

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas la demanda de productos del mar se ha incrementado a nivel mundial y se estima que prosiga a causa del crecimiento poblacional, el acrecentamiento de la riqueza, las infraestructuras y la tendencia a consumir alimentos sanos. (Cámara Nacional de Acuacultura, 2016)

Las últimas investigaciones realizadas sobre la oferta y la demanda de pescado y productos pesqueros prevén un gran aumento de la demanda.(Revista Aqua, 2015)

Según el informe (Pro-Ecuador, 2013) el camarón ecuatoriano por su exquisito sabor, color y textura es reconocido como un producto gourmet a nivel mundial.

Los principales productores de camarón del mundo disminuyeron su oferta en el 2015 provocada por la afección del Síndrome de Mortalidad Temprana (EMS), recalcando que Ecuador logró mantenerse libre de EMS y reportó buenos niveles de cosecha. (Revista Aqua, 2015)

Hoy por hoy los países productores más importantes de camarón son: China, Tailandia, Indonesia, Brasil, México, Ecuador, y Guatemala entre otros.(Guatemala, 2014).

Los consumidores prefieren adquirir productos de la acuacultura por sus bondades nutricionales y especificaciones técnicas, como precio, percepción de calidad, sabor, procedencia, beneficios para la salud, inocuidad, disponibilidad, frescura, diversidad en las presentaciones y facilidad de preparación. (Cámara Nacional de Acuacultura, 2016)

La Unión Europea (UE) es uno de los mayores compradores de camarón a nivel mundial. Los que más importan camarón en Europa son Italia, España, Francia, Bélgica, Reino Unido, Alemania y Holanda, estos productos se comercializan en varias presentaciones: crudo, cocido, pelado, con cola, con cáscara, congelados o refrigerados(Pro-Ecuador, 2015)

El camarón ecuatoriano es altamente consumido en los países europeos, especialmente en Alemania, y la demanda ha ido aumentando conforme transcurren los años a causa de los estilos de vida sobre todo de la mujer profesional, que no se descuida su hogar y tiene su tiempo muy limitado para preparar los alimentos de forma rápida y fácil(Pro-Ecuador, 2015).

Acorde a la Asociación de Consumidores de Productos del Mar, el consumo per cápita de crustáceos es de 1.2 kilogramos quiere decir que se triplicó en estos tres últimos años.

En el Ecuador al eliminarse los subsidios, incrementar los aranceles que afectan directamente a la importación de insumos, el limitado conocimiento de los volúmenes de producción, el bajo desempeño en procesos logísticos de exportación, dan como resultado un margen de utilidad reducido para los empresarios (productores/comercializadores/exportadores) generando problemas económicos de sostenibilidad en el sector a futuro, impidiendo la capacidad de conectar productores y exportadores de forma directa con los mercados globales debido a los altos costos de exportación.

Lo detallado anteriormente evidencia que es indispensable determinar mejoras en el modelo de gestión logístico de exportación como estrategia para ser competitivos, poseer ventajas comparativas y acrecentar el margen de utilidad neto en beneficio de los exportadores.

Mediante esta investigación se acomete conocer a profundidad la demanda del mercado, el procesamiento y comercialización del camarón blanco *Litopenaeus Vannamei* para su producción y exportación hacia los mercados de Asia, la Unión Europea y Estados Unidos mediante una investigación descriptiva con el manejo de fuentes secundarias de información, con el fin de conocer los aspectos relevantes para este sector.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es con el objeto de efectuar un análisis del contexto situacional de la producción y exportación de camarón a nivel nacional e internacional para con ello establecer la capacidad productiva del país.

La maricultura en el Ecuador posee un gran potencial para desarrollarse, fomentando en gran escala el empleo (90,000 directos y 90,000 indirectos) en la cadena de suministros, distribución y comercialización, aporta al desarrollo de economías locales y reactivación de ingreso (Acuacultura, 2015).

El Ecuador es uno de los países que oferta al mundo un camarón de calidad “FirstClassShrimp” desde el 1 de septiembre del 2015 el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca puso en vigor el nuevo Plan Nacional de Control para ofrecer garantías oficiales en lo concerniente a la exportación de productos pesqueros y acuícolas de la República del Ecuador, con este plan Nacional de Control logró homologar las normativas expedidas con la normativa sanitaria europea (para productos pesqueros y acuícolas), dando como resultado que nuestro producto entre con mejor aceptación al mercado europeo garantizando la calidad de la producción ecuatoriana, como un producto de calidad (Acuacultura, 2015).

Ecuador se encuentra en una ubicación geográfica idónea que podría ser usada como una ventaja, en medio de trascendentales rutas marítimas, y a pesar de ello el transporte marítimo de la región es dificultoso e ineficaz y el bajo desempeño en logística puede borrar cualquier ganancia en productividad, es importante recalcar que poseemos altos costos logísticos en comparación al resto del mundo, calculados como porcentaje del costo del producto. Los altos costos de

importación de insumos afectan la capacidad de la región de competir globalmente, todo lo descrito anteriormente limita la capacidad de conectar productores y exportadores nacionales con mercados globales debido a los altos costos de exportación (BID, 2015) www.iadb.org.

La logística es considerada como un componente clave para la diferenciación de un sector, lo cual revela que es una estrategia que se convierte en un pilar básico, que permite obtener ventajas competitivas sostenibles mediante la ruta de diferenciación como la ruta de reducción de costes (Gonzalez M., 2012).

Por tal razón esta iniciativa parte de conocer el volumen de producción con el que se cuenta, para abastecer la demanda mundial y local de camarón en cautiverio, con esta información suministrada se busca la diversificación e incursión en nuevos mercados internacionales que demanden de este producto, a mejores precios para el exportador ecuatoriano, mejorando los procesos logísticos.

1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Síntomas

El Sector camaronero ecuatoriano, presenta problemas económicos, falta de financiamiento, desaprovechamiento de la capacidad de producción, problemas en los canales de distribución por la existencia de intermediarios al inicio del canal de distribución entre productor y exportador y también intermediarios al final del canal entre exportador e importador, complicaciones en aprovisionamiento de materia prima e insumos e inopia en el sistema general de preferencias arancelarias y finalmente un total olvido por parte del gobierno para reactivar e incentivar al sector.

Causas

La crisis económica que atraviesa el país ha incitado al gobierno a tomar ciertas medidas que han afectado directamente a este sector, como la eliminación del subsidio al diésel, incremento de aranceles para la importación de insumos, regulación exhaustiva de controles para la contratación de personal. Además se agrega el bajo costo de la mano de obra en los países competidores y los acuerdos comerciales que ellos poseen con otros países y en el Ecuador no.

Pronóstico

Con lo mencionado anteriormente el sector camaronero encarece el producto final, restándole competitividad frente a los mercados internacionales, inclinándose cada vez a una situación económica conflictiva debido a la reducción de su margen de utilidad que no le permitirá sostenerse en el tiempo, además se corre el riesgo de que los inversionistas tanto extranjeros como nacionales, busquen mejores condiciones para invertir y se trasladen a países vecinos dando lugar a la fuga de divisas y pérdidas de fuentes de trabajo en nuestro país.

Control del Pronóstico

El mejorar sustancialmente el entorno del sector camaronero, la gestión logística, que empieza desde el aprovisionamiento de la materia prima (camarón) y todas las fases y elementos que intervienen hasta llegar al cliente final utilizando el canal de distribución mas corto e idóneo, permitirá al sector camaronero ser competitivo, eficaz y eficiente. Incrementará su margen de utilidad y se mantendrá en el tiempo como un sector rentable y fructífero.

1.2.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿De qué manera incide en los mercados internacionales los procesos de producción y exportación de las empresas ecuatorianas de camarón en cautiverio?

