



**República del Ecuador**  
**Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil**

**Trabajo de Titulación**  
**Para la Obtención del Título de:**  
**Licenciada en Comercio Exterior**

**Tema:**  
**Análisis del Proceso de Negociación del Camarón Ecuatoriano hacia el mercado**  
**Estadounidense**

**Autora:**  
**Ericka Lisseth Gallardo Vilela**

**Director de Trabajo de Titulación:**  
**Ing. Francisco Hernández. Mgs.**

**2023**

**Guayaquil - Ecuador**

## **AGRADECIMIENTO**

El alcanzar esta meta, para mi significa que recién empieza mi preparación para ser una excelente profesional me enorgullece y sé que a mis seres queridos también por ello quiero agradecerles a quienes me ayudaron y apoyaron para que sea posible.

Elizabeth Vilela, en especial a mi madre, su esfuerzo para que mis metas se cumplan es impresionante, además de esos abrazos y palabras de amor.

Leonardo Gallardo, mi padre, por cada consejo que me enseñaron a no rendirme nunca y superar mis “límites”.

Nahomy Gallardo, hermana, tú eres mi motor.

Por su puesto a mi alma máter, mi tutor Mgs. Francisco Hernández que en todo momento mostro su apoyo y a mis queridos docentes por lo aprendido a lo largo de mi formación académica.

## **DEDICATORIA**

A mis padres Elizabeth Vilela y Leonardo Gallardo, a mi hermana Nahomy Gallardo y a mi querida familia y por supuesto a Dios; Por cuidarme, brindarme el apoyo y las palabras de aliento durante estos últimos 4 años, sin ellos llegar a donde estoy ahora no hubiera sido posible.

## **DECLARACION DE AUTORIA**

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

---

Ericka Lisseth Gallardo Vilela

# **ANÁLISIS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL CAMARÓN ECUATORIANO HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE**

Ericka Lisseth Gallardo Vilela  
ericka\_1300@outlook.es

## **RESUMEN**

La presente investigación está orientada en el proceso de negociación de exportación del camarón ecuatoriano hacia mercado estadounidense, debido a que este producto tiene una amplia trayectoria en el mercado internacional, dado a su alta calidad y la productividad es uno de los productos con mayor aporte a la economía del país, sin embargo, es importante considerar los términos y condiciones para que la comercialización de este producto sea óptima y rentable, por ello, se ha definido conceptos orientados a la forma técnica utilizada en el mundo de las exportaciones, esto fue logrado por la utilización de la metodología de carácter descriptiva y analítica, mediante el cual se recolectaron datos relacionados al tema desarrollado obteniendo información que definen el proceso óptimo para realizar la exportación del camarón hacia mercado estadounidense. Se concluyó que el mercado de Estados Unidos es uno de los más representativos al momento de vender camarón, por lo cual, mantener las relaciones comerciales es primordial para la estabilidad económica de este sector.

**Palabras clave:** Acuerdo bilateral, aduana, comercio exterior, embarque, exportación.

## INTRODUCCIÓN

“La acuicultura en Ecuador se considera una de las industrias más importantes, por lo que el camarón es uno de los principales productos no petroleros del país”. (Díaz & Figueroa, 2014) Su producción ha tenido una proyección de más de 1400 millones de libras, con un valor aproximado de \$3.500 millones (Ceballos, 2022). Que ha contribuido a generar fuentes de trabajo directo e indirecto. La presente investigación tiene como objetivo el análisis del proceso de negociación del camarón ecuatoriano hacia el mercado estadounidense.

Ecuador es uno de los principales exportadores de camarón a países como Estados Unidos y China, de la mano de los exportadores está el Ministerio de acuicultura y pesca que actualmente ofrece garantías a pequeños y grandes productores pesqueros y acuícolas; La investigación se centra en Estados Unidos que es un país que tiene exigencias no arancelarias, con certificaciones como de: análisis de riesgo, análisis de control, FDA, entre otros.

Los cuales garantizan la calidad de dicho producto. En los últimos años el camarón ecuatoriano logró incursionar en el segmento de supermercados en los Estados Unidos lo que implica que ofrece diferentes tipos de camarón procesado es decir con cabeza y camarones pelados (Primicias, 2022).

Es muy importante el control de calidad durante la producción, desde finca hasta en las plantas procesadoras ya que al ser un mercado internacional las exigencias son mayores y existe mucha competencia por lo que el lograr el posicionamiento del producto lleva consigo cumplir estándares altos.

Según la Cámara nacional de Acuicultura (2021), Ecuador es ahora el segundo mayor proveedor de camarón a Estados Unidos, Indonesia y Ecuador son el primer, segundo mayores proveedores de camarones de los EE. UU.

Por lo antes expuesto, la pregunta de investigación es: ¿Cómo afecta la falta de información pertinente a los procesos de negociación para la exportación del camarón ecuatoriano hacia el mercado estadounidense?

### **Objetivo general**

Optimizar los procesos de comercialización del camarón ecuatoriano en el mercado internacional.

### **Objetivos específicos**

- Describir el proceso de producción del camarón, en función del peso, tamaño ideal para su venta, negociación y aceptación internacional hacia Estados Unidos.
- Analizar puntos relevantes de la comercialización del camarón ecuatoriano.
- Identificar las estrategias de negociación óptimas para la comercialización del camarón.

## **MARCO TEÓRICO**

### **Actividad camaronera del Ecuador**

El sector acuícola en Ecuador comenzó a industrializarse en la década de 1970, lo que impulsó la creación de una amplia gama de prácticas de cultivo para los acuicultores de la nación. Este proceso ha estado en curso durante más de 50 años. , donde este mercado se ha vuelto competitivo y su producción es masiva, lo que genera enfermedades, falta de financiamiento y sobreoferta de producto, por otro lado, también se han generado beneficios que han involucrado a los sectores productivos en la generación de fuentes de divisas y empleos, ayudando naturalmente a las diversas bonificaciones de las operaciones de sus camaroneros y la regulación del clima (Ochoa & Villafuerte, 2020).

Sin embargo, la alta producción obliga a ajustar el presupuesto establecido, lo que hace que la productividad sea susceptible a enfermedades como el virus de la mancha blanca, o también conocido como "WSSW", que es su significado en inglés. La actividad camaronera ha venido decayendo al igual que su dinamismo, haciendo que el mercado de la competencia perciba este desliz como un incremento de sus ventas a nivel global. Entre muchos de sus aspectos, se ha demostrado que el desarrollo de estos sectores ha indicado muchos de los climas.

La provincia de El Oro tiene la mayor producción de camarón del país, representando el 15% de la productividad anual del país, lo que convierte a Ecuador en uno de los productores y exportadores de camarón más importantes del momento. En 2020 la producción de camarón fue de 570.000 TM, alcanzando la meta de abastecer la demanda de los 4 principales destinos de exportación, Unión Europea (UE), Rusia, Estados Unidos y China (Gonzabay, Cevallos, & Garzón, 2021).

Debido a la alta productividad de Ecuador y la alta calidad de su camarón, históricamente ha sido el principal proveedor de camarón a los Estados Unidos. Sin embargo, para las negociaciones internacionales es necesario mantener acuerdos comerciales que permitan la interacción de productores y compradores en el exterior. El 8 de diciembre de 2020, Ecuador y Estados Unidos firmaron el Protocolo de la Primera Fase del Acuerdo, durante este procedimiento (Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2021).

### **Ventaja Absoluta**

Smith (1776) enfatiza el valor del libre comercio como una ventaja que ayuda a las naciones a enriquecerse y permite a las empresas producir bienes de alta calidad a precios ventajosos. Ningún país controla actualmente la gestión de la producción de un producto específico; más bien, existe una intensa competencia entre los productores por una posición frente a ellos en los

mercados internacionales, la cual se basa en los costos, la calidad de los productos y los acuerdos comerciales manejados por cada nación proveedora.

