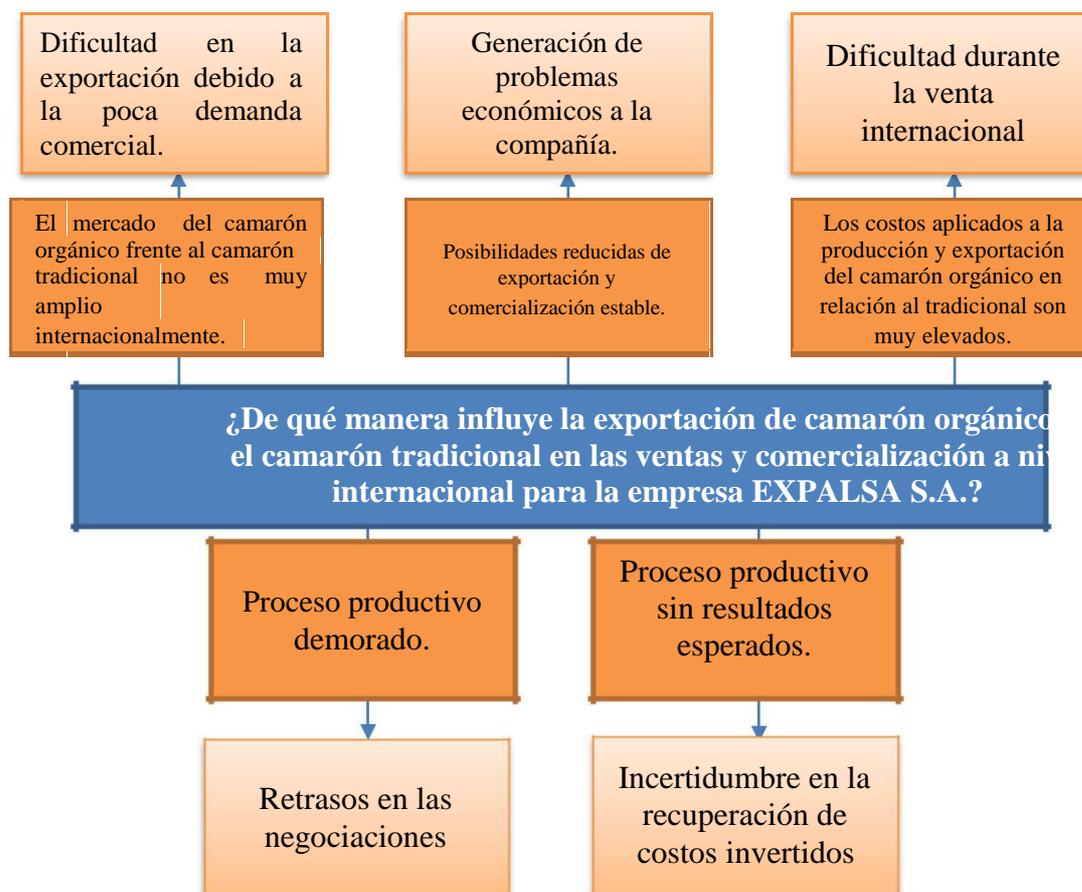
se quedó atrás y decidió apostar por este mercado sin percatarse que a pesar de tratarse del mismo producto, su proceso productivo variaría de manera considerable. Actualmente, sus camaróneras trabajan con material orgánico, pero, por cuestiones de rentabilidad y mercado, no todas se comercializan con certificaciones orgánicas pero a su vez producen camarón tradicional.

Actualmente, EXPALSA tiene la incertidumbre de mantenerse o no en el mercado orgánico, conociendo las exigencias del sector.

A continuación se detallan los problemas más relevantes presentados por la empresa:

- A nivel internacional el mercado del camarón orgánico frente al camarón tradicional es muy exigente, lo que dificulta su exportación debido a la gran demanda para este producto y su alto costo.
- Las posibilidades de que este producto permanezca estable en su exportación y comercialización es muy reducida, afectando económicamente a la compañía.
- Los costos aplicados a la producción y exportación del camarón orgánico en relación al tradicional son muy elevados lo que lo convierte en un problema mayor al momento de comercializar el producto.
- El camarón orgánico en comparación al tradicional que actualmente predomina en este tipo de mercado, tiene una desventaja de acuerdo a su proceso productivo, además de su alto costo, toma mucho más tiempo y no se obtienen los resultados deseados como en el camarón tradicional.

1.1.1 Árbol del problema



*Ilustración 1 Árbol del problema
Elaboración: El autor*

1.2 Formulación del problema

¿De qué manera influye la exportación de camarón orgánico vs el camarón tradicional en las ventas y comercialización a nivel internacional para la empresa EXPALSA S.A.?

1.3 Sistematización

- ✓ ¿Qué procesos logísticos aplica la empresa EXPALSA S.A en la exportación de camarón orgánico y camarón tradicional?
- ✓ ¿Cuáles son las normativas y requerimientos que la empresa EXPALSA S.A mantiene o aplica en la exportación de camarón orgánico y camarón tradicional?

- ✓ ¿Cuál es la afectación en costos para la exportación de camarón orgánico y camarón tradicional en la empresa EXPALSA S.A?

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo General:

Analizar la exportación de camarón orgánico vs el camarón tradicional mediante un estudio comparativo y su incidencia en las ventas dentro de la empresa EXPALSA S.A.

1.4.2 Objetivos Específicos:

- ✓ Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuya finalidad sea el reconocimiento de las actividades desarrolladas por la compañía.
- ✓ Determinar las ventajas y desventajas de exportar los dos tipos de camarón mediante una comparación de la información percibida de las exportaciones.
- ✓ Analizar las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 a la empresa exportadora EXPALSA S.A. y definir una alternativa de exportación viable.

1.5 Justificación de la investigación

La presente investigación se identifica con las necesidades que la empresa EXPALSA S.A mantiene en la actualidad, la cual se encuentra en un proceso de EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO Y CAMARÓN TRADICIONAL a mercados potenciales, el incursionar a nuevos mercados incrementaría su nivel de ventas y su oferta exportadora, el mercado de Estados Unidos está en expansión, según estudios realizados en el 2015 por Banco Central del Ecuador 100% de productos que Ecuador exporta hacia Estados Unidos el 9,90% es camarón, ocupando el segundo lugar en la exportación de productos no

petroleros hacia el mercado estadounidense, lo que hace que este mercado sea atractivo para los intereses que tiene la compañía EXPALSA S.A en sus proyectos.

Las importaciones de camarón congelado y otras preparaciones, Estados Unidos importó 25.818 toneladas por un valor de \$ 305 millones, Estados Unidos importa el 91% de todos los productos del mar que requiere. De ese volumen total el 25% de sus importaciones corresponden a camarón, es el principal producto del mar importado y consumido en los Estados Unidos. Ecuador es el tercer proveedor después de India e Indonesia.

En Estados Unidos la mayoría de los camarones son importados principalmente desde China Tailandia, Vietnam, los compradores estadounidenses compran más camarones por menos dinero, lo que refleja el avalúo del dólar. El volumen total de las importaciones de camarón de EE.UU., incluyendo de agua fría y de agua caliente crecieron casi un 7% en los primeros cinco meses del año, pero cayeron 15,3% en valor, reflejando menores precios de los camarones de aguas cálidas y creciente avalúo del dólar estadounidense.

La demanda de camarón en Estados Unidos continúa en aumento por el incremento de habitantes y por el consumo de un producto 100% orgánico, cultivado sin la necesidad de productos químicos ni conservantes, manteniendo un producto de excelente calidad.

Los productos de camarón y sus derivados se encuentran en todas las cadenas de supermercados de Estados Unidos, el país cuenta con un mercado de 318.892.103 habitantes, el interés de las empresas estadounidenses se concentra en la importación de camarón, banana, cacao y flores, Ecuador le vende a Estados Unidos y es considerado su tercer proveedor.

Las exportaciones hacia Estados Unidos representan un 28.20%, considerando que el 9.90% corresponde a la exportación de camarones.

1.6 Delimitación o alcance de la investigación

El presente trabajo de investigación se realizará bajo los siguientes parámetros delimitantes:

Tabla 1 Alcance de la investigación

Campo:	Comercio Exterior
Área:	Logística de Comercio Exterior de la empresa exportadora de camarón EXPALSA S.A
Ubicación Geográfica:	Durán – Ecuador
Periodo de estudio:	Año 2016

Elaboración: El autor

Adicionalmente, se consideran los límites de acceso a fuentes secundarias, que al impedir el acceso al público se convierten en un efecto negativo durante la realización del Análisis de las Exportaciones de Camarón Orgánico frente al Camarón Tradicional.

1.7 Idea a Defender.

La Empresa EXPALSA S.A está en decadencia con las exportaciones de camarón orgánico.

La exportación de Camarón Orgánico que realiza EXPALSA S.A hacia los Estados Unidos se terminará por problemas económicos que afronta la empresa.

1.8 Variables de la Investigación

Variable Independiente.

- Exportaciones de camarón hacia Estados Unidos.

Variable Dependiente

- Camarón orgánico y camarón tradicional.

Tabla 2 Operacionalización de las variables

TEMA	OBJETIVO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
ANÁLISIS DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO VS EL CAMARÓN TRADICIONAL.	Analizar la exportación de camarón orgánico vs el camarón tradicional mediante un estudio comparativo y su incidencia en las ventas dentro de la empresa EXPALSA S.A.	Dependiente:	Analizar las facilidades que tiene la exportación de camarón tradicional frente al orgánico.	Fuentes primarias
		Camarón orgánico y camarón tradicional	Simplificar con detalles los beneficios económicos y comerciales que tiene su exportación.	Entrevistas
		Independiente:		Fuentes secundarias
		Exportaciones de camarón hacia Estados Unidos.		Libros Informes
				Páginas oficiales

Elaboración: El autor

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Los antecedentes referenciales de un proyecto son aquellos que permiten identificar trabajos realizados por otros autores, cuyo contenido sea similar al desarrollado. A continuación, se mencionan algunos trabajos relacionados con la exportación de camarón tradicional y orgánico, cuyo fin es conocer de qué manera se desarrollaron:

El proyecto realizado por Chipantiza y Castillo (2015), titulado “Plan Estratégico de Exportación de Camarón ecuatoriano para el mercado de Dubái, Emiratos Árabes Unidos”, ejecutado en 2015 en la Universidad Politécnica Salesiana, tuvo como objetivo principal era diseñar un plan estratégico de exportación de camarón de granja y mar para la compañía FRIGOPESCA al Mercado de Dubái, donde los autores pudieron concluir que el camarón ecuatoriano es un producto muy apetecido en los mercados internacionales y mediante la realización de su trabajo investigativo se pudo determinar su potencial rentable, así como también los grandes beneficios nutricionales que este contiene.

Otro proyecto considerado durante la elaboración del presente trabajo de investigación es el “Análisis de mercado para la exportación de camarón ecuatoriano, orgánico, pelado hacia el Mercado Francés (2013)” realizado por Amaya en 2013, con el objetivo de identificar los elementos que demuestren la factibilidad de exportación de camarón orgánico hacia el mercado francés, donde se pudo demostrar que la exportación de camarón orgánico a Francia es factible gracias a la demanda actual que tiene el camarón en general y la tendencia creciente de consumo de productos orgánicos en la Unión Europea.

Así mismo, según lo expuesto por PROECUADOR (2012), es posible ingresar al mercado estadounidense siempre y cuando se realice un adecuado análisis de mercado para

notar en qué ciudades del mercado estadounidense es más apetecido el camarón tradicional o el orgánico y que es más viable continuar produciendo.

2.1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

Conforme a lo publicado por el Instituto Nacional de Pesca (2017), la explotación del camarón en Ecuador surge de manera oficial en la década de los cincuenta, como medio de subsistencia, convirtiéndose en una fuente considerable generadora de lugares de trabajo y de divisas para la economía del país.

De acuerdo al Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones [PROECUADOR] (2012), el cultivo principal en la costa ecuatoriana es el camarón blanco del Pacífico, donde el 95% de su producción es de la especie *Litopenaeus vannamei*, considerada una de las más resistentes a cambios de salinidad. El 5% restante lo abarca el *Litopenaeus Stylirostris*.

La producción del camarón tuvo sus inicios en el país casi al finalizar los años setenta. A partir de 1980, esta actividad ya había crecido un 600%, situando al Ecuador entre los primeros exportadores a nivel mundial. Como consecuencia del virus de la mancha blanca, el camarón ecuatoriano a finales de los años noventa tuvo una caída considerable en su producción que de 250 millones de libras pasó a 80 millones. Desde el 2006 la producción nacional recupera su volumen y en el 2012 se exportaron 450 millones de libras. (Plan V, 2013)

En el sector camaronero están los productores, que no siempre son exportadores y éstos no siempre son productores. En concordancia a los datos proporcionados por la Cámara Nacional de Acuicultura (2015), se registran 187 empresas que reportan alrededor de unas 210.000 hectáreas dedicadas al camarón, donde la mayor parte está ubicada en la provincia del Guayas.