1.2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

- ¿El desaprovechamiento de las facilidades arancelarias y no arancelarias que ofrecen los mercados internacionales, influyen en el margen de utilidad?
- ¿La producción de camarón en cautiverio en sus canales de distribución afectan las certificaciones en los procesos logísticos?
- ¿El mejoramiento de los procesos logísticos incrementará la utilidad neta por exportación?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Proponer estrategias que mejoren el modelo de gestión logístico en función del volumen de producción y exportación de camarón hacia los mercados internacionales en base a las estadísticas 2010-2015.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar las facilidades arancelarias y no arancelarias del mercado en el sector camaronero.
- Establecer la demanda en los mercados Internacionales tradicionales y no tradicionales.
- Identificar los modelos de procesos logísticos de exportación de camarón.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación plantea el establecer estrategias que mejoren el modelo de gestión logístico para el incremento del margen de utilidad

neto del exportador para atender problemas tales como la eliminación de subsidios, incremento de aranceles, encarecimiento de la mano de obra, entre otros.

La necesidad de atender a esta problemática se proyecta al riesgo de que los empresarios migren hacia países vecinos que presten similares condiciones climáticas y mejores políticas tributarias, económicas y laborales.

Para ofertar un producto y exportarlo es importante conocer la capacidad productiva, por tal razón el presente trabajo tiene como finalidad realizar un análisis de la producción camaronesa en cautiverio, enfocado a servir de base para proyectos de valor agregado que requieran como materia prima el camarón y la diversificación de compradores hacia mercados internacionales y de tal forma aportar así al cambio de la matriz productiva.

Es así que ante la problemática surgida del limitado conocimiento de la producción camaronesa en cautiverio en los últimos años, y de la demanda internacional de camarón de exportación, así como el débil discernimiento de los procesos logísticos de exportación y el inadecuado aprovechamiento de las facilidades que ofrecen los diversos mercados internacionales, con estos antecedentes se plantea el tema **“ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CAMARÓN ECUATORIANO EN CAUTIVERIO, DURANTE EL PERIODO 2010 – 2015”**.

El mismo servirá para estudios de mercado, para la concepción de nuevos proyectos basados en el camarón, con el que se pretende contribuir a investigaciones identificando variables cualitativas y cuantitativas, como materias primas, países demandantes, procesos logísticos y otros.

1.5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. MARCO TEÓRICO

1.5.1.1. TEORÍAS DE LA EXPORTACIÓN

Según Heckscher-Ohlin (1933), señala que en una región los productos o materias primas que exceden son baratos y aquellos escasos respectivamente caros. Es así que las mercancías que necesitan de un gran porcentaje de la que exceden y mínimos porcentaje de los escasos se exportan a cambio de mercancías que utilizan insumos en la compensación inversa. Así, indirectamente, los elementos cuya oferta es cuantiosa se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importan.

Según (Ricardo, 2003) cuando un país es más eficiente que otro al producir mercancías, exportará aquello cuya cuantía comparativa es más baja e importará aquello cuya cuantía comparativa es más alta.

(Ballou, 2004), la exportación nace al momento que se mejoró los sistemas logísticos, el consumo y la producción empezaron a distanciarse geográficamente. Los países se especializaron en mercancías rentables o de interés que podían producirse con más eficacia, dando como resultado que lo restante de producción pudo transportarse económicamente a otras zonas o países consumidores.

Acorde con Weiss y Gooding, es una teoría de equilibrio parcial en la cual la tasa de crecimiento regional está en función del crecimiento de la actividad económica en el sector exportador; esta teoría tiene cierta relación con la teoría de las tres etapas de desarrollo: 1) desarrollo de sectores primarios; 2) desarrollo de un mercado interno, y 3) se logra la creación de industrias de transformación exportadoras a otras regiones.

Con esta breve descripción se concluye que para que una región desarrolle debe tener ciertas ventajas comparativas en algunas materias

primas, con respecto al resto de las regiones. El único problema que se presenta al momento de querer implementar este modelo o teoría en la región es la dificultad de medir los volúmenes de exportaciones e importaciones entre las regiones, para poder así cuantificar el saldo de la balanza comercial.

1.5.1.2. TEORIAS DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y COMPARATIVA

Smith citado por (Gonzalez , 2011) sustenta que cada país en el libre comercio lograría especializarse en la explotación de mercancías en las que posee ventaja absoluta (producir de manera más eficiente que otros) e importar aquellas mercancías o productos en los que poseyera una desventaja absoluta. Esta especialización permitiría que la producción mundial se incrementara viéndose beneficiados todos los países actores del comercio.

Por otro lado Ricardo, citado por (Gonzalez , 2011) hace referencia que si un país produce dos productos frente a otro país y posee desventaja absoluta en los dos, debería especializarse en aquel producto que posee menos desventaja y si los costes relativos de un producto son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso.

1.5.1.3. TEORÍAS DE LA COMPETITIVIDAD

Uno de los ejes fundamentales a nivel empresarial es la competitividad, el ámbito internacional y la globalización exigen a las empresas poseer eficiencia y eficacia en los procesos y el manejo de los recursos, para competir en el mercado interno como externo de un país.

El gobierno es uno de los principales actores para que se desarrolle la competitividad mediante el delineamiento de políticas y su implementación. Si traza políticas de desarrollo e investigación incentiva a implementar procesos tecnológicos en las empresas y algo muy

importante las políticas financieras estimulan a invertir en equipamiento y a modernizar (Suñol, 2006).

“La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo, se basa en el aumento de la productividad (Porter, 1990).

Cuando hablamos de competencia y estrategia no solo hablamos entre dos empresas como una unidad de negocio al contrario en la actualidad las empresas de un mismo sector deben unirse para competir a nivel mundial como uno solo (Prahalad & Hamel, 2006).

La competitividad se refiere exclusivamente en incrementar la productividad para poseer ventajas y alcanzar los éxitos en los mercados nacionales e internacionales, sin incurrir en el proteccionismo ni subsidios, aunque los costos de transporte son directamente proporcionales al costo logístico, esto les permite competir en el mercado, aunque no debería ser un referente de competitividad.

W. Chan Kim y Renée Mauborgne (2005) manifiestan que es fundamental y necesario hacer a un lado el sentimiento de competencia destructiva entre empresas y sectores, por lo contrario su idea consiste en alcanzar una competitividad a largo plazo a través de innovación y el dar valor agregado a los productos. Sostiene que si se desea lograr una competitividad definitiva a largo plazo, es transcendental ampliar los horizontes de los mercados.

La estrategia del océano azul plantea, esquivar la competencia destructiva entre compañías para alcanzar la competitividad en conjunto y a largo plazo, mediante la extensión y búsqueda de nuevos horizontes en los mercados, creando un valioso aporte mediante el plus de un valor agregado (Chan Kim & Mauborgner, 2005).

1.5.1.4. GESTIÓN LOGÍSTICA

La logística es una rama de la ciencia militar cuyo objetivo es procurar, conservar y transportar material, personal e instalaciones” (Black, 1993).

(Ballou, 2004), dentro de la administración existe un área llamada logística o cadena de suministro, que abarca un estimado del 60% y 80% por cada dólar que vende una empresa y que puede ser un factor clave para su táctica competitiva y aumento de su margen de utilidad al generar ingresos.

El mundo de los negocios empresariales sufre aceleradamente procesos de transformación debido a la globalización, repunte tecnológico y las TIC`s, viéndose impulsados a buscar mecanismos de adaptación a este nuevo escenario internacional, enfrentándose cara a cara a retos en la gestión empresarial, direccionando hacia nuevas conductas en el perímetro de la logística y la distribución comercial (González, 2013).