### **Ventaja comparativa**

Alternativamente, se sugiere en el libro "Principios de economía política" que una nación debería concentrarse en los bienes y servicios que puede producir de manera más efectiva que otras naciones e importar aquellos que puede producir de manera menos efectiva. aunque, en ocasiones, esto implique la compra de bienes extranjeros cuya producción final puede ser más productiva, siempre que el costo de estos sea comparable o menos costoso (David Ricardo, 1817).

La teoría destaca la productividad de una nación de esta manera, esta teoría es criticada desde el punto de vista del desempleo porque, si un país tiene la capacidad de producir o proporcionar un determinado bien o servicio, esto implica la creación de empresas que aumentan las posiciones de empleo para esa nación. Sin embargo, los costos que genera esta producción pueden ser altos en comparación con producir el mismo bien en otro país, lo que puede afectar la productividad, competitividad y calidad de la empresa.

En otras palabras, cada nación debe poder desarrollar un nicho para el manejo de los recursos que están bajo su control. Esto no implica necesariamente que existan obstáculos para la creación de nuevos nichos de mercado, pero es importante señalar los elementos que pueden impulsar la competencia ante la presencia de nuevos mercados.

En relación con lo anterior, Ecuador es un país con más de 50 años de experiencia en el mercado del camarón, por lo que ha mantenido un importante margen de utilidad además de mantener una alta exigencia por la calidad de su productividad. Considerando la teoría de la ventaja absoluta, el país a lo largo del tiempo se ha especializado en mejorar los métodos de productividad

implementando tecnología y mano de obra calificada a las funciones que se deben. Con más de 50 años de experiencia en el mercado del camarón, se ha mantenido una ganancia considerable.

### **Comercio internacional**

Según la OMC (Organización Mundial del Comercio), el comercio internacional es “una actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios entre naciones” (OMC, pág. 44). ya que el objetivo principal de la OMC es resolver disputas que involucran el comercio internacional de bienes y servicios de una manera transparente que beneficie a todas las partes involucradas.

La moneda que se utiliza en el comercio internacional es el dólar y existen regulaciones adicionales impuestas por los gobiernos de los miembros importadores y exportadores. Al realizar negocios a nivel internacional, las naciones participantes obtienen acceso a nuevos mercados y mejoran el posicionamiento de sus productos (Ceballos, 2022).

### **International Commercial Terms (Incoterms)**

Además de establecer obligaciones entre compradores y vendedores y asignar costos de transacción, también regulan la negociación mediante la entrega de bienes que reflejan prácticas contemporáneas de logística y transporte. Estos términos representan los términos de aceptación voluntaria y repetitiva de entrega de los bienes transportados por ambas partes (el comprador y el vendedor). De esta forma, se establecen las exclusiones de responsabilidad para el transporte internacional de carga.

Estos grupos se subdividen luego para especificar quién está a cargo de la transacción, rigiéndose los subgrupos por la letra del grupo y otros dos que significan la especificación de la norma para su clasificación final (Stock logistic, 2016).

## **Exportación**

Según Sánchez D. (2022) exportar no es más que vender en el vasto e interminable mercado global. Al vender productos y servicios que se fabrican en un país, pero se usan en otro; exportan, lo hacen principalmente para aumentar los ingresos por ventas, lograr ahorros en los costos de producción a través de la escala y expandir su alcance geográfico.

## **Balanza comercial**

“Una de las partes de la balanza de pagos, la cual incluye las importaciones y exportaciones de mercancías o bienes tangibles, y es conocida como la balanza comercial”. Es el cálculo que surge de la diferencia entre la cantidad de mercancías exportadas e importadas en un período de tiempo específico.

Conforme la balanza comercial de Ecuador, el mercado acuícola en 2020 dinamizó cerca de 7 millones, producto de que los precios del camarón fueron los más bajos del mercado mundial en ese año. Esto ayudó a Ecuador a lograr una buena posición de mercado para el año siguiente, que a pesar de una reducción en la balanza comercial de 15.8%, el año 2021 cerró con superávit, lo que indica que las exportaciones superaron las importaciones. (Paucar, Tumbaco, & Quiroz, pág. 27).

## **Cadena de valor**

La cadena de valor, tal como la define Michael Porter en su libro “Value Chain” citado por Mosquera (2019) es una serie de procedimientos seguidos para introducir y valorar un bien o servicio exitoso en un mercado utilizando una estrategia económica viable.

El concepto de cadena de valor de Porter, que se refiere a varias operaciones hasta que el consumidor final recibe el producto, no está relacionado con los procesos de innovación. Debido

al avance tecnológico, ha ganado importancia como fuente de ventaja competitiva. por lo que (Gualli & Guato, 2019) propusieron:

Una cadena de valor extendida con dos segmentos: innovación y operaciones. Diseño y desarrollo conforman los dos eslabones que componen el segmento de innovación. Producir, comercializar y prestar servicios son los tres eslabones que componen las operaciones, que corresponden a la cadena de valor convencional.

### **Acuerdos comerciales**

La definición de acuerdo comercial dada por Orozco y Morales (2018) es “un acuerdo o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en el comercio y aumentar los intercambios entre las partes firmantes”.

En otras palabras, el acuerdo comercial es visto como un acuerdo bilateral o multilateral entre Estados con el objetivo de promover el intercambio comercial gratificando los intereses de todas las partes involucradas.

## **Marco Metodológico**

### **Alcance o tipo de investigación**

A continuación, se describen los procesos utilizados desde la siembra hasta la comercialización internacional, dando al presente trabajo un alcance de investigación descriptivo y analítico.

### **Diseño de la investigación**

Dado que examina procedimientos que han sido mejorados o desarrollados con el tiempo y se compiló de una variedad de fuentes, contiene información de fuentes documentales a través de un proceso de evolución actual contemporáneo.

## **Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva permite al investigador realizar una observación minuciosa de los procesos de negociación en la comercialización del camarón, de tal manera que este puede realizar un análisis detallado, considerando los factores internos y externos del proceso de producción y comercialización del camarón. En este caso, la negociación de la comercialización del camarón ecuatoriano se encuentra analizado en su participación en el mercado estadounidense, por ello, se ha realizado un enfoque desde la perspectiva del comprador y otra del vendedor.

En el caso del comprador, se puede observar las documentaciones que este debe presentar al sector aduanero de Estados Unidos, en general esta documentación ayuda a verificar que el producto que está adquiriendo sea de alta calidad y haya sido obtenido en condiciones adecuadas para su producción, además de una venta segura, ya que los documentos como el ISF comprueban que la mercadería se encuentra embarcada y en condiciones seguras de su traslado.

Por otro lado, el vendedor debe asegurarse de establecer un precio adecuado para realizar el *Freight charge amount* y así tener una mayor oportunidad de competitividad frente a otros vendedores.

## **Instrumento de recolección de datos**

En esta investigación los instrumentos aplicados fue la revisión de artículos científicos y fichas estadísticas de organismos oficiales de regulación del sector acuícola, lo que contribuyó con la redacción y análisis; de acuerdo con la investigación realizada se han encontrado una serie de documentos internacionales que sirven como formularios para que los vendedores puedan negociar su producto en el mercado internacional.

## RESULTADOS

### **Objetivo 1. Describir el proceso de producción del camarón, en función del peso, tamaño ideal para su venta, negociación y aceptación internacional hacia Estados Unidos**

En el presente apartado, se ha recolectado información acorde a los objetivos planteados que establecen un proceso óptimo de negociación en el sector camaronero, utilizando estrategias de comercialización y análisis del objetivo mercado. Se reconoce la amplia del Ecuador participando por más de 50 años en el mercado internacional camaronero, por este motivo se resalta las principales especies de camarón que son comercializados y debido a su alta calidad ha incrementado su demanda para así, darle la ventaja en los procesos de negociación al país.

#### *Proceso de producción del camarón, por peso y tamaño para la negociación*

#### **Tabla 1.**

Clasificación de tallas de camarón.