A partir de enero de 2016, el Ecuador exportó \$164.919,82 FOB de camarón congelado al resto del mundo, cerrando el año en diciembre con \$216719,64, como lo menciona la tabla a continuación.

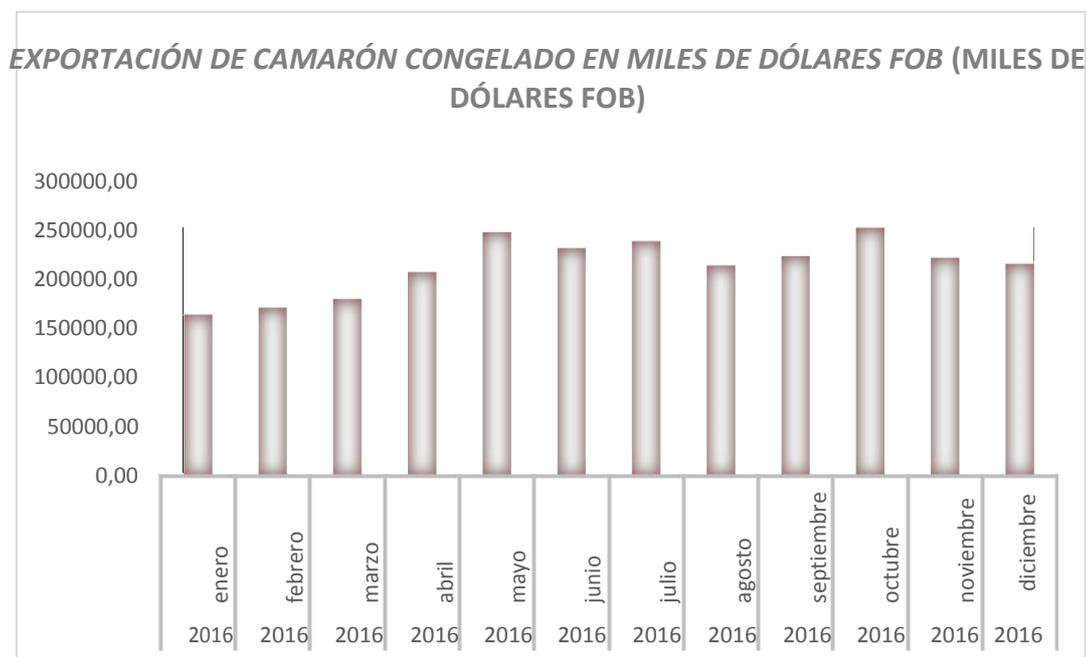


Ilustración 2 EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO EN MILES DE DÓLARES FOB

Fuente: Banco Central del Ecuador (2016)

En el cuadro anterior se aprecia con claridad que las exportaciones de camarón en el Ecuador tienen una temporada donde su producción es alta en referencia al resto del año en este caso son Mayo, Junio, Julio y es ahí donde la venta de este producto tiene mayor ventaja.

2.1.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El camarón en la actualidad se mantiene como un animal acuático y que hace parte en este caso del grupo de mariscos, este tipo de camarón sobresale de los demás por poseer una gran cantidad de vitaminas que para el consumidor son muy buenas ya que aportan muchos beneficios a la salud.

2.1.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Capítulo 03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
Partida	Sist. 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.
Armonizado 0306 :	Congelados
0306.13	Camarones, langostinos y demás decápodos natantia
	- Langostinos
0306.13.11.00	Enteros

FUENTE: ADUANA DEL ECUADOR

2.1.4 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL CAMARÓN ECUATORIANO DESDE 1994 A 2016

Según Bernabé (2016), con el virus de la mancha blanca, la producción camaronera del Ecuador en el año 2000 se redujo en un 30% y solamente 1200 fincas aproximadamente decidieron continuar con esta actividad productiva.

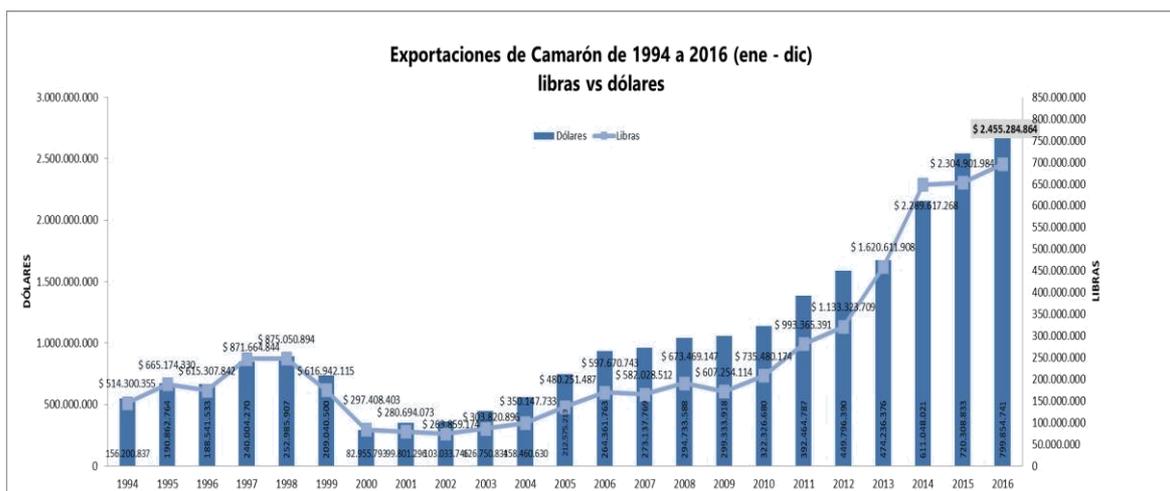


Ilustración 3 Exportaciones de camarón ecuatoriano- libras vs dólares (1994- 2016)

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura (2017)

La ilustración 3 muestra el desarrollo de las exportaciones de camarón a partir del año 1994 hasta el 2016, siendo este último año el más representativo con \$2'455.284.864 millones de dólares.

2.1.5 EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO ANUAL DEL CAMARÓN POR LIBRA

El precio promedio anual del camarón en 1997 disminuyó de \$3,63 a \$2,95 en 1999 a causa de la mancha blanca. Actualmente, el precio promedio anual de una libra de camarón se encuentra alrededor de \$3,07.



Ilustración 4 EVOLUCIÓN DEL PRECIO PROMEDIO ANUAL DEL CAMARÓN POR LIBRAS (1994 – 2016)

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura (2017)

En la ilustración 4 se puede observar como el precio del camarón no tiene una variación drástica, por el contrario podemos decir que su variación es mínima dentro de un margen de precios aceptable.

2.1.6 PRINCIPALES EXPORTADORES DE CAMARÓN EN EL MUNDO

Tabla 3 Lista de los 10 principales países exportadores para la subpartida 030616.00.00 (ESTADOS UNIDOS)

Exportadores en	Valor exportado (miles de USD)	Saldo comercial 2016 de (miles de 2016 USD)	Cantidad exportada	en	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/uni dad)
Ecuador	325572	325555	46439		Toneladas	7011
Canadá	282477	278217	58330		Toneladas	4843
Dinamarca	258471	67761	44953		Toneladas	5750
Groenlandia	130599	130536	34812		Toneladas	3752
Rusia, Federación de	79539	40036	10780		Toneladas	7378
Países Bajos	60970	50180	9185		Toneladas	6638
Marruecos	60358	33317	5487		Toneladas	11000
China	54880	-153579	3682		Toneladas	14905
Panamá	38302	36498	5978		Toneladas	6407
Tailandia	27548	13867	1774		Toneladas	15529

Fuente: Trade Map (2017)

Elaboración: El autor

En la figura anterior se muestra los principales competidores de Ecuador a nivel mundial donde Canadá tiene gran ventaja comercial.

2.1.7 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN

Tabla 4 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN

Importadores en	Valor importado (miles USD)	Saldo comercial 2016 2016 (miles de de USD)	Cantidad importada a en 2016	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)
China	208459	-153579	37406	Toneladas	5573
Dinamarca	190710	67761	46085	Toneladas	4138
Japón	166900	-165761	13757	Toneladas	12132
Vietnam	105498	-89665	17858	Toneladas	5908
Suecia	86210	-82762	11634	Toneladas	7410
Islandia	44059	-40756	14573	Toneladas	3023
Noruega	39662	-34311	7129	Toneladas	5563
Rusia,					
Federación de	39503	40036	7805	Toneladas	5061
Bélgica	30047	-25255	1265	Toneladas	23753
Marruecos	27041	33317	11106	Toneladas	2435
Estados					
Unidos de	26640	-2292	2523	Toneladas	10559
América					
España	22941	-10254	2560	Toneladas	8961
Francia	20832	-17636	2608	Toneladas	7988
Arabia Saudita	19808	-17065	4537	Toneladas	4366

Fuente: Trade Map (2017)

Elaboración: El autor

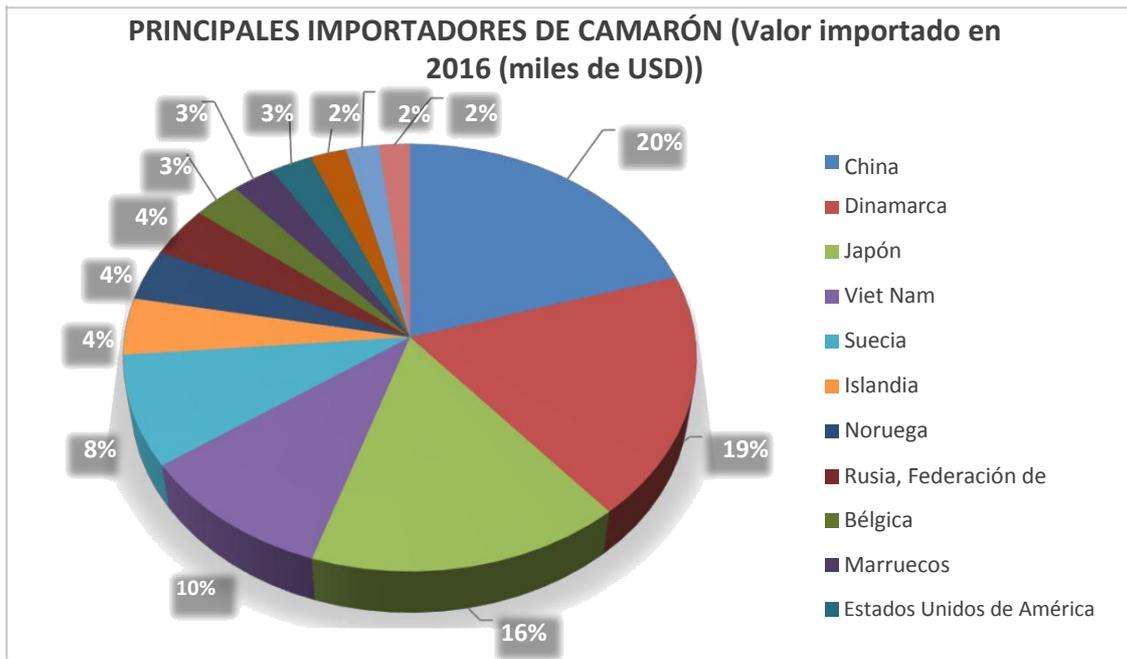


Ilustración 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMARÓN

Fuente: Trade Map (2017)

Elaboración: El autor

En la ilustración 5 se encontró a principales importadores de camarón a nivel internacional en donde China se ubica como primer importador de camarón.

2.1.8 DESTINOS DEL CAMARÓN ECUATORIANO



Ilustración 6 EXPORTACIONES DE CAMARÓN ECUATORIANO POR DESTINO

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura (2017) Elaboración El Autor

Los destinos principales del camarón ecuatoriano se encuentran en el continente asiático, pero al mismo tiempo, Estados Unidos es uno de sus principales compradores después de Vietnam.

2.1.9 Principales competidores

El camarón ecuatoriano está considerado como un camarón Premium en el mercado internacional debido a su alta calidad, textura, tamaño y frescura. Desde nuestro país se exportan: camarones enteros, con colas, con cáscaras o peladas, camarón blanco etc., con diferentes tamaños y calidad a la medida del gran consumidor mundial.