Dentro de la distribución comercial, la tecnología ha permitido ir eliminando intermediarios y así influir directamente en la cadena de valor, donde de forma expedita el producto o fabricante tiene contacto directo con el consumidor final (Prahalad & Hamel, 2006).

Los clientes cada vez más exigentes y con grandes expectativas en adquirir productos con una mejora continua de la relación calidad-precio induciendo a un proceso de desintermediación (Prahalad & Hamel, 2006).

Según Christopher, 1994 citado por (González, 2013), la gestión logística en la empresa abarca el análisis de la demanda y su predicción, el aprovisionamiento, la gestión de almacenes, la gestión de stocks y de pedidos, e incluso la logística inversa.

“Una buena dirección de la cadena de suministros puede no sólo reducir costos, sino también generar ventas”(Ballou, 2004).

1.5.1.5. MODELOS DE GESTIÓN LOGÍSTICA

Partiendo del objetivo de la propuesta de plantear estrategias para alcanzar una mejor gestión logística en el sector camaronero, hay algunos teóricos que proporcionan una diversidad de modelos para mejorar competitividad, eficacia, eficiencia, mayor rentabilidad y expansión en el mercado.

A continuación haremos una breve referencia de alguna de estas:

- ✓ **SCOR-MODEL** (Supply – chainoperationsreferencemodel): propuestopor el SupplyChain Council of North America en 1996, es una herramienta estándar que permite analizar y mejorar el desempeño de la cadena de suministro usando KPI's (Key Performance Indicators). Este modelo resalta de forma primordial cinco procesos de gestión: planificación, aprovisionamiento, manufactura, distribución, entrega y devolución (Cano, Orue, Martínez, Moreno, & López, 2013).

- ✓ **Just in time:** Según Escudero, 2006 “Es un sistema integrado de gestión de la producción y aprovisionamiento que usan las principales empresas industriales a escala mundial. Surgió en Toyota (Japón) para producir más coches sin que los costes generaran problemas financieros”.

El fin del sistema de producción J.I.T. es un método que consiste en eliminar lo más posible de forma drástica los costos innecesarios, y la aplicación de procesos de mejoras continuas, todo esto basado en un software para controlar de forma efectiva los procesos de fabricación(Anaya, 2007).

- ✓ Método de Benchmarking: "El benchmarking es un proceso sistemático y continuo de evaluación de los productos, servicios y procedimientos de trabajo de las empresas que se reconocen como representantes de las mejores prácticas y el propósito es el mejoramiento organizacional" (M. Spendolini, 1992).

El benchmarking consiste en relacionar nuestra empresa con la de la competencia, tomando en cuenta las actividades y operaciones, en medir y analizar el rendimiento de cada una de ellas.

Se debe comparar nuestros procesos con el número uno de ellos, además no solo con empresas de nuestro sector o competidores directos si no con todas aquellas que sean exitosas en el medio y tengan relación a la de nosotras, por eso es conocida como referencia competitiva. La comparación se debe regir en todas las técnicas administrativas como planificación, análisis y control, algorítmicas como heurísticas.

El objetivo principal del benchmarking es comparar el costo y desempeño logístico internacional del Ecuador con otros países relevantes de la región. Para esto se aplican los siguientes indicadores de gestión: Índice de Desempeño Logístico (LPI), Comercio Transfronterizo, Índice de Conectividad Marítima (LCSI), Tarifas Portuarias, Costos de Fletes Marítimos y Aéreos.

Ecuador mantiene para el año 2014, a nivel internacional de 2,71/5, en donde el componente mejor puntuado es la puntualidad de los envíos y la gestión aduanera, comparado con los otros que son: infraestructura, embarque internacionales, competencia logística y rastreo de envíos.

Tabla N°1
Índice de Desempeño Logístico

País	Año	Rank LPI	LPI	Gestión de Aduana	Infraestructura	Embarques Internacionales	Competencia Logística	Rastreo de Envíos	Puntualidad
Germany	2014	1	4.12	4.1	4.32	3.74	4.12	4.17	4.36
Chile	2014	42	3.26	3.17	3.17	3.12	3.19	3.3	3.59
Panama	2014	45	3.19	3.15	3	3.18	2.87	3.34	3.63
Peru	2014	71	2.84	2.47	2.72	2.94	2.78	2.81	3.3
Ecuador	2014	86	2.71	2.49	2.5	2.79	2.61	2.67	3.18
Colombia	2014	97	2.64	2.59	2.44	2.72	2.64	2.55	2.87
Bolivia	2014	121	2.48	2.4	2.17	2.35	2.68	2.68	2.6

Fuente: Banco mundial (2015)

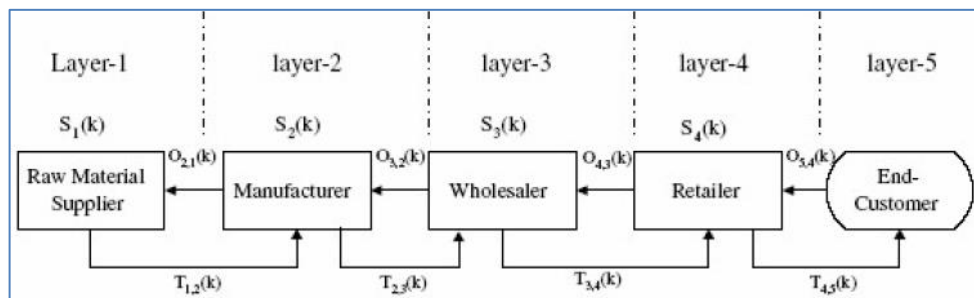
- ✓ SCM: La administración de la cadena de suministro es un grupo de actividades que permiten controlar todos los procesos efectuados para la obtención de un producto que puede abarcar desde la obtención de la materia prima hasta llegar a las manos del consumidor final, es en si la gestión integrada de todos los procesos (Marino, 2002).

El SCM se centra en dos objetivos específico:

- Eficiencia: Lograr costes factibles relacionado a un servicio.
- Eficacia: responder a las necesidades del cliente por intermedio de un producto.

(Sheu, 2003), nos muestra un ejemplo en el gráfico N°1 de un sistema logístico en la cual existe un proveedor de materia prima, una procesadora, un distribuidor mayorista, un minorista y el cliente final.