<b>Talla</b>	<b>Cant/ kg</b>
30 – 40	34 – 36
40 – 50	44 – 46
50 – 60	54 – 56
60 – 70	64 – 66
70 – 80	74 – 76
80 – 100	88 – 92
100 – 120	108 – 112
120 – 150	128 – 132
150 – 200	158 – 165

*Nota.* Cámara nacional de Acuicultura (2020).

En la tabla 1 se puede observar la relación de talla del camarón con la cantidad que debe empacarse por cada kilo, es decir, en la talla 30 – 40 debe llevar entre 34 – 36 camarones por cada kilo empacado, de acuerdo aquello, se puede decir que su clasificación se basa por el tamaño y el peso del camarón.

Entre los productos final más vendidos en el mercado internacional están:

- FROZEN WHITE ECUADORIAN SHRIMP (LITOPENAEUS VANNAMEI)
- FROZEN SHRIMP
- RAW FROZEN EZ PEEL IQF VANNAMEI SHRIMPS
- FRESH FROZEN SHRIMP - FARM RAISED

Maneras más vendidas del producto:

- Head on (Camarón con cabeza)
- Shell on (Colas)
- P&D (pelado y desvenado)

Sus subpartidas son:

- 0306.16.00.00/ Camarones, langostinos y demás decápodos Natantia, de agua fría (Pandalus spp., Crangon crangon)
- 0306.17.11.00/ Enteros
- 0306.17.12.00/ Colas sin caparazón
- 0306.17.13.00/ Colas con caparazón, sin cocer en agua o vapor
- 0306.17.14.00/ Colas con caparazón, cocidos en agua o vapor
- 0306.17.19.00/ Los demás
- 0306.17.91.00/ Camarones de río de los géneros Macrobrachium
- 0306.17.99.00/Los demás

Los tipos de empaque congelado para la exportación son:

- Individual Quick Freezing (IQF): Es realizado por un flujo de aire continuo que puede congelar el producto uniformemente en pocos minutos de forma individual, además de descongelar la cantidad del producto deseado, sin necesidad de deshelar el paquete entero.
- Bloque: Congelado por bloques iguales con pesos ya destinados

Finalmente son empacados en cartones Másteres, estos son seleccionados especialmente para mantener congelado el camarón, y almacenados en cámaras de frío con una temperatura aproximada de -23°C.

### ***Requisitos Para Ejercer La Actividad Acuícola En Zonas De Playa Y Bahía***

La Constitución actual del Ecuador (2008) en su artículo 226 establece, que solo las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos en virtud de su potestad ejercerán sus funciones y competencias que se les han sido atribuidas en las Constitución y la Ley, por esta razón, en base a la experiencia deben considerarse los siguientes requisitos:

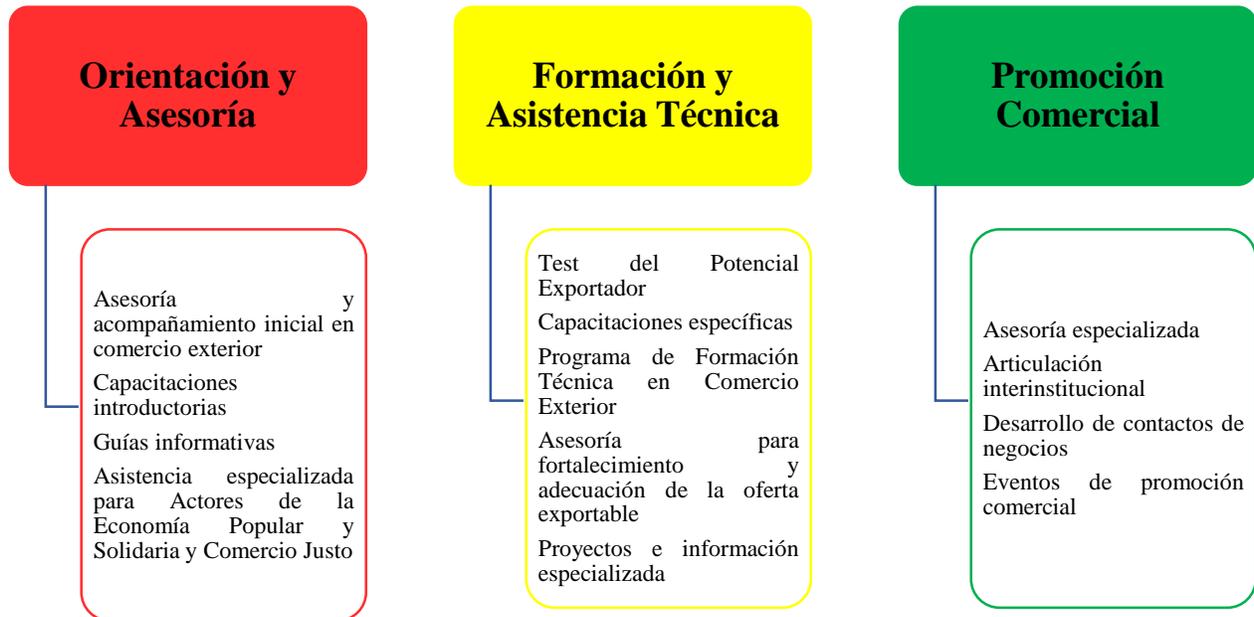
1. Solicitud de cesión de derechos de concesión para ejercer la cría y cultivo de especies bioacuáticas en zonas de playa y bahía.
2. Copia legible de la cédula de ciudadanía y Registro Único de Contribuyentes (RUC).
3. Estudio técnico económico.
4. Comprobante de pago \$500.
5. Permiso ambiental.
6. Planos del proyecto.
7. Copia del Acuerdo Ministerial objeto de sesión.

### **Ruta Pro-Ecuador para el exportador**

Esta semaforización de los exportadores es el proceso mediante el cual las empresas ecuatorianas están vinculados a los diferentes servicios y actividades del proyecto Pro-Ecuador, con la finalidad de promover el desarrollo sostenible a través de la participación de productos ecuatorianos en mercados internacionales.

**Figura 1.**

*Semaforización Pro-Ecuador para el exportador*



**Nota.** Tomado de Pro-Ecuador, 2020.

## **Objetivo 2.**

**Análisis de puntos relevantes de comercialización en términos de: Segmentación de clientes; Regulaciones internacionales y Términos de negociación**

**Proceso de Segmentación, negociación y Exportación de Camarón a Estados Unidos.**

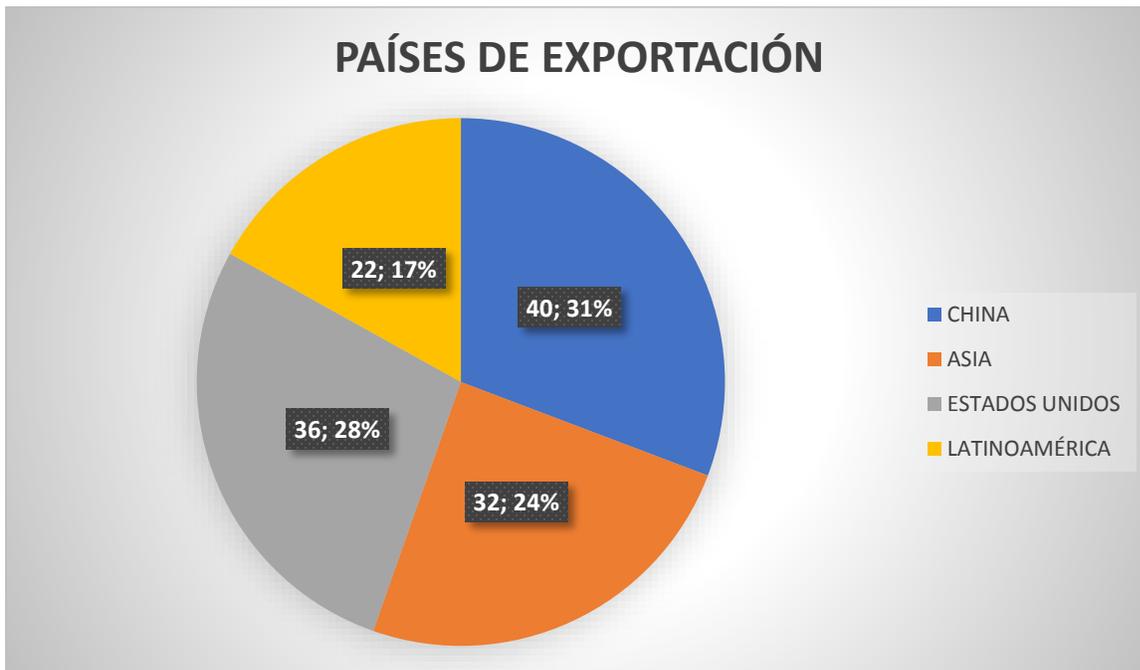
Segmentación de clientes, comprende que al iniciar un negocio internacional es una decisión que requiere de la confianza y capacidad de la empresa para afrontar nuevos retos. De hecho, esta medida debe complementarse con acciones específicas que deben corresponder a las acciones estratégicas definidas en el plan de integración internacional. Las ferias internacionales son un lugar de encuentro de compradores y vendedores e históricamente han sido consideradas un ambiente ideal para encontrar clientes, pero son muy costosas debido a la necesidad de viajar cuando no hay certeza en el mercado para conseguirlo. Sin embargo, todo lo que se crea a su