Por su calidad, se ha convertido en un producto altamente competitivo, ganándose gran parte del mercado, llevando a Ecuador a convertirse en el principal exportador del mundo. A lo largo de los últimos años, por su sabor exquisito, ha generado un impacto importante en países de Europa, Asia, América Latina, América del Norte, pero de manera especial en Nueva York, Miami, y California; de tal manera que, Estados Unidos es el mayor consumidor de este producto, por su calidad y precio. (Trade Map, 2017)

Tabla 5 Principales competidores de Ecuador con el mercado estadounidense

Exportadores	Valor importado en 2016 (miles de USD)	Saldo comercial en 2016 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Estados Unidos de América (%)	Cantidad importada en 2016	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
India	1442122	-1430298	21,5	144738	Ton	9964
Canadá	1399190	-944447	20,8	87076	Ton	16069
Indonesia	935543	-918773	13,9	96699	Ton	9675
Ecuador	588439	-588371	8,8	71921	Ton	8182
Tailandia	458732	-444543	6,8	45895	Ton	9995
Vietnam	394216	-350130	5,9	34106	Ton	11559
Rusia	346392	-346392	5,2	17577	Ton	19707
México	312977	-307078	4,7	26987	Ton	11597
China	108940	78923	1,6	15929	Ton	6839
Argentina	91525	-91396	1,4	9223	Ton	9924

Fuente: Trade Map (2017)

Elaboración: El autor

2.1.10 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Conforme a lo publicado en la Constitución de Estados Unidos de América (2008), Estados Unidos es una república constitucional, democrática y representativa, "en la que el mandato de la mayoría es regulado por los derechos de las minorías, protegidos por la ley". El gobierno está regulado por un sistema de controles y equilibrios, definidos por la Constitución, que sirve como el documento legal supremo del país.

2.1.11 Evolución del mercado del camarón ecuatoriano

Conforme a lo publicado por la Cámara Nacional de Acuicultura (2018), El camarón ecuatoriano ha tenido una evolución progresiva los últimos 7 años. En 2017 la exportación camaronera creció en un 17%, resultado de las ventas de 139 millones de libras más que en 2016. En su totalidad 426 mil toneladas de camarón exportado el año pasado, representando un ingreso de 2.800 millones de dólares.

A inicios del 2018, este sector tiene mucha expectativa con la apertura del mercado Brasileiro, el cual representaría una venta de 45 mil toneladas de camarón al año.



Ilustración 7 Preparación del camarón para su exportación Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura (2018) Elaboración El Autor

El país produce aproximadamente 60% del camarón que se consume en América y actualmente exporta a más de 50 países y mediante la apertura de nuevos mercados, la actividad camaronera garantiza una producción sostenible y sustentable para suplir la futura demanda.

La ministra de Acuicultura Katuska Drouet (EL UNIVERSO, 2017), asegura que la evolución de las exportaciones de camarón ecuatoriano hace que el producto se ubique en el segundo puesto de las actividades no petroleras en el ranking de exportaciones, sin embargo, no se descarta la posibilidad que en el presente año, el camarón supere en importancia al banano.

2.1.12 Ventaja competitiva del camarón ecuatoriano.

De acuerdo a PROECUADOR (2017), existen varios factores que garantizan ventajas competitivas frente a la competencia como el de Auto sustentabilidad, el que consiste que el Ecuador haga uso de sus propias larvas, genéticamente fortalecidas a través de pro-bióticos, mitigando la presencia de enfermedades. Las compañías exportadoras están comprometidas con una producción sustentable que incluye responsabilidad ambiental y social, seguridad alimentaria, bienestar animal y trazabilidad. Además el sector posee un Sistema de cultivo único en el mundo, dando como resultado animales menos estresados y de excelente calidad.

2.1.13 Relación comercial con Estados Unidos

De conformidad con el informe SGP con Estados Unidos (Ministerio de Comercio Exterior, 2017), en 2016, las importaciones de Estados Unidos desde el Ecuador ascendieron a USD 2,731 millones, de las cuales el 86% (USD 2,341 millones) ingresó bajo NMF y el restante 14% (USD 390 millones) por SGP.

Tabla 7 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN PROMEDIO

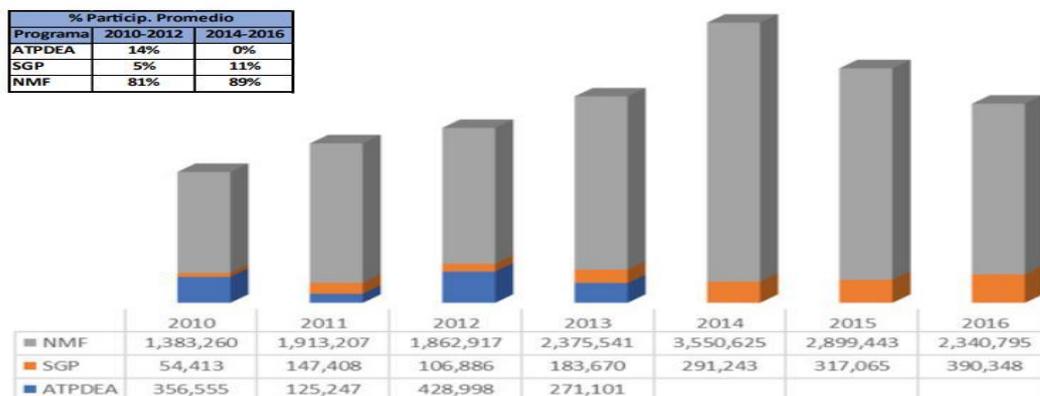


Ilustración 8 Importaciones Estados Unidos – Ecuador según programa de preferencias
Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

Las importaciones totales de Estados Unidos desde el Ecuador se incrementaron a una tasa promedio de 9%, habiéndose contraído en USD 651 millones entre 2014 y 2015 y en más de USD 1,209 millones entre 2014 y 2016.

Tabla 6 Exportaciones de camarón ecuatoriano a Estados Unidos (enero 2017 a enero 2018)

País	ene-17		ene-18		% Variación		Part. Libras
	Dólares	Libras	Dólares	Libras	Dólares	Libras	
EEUU	33.285.089	10.496.809	44.682.991	14.726.818	34%	40%	19%

Fuente: (Instituto Nacional de Pesca, 2017)

Elaboración: El autor

Aquí se muestra un cuadro de exportaciones en dólares que denota el gran crecimiento de las exportaciones de camarón hacia el mercado norteamericano y deja entrever que existe una posibilidad para enfatizar un poco más las exportaciones de estos dos tipos de camarón.

Tabla 6 Exportaciones de camarón ecuatoriano al mundo

PAIS	ene-17		ene-18		Part. Libras 2017	Part. Libras 2018	
	Dólares	Libras	Dólares	Libras			
VIETNAM	94.798.970	31.937.059	84.092.459	29.753.492	50%	39%	95%
EEUU	33.285.089	10.496.809	44.682.991	14.726.818	16%	19%	
CHINA	6.714.437	2.109.430	21.348.918	7.291.692	3%	10%	
FRANCIA	17.982.214	5.742.076	17.787.789	5.818.131	9%	8%	
ESPAÑA	12.403.613	4.072.960	16.282.188	5.487.653	6%	7%	
ITALIA	11.513.193	3.681.030	16.134.472	5.400.319	6%	7%	
COREA DEL SUR	3.426.379	977.732	7.007.563	2.147.757	2%	3%	
RUSIA	2.213.950	767.135	2.630.278	999.649	1%	1%	
BÉLGICA	1.720.874	470.865	2.830.889	711.843	1%	1%	
PAÍSES BAJOS	1.976.739	360.521	2.717.113	668.614	1%	1%	

Fuente: (Instituto Nacional de Pesca, 2017)

Elaboración: El autor

(En el cuadro estadístico anterior se puede apreciar claramente el máximo comprador de camarón ecuatoriano, es decir que VIETNAM predomina nuestras exportaciones en su totalidad y en segundo lugar tenemos a EEUU con un porcentaje de compra considerable, lo que quiere decir que es un buen target comercial para destinar las exportaciones de camarón en este caso el camarón orgánico debido a que con diferencia de VIETNAM el país norteamericano tiene posibilidades de consumo de un producto orgánico)

2.1.14 DEMANDA

La demanda de los mariscos en Estados Unidos experimenta un comportamiento creciente del 4%, 2% y 1% entre los períodos: 2013-2014, 2014-2015 y 2015-2016, evolución más importante que el crecimiento registrado en el mercado global, lo cual confirma la importancia de este producto en la demanda del mercado de Estados Unidos.

(Oficina Comercial de PRO ECUADOR en Los Ángeles, 2017)

2.1.15 TENDENCIA Y PRECIOS

El camarón está clasificado en diferentes tipos y tamaños, y en función de su valor agregado (pelado, sin cabeza, sin vísceras, entre otros) los precios cambian. La razón primordial que influye en el precio es el valor agregado que tienen y en función de su tamaño. Según la Cámara Nacional de Acuicultura [CNA] (2015), los precios FOB en Guayaquil para el camarón sin cabeza para Estados Unidos fueron de \$ 5.10 por libra para 21-25, \$ 4.30 / lb para 26-30, \$ 4.10 / lb para 31-35, \$ 3.60 / lb para 36-40, \$ 3.40 / lb para el 41-50 y \$ 3.25 / lb para 51-60.

2.2 BARRERAS AL COMERCIO EXTERIOR

2.2.1 BARRERAS ARANCELARIAS

Arancel general del producto para Ecuador

Estados Unidos únicamente aplica arancel 5% a “Camarones y langostinos en envases herméticamente cerrados: carne de pescado y platos preparados”.

Tabla 7 Arancel aplicado al camarón congelado

Código del Producto	Descripción del Producto	Descripción del Régimen Comercial	Tarifa Valorem Aplicada	Ad
0306.13.11.00	Camarones enteros	Derechos de países más favorecidos	0%	

Fuente: PROECUADOR (2013)

Elaboración: El autor

2.2.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS

Requisitos generales de entrada

Con excepción de algunas carnes y aves, todos los alimentos, medicamentos, elementos biológicos, cosméticos, equipos médicos, y productos eléctricos que emitan radiación, deben ser aprobados por la FDA (*Food Drug Administration*). (PROECUADOR, 2012)

Bajo las disposiciones de la ley de los EE.UU. contenida en el U.S. Federal Food, Drug y Cosmetic Act, importadores de productos alimenticios destinados a la introducción en el comercio de EE.UU., son responsables de garantizar que los productos sean seguros, sanitarios y etiquetados según los requerimientos locales.

Una de las más importantes es la Limpieza con la que se trata el producto, toda persona que trabaje en contacto directo con los alimentos o, con las superficies que están en contacto con los alimentos o, con el empaque de alimentos tiene la obligación de cumplir con prácticas de higiene que protejan a los alimentos de cualquier tipo de contaminación.

Todas las operaciones para recibir, inspeccionar, transportar, segregar, preparar, elaborar, empacar y almacenar alimentos deben conducirse en concordancia con todos los principios de higiene. Los equipos, contenedores y utensilios utilizados para transportar, manejar o almacenar materiales crudos; materiales en procesamiento o reprocesamiento; o alimentos, deberán ser contruidos, utilizados y mantenidos de tal manera que se proteja a los alimentos de contaminación durante el proceso de manufactura o almacenamiento.

2.2.3 LA EMPRESA

EXPALSA S.A. desde 1984 se ha convertido en un gran exportador principal de camarón además de la crianza, producción, alimentación, procesamiento y empaque de Camarón Blanco (*Penaeus Vanmme*) en el Ecuador.

EXPALSA S.A es 100% organizada, promete una excelente calidad y trazabilidad de productos, que llegan a los principales mercados de todo el mundo.

El objetivo de la empresa de producir camarón de calidad orgánica con muy buenas certificaciones y adecuadas prácticas de acuicultura asegura y muestran el verdadero interés por parte de EXPALSA S.A. de beneficiar tanto al medio ambiente como al consumidor.

2.2.4 CERTIFICACIONES

Naturland:	Organic certification / Certificación orgánica
GAS:	Sustainable, Good Aquaculture Standards/Estándares para Acuicultura sustentable
AEN:	Approved by the Ecuadorian National Plan of control / Aprobado por el Plan nacional de Control del Ecuador
BASC:	Business Alliance for Secure Commerce / Alianza de negocios para el comercio seguro

Sostenibilidad

Certificaciones de Calidad

(HACCP):	Hazard analysis and critical control points / Análisis de riesgos puntos críticos de control
(BRC):	British retail consortium / Asociación de minoristas británicos



2.2.5 COMPETIDORES DE EXPALSA A NIVEL NACIONAL

Tabla 8 COMPETIDORES NACIONALES

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
0306.13.11.00	ENTEROS	AGRICOMTRADE S.A.
		ALIMENTSA S.A.
		BOSQUES TROPICALES S.A. BOTROSA
		COFIMAR S.A.
		COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE MARISCOS MARGRANJA S.A.
		COMPAÑIA EMPACADORA DUFER CIA. LTDA.
		CULTIVO Y EXPORTACION ACUICOLA CEAEXPORT S.A.
		DAVMERCORP S.A.
		DEPRODEMAR CIA. LTDA.
		EMPACADORA BILBO S.A. BILBOSA
		EMPACADORA CRUSTAMAR S.A. EMPACRUSA
		EMPACADORA DEL PACFICO SOCIEDAD ANÓNIMA (EDPACIF S.A.)
		EMPACADORA GRUPO GRANMAR S.A. EMPAGRAN
		EMPACRECI S.A.
		ESTAR C.A.
		EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS SA
		EXPORTADORA DE PRODUCTOS DEL OCEANO OCEANPRODUCT CIA. LTDA.

Fuente: PROECUADOR (2017)

Elaboración: El autor

2.2.6 HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN EXPALSA S.A.



Ilustración 9 HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El Autor

En el cuadro anterior se detalla las hectáreas que posee EXPALSA S.A y cuantas utiliza para cada producción de camarón orgánico y tradicional.