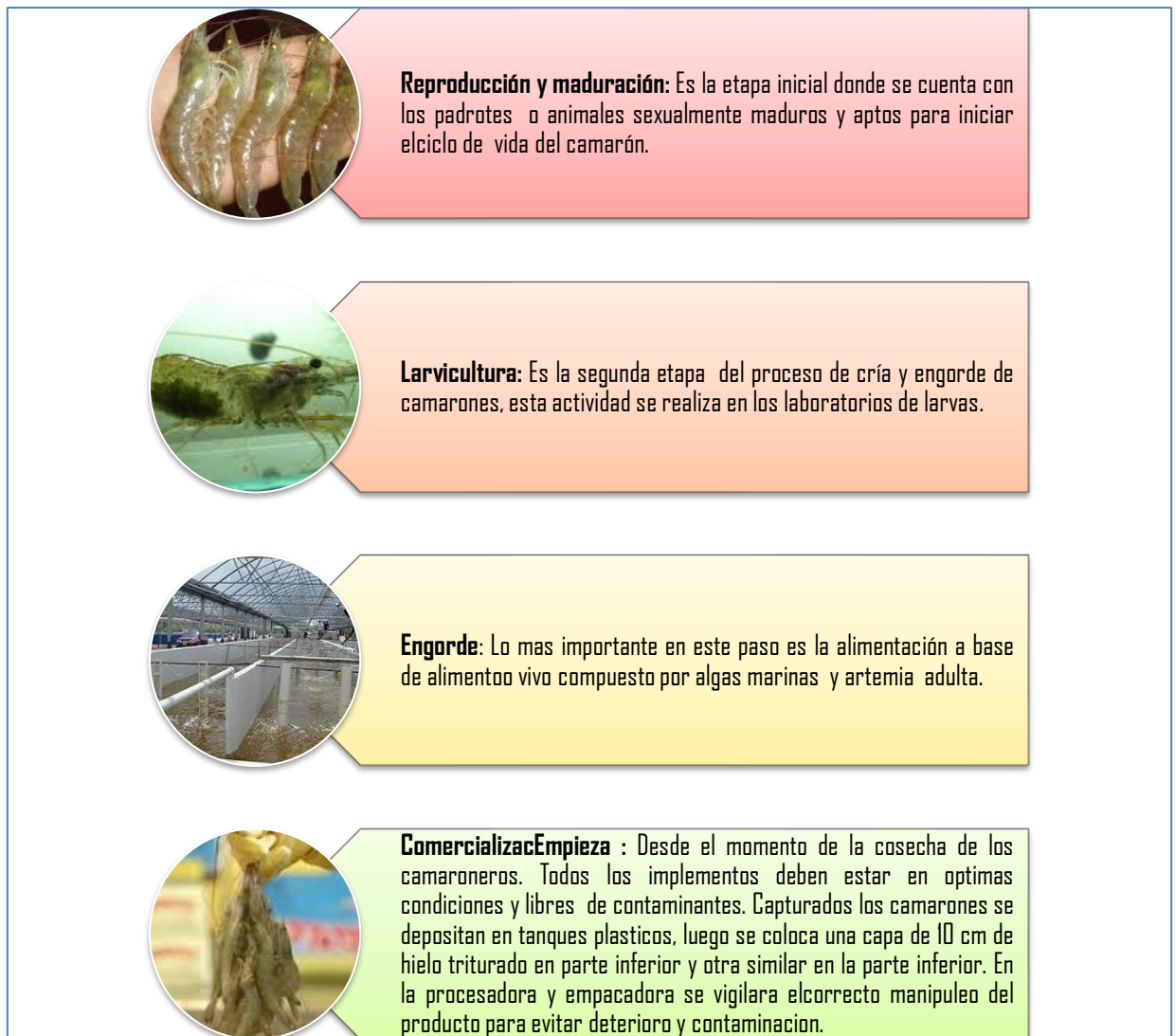
Gráfico 1
Modelo de proceso logístico



Christopher, M. 1994, en la logística existen tres caminos exitosos: acortamiento del canal entre proveedores y cliente, aumento de la transparencia del canal y omitiendo los intermediarios que son la base del problema en la logística entre el productor y consumidor final.

1.5.1.6. PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL CAMARÓN EN CAUTIVERIO

Gráfico 2
Proceso de Producción de camarón



Fuente: Duran F., Baque K., Iñiguez J. (2008), Tesis de Pregrado - Utmach
Elaborado por: La Autora

1.5.1.7. VALOR NUTRICIONAL DEL CAMARÓN

Tabla 2
Valor Nutricional y Tallas de Camarón con cola

Camarón con Cola		Información Nutricional	
Clasificación	Gramos	Cantidad por porción (calorías 120)	Calorías de grasa 15% valor diario
		Total de grasa: 2 gr.	
		Grasa saturada: 0 gr.	3%
36/40	17-18	Colesterol: 170 mg	0%
41/50	14-16	Sodio: 490 mg.	57%
51/60	12-13	Total de carbohidratos: 1	20%
61/70	10-11	Fibra dietética: 0	1%
71/90	8-9	Azúcares: 0	0%
91/110	7	Proteínas: 23 gr.	
110/130	6		
130/150	5	Vitamina A	Vitamina C
150 UP	4	Calcio 6%	Hierro 10%

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura
Elaborado por: La Autora

El contenido nutricional más alto es el sodio con un 57% además posee vitaminas A y C, Calcio e hierro.

Además ostenta un alto porcentaje de proteínas convirtiéndose en un alimento idóneo para el óptimo crecimiento y funcionamiento del organismo, aportando a las funciones estructurales e inmunes, enzimática, aporta a proteger el PH que actúa como protectora y defensiva.

La vitamina E es una importante fuente de antioxidantes que protegen el sistema nervioso, y ayuda al sistema inmune evitando la pérdida de los glóbulos rojos y la formación de trombos.

Además posee yodo, vitamina B12, colesterol, selenio y agua. Nutrientes como: fósforo, potasio, cinc, calcio, sodio, magnesio, vitamina B3, hierro, calorías, vitamina B2, vitamina B9, vitamina B, vitamina B6, hidratos de carbono, grasa, ácidos grasos

poliinsaturados, ácidos grasos monoinsaturados y ácidos grasos saturados.

Es necesario recalcar que a nivel mundial el camarón es reconocido como un producto gourmet y tienen variedad de recetas para prepararlo como ceviches, ensaladas, sopas, platos a la carta entre otros. www.saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=Mariscos&s2=Crust%20E1ceos&s3=Camar%20F3n (2012).

1.5.1.8. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DEL CAMARÓN

Gráfico 3
Evolución de los precios del Camarón



Fuente: Revista Aqua (2015)
Elaborado por: La Autora

Como se observa en la gráfica N°3 el precio del camarón ha tenido una tendencia creciente repuntando a inicios del 2014, esto de acorde a las investigaciones realizadas fue que se produjo la enfermedad por la afección del Síndrome de Mortalidad Temprana (EMS) que afectó a la mayoría de los países productores de camarón, Ecuador aprovechó el ofertar a buenos precios presto que el se vio libre de esta enfermedad.

1.5.1.9. PARTIDA ARANCELARIA DEL CAMARÓN

Conocer la partida arancelaria del producto a exportar es muy importante para pagar los aranceles correspondientes, por tal razón es fundamental señalar en que sección y capítulo está ubicado el camarón. En Ecuador la estructura arancelaria que se usa es la

NANDINA, según la Comunidad Andina de Naciones, según la nomenclatura arancelaria de los países miembros.

Tabla 3
Ubicación de la Partida Arancelaria del Camarón

SECCIÓN I	
ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	
CAPITULO III	
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	
Código: 03.06	Designación: Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos ahumados, incluso pelados o cocidos, antes o durante el ahumado; 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.
Subpartida del Sistema Armonizado: 030613	...Langostinos Penaneus (spp)

Fuente: Arancel Final del Ecuador (2007)
Elaborado por: La autora

1.5.1.10. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

ESTADOS UNIDOS: Con la recesión que empezó EE.UU. desde el año 2009 influyó en el comportamiento de compra de los consumidores debido a la crisis económica, es así que empezó a minorar las compras de productos gourmet como lo es el camarón, por otro lado el incremento tecnológico ha influenciado positivamente porque permite al comprador mediante las aplicaciones móviles incrementar las compras, accediendo a ofertas instantáneas que reguarden su bolsillo.

Sin embargo con los antecedentes antes descritos se asegura que el consumidor de mariscos estadounidense es uno de los mas rentables, porque cuentan con una canasta de compra promedia de USD 76.40 mientras que la canasta del consumidor promedio es de solo USD 37,628. Señalando que el motivo que hace que dejen los consumidores de comprar marisco son sus altos precios.

Las nuevas presentaciones de los mariscos como son los precocidos y preparados se ha convertido en una tendencia nueva y novedosa de compra que ha permitido que las ventas incrementen. (the Perishables Group, 2012).

EUROPA: En los países europeos es parte de su tradición alimenticia el consumo de productos marinos, recalcando que los gustos y preferencias varían deleitándose de las distintas especies, precisando que el 70% en cuanto a productos del mar se concentra en España, Francia, Reino Unido, Italia y Alemania. (Guatemala/Gobierno, 2014).