alrededor enriquece nuevos contactos y aumenta el acceso a los mercados a través de la comunicación cara a cara.

Las agendas comerciales son también una de las mejores maneras de conseguir un cliente, se basa en reuniones de confirmación con socios comerciales que hayan expresado un interés específico en reunirse en el país de destino. La clave aquí es elegir o preguntar primero a la otra persona para que la reunión sea realmente productiva y obtenga resultados. Esta actividad implica costes claramente superiores, como el desplazamiento y reubicación en el país de destino; en cualquier caso, es una clara señal de interés por entrar en el mercado, porque se dan pasos concretos, se invierte tiempo y dinero, y los clientes potenciales importan.

**Figura 2.**

Países a donde más se exporta el camarón ecuatoriano.



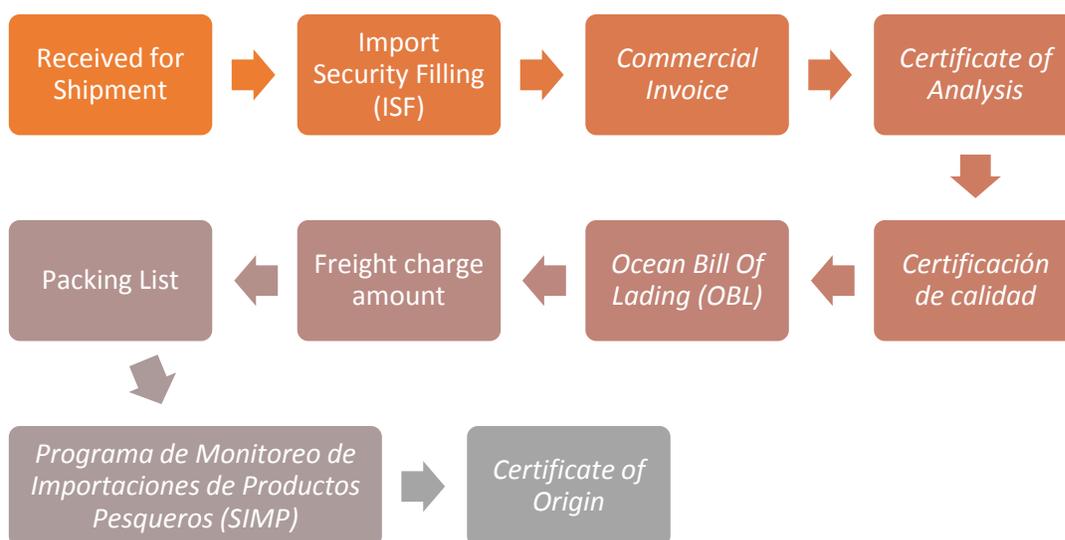
**Nota.** Autora Ericka Gallardo, 2023

Hay regulaciones que son necesarias al momento de exportar a Estados Unidos, la exportación a un mercado extranjero requiere el cumplimiento de requisitos técnicos y puede requerir resultados de evaluación de la conformidad o certificación para colocar el producto en el mercado.

### Documentación Requerida en el Proceso de compra

Figura 3.

Proceso de compra



Nota. Fuente Pro-Ecuador, 2020.

**Received for Shipment.** El recibido para embarque posterior, es emitido cuando el transportista recibió la mercancía.

**Import Security Filing (ISF).** La Presentación de Seguridad de Importación, es un reglamento obligatorio que debe ser cumplido por todos los importadores de mercancía en Estados Unidos por la vía marítima. Es conocido comúnmente como el 10+2, el documento debe enviarse a la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos antes de las 24 horas de que la carga se cargue en el buque (Department of Homeland Security, 2022).

**Commercial Invoice.** La factura comercial es uno de los documentos de transporte marítimo que debe ser presentado en el proceso de importación de un determinado producto, en

este caso el camarón, este documento legal es emitido por el vendedor al comprador durante la transacción internacional y es considerado como una prueba de negociación entre el comprador y vendedor (Tulcanaza, 2022).

**Certificate of Analysis.** El certificado de Análisis es utilizado para la verificación de la mercancía exportada, esto sirve para determinar si el estado del producto cumple con los parámetros como los componentes químicos, la composición, humedad, acidez entre otros, corresponden con lo acordado entre el vendedor y el comprador según las condiciones de venta del producto (Torres, 2019).

**Certificación de calidad.** La calidad de un producto es la suma de las propiedades de un bien o servicio que satisface las necesidades implícitas y explícitas de un determinado grupo de personas. En el proceso de industrialización de una empresa camaronera es necesario que garantice la calidad de su producto, para ello, debe ser evaluado por los diferentes organismos competentes que verifican y califican el proceso del cultivo de camarón hasta su comercialización, en el caso del Ecuador el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) y el Ministerio de Acuicultura y Pesca (MAP) son las instituciones encargadas del sector de acuicultura y pesca, de tal forma que planifica, gestiona, dirige la aplicación de planes, programas y proyectos que impulsan al desarrollo sostenible del sector acuícola y pesquero (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

**Ocean Bill Of Lading (OBL).** Es el documento de confirmación que asegura que la mercancía está embarcada en el buque de acuerdo con las condiciones establecidas entre el vendedor y el comprador, la importancia de este documento en el proceso de negociación se debe a su reconocimiento a nivel mundial (García & Quispe, 2021).

**Freight charge amount.** Este es un término de venta en el comercio exterior, el cual indica que los costos por embarque y transporte (excepto el seguro) están incluidos en el precio de la mercadería según lo acordado entre el vendedor y el comprador (TLC Asociados, 2018).

**Packing List.** Este listado es similar a un inventario, debido a que se encuentra el detalle de la mercadería a exportar, la principal función de este documento es facilitar la tarea al realizar las inspecciones de aduana, debe presentarse el documento original y una copia de este, en caso de que el país de destino tenga un idioma diferente, es preferible incluir un listado en el idioma del país de destino (Esquivel & Pesántez, 2020).

Se deben incluir los siguientes datos:

- Datos del exportador (vendedor)
- Datos del importador (comprador)
- Datos del transporte
- Fecha de pedido y envío
- Número de factura de la mercadería
- Tipo de embalaje
- Cantidad de bultos
- Detalle del contenido de cada bulto
- Las marcas de la mercancía
- El peso neto
- El número del documento de transporte

**Programa de Monitoreo de Importaciones de Productos Pesqueros (SIMP).** Las regulaciones SIMP exige que la comercialización de 13 especies marinas prioritarias se proporcione y retenga información para verificar la legalidad de la pesca, esta documentación es

impuesta por el Gobierno de los Estado Unidos debido a la lucha en contra de la pesca ilegal de camarones, por ello, en este documento se debe detallar las condiciones laborales de los productos importados del mar (Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador, 2018).