2.2.7 DATOS DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS MENSUALES DURANTE EL PERIODO 2016 DE CAMARÓN TRADICIONAL FRENTE AL CAMARÓN ORGÁNICO DE EXPALSA

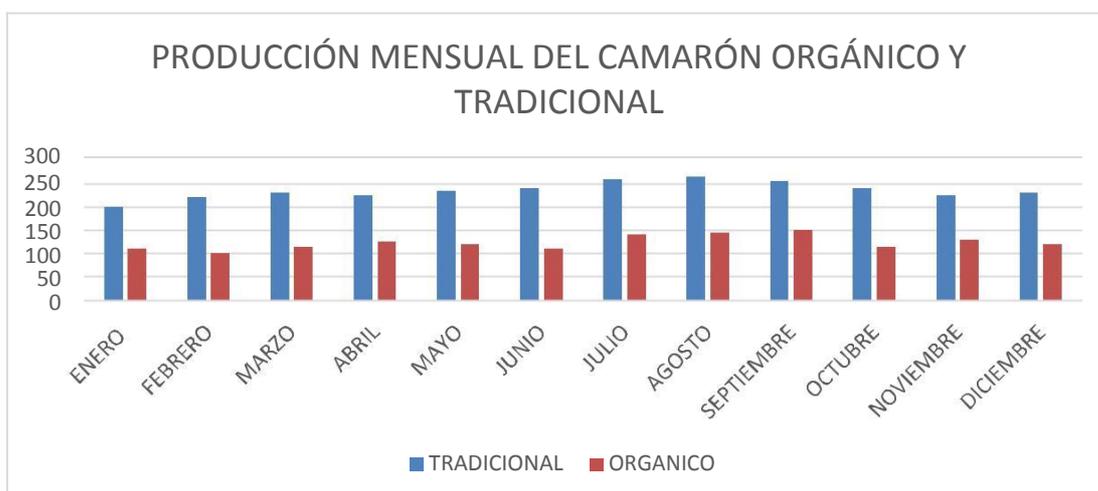


Ilustración 10 PRODUCCIÓN POR HECTÁREA

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El autor

Los valores mostrados en la tabla anterior se muestran las cifras de una producción mensual para los dos tipos de camarón por hectárea. La exportadora cuenta con 650 hectáreas para la producción de camarón tradicional, mientras que para la producción orgánica sólo posee 300 hectáreas.

2.2.8 EXPORTACIÓN DE CAMARÓN DE EXPALSA S.A

Logística de la exportación de camarón

La exportación de camarón generalmente se realiza bajo los siguientes términos que son los más utilizados para este tipo de negociación o acuerdo y más aún este tipo de productos que por su estado requieren un transporte especial en el tiempo adecuado sin olvidar que es un producto que se exporta en grandes cantidades lo que hace más factible su traslado vía marítima.

Estos son los términos más utilizados para el transporte de camarón especialmente:

- **FAS (Franco al Costado del Buque)**
- **FOB. (Franco a Bordo)**
- **CFR. (Costo y Flete)**
- **CIF (Costo, Seguro y Flete)**

El transporte del camarón se lo realiza a través de la utilización de un contenedor REEFER el mismo que cumple con todos los requerimientos que demanda el traslado del camarón. El producto es embarcado en contenedores que deben estar completamente limpios y tener instalado un termoking. La temperatura de embarque debe ser entre -18°C a -24°C .

2.2.9 Proceso logístico para la preparación del camarón para su exportación de EXPALSA S.A.

- **Recepción del camarón**

El camarón llega a las instalaciones de EXPALSA en camiones temperados para luego proceder a descargar el producto que se encuentra ubicado en gavetas. Cada gaveta posee alrededor de 35 a 40 libras de camarón (tradicional u orgánico), cuidando siempre la temperatura con la que se maneja el producto, la cual debe estar entre los 4°C hasta -2°C . Cada ingreso de producto queda asentado en el registro de ingreso de materia prima.

Para el camarón orgánico se realiza el mismo procedimiento, a diferencia de que nunca viene junto al tradicional, sino en camiones separados.

- **Selección del camarón**

Aquí se separan los camarones con algún defecto y se conservan los demás. Una vez seleccionado, se procede a descabezar el camarón de manera manual sin olvidar que el

camarón debe mantener la temperatura antes mencionada. Así mismo, el camarón pasa por un proceso de limpieza superficial, donde se separa al camarón de cualquier impureza.

- **Lavado del camarón**

El camarón se lava con agua e hielo. La temperatura debe mantenerse entre los 4 °C \pm 2°C para evitar su descomposición y la proliferación de bacterias.

- **Clasificado del camarón**

El producto se lo coloca en la máquina clasificadora, la misma está llena con agua y hielo. En este punto la temperatura disminuye, estando entre 0 y 4.4°C. La máquina clasificará al camarón en tallas.

- **Peso del camarón**

Una vez clasificado por tallas, se procede a pesar al camarón mediante el uso de balanzas electrónicas. El peso se debe obtener en cada caja es de 2 kg.

- **Glaseo del camarón**

Para continuar con el procedimiento, es necesario glasear al camarón. En este paso se le debe agregar al camarón cierta cantidad de agua. Este proceso tiene como objetivo proteger al producto y ayuda a mantenerlo en la temperatura adecuada, entre 0 a 2°C, es decir fresco y no deshidratado.

- **Empaque del camarón**

Después de haber terminado con la fase de limpieza y clasificación, el camarón está listo para ser empacado. El producto se almacena en cajas parafinadas en un empaque de 2 kg, teniendo cuidado de no afectar la calidad del producto.

- **Etiquetado**

La etiqueta varía de acuerdo a las especificaciones del cliente, pero en la mayoría de los casos se ubican con la siguiente especificación:

1. Marca.
2. Nombre del producto
3. Los ingredientes
4. Fecha de producción y de caducidad.
5. Nombre del productor.
6. Peso neto o volumen.
7. País de origen.
8. Código de barras del producto.
9. Número de lote.
10. El idioma de la etiqueta debe ser en inglés.
11. Condiciones de almacenamiento.

- **Congelación**

Se procede a llevar las cajas cerradas y etiquetadas a los túneles de congelación, el camarón debe ser congelado a una temperatura de -24° , de esta forma se pretende que el producto se mantenga fresco hasta que sea encartonado.

- **Encartonado**

Después de que el camarón se haga congelado, se colocan las cajas en cartones corrugados, en el cual se ubican 10 cajas de 2 kg, el peso neto del cartón debe ser de 20 kg y el peso bruto de 22 kg.

- **Almacenamiento**

Una vez ubicado el camarón en los cartones estos son almacenados en cámaras de congelación a una temperatura de entre -18°C y -24°C , estando así listos para la exportación.

- **Embarque**

Para transportar el camarón hacia el puerto marítimo debe ser embarcado en contenedores completamente limpios evitando cualquier contaminación que pueda afectar al producto. La temperatura de embarque debe mantenerse -18°C a -24°C , es por eso que el contenedor a utilizarse debe tener un termoking.

2.2.10 GASTOS DE LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN FOB PARA EL CAMARÓN ORGÁNICO Y TRADICIONAL.

- ✓ FLETE INTERNACIONAL POR CONTENEDOR REFRIGERADO DE 40'':
(GYE - ECUADOR HASTA MIAMI - ESTADOS UNIDOS) \$3500
- ✓ FLETE INTERNO DESDE LA CAMARONERA HASTA EL PUERTO DE EMBARQUE: \$500.
- ✓ ALQUILER DE GENERADOR O TERMO KING: \$100.
- ✓ TRÁMITE DE EXPORTACIÓN: \$300 - \$500.
 - TASAS POR SERVICIOS ADUANEROS.
 - RECEPCIÓN.
 - PORTEO.
 - HORAS DE CONEXIÓN.
 - ALMACENAJE.
 - OTROS GASTOS (REVISIÓN, OPERATIVO ANTINARCÓTICO, ETC.)

Los camarones al momento de ingresar al contenedor REEFER deben ingresar en cajas especiales que cuiden su estado, deben ser estibados con un máximo de 3 niveles de apilamiento.

2.3 Análisis FODA de la exportación de camarón de EXPALSA S.A.

2.3.1 Análisis FODA del camarón tradicional



Ilustración 9 Análisis FODA del camarón tradicional
Elaboración: El autor

FORTALEZAS:

- ✓ El camarón tradicional posee un alto nivel de protección contra cualquier tipo de virus.
- ✓ Mantiene densidades muy altas que pueden crecer aún más.
- ✓ La producción del camarón tradicional se la realiza en un tiempo mucho más corto debido a sus componentes.

OPORTUNIDADES:

- ✓ Ecuador se ve muy beneficiado con la exportación de camarón tradicional puesto que el mercado objetivo como ESTADOS UNIDOS al cual va dirigido este producto, tiene fácil acceso y se considera un consumidor potencial para el país.
- ✓ El mercado de productos de mar en este caso para el camarón en la actualidad se mantiene boyante y en una continua expansión en este caso se hace referencia al mercado norte americano (ESTADOS UNIDOS) y EUROPA.

DEBILIDADES:

- ✓ Debido a su proceso de crianza el camarón tradicional se ve afectado en este caso en el sabor que posee por los ingredientes utilizados para su crecimiento.
- ✓ Poco resguardo y apoyo por parte de autoridades de vigilancia marítima que les proporcione seguridad contra los altos índices de atracos y robos en el sector camaronero.

AMENAZAS:

- ✓ Inestabilidad tributaria y en los pagos de impuestos que amenazan a dicho sector camaronero.
- ✓ Por la gran demanda de camarón tradicional existe un crecimiento de competidores y pueden ser nacionales o extranjeros que también buscan abastecer esta gran demanda de camarón.

2.3.2 Análisis FODA del camarón orgánico



Ilustración 10 Análisis FODA del camarón orgánico

Elaboración: El autor

FORTALEZAS:

- ✓ El Ecuador debido a su ubicación geográfica posee una gran diversidad climática lo que en gran parte le otorga muchos beneficios al cultivo y producción de camarón orgánico esto llama la atención de muchas empresas dedicadas a la exportación de camarón a que incursionen en este nuevo campo comercial.
- ✓ EXPALSA tiene capacidad para incursionar en la producción y exportación de un producto con calidad orgánica.

OPORTUNIDADES:

- ✓ Actualmente debido a la fuerte demanda de camarón en muchos países la gran parte de los productores de este marisco se muestran interesados en apostar por un producto de sello verde, esto deja como resultado que la demanda de este producto orgánico está creciendo constantemente.

- ✓ El Gobierno proporcione ayuda a los productores y exportadores de este marisco e incentivarlos a vender un producto con sello verde.

DEBILIDADES:

- ✓ Para la producción de camarón orgánico, la adquisición de insumos y materia prima se la realiza desde el exterior lo que dificulta todo el proceso productivo hasta su exportación.
- ✓ EXPALSA necesita una capacidad de inversión muy alta para mantenerse en el proceso de exportación de camarón orgánico debido a su alto costo de producción.
- ✓ Su producción requiere mucho más de mano de obra calificada e insumos.

AMENAZAS:

- ✓ Existen factores de la naturaleza como son las plagas o diferentes tipos de enfermedades que pueden llegar a afectar a la gran parte o total de la producción.
- ✓ Los países competidores actualmente cuentan con una tecnología avanzada en lo que corresponde a su nivel y forma de producción lo que nos posiciona en una gran desventaja al momento de exportar el camarón orgánico.

2.4 Análisis estadístico de la producción y exportación de EXPALSA S.A.

2.4.1 Datos comparativos de la producción y exportación de camarón orgánico

En el cuadro a continuación se detallan valores de la producción del camarón orgánico en el año 2016, en esta ocasión se detecta un ligero crecimiento para el tercer trimestre del mismo periodo cuya razón se basa en factores climáticos que benefician en un alto nivel la producción de este marisco.

En este caso se muestran valores con una variación notoria de producción de camarón orgánico y en donde claramente se muestra que a diferencia del camarón tradicional aquí no existe una producción estable, debido a que para este camarón su crianza es única, es decir no contiene químicos y libre de cualquier tipo de antibiótico, esto trae como consecuencia que no sea muy competitivo puesto que no crece muy rápido y del 100% de su producción, una gran parte no alcanza su punto máximo, debido a que esa parte excluida se muere o no se desarrolla en un nivel adecuado para ser exportado.