Los consumidores potenciales de mariscos pertenecen al grupo de la población de 50 años, además es el grupo con ingresos mayores al promedio de la población y es un grupo de personas que pone más atención a comer saludable. Este grupo de personas compra productos de mar una vez a la semana (PROEcuador, 2015).

Tabla 4
Principales países europeos importadores de camarón

PAÍS	TN
España	74.751
Francia	38.552
Italia	32.160
Bélgica	27.976

Fuente: FAO(2016)www.fao.org
Elaborado por: La Autora

Estos datos de los últimos diez años muestran que el mayor consumo de camarón se da en España y Francia, así también podemos observar las empresas europeas compradoras directas de camarón:

- Don Camarón, S.L.
- Frischekontor, Alemania.

- Mercabarna, Barcelona.
- Mabru, Bèrgica.
- Toulousemarché.

El marisco congelado y pescado fresco son parte de fundamental de la dieta mediterránea, como observamos en la tabla N^o5

Tabla 5
El consumo y gasto de los hogares para adquirir mariscos
2013

Producto	Consumption		Expenditure	
	Mkg.	Per cápita(kg)	M €	per cápita €
Prawns and shrimp	93,8	2,1	914,1	20,1
Frozen Prawns and shrimp	58,3	1,3	545,0	12,0
Boiled Prawns and shrimp	18,1	0,4	169,00	3,7
Fresh Prawns and shrimp	17,5	0,4	200,2	4,4

Fuente: FAO (2014), <http://www.fao.org>

Elaborado por: La Autora

El consumidor español gasta un promedio de 200 euros al año en productos del mar adquiere aproximadamente 15 kg de pescado, 7,5 kg. de otro alimento del mar y 4kg de pescado en lata.

La demanda, tanto interna como externa, para los productos del mar congelados españoles es considerable y consistente, con consumidores cada vez más exigentes e informados debido a la globalización y las TIC'S. El sector está experimentando actualmente en un proceso de reestructuración que dará como resultado, en el mediano plazo, mayor estabilidad, en el que se prevé que el papel de la distribución aumentará considerablemente en importancia.

Según un estudio realizado por Pro-Ecuador, En Alemania se ha triplicado el consumo per cápita en los últimos tres años llegando a consumir 1,2 kg de camarón.

Cabe recalcar que la demanda de camarón se intensifica en los estados principalmente nórdicos de Alemania, como lo son: Hamburg, Mecklenburg – Vorpommern, Schleswig-Holstein, Sachsen, Brandenburg, Berlín.

En cuanto a las variedades de camarón lo que más demandan desde Asia, son el “Black Tiger Shrimp”, y los denominados “King Prawns” y sus presentaciones prefieren conservas en preparaciones exóticas, camarones cocidos y sellados al vacío, la tendencia por consumir ensaladas con camarón va incrementando, finalmente otra de las presentaciones son los camarones condimentados con especias listos para cocinar.

Haciendo referencia a los Camarones provenientes de Ecuador demandan del “Vannamei Shrimp” o “Whiteleg” así como lo prefieren en Alemania también es apetecido en otros países Europeos, las presentaciones que prefieren y están en auge son colas de camarones apanadas y camarón en brochetas congeladas, dependiendo el tamaño del camarón.

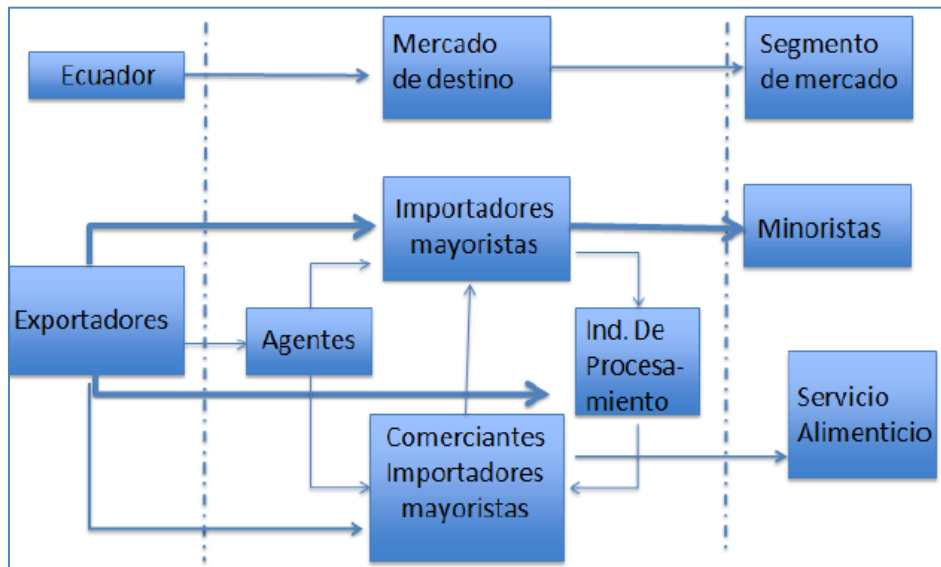
El consumidor Alemán es muy preparado y sofisticado que antes de adquirir un producto relaciona precio/calidad, prefieren de productos que cuenten con certificaciones, orgánicos, fairtrade, amables con la naturaleza y que respondan a la responsabilidad social en cuanto a las presentaciones que estén listas para el consumo personal (ProEcuador, 2015).

1.5.1.11. CANALES DE DISTRIBUCIÓN USADOS PARA EXPORTAR CAMARÓN

ALEMANIA, los segmentos más importantes son dos el minorista retail y el servicio alimenticio, si Ecuador logra negociar directamente

con los minoristas sería muy beneficioso en cuanto a margen de utilidad y se espera que a futuro debido al incremento de la eficiencia, requerimiento de calidad y temas de sostenibilidad se reduzca el canal de distribución para hacerlo directamente entre exportadores ecuatorianos y minorista, permitiéndonos cuidar nuestra marca e imagen como productos de calidad ecuatorianos.

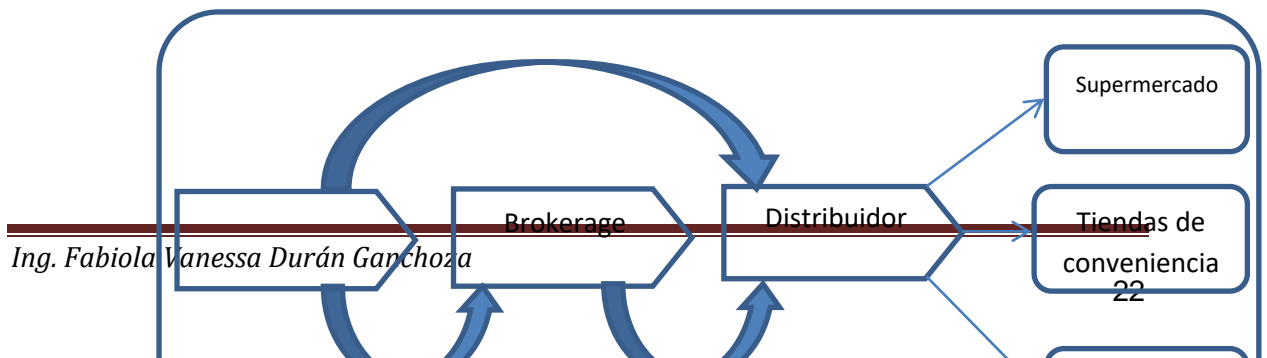
Gráfico 4
Canal de Distribución en Alemania



Fuente: Pro-Ecuador (2013)

EEUU., el banco nacional de comercio exterior muestra un modelo típico de canal de distribución que se aplica en el mercado estadounidense, cuando ingresan productor del sector camarero desde el Ecuador.