**Certificate of Origin.** Los productores acuícolas, compañías, organizaciones sociales, comunas, asociaciones y cooperativas pueden solicitar la certificación de que el camarón que se exporta es procedente de la participación de un programa de desarrollo impulsado por el Gobierno ecuatoriano de forma que la pesca es legal y en condiciones óptimas de recolección. L emisión de exportación de camarón a Estados Unidos de América debe realizarse por medio de la Forma DSP-121 (MPCEIP, 2018).

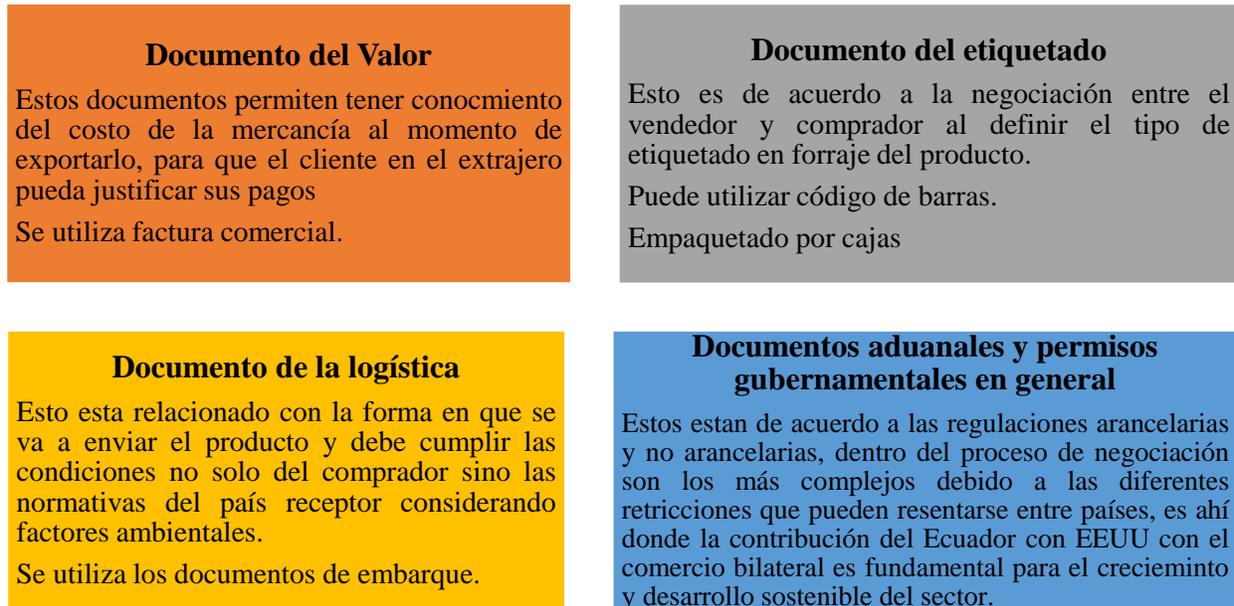
### **Documentación Para La Exportación**

En el presente apartado, se ha hecho una recopilación de los procesos y documentación que una empresa exportadora de camarón necesita para comercializar su producto en el exterior, para ello, se ha considerado un enfoque de venta al mercado estadounidense debido a que en la actualidad es el país con mayor representatividad de compra de camarón en el país.

## *Tipos de Documentos*

### **Figura 4.**

#### *Tipos de documentaciones para exportar*



*Nota.* Elaborado por Gallardo, 2023.

En la figura 3, se detallan los tipos de documentos requeridos para exportar desde Ecuador, entre los cuales están los documentos del valor, los documentos del etiquetado, los documentos de la logística y los documentos aduaneros y permisos gubernamentales en general. La gran cantidad de documentos solicitados puede ser una barrera entre el comercio internacional y es ahí, donde intervienen los acuerdos internacionales.

### **Exportación del camarón ecuatoriano**

En los últimos años, la actividad camaronera del Ecuador ha aumentado considerablemente debido a su excelente sabor, calidad y variedad.

**Tabla 1***Camarones comercializados para exportación en el Ecuador*

<b>Nombre Científico</b>	<b>Característica</b>	<b>País de exportación</b>
Litopenaeus vannamei	Langostino blanco	Estados Unidos, Japón, China, Rusia, Tailandia
Litopenaeus occidentalis	Camarón blanco	Estados Unidos, Reino Unido, Unión Europea
Litopenaeus stylirostris	Camarón blanco	Estados Unidos, Unión Europea
Fartantepenaeus californiensis	Camarón café	Estados Unidos, España, Tailandia
Fartantepenaeus brevisrostris	Camarón rojo	Estados Unidos, Rusia, Unión Europea
Protrachypene precipua	Camarón pomada	Estados Unidos, China

**Nota.** Elaborado por Gallardo, 2023.

En la tabla 2, se muestra los tipos de camarones que son exportados con su nombre científicos y los países importadores, cabe mencionar que Estados Unidos es destino de todos los tipos de camarones.

**Tabla 2***Exportaciones en dólares y libras por Mercados- comparativo enero 2022-2023*

<b>MERCADO</b>	<b>ene-22</b>		<b>ene-23</b>		<b>% Variación</b>		<b>Part. Libras</b>
	<b>Dólares</b>	<b>Libras</b>	<b>Dólares</b>	<b>Libras</b>	<b>Dólares</b>	<b>Libras</b>	
<b>ÁFRICA</b>	\$1.233.938	443.378	\$1.882.106	783.625	53%	77%	0%
<b>AMÉRICA</b>	\$9.738.621	3.320.390	\$9.258.512	3.806.942	-5%	15%	2%
<b>CHINA</b>	\$250.986.325	88.431.038	\$309.653.098	130.035.229	23%	47%	62,16%
<b>RESTO DE ASIA</b>	\$19.181.661	6.457.035	\$16.295.735	6.775.310	-15%	5%	3,24%
<b>EE. UU.</b>	\$98.460.618	31.280.007	\$101.360.466	35.356.951	3%	13%	16,90%
<b>EUROPA</b>	\$90.266.900	31.114.817	\$79.365.978	32.283.202	-12%	4%	15,43%
<b>OCEANÍA</b>	\$138.095	47.619	\$342.015	146.991	148%	209%	0%
<b>TOTAL</b>	\$470.006.159	161.094.284	\$518.157.910	209.188.250	10%	30%	100%

**Fuente:** Cámara Ecuatoriana de Acuicultura, 2020.

En la tabla 3, se observan las exportaciones de camarón tanto en dólares como en libras en un comparativo entre el año 2022 y 2023, en el caso particular de Estados Unidos, existe una variación

positiva del 13% respecto las libras entre ambos años, y un incremento del 3% en función de dólares.

Este crecimiento de las exportaciones en el mercado estadounidense es positivo para los procesos de negociación ya que esto representa un posicionamiento del producto a nivel internacional, además de reflejar una alta productividad que abastece la demanda de este mercado.

### ***Incremento De Demanda De Países Importadores De Camarón***

**Tabla 3**

*Segmentación de clientes 2020-2021*

<b>País</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Variación interanual absoluta (\$)</b>
Estados Unidos	784.266,92	1.367.530,00	<b>583.263,08</b>
China	1.891.081,31	2.288.953,26	397.871,95
Francia	187.357,56	287.520,67	100.163,11
España	245.288,90	339.793,23	94.504,33
Rusia	78.123,07	141.819,28	63.696,21
Tailandia	20.620,56	61.235,04	40.614,48

**Fuente:** Corporación Financiera Nacional

En la tabla 4, se puede observar los 6 principales países compradores de camarón ecuatoriano que se ha incrementado su demanda en el transcurso del periodo 2020 y 2021, esto significa una oportunidad de negociación para las empresas camaroneras, y una ventaja para el país por el posicionamiento del producto en el mercado internacional, frente a otros grandes competidores como China. En esta segmentación de clientes se puede observar que con mayor representatividad está el país de Estados Unidos con una variación interanual de 583.263,08 USD, por otro lado, en porcentaje de crecimiento esta Tailandia que ha duplicado su demanda en los periodos estudiados.