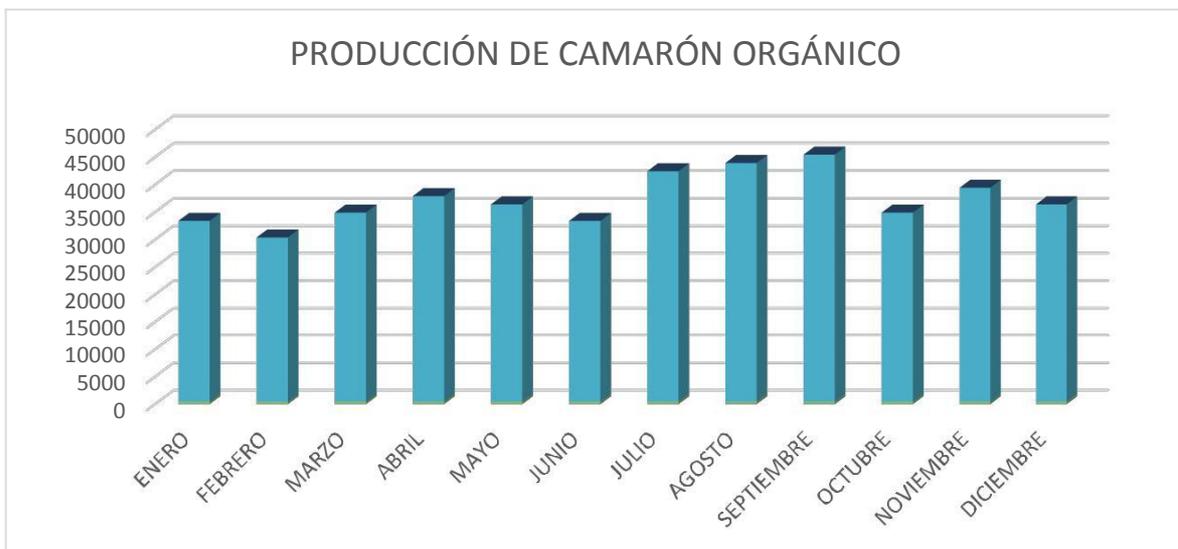


Ilustración 11 Producción de camarón orgánico
Elaboración El Autor

En el caso del camarón orgánico, esta figura muestra la evolución en su producción, donde se puede evidenciar que logra tener un incremento muy bajo en comparación al camarón tradicional aun en la época que se considera excelente para potenciar su productividad.



*Ilustración 12 Ventas de camarón orgánico
Elaboración El Autor*

En la figura anterior se ve representado la cantidad en dólares que la empresa EXPALSA S.A tiene en el período mencionado.

2.4.2 Datos comparativos de la producción y ventas de camarón tradicional

A continuación se muestran los valores de producción para el camarón tradicional dando a conocer que su producción es mucho más prometedora que el camarón orgánico y esto se debe a que este tipo de camarón se produce a base de balanceados y otros productos que intervienen para acelerar su crecimiento que a diferencia del orgánico su producción es lenta y sin ningún tipo de químico lo cual provoca que mientras alcanza su punto máximo de crianza en la piscina, el resto de camarón puede quedar deshecho.

2.4.3 Producción de Camarón Tradicional.



Ilustración 13 Producción mensual de camarón tradicional Elaboración El Autor

En la figura anterior se presenta datos de la producción mensual de camarón tradicional en el cual se puede definir cuáles son los meses con mayor intensidad productiva.

2.4.4 Ventas de Camarón Tradicional



Ilustración 14 Ventas de camarón tradicional Elaboración El Autor

En la figura anterior se detalla las ventas en dólares del camarón tradicional que se ha obtenido en el periodo de producción de un año, y se detalla específicamente los meses en los cuales sus ventas mantienen un crecimiento considerable con respecto al resto del año.

2.5 MARCO CONCEPTUAL

- **Acuicultura.** Conjunto de actividades, técnicas y conocimientos de crianza de especies acuáticas vegetales y animales. La oferta exportable del sector de acuicultura con sus productos como el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas.
- **Almacén aduanero.** Espacios destinados a la colocación temporal de las mercancías mientras se solicita su despacho. Su gestión puede estar a cargo de la Aduana o de personas privadas.
- **Arancel.** Son impuestos que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.
- **Camarón.** Los carídeos son crustáceos decápodos marinos o de agua dulce, conocidos comúnmente como camarones, quisquillas o esquilas, son mucho más pequeños que las gambas y los langostinos. Los camarones son de color casi transparente; se encuentran en el Atlántico, el Mediterráneo y el Pacífico; su carne es comestible y muy apreciada.
- **Incoterm.** Los Incoterms son las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales de la Cámara de Comercio Internacional, estos simplifican el proceso de las negociaciones globales, definiendo las obligaciones y derechos del comprador y vendedor, así mismo describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía.
- **Logística.** Se encarga de unir producción y mercado a través de sus técnicas.

- **Nicho.** Es una parte de un segmento de un mercado de destino donde la población mantiene necesidades que aún no han sido satisfechas o cubiertas.
- **Paletización.** También conocido como estiba. Consiste en agrupar sobre una superficie una cantidad de objetos previamente empacados, que individualmente su manipulación es complicada, ya sea por su peso, cantidad o volumen; con la finalidad de formar una unidad de manejo que pueda ser transportada y almacenada con el mínimo esfuerzo, en una sola operación y a corto plazo.
- **Reefer.** Tipo de contenedor intermodal equipado con un refrigerador que permite el transporte de mercancías sensibles a la temperatura, como frutas, verduras, lácteos, carnes, entre otros. Depende de una fuente de energía externa, como las conexiones presentes en los buques o en las terminales o las plataformas que hacen el acarreo del contenedor.
- **Target comercial.** Un grupo de personas a las cuales va dirigido un mensaje o una campaña publicitaria de un bien o servicio.
- **Termoking.** Es un sistema de refrigeración instalado en el contenedor para mantener el producto a - 18°.

2.6 MARCO LEGAL

Constitución de la República del Ecuador

- Art. 306 de la Constitución de la República del Ecuador.

Conforme a lo publicado en el artículo 306 de la Constitución del Ecuador, el estado impulsará a todas las exportaciones siempre y cuando sean responsables con el medio ambiente, dando preferencia a aquellas que ofrezcan mayor empleo y valor agregado, específicamente a las exportaciones de pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

Libro IV y Libro V

- Art. 154.- Exportación definitiva.

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, la exportación definitiva es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario.

Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

- Art. 158.- Exportación Definitiva

De acuerdo al artículo 158 del Reglamento del Libro V, se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera.

REGLAMENTO A LA LEY DE PESCA Y DESARROLLO PESQUERO

Decreto Ejecutivo 3198

- Art. 1.1.- Actividad pesquera

Se entiende por actividad pesquera a la captura, extracción, recolección, transporte, procesamiento e investigación de los recursos bioacuáticos. Para poder ejercer la actividad pesquera, se requiere estar expresamente autorizado por el Ministerio de Agricultura, ganadería, Acuacultura y Pesca.

- **Art. 14.-** Se entenderá por procesamiento la transformación, elaboración o preservación de los productos pesqueros mediante deshidratación, congelación, salado, ahumado, conservación en envases herméticos o en otra forma que los mantenga aptos para el consumo humano.

- **Art. 16.-** Los establecimientos de procesamiento de productos pesqueros deberán reunir los siguientes requisitos básicos: a) Estar ubicados en áreas autorizadas para instalación industrias pesqueras; b) Contar con equipos e instalaciones apropiados para el procesamiento; c) Tener pisos impermeabilizados y con declives adecuados; d) Revestir las paredes con materiales que faciliten la limpieza y mantengan óptimas condiciones de higiene; e) Contar con suficiente agua, ventilación, iluminación e instalaciones sanitarias adecuadas. f) Disponer de medios para evitar la contaminación ambiental. g) Poseer equipos para congelación y mantenimiento cuando fueren necesarios; y, h) Tener instalaciones adecuadas para servicios del personal.

En la actualidad, los entes reguladores de la actividad camaronera son: La Subsecretaría de Recursos Pesqueros, el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Agricultura, el Ministerio del Ambiente y el Servicio de Rentas Internas.

3 CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se presenta el tipo de investigación por las características y comportamiento que tiene el fenómeno de la demanda de camarón orgánico ecuatoriano la cual se analizará por fuentes tomadas por la Cámara Nacional de Acuicultura y EXPALSA S.A, para obtener datos actuales durante la investigación se establecerá comunicación vía e-mail y personal luego se entrevistará a empresarios exportadores y profesionales de EXPALSA S.A.

3.1 Método de Investigación

En esta investigación se procedió a la aplicación de un método de investigación deductivo para lo cual se ha utilizado información recolectada mediante entrevistas y encuestas realizadas a industrias dedicada a la exportación de camarón, y para poder concluir y definir si la exportación de camarón orgánico para la empresa EXPALSA S.A en el país tiene una gran oportunidad de mercado a nivel internacional especialmente en Estados Unidos y poder determinar el análisis estableciendo su posible factibilidad.

Luego de la aplicación del método deductivo se hizo uso del método analítico para determinar mediante un análisis minucioso y específico a puntos específicos como por ejemplo las variables dependientes e independientes para ello se procederá a la ejecución de un análisis a los costos de producción y exportación así como también a la oportunidad de comercializar el producto de camarón orgánico en el exterior lo que proporcionara información verídica y específica y poder tomar acciones correspondientes.

3.2 Tipo de Investigación

El nivel de investigación usado para el presente trabajo de investigación será de forma descriptiva y explicativa en la cual se analizará los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional.

Esta investigación se basará en los datos recopilados que serán analizados en base a estadísticas. Las herramientas de investigación como entrevistas y encuestas a utilizarse en base a la muestra, proporcionarán un enfoque sobre cómo se encuentra el mercado actual considerando las opiniones de expertos y conocedores del área.

3.3 Enfoque de la investigación

Se establecerá un análisis comparativo al periodo 2016, conforme al estudio que se realizará para definir el problema que impide la oportunidad de exportar camarón orgánico y camarón tradicional

El enfoque de esta investigación es de carácter cuantitativo, ya que se analizó el periodo de anual producción del camarón tradicional frente al camarón orgánico. El presente análisis se fundamenta en documentos que tienen como fuentes sitios virtuales del gobierno y demás instituciones nacionales, así como también la información proporcionada por la empresa.

3.4 Técnicas de investigación

Durante el desarrollo proyecto se utilizará la técnica de investigación documental y de campo. La primera permitirá la recopilación de información mediante el uso de fuentes de información definidas y la siguiente porque se tendrá contacto directo con el objeto de estudio.

Se realizó una entrevista a profundidad al personal administrativo de la Empresa Exportadora EXPALSA S.A. dentro de los cuales se encuentran Gerente de Producción, Gerente de Área de Comercio Exterior y Asistente de Gerencia del Área de Comercio Exterior. Para realizar el análisis comparativo, se evaluó la información estadística de la empresa, como lo son los datos de exportación del camarón orgánico frente al tradicional, costos de producción, entre otros.

3.5 Preguntas para la entrevista al personal administrativo de la Empresa Exportadora EXPALSA S.A.

La encuesta a continuación se la desarrollo a los administradores principales de la empresa exportadora EXPALSA S.A, dentro de los cuales se encuentran Gerente de Producción, Gerente de Área de Comercio Exterior y Asistente de Gerencia del Área de Comercio Exterior. Luego con los datos o información recopilada se precedió a establecer un análisis de resultado.

CAMARÓN TRADICIONAL.

- 1. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón tradicional?**
- 2. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón tradicional?**
- 3. ¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón tradicional que mantiene EXPALSA S.A?**
- 4. ¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón tradicional en la empresa EXPALSA S.A?**
- 5. ¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón tradicional?**

6. **¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para mejorar su proceso de exportación y competir con los países que exportan camarón?**
7. **¿Qué estrategias aplica EXPALSA S.A para adentrarse en el mercado internacional y expandirse a mercados nuevos con el camarón tradicional?**
8. **¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de EXPALSA S.A y por qué?**
9. **¿Cómo compete EXPALSA S.A a nivel nacional para mantenerse como una de las principales empresas exportadora de camarón tradicional?**
10. **¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón tradicional y que este pueda tener una mayor demanda?**

CAMARÓN ORGÁNICO

1. **¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón orgánico?**
2. **¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico?**
3. **¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón orgánico que mantiene EXPALSA S.A?**
4. **¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón orgánico en la empresa EXPALSA S.A?**
5. **¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón orgánico?**
6. **¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico y competir con los países?**

- 7. ¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de camarón orgánico de EXPALSA S.A y por qué?**
- 8. ¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional con la exportación de camarón orgánico para mantenerse como una de las principales empresas en este mercado?**
- 9. ¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón orgánico y que este pueda tener una mayor demanda?**
- 10. ¿Cuáles son las razones por la cual EXPALSA S.A. decidió incursionar en el mercado orgánico con este producto?**

3.5.1 Análisis de las fuentes de información con relación a los objetivos específicos

- ✓ Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuya finalidad sea el reconocimiento de las actividades desarrolladas por la compañía.
- ✓ Determinar las ventajas y desventajas de exportar los dos tipos de camarón mediante una comparación de la información percibida de las exportaciones.
- ✓ Analizar las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 a la empresa exportadora EXPALSA S.A. y definir una alternativa de exportación viable.

Para la recopilación de datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. es necesario realizar un estudio a fondo de las actividades incurridas en el proceso logístico de exportación de la empresa. Para cumplir con este objetivo, se utilizó el método de observación directa, con el que se pudo notar personalmente cada uno de los procedimientos y mediante el registro de información se obtuvieron los datos necesarios para el análisis.