Gráfico 5
Canal de Distribución Estados Unidos

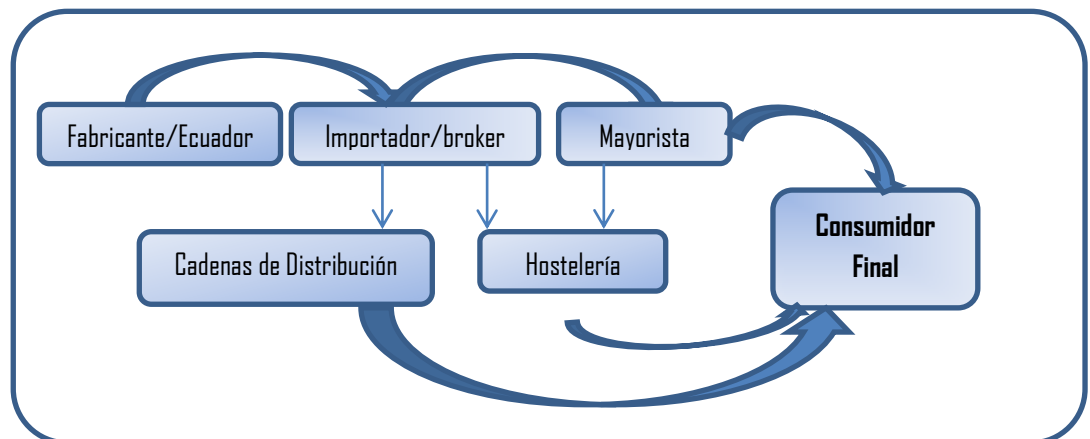


Exportador (Ecuador)

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, (2015)
Elaborado por: La Autora

UNIÓN EUROPEA, Una vez que la empresa ecuatoriana tiene listo el camarón para la exportación se contacta con un bróker o importador para vender su producto y este se encargará de comercializar a las grandes cadenas de distribución o mayoristas, que harán llegar el producto a manos del consumidor.

Gráfico 6
Canal de Distribución Estados Unidos



Fuente: Pro-Ecuador (2013)
Elaborado Por: La Autora

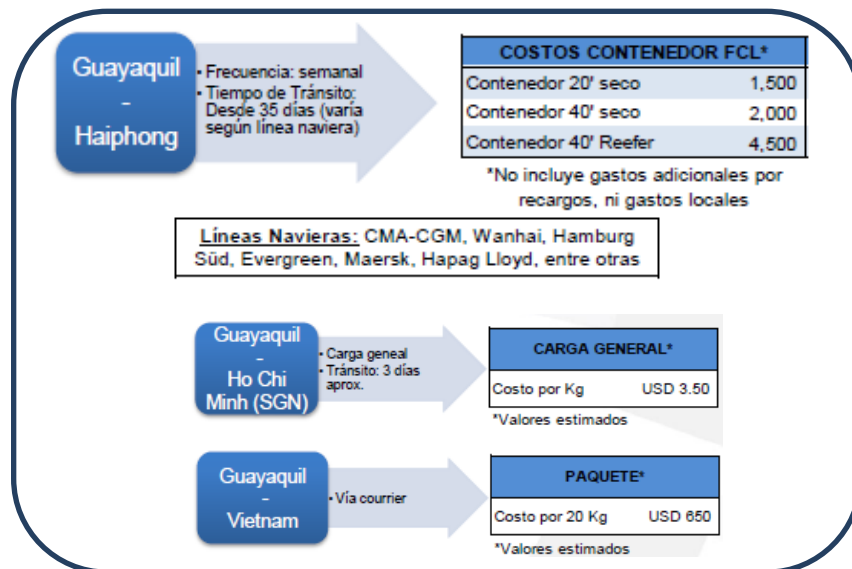
1.5.1.12. PERFIL LOGÍSTICO DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

ASIA (Vietnam): Cuenta con una población de 94.348,835 habitantes, su moneda es Đồng vietnamita (VND), con un tipo de cambio VND 21,149 por USD 1 (2014). Vietnam posee doce horas

adelante en relación al uso horario del Ecuador, los principales accesos por vía aérea son: Aeropuerto Internacional Tan Son Nhat (SGN) y Aeropuerto Internacional Noi Bai de Hanoi (HAN) <http://en.vietnamairport.vn/>, por vía marítima tenemos los puertos de Puerto de Hai Phong, Saigón y Da Nang <http://haiphongport.com.vn/>.

Costos de exportación:

Gráfico 7
Costos Logísticos de Exportación



Fuente: Pro-Ecuador (2016)

Procedimientos de Comercio: Es trascendental conocer toda la documentación que se necesita para ingresar productos a Vietnam y los tiempos que va a tomar para que el camarón llegue al cliente importador y así saber con certeza que precauciones se debe tomar para asegurar que llegue en optimas condiciones como un producto de calidad no solo en su sabor si no también en su presentación para que sea atractivo para el consumidor final.

Tabla 6
Documentos para Importar

INDICADOR DE IMPORTACIONES EN VIETNAM	
Número de documentos	7
Tiempo para importar (horas)	177
Costo de importación (por contenedor)	USD 632

DOCUMENTOS PARA IMPORTAR EN VIETNAM	
Conocimiento de embarque	
Orden de liberación de carga	
Certificado de origen	
Factura comercial	
Declaración aduanera de importación	
Reporte de inspección	
Lista de empaque	

ETAPAS PARA EL COMERCIO TRANSFRONTERIZO EN VIETNAM	IMPORTACIÓN	
	DURACIÓN (HORAS)	USD COSTO
Cumplimiento fronterizo	64	268
Cumplimiento documental	106	183
Transporte interno	7	181

Fuente: Pro-Ecuador (2016)

ESTADOS UNIDOS: La población asciende a 318 millones de habitantes con una superficie de 9'631,418 km² y su moneda oficial es el dólar estadounidense. En cuanto a su uso horario existen cuatro entre cada uno de ellos existe una diferencia de una hora.

Sus aeropuertos principales son: El aeropuerto internacional de Los Ángeles LAX, New York JFK y el de Miami. Sus puertos principales: Miami, Houston y Los Ángeles.

Procedimientos de comercio: Las negociaciones hacia este país en su mayoría son en términos FOB.

Tabla 7
Tiempo estimado del procedimiento de Importación

PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN EN ESTADOS UNIDOS	DURACIÓN (días)	US\$ COSTO
Preparación de documentos	2	205
Control aduanero	1	90
Manejo terminal portuario	1	420
Transporte interno	1	600
Total	5	1,315

Fuente: Doing Business

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. PRO ECUADOR

La documentación básica para importar y exportar en Estados Unidos son: Conocimiento de embarque, factura, Comercial, declaración de importación, orden de liberación de carga y lista de empaque según la Dirección de Inteligencia Comercial de Pro-Ecuador, (2014).

Para nacionalizar una mercadería en territorio americano debemos estimar los siguientes tiempos:

Tabla 8

DOCUMENTOS IMPORTACIÓN ESTADOS UNIDOS
Conocimiento de embarque
Factura Comercial
Declaración de importación
Orden de liberación de carga
Lista de empaque

Fuente: Doing Business

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR

FRANCIA: Es un país que pertenece a la Unión Europea, con una población de 66'259,012 habitantes y una superficie de 549,970 Km², su moneda oficial es el euro, en cuanto al uso horario le lleva por delante 6 horas a Ecuador.

Sus puertos principales son: Marsella-Fos, Le Havre y el puerto de Dunkerque.