## Proceso de Exportación

**Figura 5.**

*Proceso de exportación.*

<b>Generar orden de compra</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se la realiza una vez que el vendedor y el comprador se pongan de acuerdo en los términos de compra</li></ul>
<b>Remisión y aprobación de proforma</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es cuando el vendedor y el comprador confirman las cantidades, el valor y otros detalles de la compra están correctos.</li></ul>
<b>Emisión de factura comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Esta es realizada con los datos del comprador, después de la aprobación de ambas partes.</li></ul>
<b>Emisión de factura física</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La facturación puede ser física o electrónica.</li></ul>
<b>Generar turno para exportación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Una vez hecha la factura se procede a la siguiente etapa de coordinación del envío del producto.</li></ul>
<b>Retiro del contenedor vacío</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comienza el proceso de despacho.</li></ul>
<b>Estiba del contenedor</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se embarca el producto.</li></ul>
<b>Cierre de contenedores (Sellos)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Es sellado acorde a las temperaturas y exigencias del comprador y condiciones del país estadounidense.</li></ul>
<b>Ingreso de contenedor a patio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inicia el proceso del embarque para llevarlo a su destino.</li></ul>
<b>Inspección antinarcoóticos o preembarque</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Esto es en casos especiales o de rutina, no se lo realiza siempre, es por prevención y seguridad.</li></ul>
<b>Documentos de exportación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• SIMP, Origen, Sanitario, Calidad, Resultados, BL, Packing list, Trazabilidad.</li></ul>
<b>Courrier, banco o correo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Por último, de acuerdo a la negociación entre el vendedor y comprador se hace la notificación de la recepción del pedido.</li></ul>

**Fuente:** Cámara Ecuatoriana de Acuicultura, 2020.

En la figura 4, se detalla el proceso paso a paso que realiza todo exportador al momento de generar su venta.

En lo que respecta a términos de negociación, hay términos que son basados en las INCOTERMS, de los cuales es importante tener en cuenta que la cámara de comercio recomienda los polivalentes, son obligaciones que asumen comprador y vendedor en términos de costos,

riesgos y seguro de la carga estos están definidos por reglas globales que se utilizan con frecuencia en los contratos nacionales e internacionales.

En el Ecuador, los INCOTERMS con mayor uso en negociaciones internacionales son CFR (Cost and Freight), el CIF (Cost Insurance And Freight) y FOB (Free On Board). Se refieren a que el vendedor está encargado de los trámites en origen y dejará la mercancía lista. Incluyen desde que la mercancía cargada hasta que esta llega al destino del importador, los costos y la cadena logística. Para gestionar eficientemente el transporte primario y los costes de la cadena logística, se requiere de un agente de carga. Por otro lado, el modo Cost Insurance and Freight se encarga, hasta la llegada de la mercancía al puerto de destino, el exportador maneja los procesos y costos. En este caso, se negocia el flete con la compañía naviera, por ejemplo, puede ahorrar algo de dinero si cuenta con el respaldo de un agente de carga confiable.

Una metodología de pago adoptada normalmente es el 60% al contado y la diferencia, en un crédito de 30 días (sin opción a extender el plazo), de esta manera el vendedor recupera su inversión rápidamente. En el caso de Ecuador con sus procesos de negociación con Estados Unidos los INCOTERMS frecuentes son los CFR y CIF.

### **Método de pagos:**

#### **Pago por adelantado**

Es el pago que recibe el exportador previamente a ejecutar el embarque. Este sistema es el más seguro para el exportador, ya que, no pone en riesgo su producción y solo enviará el producto una vez este cancelada la deuda; sin embargo; en las negociaciones este método es limitado ya que pone riesgo la confianza del comprador.

### **Pago a la vista, también llamado pago al contado/contra documentos**

Se considera como un pago que recibe el exportador al momento en que se le presenta al importador los documentos representativos del producto o servicio ofertado.

### **Cuenta abierta**

Este método es utilizado frecuentemente en compradores frecuentes, que tienen la confianza con el exportador, ya que su forma de pago se realiza posteriormente a haber recibido el producto, es decir, el exportador envía la mercancía, documentos de embarque al importador y posteriormente espera el pago en el tiempo acordado. Este método el exportador debe aceptarlo solo si tiene la confianza con su comprador o importador, y si las normas del país de destino lo permiten.

### **Pago a plazo**

Por lo contrario, a los métodos anteriores, este se trata de un sistema de cuotas de pago que recibe el exportador después de haber entregado los documentos de embarque al importador, frecuentemente estos pagos están en función a la fecha de embarque, fecha de factura, fecha de presentación del documento.

**Los pasos por seguir posteriormente establecidos los términos de negociación son los siguientes:**

1. Elaborar la orden de entrega del camarón a los proveedores, la empresa se dirige a la recepción para iniciar el procesamiento del producto hasta prepararlo para su exportación al mercado estadounidense.
2. Declaración juramentada, donde se compromete ante la ley a cumplir con los plazos y valores de pagos establecidos en la negociación.

3. A partir del Certificado de Origen, que llena de acuerdo con las normas que aplican al producto y lo presenta en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUE), el representante de la empresa gestiona los certificados que el comprador americano ha solicitado.
4. El representante de la empresa exportadora coordina con la naviera el día, hora y lugar de entrega del contenedor. También proporciona una carta de responsabilidad y pago por el retraso de 24 horas del contenedor. A cambio, el transportista le da el visto bueno para retirar el contenedor de los patios de contenedores vacíos.
5. Cuando el contenedor está listo para iniciar la fase de llenado o consolidación del contenedor, el representante de la empresa exportadora contrata a un transportista y entrega a dicha empresa la orden de retiro emitida por la naviera.
6. Luego, el representante de la empresa contrata a un agente de aduana para que complete la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema aduanero ECUAPASS, y le entrega toda la documentación necesaria para que pueda cumplir con este requisito legal para la exportación de camarón.
7. El contenedor es enviado al puerto de embarque, luego de cumplidas las formalidades legales y aduaneras necesarias. cumpliendo con el Incoterm según lo determine el comprador americano.
8. Entrega del AISV (Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos), este documento se lo genera para el registro del ingreso y salida del vehículo, este documento debe ser llenado por el exportador y deberá colocar una serie de referencias de la carga.

9. Una copia del conocimiento de embarque limpio, que certifica que el contenedor fue recibido por el armador sin ningún tipo de incidente o daño, se envía al exportador una vez que el contenedor ha sido entregado en el muelle del puerto de embarque y está a bordo.
10. Una vez que la empresa exportadora ha realizado el proceso de logística de exportación, pasa a enviar los documentos al comprador americano vía Courier.

Cuando se inicia la fase de pago, que para este ejemplo se ha considerado realizar el modelo CDE es el más seguro para el exportador porque el banco del importador es el que asume la obligación de pago. Para ello, se realizará las operaciones necesarias en tu banco, y al mismo tiempo se podrá enviar los valores necesarios a través de una transferencia internacional.

Además, el banco del vendedor le informará que presente copia de la documentación que acredite el valor a pagar por la exportación de camarón de Ecuador al mercado americano, concluyendo la etapa de exportación del producto, cuando llegue la transferencia internacional.

### **Objetivo 3.**

#### **Identificar las estrategias de negociación óptimas para la comercialización del camarón**

La estrategia de negociación va de la mano de convenios, La Cámara de Comercio Americana de Guayaquil cuenta con una unidad técnica de comercio exterior que tiene como fin asesorar y apoyar al gremio de exportadores, para que logren expandirse en el mercado estadounidense, es por allí donde todos los exportadores deben crear relaciones, siempre se buscara es de Ganar-Ganar, porque ambas partes tanto el vendedor como comprador querrán obtener beneficios y así crear relaciones comerciales sólidas, el entorno acuícola es más competitivo, ya que tiene grandes empresas enfocadas en identificar la demanda de los clientes potenciales y lograr cumplir en este caso con las libras de camarón que sean requeridas, para ello se realiza un estudio de mercado

donde se identifica las necesidades del cliente, cumpliendo los estándares de sanidad, inocuidad y calidad, a precios competitivos.