Para garantizar el cumplimiento del segundo objetivo del presente trabajo investigativo, que consiste comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos, se realizaron entrevistas con la finalidad de corroborar la información recopilada durante el proceso exportable y fortalecer la investigación con preguntas directas al personal del área de logística y exportación de la compañía.

Finalmente, para realizar el análisis de las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 para la empresa exportadora EXPALSA S.A., se desarrolló un estudio de la información del comercio exterior de la empresa, los cuales poseen información de la producción y exportación del camarón orgánico frente al camarón tradicional. Así mismo, se elaboró una comparación de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la exportación de camarón tradicional vs. el camarón orgánico, para reconocer que le conviene a la empresa dedicarse de lleno o si debe mantener su línea exportable.

3.5.2 Comparación de la viabilidad de los objetivos en relación a las preguntas de la entrevista

Tabla 15 Cuadro comparativo de los objetivos en relación a la entrevista del camarón tradicional

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA
Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.	1. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón tradicional?

<p>Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.</p>	<p>2. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón tradicional?</p>
<p>Comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos.</p>	<p>3.¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón tradicional que mantiene EXPALSA S.A?</p>
<p>Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.</p>	<p>4. ¿Cuál es el periodo de cosecha de camarón tradicional en la empresa EXPALSA S.A?</p>
<p>Comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos.</p>	<p>5.¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón tradicional?</p>
<p>Realizar un análisis de las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 para la empresa exportadora EXPALSA S.A.</p>	<p>6. ¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para mejorar su proceso de exportación y competir con los países que exportan camarón?</p>
<p>Comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos.</p>	<p>7. ¿Qué estrategias aplica EXPALSA S.A para adentrarse en el mercado internacional y expandirse a mercados nuevos con el camarón tradicional?</p>

Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.	8. ¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de EXPALSA S.A y por qué?
Realizar un análisis de las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 para la empresa exportadora EXPALSA S.A.	9.¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional para mantenerse como una de las principales empresas exportadora de camarón tradicional?
Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.	10. ¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón tradicional y que este pueda tener una mayor demanda?

Elaboración: El Autor

Fuente: La empresa

Tabla 16. Cuadro comparativo de los objetivos en relación a la entrevista del camarón orgánico

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA
Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.	1. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón orgánico?
Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.	2. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico?

<p>Comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos.</p>	<p>3. ¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón orgánico que mantiene EXPALSA S.A?</p>
<p>Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.</p>	<p>4. ¿Cuál es el periodo de cosecha de camarón orgánico en la empresa EXPALSA S.A?</p>
<p>Comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos.</p>	<p>5. ¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón orgánico?</p>
<p>Realizar un análisis de las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 para la empresa exportadora EXPALSA S.A.</p>	<p>6. ¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico y competir con los países?</p>
<p>Comparar la información percibida sobre las exportaciones del camarón tradicional frente al camarón orgánico que ayude en la identificación de las ventajas y desventajas de exportar ambos productos.</p>	<p>7. ¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de camarón orgánico de EXPALSA S.A y por qué?</p>
<p>Realizar un análisis de las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 para la empresa exportadora EXPALSA S.A.</p>	<p>8. ¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional con la exportación de camarón orgánico para mantenerse como una de las principales empresas en este mercado?</p>

<p>Realizar un análisis de las exportaciones de camarón tradicional VS. el camarón orgánico durante el año 2016 para la empresa exportadora EXPALSA S.A.</p>	<p>9. ¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón orgánico y que este pueda tener una mayor demanda?</p>
<p>Recopilar datos específicos sobre los procesos de exportación de camarón orgánico y camarón tradicional dentro de la empresa EXPALSA S.A. cuyo objetivo sea el análisis del procedimiento.</p>	<p>10. ¿Cuáles son las razones por la cual EXPALSA S.A. decidió incursionar en el mercado orgánico con este producto?</p>

Elaboración: El Autor

Fuente: La empresa

3.6 Resultado condensado de las entrevistas al personal administrativo de EXPALSA.

1. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón tradicional?

Durante una exportación se pueden presentar inconvenientes o dificultades que retrasen dicho proceso como certificaciones de control de calidad, la cantidad de camarón a exportar no sea la indicada en el contrato comercial de exportación, diferentes procesos de control aduanero lo que provoca un retraso de la salida de los contenedores hacia el exterior. Además de ciertos cambios de última hora en el pago de ciertas tarifas en el puerto aduanero.

2. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón tradicional?

Para la exportación de camarón tradicional se exige que el producto o material en el cual es empacado el camarón sea amigable con el medio ambiente, que tenga certificaciones, que su producción no afecte al medio ambiente, que tenga sello de calidad.

3. ¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón tradicional que mantiene EXPALSA S.A?

Los pasos para exportar camarón tradicional y orgánico son los mismos, solo que en salas separadas.

1. Recepción del camarón
2. Selección del camarón
3. Lavado del camarón
4. Clasificado del camarón
5. Peso del camarón
6. Glaseo del camarón
7. Empaque del camarón
8. Etiquetado
9. Congelación
10. Encartonado
11. Almacenamiento
12. transporte
13. Embarque

4. ¿Cuál es el periodo de cosecha de camarón tradicional en la empresa EXPALSA S.A?

El momento perfecto para cosechar el camarón está entre los 90 y 100 días aproximadamente, cuando el camarón tenga un peso alrededor de 12 a 17 gramos. La cosecha se deber realizar entre el atardecer y las primeras horas de la mañana a bajas temperaturas.

5. ¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón tradicional?

La empresa EXPALSA S.A mantiene una estrategia de precios en relación a la competencia tanto nacional como internacional debido a que existen países productores que se destacan en su producción y comercialización pero en relación al precio son casi similares al nuestro, por ende es ahí donde la empresa debe destacar su diferencia.

6. ¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para mejorar su proceso de exportación y competir con los países que exportan camarón?

EXPALSA S.A posee recursos que son utilizados para la producción y exportación de camarón tradicional sin embargo debido a diferentes cambios y rumbos que tomo la empresa es poco probable que logre hacer uso máximo de sus recursos para continuar mejorando sus proceso de exportación debido a que una de sus principales oportunidades de mejoramiento seria la implementación de nueva maquinaria tecnológica para acelerar su producción.

7. ¿Qué estrategias aplica EXPALSA S.A para adentrarse en el mercado internacional y expandirse a mercados nuevos con el camarón tradicional?

Una de las principales estrategias para que la empresa se mantenga en el mercado internacional es garantizarle al cliente un excelente sabor, textura y tamaño del producto. Una ventaja es que el camarón ecuatoriano ya posee dichas cualidades y no es necesario invertir una fortuna para lograrlo. Adicionalmente, EXPALSA posee su propia página web en español e inglés, facilitando el ingreso a la información del producto y contacto a posibles consumidores del extranjero.

8. ¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de EXPALSA S.A y por qué?

Para EXPALSA S.A el principal destino de sus exportaciones es el mercado de Estados Unidos, debido a su ubicación geográfica, como es de esperarse los costos de

exportación hacia EEUU son más reducidos y este mercado mantiene una demanda de camarón muy alta por lo que la oportunidad de comercio es bastante elevada y estable.

9. ¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional para mantenerse como una de las principales empresas exportadora de camarón tradicional?

EXPALSA S.A puede competir con el resto de industrias camaroneras en el precio que le da al camarón, la calidad, y su proceso logístico para determinar un proceso de exportación y comercialización diferenciado de la competencia, busca economizarle la compra al cliente en todos los ámbitos posibles.

10. ¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón tradicional y que este pueda tener una mayor demanda?

Mantenemos un proceso de certificación de todo es decir, los insumos adquiridos para la alimentación del camarón deben poseer certificados internacionales, el proceso de limpieza o mantenimiento de las piscinas donde se cría el camarón está estrictamente controlado para de esta manera cumplir con los más altos estándares de calidad.

CAMARÓN ORGÁNICO

1. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón orgánico?

Llegar a exportar en mayores cantidades el camarón, debido a que su crianza o producción se la realiza sin ningún tipo de químico o antibiótico que acelere su crecimiento, y esto detiene un poco su venta ya que no crecen de forma equitativa y mientras eso sucede ocurren varios percances como:

- ✓ Mientras el camarón crece, los que ya alcanzaron su tamaño adecuado pueden morir.
- ✓ Corren riesgo de enfermarse.

2. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico?

Una de las principales exigencias es que el producto mantenga un sello de certificación de calidad y orgánica tanto a nivel nacional como internacional, que su producción no perjudique el medio ambiente y que su envase o empaque no sea nocivo para la salud o el medio ambiente.

3. ¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón orgánico que mantiene EXPALSA S.A?

Los pasos para exportar camarón tradicional y orgánico son los mismos, solo que en salas separadas.

1. Recepción del camarón
2. Selección del camarón
3. Lavado del camarón
4. Clasificado del camarón
5. Peso del camarón
6. Glaseo del camarón
7. Empaque del camarón
8. Etiquetado
9. Congelación
10. Encartonado
11. Almacenamiento
12. transporte
13. Embarque

4. ¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón orgánico en la empresa EXPALSA S.A?

El momento ideal para cosechar el camarón orgánico está entre los 120 a 150 días aproximadamente.

5. ¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón orgánico?

A pesar de las dificultades en la producción, ya que son un poco más rigurosas y exigentes, los resultados son beneficiosos. La cultura que poseen los países extranjeros de consumir productos naturales convierte al camarón ecuatoriano en un producto rentable de producción. El producto se hace su propia propaganda, genera ingresos, aunque no siempre en las cantidades suficientes. Las certificaciones de la empresa ayudan bastante al momento de ofertar el producto, porque garantiza al consumidor calidad y salud. Así como en el camarón tradicional, en la página web se puede observar información del camarón orgánico.

6. ¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico y competir con los países?

En la actualidad la empresa está en una etapa en la cual le cuesta un poco más mantenerse en el mercado orgánico, es decir tiene recursos pero la gran parte son utilizados en la producción del mismo lo que da como resultado que no pueda contar con recursos económicos para expandirse un poco más o dotarse de recursos tecnológicos para mejorar su producción, y una de las razones por la cual la empresa no logra desarrollar su objetivo es que a nivel nacional e internacional el camarón orgánico tiene un precio tope lo que quiere decir que no se ven ganancias sino a largo plazo, esto no es muy conveniente puesto que su costo de producción es muy elevado en comparación al camarón tradicional.

7. ¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de camarón orgánico de EXPALSA S.A y por qué?

Estados Unidos hasta ahora se mantiene para EXPALSA S.A como un mercado muy grande y muy bueno, debido a que la demanda de camarón es alta y estable, es un mercado que apuesta mucho por un producto con sello verde, entre muchos factores esta la salud de las personas y en vista de que el camarón orgánico no contiene ningún tipo de químico o antibiótico es sumamente beneficioso para la salud.

8. ¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional con la exportación de camarón orgánico para mantenerse como una de las principales empresas en este mercado?

A nivel nacional EXPALSA S.A posee una estrategia que es otorgarle al consumidor un producto que no solo es orgánico a nivel nacional sino que es certificado por una empresa internacional que garantiza que el producto es 100% libre de químicos o antibióticos.

9. ¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón orgánico y que este pueda tener una mayor demanda?

Solo con el hecho de ser ecuatoriano y a la vez orgánico, ya está considerado como un producto con valor agregado, ya que su calidad y sabor se duplican, porque como se conoce, los químicos tienden a alterar un poco el sabor natural del camarón y al no ser utilizados sabe muchísimo mejor.

10. ¿Cuáles son las razones por la cual EXPALSA S.A. decidió incursionar en el mercado orgánico con este producto?

Para la empresa EXPALSA S.A es un gran reto incursionar en este mercado debido a los riesgos que presenta y al costo que este representa, pero más allá de los costos o riesgos, está la conciencia con el consumidor y el ecosistema.

Este producto no perjudica al medioambiente, tampoco al consumidor, pero si le proporciona beneficios debido a que sin químicos no se afecta sus nutrientes y el beneficio es aún mayor.

3.7 FORMATO DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO: ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL

3.7.1 Entrevista dirigida al personal administrativo de la Empresa Exportadora

EXPALSA S.A.

Nombre: _____

Fecha: _____

CAMARÓN TRADICIONAL.