Para transportar vía marítima se espera transitar durante 17 días y debemos incurrir en los siguientes rubros:

Tabla N° 9
Costos de los flete Internacionales y Locales

Flete Internacional
-USD \$5,500/ 40' Reefer
-USD \$1,500 / 20' STD
-USD \$3,000 / 40' HC
Gastos locales
-THC Origen USD \$150 x contenedor.
-Emisión de BL USD \$60 x BL + iva
-Handling USD \$80 x contenedor + iva.
-Administración USD \$50 x contenedor + iva
-ISPS USD \$35 x contenedor + iva
-Recargo por cobro de flete USD \$120 x contenedor + iva.

Fuente: Pro-Ecuador (2014)
Elaborado por: Dirección de inteligencia Comercial

Sus aeropuertos principales son: El aeropuerto Charles de Gaulle y el aeropuerto Orly.

Procedimientos de Comercio: Los términos de negociación para las exportaciones hacia Francia son en términos FOB, mientras que las importaciones son en CIF. Los documentos básicos exigibles para exportar o importar en Francia son los siguientes:

**Tabla N°10
Procedimientos de Importación**

PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN FRANCIA	DURACIÓN (DÍAS)	US\$ COSTO
Preparación de documentos	5	300
Autorización de aduana y control técnico	1	150
Puertos y manejo terminal	3	315
Transporte interior y manejo	2	680
Total	11	1445

Fuente: Doing Business
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

**Tabla N°11
Documentación para Importar a Francia**

DOCUMENTOS DE IMPORTACIÓN FRANCIA
Conocimiento de embarque
Declaración aduanera de importación

Fuente: Doing Business
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR

Del banco mundial se ha tomado en cuenta los siguientes datos que toman en cuenta los tiempos de nacionalización de mercadería en Francia.

Tabla Nº12
Indicadores Logísticos

INDICADORES	FRANCIA
Documentos para exportar (numero)	2
Tiempo para Exportar (dias)	10
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	1335
Documentos para importar (numero)	2
Tiempo para importar (dias)	11
Costo de importación (US\$ por contenedor)	1445

Fuente: Doing Business

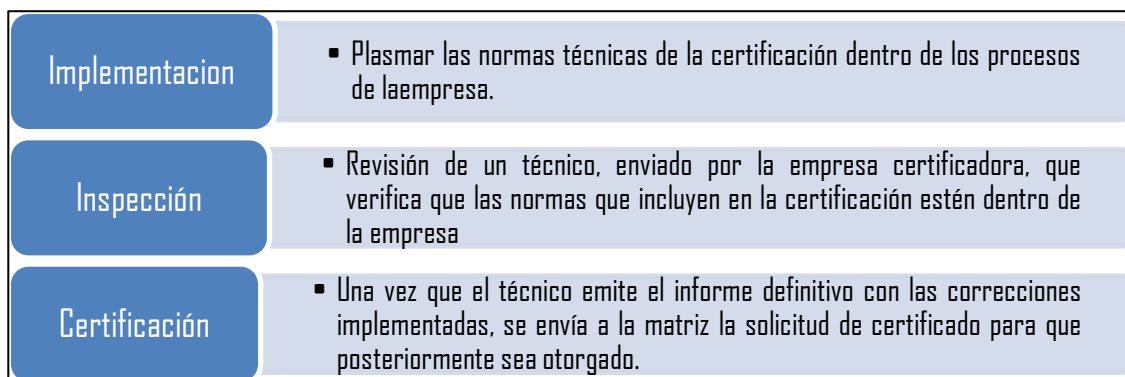
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

1.5.1.13. CERTIFICACIONES

Son procedimientos en la cual un ente u órgano garantiza que ciertas actividades u operaciones de acuicultura se han ejecutado bajo ciertos parámetros de control permitiendo obtener una certificación en la acuicultura, garantizando a los clientes y consumidores que un producto certificado de acuicultura procede de una manipulación y procedimientos que se ajusta a las normas de certificación (Pro-Ecuador, 2013).

Como obtener una certificación en tres pasos básicos:

Gráfico 8
Certificación para la acuicultura



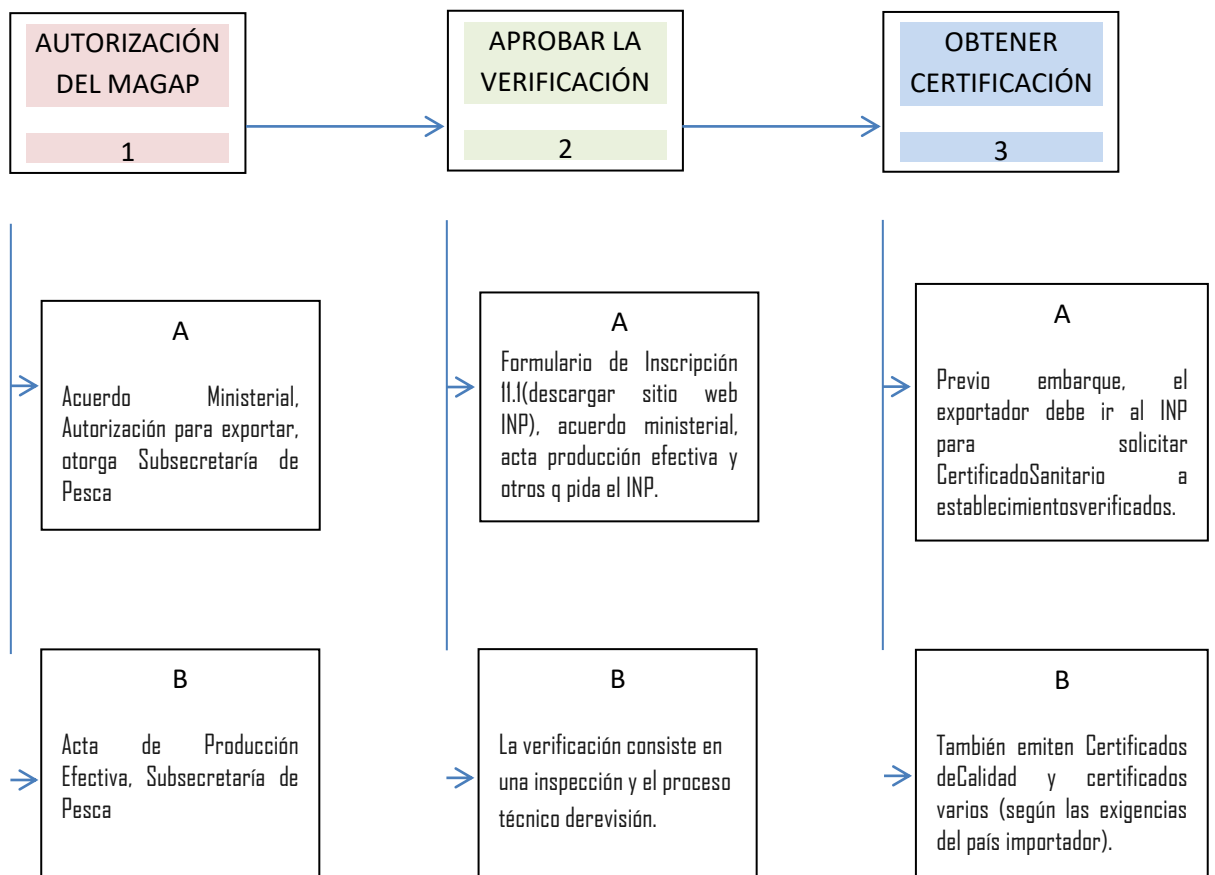
Fuente: (Pro-Ecuador, 2013)

Elaborado por: La Autora

El Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE), es el órgano oficial en acreditación en Ecuador. Es un organismo técnico de derecho público, con personería jurídica, autonomía administrativa, económica, financiera y operativa, sin fines de lucro, con sede en Quito y competencia a nivel nacional. Se rige conforme a los lineamientos y prácticas internacionales reconocidas (Pro-Ecuador).