Los tipos de estrategia que a la realización la investigación destacó son:

- Liderazgo en costos. - Su objetivo es reducir el costo de todo el proceso de producción sin comprometer la calidad del producto, utilizando la disponibilidad de sus recursos para obtener una ventaja competitiva.
- Integración vertical. - Implica la expansión de las operaciones de la empresa, que incluye la etapa de entrega y/o comercialización al consumidor final. Una empresa puede operar sola o con otras empresas para producir bienes o servicios.
- Diferenciación. - Se trata de crear una propuesta de valor única y significativa para los compradores. Se puede formular una oferta en base a: producto, forma de entrega, servicio postventa, etc.

Las alianzas estratégicas son muy importantes, en 2022 se dio una entre el Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) de Ecuador y la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA). Se firmó un acuerdo de confidencialidad como primer paso hacia la creación de una alianza regulatoria en materia sanitaria de productos acuícolas y pesqueros con el objetivo de reconocer a la Subsecretaría de Calidad e Inocuidad (SCI) de Ecuador como ente de control en Ecuador. La alianza permitirá un programa de importación de alimentos más eficiente y efectivo que beneficiará no solo al camarón, sino también a muchos otros productos ecuatorianos que buscan certificación para exportar a los Estados Unidos.

La industria camaronera ha seguido creciendo durante los últimos cinco años. Los ingresos generados por las exportaciones de camarones son una fuente importante de divisas para la economía y es un asunto de prioridad política nacional. Es de destacar que hay varias empresas

que operan solo en la primera etapa de la cadena de producción, es decir. con empresas camaroneras involucradas como proveedoras de empresas exportadoras. La industria también está compuesta por empresas productoras y exportadoras que se encargan de toda la cadena de producción y comercialización.

### **Propuesta De Mejora En Las Negociaciones Entre Ecuador Y EE. UU.**

Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador dado que es el lugar donde va la mayor parte de las exportaciones del país, y es el segundo destino más grande del país en exportación del camarón, que actualmente es uno de los principales rubros en las exportaciones no petroleras del país. Además, no existe ningún acuerdo comercial vigente que ayudaría a que crezcan las exportaciones de camarón de la nación a los EE. UU. Al país le resulta muy conveniente negociar un acuerdo comercial con Estados Unidos porque le permite aumentar las exportaciones al promover algunos de sus principales productos de exportación, como el camarón.

Desde 2005, Ecuador ha intentado firmar un TLC con Estados Unidos; sin embargo, el acuerdo no ha sido implementado, en parte porque los informes del Banco Central del Ecuador indican que, para Ecuador, una nación en desarrollo, la firma del TLC no resultaría en un aumento material en sus exportaciones y, por el contrario, perjudicaría a los pequeños y medianas empresas exportadoras.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas incluye el ATPDA, un sistema de preferencias comerciales a través del cual Estados Unidos brinda acceso libre de impuestos a una amplia gama de exportaciones de cuatro países andinos entre ellos Ecuador hasta el año 2013, ya que debía renovarse la extensión de las preferencias, pero a ellos Ecuador dio una respuesta negativa.

Las ventajas que obtendría Ecuador con la negociación del tratado libre comercio serían las siguientes:

- El desarrollo de las empresas exportadoras y productoras del país será estable y justo porque el acuerdo se basa en un marco legal estable, transparente y de largo plazo.
- La inclusión en el acuerdo de salvaguardias, que blindarán a la nación de importaciones excesivas y facilitarán una mejor adaptación por parte de los productores nacionales.
- Acceso preferencial a mercados, con el objetivo de generar nuevas oportunidades para el sector pesquero y acuícola, de los cuales el camarón, que actualmente es el producto no producto del petróleo, se beneficiaría principalmente.
- Medidas antidumping, cuyo objetivo es crear un ambiente más equitativo para las negociaciones y evitar que las empresas exportadoras cobren menos.

La presente propuesta se basa en promover la negociación y el establecimiento de un acuerdo comercial similar al que tiene Ecuador con la Unión Europea, ya que este acuerdo entre ambos países ha significado recientemente un mejor desempeño en las exportaciones ecuatorianas. Se pueden tomar en consideración los elementos más pertinentes del actual acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea para crear un acuerdo comercial entre Ecuador y Estados Unidos basado en un acuerdo comercial más justo para promover las exportaciones de la nación y fortalecer las relaciones comerciales con los Estados Unidos. Las exportaciones, así como las empresas productoras y exportadoras del Ecuador se verían beneficiadas con este acuerdo con los Estados Unidos.

## CONCLUSIÓN

El presente trabajo de titulación ha demostrado que la producción del camarón ecuatoriano es idónea para la comercialización en el mercado internacional, con una fuerte participación de oferta/demanda en los mercados estadounidenses debido a las condiciones climáticas del país y su costo de producción. Además, se ha observado un incremento significativo en las ventas del sector camaronero en el mercado estadounidense a pesar de la crisis económica del 2020 y 2021, gracias al acuerdo comercial bilateral entre Ecuador y Estados Unidos. El establecimiento de una buena relación con uno de los más grandes compradores de camarón beneficia a los medianos y grandes productores, generando plazas de empleo dentro del sector e ingresos para la economía del país. El Ecuador tiene reconocimiento a nivel internacional en la producción y venta del camarón, lo que le ha abierto la oportunidad de competir frente a otros productores y darse a paso a nuevos mercados. La segmentación de clientes debe estar acorde a las necesidades de cada uno, y el equipo de ventas debe detallar las características y condiciones de compra del producto. El proceso de negociación no es complejo, y se encuentra estructurado de forma que se logre una compra óptima. Sin embargo, detalles como la documentación necesaria para lograr una exportación pueden afectar el tiempo en que el producto salga del país o la zona de embarque. Las exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos en el periodo 2021 -2022 se posiciono con \$7289 millones, representando en la economía ecuatoriana como el principal producto de exportación no petrolera en el 2022, se ha obtenido un incremento de 37% en valor y \$26 en volumen en relación con el año 2021. El país exportó 84.205,472 libras de camarón hacia los Estados Unidos.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, P., Maldonado, D., & Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador. *Revista Espacios*. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p10.pdf>
- Bogotá, C. d. (2008, Julio). Obtenido de Biblioteca digital : <http://hdl.handle.net/11520/3138>
- Cámara Nacional de Acuicultura. (2021). Ecuador se convirtió en el segundo proveedor de camarón en Estados Unidos. *REVISTA AQUACULTURA*, 84.
- Ceballos, A. (2022, 04 23). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-internacional/#importancia>
- Corporación Fiananciera Nacional. (2022). *Ficha Sectorial Camarón*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2022/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Camaron.pdf>
- David Ricardo. (1817). *Ventaja comparativa*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87025385007.pdf>
- Department of Homeland Security. (2022). *Presentación de Seguridad de Importación (ISF) - Cuándo enviar a CBP*. Obtenido de <https://help.cbp.gov/s/article/Import-Security-Filing-ISF-When-to-submit-to-CBP?language=es#:~:text=La%20Presentaci%C3%B3n%20de%20Seguridad%20de,que%20con%20destino%20a%20los>
- Díaz, J., & Figueroa, A. (2014, julio). (E. G, Editor, & J. Rojas, Productor) Recuperado el 10 2016, de monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos102/sistema-acuicola-acuicultura-tipos/sistema-acuicola-acuicultura-tipos.shtml>
- El ciudadano. (2016, junio). (E. G, Editor) Recuperado el 10 2016, de <http://www.elciudadano.gob.ec/el-camaron-ecuadoriano-es-cada-vez-mas-apetecido-en-china/>
- ELIKA. (2012, 12 21). *elika para el consumidos*. (E. G, Editor) Recuperado el 10 2, 2016, de [http://www.elika.eus/consumidor/es/preguntas\\_acuicultura.asp](http://www.elika.eus/consumidor/es/preguntas_acuicultura.asp)
- Embajada y Consulado de EEUU en Ecuador. (2018). *Productores de camarón reciben capacitación sobre nuevos requisitos para exportar a Estados Unidos*. Obtenido de <https://ec.usembassy.gov/es/productores-de-camaron-reciben-capacitacion-sobre-nuevos-requisitos-para-exportar-a-estados-unidos/>
- Esquivel, M., & Pesántez, G. (2020). *Análisis de la afectación de la mancha blanca en las exportaciones de camarón hacia China del periodo 2017 – 2019*. Obtenido de [http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/52542/1/TESIS\\_AN%c3%81LISIS%20DE%20LA%20AFECTACI%c3%93N%20DE%20LA%20MANCHA%20BLANCA%20EN%20LAS%20EXPORTACIONES%20DE%20CAMAR%c3%93N%20HACIA%20CHINA%20DEL%20PERIODO%202017-2019-%20Esquivel%20Maria%20y%20Pesantez%20](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/52542/1/TESIS_AN%c3%81LISIS%20DE%20LA%20AFECTACI%c3%93N%20DE%20LA%20MANCHA%20BLANCA%20EN%20LAS%20EXPORTACIONES%20DE%20CAMAR%c3%93N%20HACIA%20CHINA%20DEL%20PERIODO%202017-2019-%20Esquivel%20Maria%20y%20Pesantez%20)
- Federación Ecuatoriana de Exportadores. (2021, agosto 16). *En perspectiva: El acuerdo comercial de primera fase con Estados Unidos*. Obtenido de FEDEXPORT: <https://www.fedexpor.com/el-acuerdo-comercial-de-primera-fase-con-estados-unidos-y-el-inicio-de-una-negociacion-bilateral/>
- FEDEXPOR. (2022). Obtenido de Federación Ecuatoriana de exportadores : <https://www.fedexpor.com/quienes-somos/>