- 1. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón tradicional?**
- 2. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón tradicional?**
- 3. ¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón tradicional que mantiene EXPALSA S.A?**
- 4. ¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón tradicional en la empresa EXPALSA S.A?**
- 5. ¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón tradicional?**
- 6. ¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para mejorar su proceso de exportación y competir con los países que exportan camarón?**

7. **¿Qué estrategias aplica EXPALSA S.A para adentrarse en el mercado internacional y expandirse a mercados nuevos con el camarón tradicional?**
8. **¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de EXPALSA S.A y por qué?**
9. **¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional para mantenerse como una de las principales empresas exportadora de camarón tradicional?**
10. **¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón tradicional y que este pueda tener una mayor demanda?**

CAMARÓN ORGÁNICO

1. **¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón orgánico?**
2. **¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico?**
3. **¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón orgánico que mantiene EXPALSA S.A?**
4. **¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón orgánico en la empresa EXPALSA S.A?**
5. **¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón orgánico?**
6. **¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico y competir con los países?**
7. **¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de camarón orgánico de EXPALSA S.A y por qué?**
8. **¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional con la exportación de camarón orgánico para mantenerse como una de las principales empresas en este mercado?**

- 9. ¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón orgánico y que este pueda tener una mayor demanda?**
- 10. ¿Cuáles son las razones por la cual EXPALSA S.A. decidió incursionar en el mercado orgánico con este producto?**

3.8 Análisis de la información obtenida

Conforme a la información recolectada mediante las entrevistas al personal administrativo de la empresa exportadora de camarón EXPALSA, se pudieron obtener los siguientes resultados:

La exportadora posee 600 hectáreas para la producción de camarón tradicional y 360 hectáreas para el camarón orgánico. Aproximadamente, se producen entre 2000 a 2500 libras de camarón tradicional y 1000 a 1500 libras por hectárea al camarón orgánico por hectárea al año, dándole una capacidad de exportación máxima de camarón tradicional de 1.836.250 libras en meses de aguaje y 444.000 libras de camarón orgánico.

El tiempo adecuado para cosechar el camarón tradicional se encuentra los 90 y 100 días de edad del camarón aproximadamente, cuando el mismo tenga un peso alrededor de 12 a 17 gramos. En cuanto al camarón orgánico, se debe esperar unas semanas más, ya que su momento óptimo de cosecha se encuentra entre los 120 -150 días.

Su cliente principal se encuentra en Estados Unidos, mantienen una relación de trabajo estable, además EE.UU es un país con alta demanda de mariscos ecuatorianos, por su calidad, frescura, sabor y precio.

La empresa posee certificaciones internacionales, las cuales ayudan que el producto se comercialice solo, ya que por su calidad, sea tradicional u orgánico, es preferido por los consumidores estadounidenses.

De acuerdo a lo percibido, se cree que el problema de la empresa se basa en la importancia de producir o no camarón orgánico, poseen clientes potenciales y cuentan con

certificación orgánica, pero el costo de producción es un poco elevado y no perciben los ingresos deseados por su producción. En cuanto al camarón tradicional, su producción es muy buena y bastante demandada por sus clientes, se puede cosechar en menor tiempo por el uso de balanceados para su producción y por ende se reducen los costos.

Capítulo IV

4 INFORME FINAL

El presente informe de resultados se realizó después de un previo análisis de la información obtenida en el proceso de recolección de datos. La importancia de este análisis se concentra en corroborar las ventajas de exportar camarón tradicional frente al camarón orgánico hacia el mercado estadounidense y descartar el procedimiento que menos facilidades otorgue.

Se detallarán datos relevantes del mercado del camarón ecuatoriano, la relación comercial del Ecuador con el país de destino, un análisis FODA de la empresa EXPALSA, para culminar con el análisis comparativo de las ventajas y desventajas de exportar camarón tradicional frente al orgánico. El mismo se plantea como una guía para la compañía en la cual se mencionan a sus competidores potenciales, nuevos mercados y oportunidades de negocio

4.1 VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN MENSUAL.

Tabla 17. Variación de la producción.

VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR CADA MES		
VARIACIÓN MESES	CAMARÓN TRADICIONAL	CAMARÓN ORGÁNICO
ENERO	8.00%	7.51%
FEBRERO	9.52%	7.15%
MARZO	7.65%	7.21%
ABRIL	7.001%	7.83%
MAYO	8.35%	7.32%
JUNIO	7.95%	7.24%
JULIO	9.63%	8.69%
AGOSTO	8.99%	8.40%
SEPTIEMBRE	9.10%	8.25%
OCTUBRE	7.77%	6.91%
NOVIEMBRE	7.035%	6.90%
DICIEMBRE	8.40%	7.20%

*Fuente: EXPALSA S.A
Elaboración: El Autor*

En la figura anterior se puede observar que existe una variación no muy grande pero similar tanto para el camarón orgánico como para el camarón tradicional, donde hace énfasis en el tercer trimestre con el crecimiento de sus ingresos y producción debido a que es una buena época para su producción.

HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN EXPALSA S.A

Tabla 18. HECTÁREAS DE PRODUCCIÓN DE CAMARÓN

	
DATOS DE PRODUCCIÓN	
	HECTÁREAS
CAMARÓN TRADICIONAL	840
CAMARÓN ORGÁNICO	360
	1200

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El Autor

En el recuadro anterior consta como evidencia que EXPALSA S.A posee un total de 1200 hectáreas o piscinas para la crianza o cultivo del camarón orgánico como el tradicional.

Para ello se ha designado un total de:

- ✓ 840 piscinas para la producción de camarón tradicional
- ✓ 360 piscinas para la producción de camarón orgánico

Esto deja como resultado que la empresa posee recursos suficientes para poder producir y exportar cantidades muy considerables de camarón hacia el mercado internacional.

DATOS DE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS MENSUALES DE CAMARÓN TRADICIONAL FRENTE AL CAMARÓN ORGÁNICO DE EXPALSA

A continuación se muestran los datos de producción del año 2016 brindados por la empresa exportadora EXPALSA.

Tabla 19. PRODUCCIÓN POR HECTÁREA

 PRODUCCIÓN MENSUAL DE LIBRAS POR HECTÁREA 2016		
MESES	TRADICIONAL	ORGÁNICO
ENERO	3100	1010
FEBRERO	3266	1025
MARZO	3288	980
ABRIL	3260	1005
MAYO	3125	1020
JUNIO	3093	1015
JULIO	3594	1035
AGOSTO	3650	1050
SEPTIEMBRE	3515	1045
OCTUBRE	3158	1025
NOVIEMBRE	3276	980
DICIEMBRE	3408	975
TOTAL	39733	12170

*Fuente: EXPALSA S.A.
Elaboración: El autor*

La exportadora cuenta con 840 hectáreas para la producción de camarón tradicional, mientras que para la producción orgánica sólo posee 360 hectáreas. El siguiente cuadro muestra la producción total mensual de la compañía de camarón tradicional y orgánico, respectivamente.

Se detalla que en cada mes existe una variación de la producción mensual lo que permite entender que su producción no es constante y que entre ambos camarones la diferencia de cantidades es notorio.

Tabla 20. PRODUCCIÓN DE CAMARÓN TRADICIONAL MENSUAL 2016

EXPALSA			
<small>EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A.</small>			
PRODUCCIÓN DE CAMARÓN TRADICIONAL MENSUAL 2016			
MESES	LIBRAS POR HECTÁREA	HECTÁREAS PRODUCIDAS	PRODUCCIÓN TRADICIONAL
ENERO	3100	840	2.604.000
FEBRERO	3266	840	2.743.440
MARZO	3288	840	2.761.920
ABRIL	3260	840	2.738.400
MAYO	3125	840	2.625.000
JUNIO	3093	840	2.598.120
JULIO	3594	840	3.018.960
AGOSTO	3650	840	3.066.000
SEPTIEMBRE	3515	840	2.952.600
OCTUBRE	3158	840	2.652.720
NOVIEMBRE	3276	840	2.751.840
DICIEMBRE	3408	840	2.862.720
TOTAL	39733		33.375.720

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El autor

En la ilustración anterior se detalla la producción mensual del camarón tradicional, esto permite conocer que hay variaciones en la producción mensual muy considerables teniendo en cuenta que la cantidad de hectáreas es la misma.

Tabla 21. PRODUCCIÓN DE CAMARÓN TRADICIONAL MENSUAL 2016

EXPALSA			
<small>EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A.</small>			
PRODUCCIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO MENSUAL 2016			
MESES	LIBRAS POR HECTÁREA	HECTÁREAS PRODUCIDAS	PRODUCCIÓN ORGÁNICA
ENERO	965	360	347.400
FEBRERO	980	360	352.800
MARZO	1010	360	363.600
ABRIL	1015	360	365.400
MAYO	1020	360	367.200
JUNIO	1015	360	365.400
JULIO	1035	360	372.600
AGOSTO	1050	360	378.000
SEPTIEMBRE	1045	360	376.200
OCTUBRE	1025	360	369.000
NOVIEMBRE	980	360	352.800
DICIEMBRE	975	360	351.000
TOTAL	12115		4.361.400

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El autor

En el cuadro anterior se detallan las cantidades de producción que posee este tipo de camarón

lo que permite llegar a la conclusión de que no existe un crecimiento notorio para la empresa.

Tabla 22. INGRESOS POR VENTAS DE CAMARÓN TRADICIONAL

EXPALSA		
<small>EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A.</small>		
VENTAS MENSUALES DE CAMARÓN TRADICIONAL		
PRECIO	MESES	TRADICIONAL
2,49	ENERO	\$ 6.483.960,00
2,49	FEBRERO	\$ 6.831.165,60
2,49	MARZO	\$ 6.877.180,80
2,49	ABRIL	\$ 6.818.616,00
2,49	MAYO	\$ 6.536.250,00
2,49	JUNIO	\$ 6.469.318,80
2,49	JULIO	\$ 7.517.210,40
2,49	AGOSTO	\$ 7.634.340,00
2,49	SEPTIEMBRE	\$ 7.351.974,00
2,49	OCTUBRE	\$ 6.605.272,80
2,49	NOVIEMBRE	\$ 6.852.081,60
2,49	DICIEMBRE	\$ 7.128.172,80
	TOTAL	\$ 83.105.542,80

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El autor

En cuanto a las ventas totales, como se puede visualizar en la figura anterior, la empresa se maneja por contratos anuales con sus clientes en el extranjero, razón por la cual el precio FOB del camarón tradicional durante el 2016 fue de \$2,49 y el de camarón orgánico fue de \$3,90.

Tabla 23. INGRESOS POR VENTAS DE CAMARÓN ORGÁNICO

EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A.		
VENTAS MENSUALES DE CAMARÓN ORGÁNICO		
PRECIO	MESES	ORGANICO
3,9	ENERO	\$ 1.354.860,00
3,9	FEBRERO	\$ 1.375.920,00
3,9	MARZO	\$ 1.418.040,00
3,9	ABRIL	\$ 1.425.060,00
3,9	MAYO	\$ 1.432.080,00
3,9	JUNIO	\$ 1.425.060,00
3,9	JULIO	\$ 1.453.140,00
3,9	AGOSTO	\$ 1.474.200,00
3,9	SEPTIEMBRE	\$ 1.467.180,00
3,9	OCTUBRE	\$ 1.439.100,00
3,9	NOVIEMBRE	\$ 1.375.920,00
3,9	DICIEMBRE	\$ 1.368.900,00
	TOTAL	\$ 17.009.460,00

Fuente: EXPALSA S.A.

Elaboración: El autor

En el cuadro anterior se muestra los valores en dólares de las ventas que pertenecen al camarón orgánico con un precio de venta de \$3.90 establecido para todo ese periodo antes mencionado.

4.2 RESULTADO FINAL

Luego de un análisis realizado a las exportaciones de la empresa EXPALSA S.A tomando en cuenta las exportaciones del ECUADOR a nivel internacional durante el periodo 2016, sus principales competidores, compradores y mercados objetivos, se ha determinado lo siguiente:

El Ecuador actualmente en comparación con años anteriores ha tenido un crecimiento muy bueno y favorable en lo que corresponde a la exportación de camarón con el resto del mundo, esto ha sido punto de partida para establecer que el país tiene excelentes oportunidades de crecimiento para la industria camaronera y que no está demás intentar

introducir al mercado internacional un producto ecuatoriano con sello verde, lo que ha llamado la atención de industrias dedicadas a la producción de este marisco puesto que hoy en día el producto orgánico ya se mantiene en comercialización en otros países.

En este caso el análisis se realizó a la empresa exportadora EXPALSA S.A, misma que está dedicada a la producción y exportación de camarón tradicional y camarón orgánico, para ello se solicitó a la empresa la autorización respectiva para tener acceso a todos los registros contables para dicho análisis.

*La empresa EXPALSA S.A mantiene exportación de camarón tradicional muy constante con miras a un crecimiento estable mayor, su producción se realiza en un tiempo corto logrando una mayor optimización, gracias al proceso productivo que posee la empresa no necesita invertir mucho en su crianza por los químicos que aplica que como consecuencia tiene el crecimiento acelerado del camarón y una cosecha a corto plazo donde tiene como beneficio una venta pronta y una ganancia oportuna.

*Por otro lado para el camarón orgánico la situación es diferente, la producción de este marisco es mucho más compleja, la empresa invierte mucho en su crianza y producción es decir se necesita adquirir el doble de mano de obra calificada y materia prima (larvas de camarón) en este caso se debe adquirir más producto debido a que del total de larvas adquiridas una parte queda inservible y la otra logra alcanzar su nivel óptimo de producción y consumo y eso conlleva a realizar un gasto adicional junto a otros gastos como contratación de empresas de certificación orgánica a nivel internacional y todo este proceso se lo realiza en un tiempo más largo que el camarón tradicional.