- García, G., & Quispe, J. (2021). *Impacto de la certificación BASC en la cantidad de servicios de exportación de la empresa CyB Logistics SAC en los años 2015 - 2020*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28337/Garcia%20Grandez%2c%20Gianella%20Magdalena%20-%20Quispe%20Saucedo%2c%20Jaquelin%20Vanessa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- globalnegotiator. (2014). *Global Negotiator*. Obtenido de Business Publications: <https://www.globalnegotiator.com/blog/wp-content/uploads/2014/06/Que-es-un-plan-de-exportacion.pdf>
- Gonzabay, Á., Cevallos, H., & Garzón, V. (2021). *Análisis de la producción de camarón en el Ecuador para su exportación a la Unión Europea en el período 2015-2020*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8094522.pdf>
- Gualli, J., & Guato, Á. (2019). *Análisis de las barreras fitosanitarias del sector exportador de camarón hacia el mercado de México*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/45765/1/ANALIS%c3%8dS-DE-LAS-BARRERAS-FITOSANITARIAS-AL-SECTOR-EXPORTADOR-CAMAR%c3%93N-HACIA-EL-MERCADO-DE-M%c3%89XICO.pdf>
- Joselis, D. (2014). *Sistema acuicola*. monografía, Universidad bolivariana, Tupuai.
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021). *Empresa agroindustrial Gustamás ingresará en la Ruta Pro Ecuador*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/empresa-agroindustrial-gustamas-ingresara-en-la-ruta-pro-ecuador/#:~:text=El%20sem%C3%A1foro%20rojo%20aplica%20para,aplica%20para%20las%20empresas%20exportadoras>.
- Mosquera, E. (2019). *Análisis del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea y su incidencia en las exportaciones de camarón ecuatoriano, período 2015-2017*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/38575/1/T-MOSQUERA%20GUARNIZO%20EVELYN%20VANESSA.pdf>
- MPCEIP. (2018). *Emisión de declaración de exportación de camarón a Estados Unidos de América (Form DSP-121)*. Obtenido de <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-declaracion-exportacion-camaron-estados-unidos-america-form-dsp-121#>
- Nole, S., & Suárez, L. (2022). *La incidencia del crédito público en las exportaciones cacaoteras del ecuador (2013 – 2020)*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/64538/1/NOLE%20BLACIO%20Y%20SUAREZ%20LOOR.pdf>
- Ochoa, M., & Villafuerte, J. (2020). *Análisis de las exportaciones del camarón y sus derivados de la zona 8 - Guayaquil - hacia la unión europea*. Obtenido de [http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/52543/1/TESIS\\_AN%c3%81LISIS%20DE%20LAS%20EXPORTACIONES%20DEL%20CAMAR%c3%93N%20Y%20SUS%20DERIVADOS%20DE%20LA%20ZONA%208%20-GUAYAQUIL-%20HACIA%20LA%20UNI%c3%93N%20EUROPEA.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/52543/1/TESIS_AN%c3%81LISIS%20DE%20LAS%20EXPORTACIONES%20DEL%20CAMAR%c3%93N%20Y%20SUS%20DERIVADOS%20DE%20LA%20ZONA%208%20-GUAYAQUIL-%20HACIA%20LA%20UNI%c3%93N%20EUROPEA.pdf)
- Organización Mundial del Comercio. (2014). *OMC*. Obtenido de OMC: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/doload\\_s/inbr\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/inbr_s.pdf)
- Orozco, J., & Morales, D. (2018). *Análisis de los costos de producción de camarón ecuatoriano exportado a Estados Unidos y Europa, caso Procamaronex. Período 2016-2018*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/46157/1/T->

- OROZCO%20ACOSTA%20JOSHUA%20JAMIL%20Y%20MORALES%20CRIOLLO%20DANIELA%20OLGA.pdf
- Paucar, D., Tumbaco, R., & Quiroz, J. (2022). *Incidencia de la producción y exportación de camarón en la balanza comercial ecuatoriana post pandemia COVID – 19 del periodo 2019 al 2022*. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/download/4906/11872#:~:text=Balanza%20Comercial%20del%20Ecuador%20a%C3%B1o%202021%20de%20enero%20a%20diciembre&text=7%20millones%2C%20pero%20debido%20a,un%20super%C3%A1vit%20para%20el%202021.>
- Pita, E. (2021). *Análisis de la distribución de costos indirectos de fabricación para la productividad del sector camaronero 2020*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5885/1/UPSE-TCA-2021-0076.pdf>
- Primicias. (2022). *PRIMICIAS*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/camaron-credito-inversion-exportaciones-ecuador/#:~:text=Las%20exportaciones%20de%20camar%C3%B3n%20sumaron,primeros%20cuatro%20meses%20de%202022.>
- Sánchez, D. (2022). *Enfermedades que afectaron la producción de camarón y análisis de las exportaciones de camarón en el Ecuador*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/8084>
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Obtenido de [http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic\\_historia\\_mat\\_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20\(Alianza\).pdf](http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20(Alianza).pdf)
- Stock logistic*. (2016, junio 14). Obtenido de <https://www.stocklogistic.com/que-son-los-incoterms-terminos-internacionales-de-comercio/>
- TLC Asociados. (2018). *Generalidades de los gastos de transporte & conexos en las importaciones*. Obtenido de <https://www.tlcasociados.com.mx/generalidades-de-los-gastos-de-transporte-conexos-en-las-importaciones-2/>
- Torres, K. (2019). *Análisis de las exportaciones de camarón antes y después de la firma del acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/exportaciones-camaron.html>
- Tulcanaza, W. (2022). *Las facturas comerciales negociables en la bolsa de valores de Quito, una alternativa de financiamiento para el sector industrial en tiempos de iliquidez*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/21639>