EXPALSA S.A actualmente se mantiene en el proceso de exportación de camarón orgánico y esto le ha traído consecuencias en su ámbito económico puesto que en base a los

resultados de los datos proporcionados por la empresa se determina que EXPALSA S.A en la exportación de camarón orgánico no logra superar el 15% del total de su capacidad de producción comparándolo con el otro tipo de camarón.

Para la empresa es un proceso acompañado de incertidumbre en el cual hay que decidir el rumbo de las exportaciones de ambos productos pero más aún en especial la del camarón orgánico esto en base a que esta producción y exportación de dicho camarón para la empresa le ocasiona un gran desgaste económico y productivo lo que por consiguiente le dificulta la oportunidad de crecimiento y que por el contrario lo deja libre para una posible caída en relación a esas exportaciones de camarón orgánico. Una de las razones por la cual se determinó que la exportación de camarón orgánico está llegando a su fin es que la empresa como tal, no posee una capacidad económica lo suficientemente adecuada, su tamaño no se asemeja a una empresa grande con un poder económico excelente como para iniciar la exportación de camarón orgánico, mantenerse en ello y conseguir el crecimiento esperado, por el contrario la exportación de este marisco con sello verde ha puesto a la empresa a planificar su culminación para remplazarlo por un producto nuevo. En este caso la mejor alternativa para elegir y aprovechar la oportunidad son las exportaciones de camarón tradicional, pues la empresa como tal no logra mantener un equilibrio en sus exportaciones para el camarón orgánico, esto a su vez no permite la expansión y solidez de esta industria que empezó en el ámbito orgánico con muy buenas cifras de exportaciones pero que hoy en día han surgido varios hechos que lo ponen en una gran desventaja y por las circunstancias que vive el Ecuador no ha logrado desarrollarse por completo, adicional a esos motivos no tiene apoyo de ninguna entidad gubernamental y sin la motivación de alguna autoridad su etapa de exportación de camarón orgánico llegará a su fin y sin haber alcanzado un buen nivel comercial y en sus ventas.

4.3 CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados que proporcionó el análisis realizado a EXPALSA S.A se llegó a la conclusión de que la empresa mantiene exportaciones de camarón orgánico y camarón tradicional, para ello se ha tomado como referencia el período 2016-2017 para confirmar el potencial comercial y productivo a nivel internacional de la empresa mencionada y comprobar si existen deficiencias o beneficios en su producción y ventas para ambos camarones, en el caso de existir alguna anomalía se proceda a verificar cuál es el meollo de sus deficiencias o problemas para poder exportar.

En el periodo antes mencionado de forma clara se aprecia que la empresa EXPALSA S.A tiene sus exportaciones inestables con tendencia a la baja en el caso del camarón orgánico, es decir que la producción y ventas del camarón orgánico no ha llevado a la empresa a cumplir sus objetivos como lo tenían previsto debido a que este tipo de crustáceo mantiene un proceso productivo mucho más complejo y costoso que en cierto modo llega a duplicar lo que el camarón tradicional pueda exigir, esto ha llevado a la empresa a que este limitada y por su capacidad económica las exportaciones llegaron a un nivel no esperado y su alto costo productivo no le permite a ésta seguir creciendo y por consiguiente su ingreso no va a verse incrementado por el contrario el costo de la empresa se puede mantener o incrementar lo que provocaría su pronta caída por el desgaste dando como resultado una gran pérdida económica para la empresa

4.4 RECOMENDACIONES

Con los resultados obtenidos del análisis realizado a EXPALSA S.A se ha determinado que la empresa ha mantenido un buen desempeño, estabilidad y crecimiento en sus exportaciones con el camarón tradicional sin embargo ciertos factores desfavorables permiten entrever que las condiciones en las que se encuentra la empresa y factores externos no permiten que pueda tener un mayor desarrollo en cuanto al crecimiento de sus exportaciones para el camarón orgánico.

Luego de haber determinado lo mencionado en el párrafo anterior se establece que la producción y exportación de camarón orgánico no puede mantenerse boyante y tampoco proporcione de manera económica y comercial grandes beneficios para dicha entidad camaronera puesto que con referencia a la producción del camarón tradicional EXPALSA S.A no logra cumplir con las metas establecidas para la producción, venta y comercialización con el camarón orgánico, y que por su naturaleza ocasiona que la empresa sufra un desgaste económico y productivo más no un crecimiento general.

La empresa EXPALSA S.A debería optar por reemplazar el camarón orgánico por el camarón ECO AMIGABLE esta especie de camarón es un producto nuevo en el mercado, no mantiene igualdad con el camarón orgánico pero mantiene una composición mucho más saludable con referencia al camarón tradicional, este tipo de crustáceo tiene un proceso de producción que se asemeja al camarón tradicional, su producción es mucho más pronta que el camarón orgánico es decir que se muestra competitivo con el camarón tradicional y puede ser muy provechoso en cuanto al tiempo de producción y cuenta con un proceso de cultivo menos perjudicial para el consumidor, con este producto junto al camarón tradicional puede lograr cumplir sus metas en las exportaciones, expansión a nivel nacional como internacional y sus gastos y costos no ser verán incrementados, sino estarían dentro del parámetro establecido y no representarían una desventaja para la industria.

5 BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, P. (2013). *Análisis de mercado para la exportación de camarón ecuatoriano, orgánico, pelado hacia el Mercado Francés*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3061/1/UDLA-EC-TLNI-2013-11%28S%29.pdf>
- Bernabé, L. (2016). Sector Camaronero: Evolución y proyección a corto plazo. *Publicaciones ESPOL*.
- Cámara Nacional de Acuacultura. (2015). *Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.cna-ecuador.com/comercio-exterior-informacion>
- Cámara Nacional de Acuacultura. (25 de Mayo de 2015). *Precios del camarón ecuatoriano*. Obtenido de <http://www.cna-ecuador.com/prensa/1658-25-05-2015-productores-ven-que-los-precios-del-camaron-ecuatoriano-continuan-recuperandose>
- Cámara Nacional de Acuacultura. (Septiembre de 2017). *Comercio Exterior: Estadísticas - Camarón*. Obtenido de <http://www.cna-ecuador.com/septiembre-2017/>
- Chipantiza, C. (2015). *Plan Estratégico de Exportación de Camarón ecuatoriano para el mercado de Dubái, Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10023/1/UPS-GT001030.pdf>
- Departamento de Estado. (15 de Septiembre de 2008). *La Constitución de Estados Unidos con notas explicativas*. Obtenido de <https://web.archive.org/web/20081010132902/http://www.america.gov/st/usg-spanish/2008/September/20080915142541pii0.4043848.html>
- EXPALSA S.A. (2017). *Quienes somos*. Obtenido de http://www.expalsa.com/quienes_somos.php
- Instituto Nacional de Pesca. (2017). *Camarón*. Obtenido de <http://www.institutopesca.gob.ec/camaron/>

Oficina Comercial de PRO ECUADOR en Los Ángeles. (2017). *NUEVAS TENDENCIAS DEL CONSUMO DE CAMARÓN EN LOS ESTADOS UNIDOS*. Los Ángeles: PRO ECUADOR.

Ordaz, O. G. (2010). *PROTOCOLO DE PREVENCIÓN Y CONTINGENCIAS*.

Plan V. (25 de Septiembre de 2013). *La historia oculta del camarón*. Obtenido de <http://www.planv.com.ec/investigacion/investigacion/la-historia-oculta-del-camaron>

PROECUADOR. (2012). *PERFIL DE CAMARÓN EN ESTADOS UNIDOS*. Chicago: PROECUADOR.

PROECUADOR. (2013). *SERVICIO DE ASESORÍA AL EXPORTADOR (SAE)*. PROECUADOR.

PROECUADOR. (2017). *Directorio de Exportadores de Ecuador*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/directorio-de-exportadores-de-ecuador/>

Salud y Buenos Alimentos. (2012). *Mariscos y Crustáceos: Camarón*. Obtenido de <http://www.saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=Mariscos&s2=Crustaceos&s3=Camar%F3n>

Trade Map. (2017). *Exportadores de camarón mundial*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||030616||6|1|1|2|2|1|2|1|1

Trade Map. (2017). *Mercados proveedores de camarón importado por Estados Unidos*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|842|||0306||4|1|1|1|1|1|2|1|1

ANEXOS

1. PERMISO DE LA EMPRESA PARA REALIZAR ESTE PROYECTO.



Durán, 11 de Septiembre del 2017.

Sr. PHD

RAFAEL ITURRALDE SOLÓRZANO

Docente de la Facultad de Administración de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil – ULVR

Ciudad.-

De nuestras consideraciones:

En respuesta a la carta recibida el 7 de septiembre del 2017 solicitando la ayuda necesaria para la elaboración correspondiente del trabajo de titulación:

"ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL"

Realizado por el Sr. Estudiante:

Josue Espartaco Conejo Medina.

C.I: 0941341554

Confirmamos nuestra participación y colaboración total en este proyecto de titulación proporcionando todos los recursos necesarios para llevar a cabo el presente trabajo de investigación.

Muy atentamente:

Ing. Ramon Estrada Maldonado.

DIRECTOR

Food Export S.A.
Km 5.5 Vía Durán Tambo
Guayaquil, Ecuador
Tel: (993) 4 - 28042

Developed by Webworks

CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA.

CERTIFICADO DE REVISIÓN DE LA REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA

Yo, Lda. Nora Ordóñez Anastasio, Certifico que he revisado la redacción y la ortografía del contenido de la Tesis con el Tema: "ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL.", elaborado por JOSUE ESPARTACO CORNEJO MEDINA con cédula de identidad N° 0941341554, previo a la obtención del Título Académico: **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR.**

Para el efecto he procedido a leer y analizar de manera profunda el estilo y la forma del contenido y anexos. Concluyendo que:

- Se denota la pulcritud en la escritura en todas sus partes.
- La acentuación es precisa.
- Se utilizaron los signos de puntuación de manera acertada.
- En todos los ejes temáticos se evita los vicios de dicción.
- Hay concreción y exactitud en las ideas.
- No incurre en errores en la utilización de las letras.
- La aplicación de la sinonimia es correcta.
- Se maneja con conocimiento y precisión la morfología sintaxis.
- El lenguaje es pedagógico, académico, sencillo y directo, por lo tanto de fácil comprensión.

Por lo expuesto, y en uso de mis derechos como Lda. en Literatura y Castellano, recomiendo la **VALIDEZ ORTOGRÁFICA** de su tesis previo a la obtención del Grado Académico: **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR.**

Atentamente,


Lda. Nora Ordóñez Anastasio
de Literatura y Castellano
Reg. 1006-00-90.000

5.1 FORMATO DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO: ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE CAMARÓN ORGÁNICO FRENTE AL CAMARÓN TRADICIONAL

5.1.1 Entrevista dirigida al personal administrativo de la Empresa Exportadora

EXPALSA S.A.

Nombre: _____

Fecha: _____

CAMARÓN TRADICIONAL.

- 11. ¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón tradicional?**
- 12. ¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón tradicional?**
- 13. ¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón tradicional que mantiene EXPALSA S.A?**
- 14. ¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón tradicional en la empresa EXPALSA S.A?**
- 15. ¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón tradicional?**
- 16. ¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para mejorar su proceso de exportación y competir con los países que exportan camarón?**
- 17. ¿Qué estrategias aplica EXPALSA S.A para adentrarse en el mercado internacional y expandirse a mercados nuevos con el camarón tradicional?**
- 18. ¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de EXPALSA S.A y por qué?**

19. **¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional para mantenerse como una de las principales empresas exportadora de camarón tradicional?**
20. **¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón tradicional y que este pueda tener una mayor demanda?**

CAMARÓN ORGÁNICO

11. **¿Cuáles son las dificultades que enfrenta EXPALSA S.A al momento de exportar camarón orgánico?**
12. **¿Qué exigencias tiene EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico?**
13. **¿Cuál es la logística aplicada para la exportación de camarón orgánico que mantiene EXPALSA S.A?**
14. **¿Cuál es el periodo de cosecha y exportación de camarón orgánico en la empresa EXPALSA S.A?**
15. **¿Cuáles son las estrategias que aplica EXPALSA S.A para hacer frente a la demanda internacional de camarón orgánico?**
16. **¿Cuáles son los recursos que posee EXPALSA S.A para la exportación de camarón orgánico y competir con los países?**
17. **¿Cuál es el principal mercado de destino de las exportaciones de camarón orgánico de EXPALSA S.A y por qué?**
18. **¿Cómo compite EXPALSA S.A a nivel nacional con la exportación de camarón orgánico para mantenerse como una de las principales empresas en este mercado?**
19. **¿Cuál es el valor agregado que EXPALSA S.A le proporciona al camarón orgánico y que este pueda tener una mayor demanda?**
20. **¿Cuáles son las razones por la cual EXPALSA S.A. decidió incursionar en el mercado orgánico con este producto?**