A continuación se detalla los requisitos para exportar productos procedentes de la acuicultura y Pesca según datos de (Abanico, 2008).

Gráfico 9
Requisitos para exportar productos del mar



Fuente: (Pro- Ecuador, 2013)

Elaborado por: La Autora

1.5.1.14. MARCO INSTITUCIONAL Y MARCO REGULATORIO

INSTITUCIONAL: Entre las instituciones que proveen estadísticas de producción, exportación, asistencias técnicas, financiera entre otros tenemos:

- Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca
- Viceministerio de Acuicultura y Pesca
- CORPEI
- Cámara Nacional de Acuicultura
- CENAIM – Espol
- Banco Central del Ecuador

REGULATORIOS: Entidades gubernamentales que regulan, desde la producción hasta la comercialización y exportación tenemos:

- Ministerio de Comercio Exterior
- MIPRO
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
- Ministerio del Ambiente
- Ministerio de Relaciones Exteriores

Legislación y regulación

1. Reglamento para Cría y Cultivo de Especies Bioacuáticas (1985)
2. La diversificación, la tecnificación y la implantación de "buenas prácticas de manejo" (BPM).
3. Departamento de Veterinaria de la Unión Europea (FDA)
4. Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HAACP)

1.5.2. MARCO CONCEPTUAL (glosario de términos)

Arancel.- El arancel es el impuesto que pagará cada mercancía por ingresar a un país, este valor lo encontramos en un sistema, en el cual

se clasifican e identifican todo el universo de mercancías identificadas (MERCOSUR, 1995).

Barrera No Arancelaria.- Son tarifas establecidas por el gobierno a las importaciones o exportaciones; operaciones que aplica un país para salvaguardar la producción nacional convirtiéndose en restricciones que obstaculizan la libre circulación de productos (Rojas, 2008).

Canal de Distribución.- Son todas las actividades que se dan para hacer llegar un producto hasta el consumidor, y donde intervienen organizaciones independientes e interdependientes (Gomez, 2009).

Certificación.- Las certificaciones son un sistema establecido para identificar un producto con ciertas características específicas. Existen un sin número de agencias gubernamentales, internacionales y empresariales dedicadas a certificar que las prácticas y proceso de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas: de calidad, origen, comercio justo, sustentabilidad, orgánico, amigable con las aves, biodinámica, de relación entre otros. (Dirección de Servicio y Asesoría integral al Exportador (SAE) PRO- Ecuador, 2015).

Competencia.- Es un mercado en donde hay muchos compradores y vendedores, por lo que cada uno tiene un impacto en el precio mercado (Gregory, 2014)

Competitividad.- Porter (1985) es la competencia que posee una empresa en producir y comercializar productos en mejores escenarios de costo, calidad y circunstancia que su competencia.

“Para una empresa del sector de la economía esto significa lograr un éxito sostenido en los mercados internacionales sin contar con protecciones o subsidios” (Labarca & Zulia, 2007).

Demanda.- Expresa actitudes y preferencias de los consumidores, por un artículo mercancía o servicio. La demanda de una mercancía es la cantidad de ella que el individuo estaría dispuesto a comprar, en un tiempo dado, a los diversos precios posibles (Santiago, 2004).

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

El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia entre otros.) y demostrarlo para promover las ventas.

Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes etc.

Empaque.- Incluye las actividades de diseñar y producir el recipiente o la envoltura para un producto. Su objetivo primordial es el de proteger el producto y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución (Pro-Ecuador, 2014).

Etiquetado.- Cualquier material escrito, impreso o gráfico que contiene el rótulo o etiqueta (INEN, 2014).

Exportación.- La exportación es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una zona especial de desarrollo económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente (Aduana del Ecuador SENAE, 2012).

Gustos y Preferencias.- Son todas aquellas manifestaciones de nuestros gustos, sentimientos y actitudes hacia algo o alguien (Griffin, 1991).

Importación.- Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action.

Logística.- Consiste en administrar estratégicamente cada una de las fases como: aprovisionarse, transportar, almacenar e inventariar, asimismo el hecho de enriquecerse el uno al otro compartiendo conocimientos y experiencias, buscando generar utilidad, ser rentables, eficientes y eficaces en procesos de costo de producción, donde el objetivo fundamental es hacer llegar el producto en el tiempo exacto, en el lugar adecuado, el producto requerido, en la cantidad correcta y al precio justo, como que si recién se hubiera cosechado o recién se hubiera fabricado(Serrano, 2013).

Mercado.-Es un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio en particular (Gregory, 2014).

Norma.- La organización internacional de normalización (ISO) define a las normas como: Acuerdos documentales que contienen especificaciones técnicas y otros criterios precisos para su uso consecuente como reglas, directrices o definiciones, con el objetivo de asegurar que los materiales, productos procesos y servicios sean apropiados(FAO, 2009).

Oferta.- Se considera como la cantidad de mercancía que se ofrece a la venta a un precio dado por una unidad de tiempo. (SANTIAGO, 2004).

SGP (Sistema General de Preferencias Arancelarias.- Según el glosario de la OMCE lo define como un conjunto de programas de los países desarrollados que aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de países en desarrollo.

Producción.- Acorde con la gran enciclopedia universal (1985), es toda actividad que sirve para satisfacer las necesidades humanas. Además se puede decir que el volumen de la producción depende de la cantidad, calidad de materias primas, del trabajo y del equipo, adicionalmente a esto el grado de conocimiento técnico, así como la calidad de organizaciones políticas y administrativas.

La Productividad.- es un indicador que manifiesta que tan bien se están empleando los recursos de una empresa o país en la producción de bienes y servicios. Así pues, una definición común de la productividad es la que la refiere como una correspondencia entre recursos utilizados y productos producidos y denota la eficiencia con la cual los recursos - humanos, capital, conocimientos, energía, entre otros son dedicados para producir bienes y servicios en el mercado.

Tendencias.- Preferencia hacia algo, ya sea por su color, textura, precio, diseño o alguna característica específica, que inclina a las personas hacia ese objeto o producto a elegirlo.

1.6. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS Y DE VARIABLES

1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL

El delinear estrategias para mejorar la gestión logística en función del volumen de producción, conociendo la oferta exportable, permitirá incursionar en nuevos mercados internacionales y aumentar sus ventas con mejores precios que la competencia, incrementando la utilidad neta de los exportadores ecuatorianos de camarón.

1.6.2. HIPÓTESIS PARTICULARES

- Al precisar las facilidades tanto arancelarias como no arancelarias se abrirán nuevas posibilidades de comercialización.

- Al conocer la demanda en los mercados tradicionales y no tradicionales, permitirá el posicionar al producto en nichos convenientes y rentables.
- El implementar procesos logísticos adecuados para la exportación de camarón, permitirá incrementar el margen de utilidad neta.

1.6.3. VARIABLES

Tabla 13
Variables dependientes e Independientes

Variables	Dimensiones
Volumen de Producción y Exportación	- Factores climáticos - Tecnología - Calidad del producto
Facilidades arancelaria y no arancelaria	- Beneficio económico - Competitividad - Nuevos mercados
Demanda del mercado.	- Competencia - Precios - Gustos y preferencias - Mercado
Procesos logísticos	- Canal de distribución - Procesos de exportación - Certificaciones

Elaborado por: La Autora

1.7. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a los componentes y características de la investigación se trató el fenómeno de la producción y exportación de camarón en cautiverio en el Ecuador, y se analizó por fuentes tomadas de las diferentes entidades relacionadas al sector camaronero como la Cámara Nacional de Acuicultura, MAGAP, MIPRO, Pro-Ecuador, Banco Central del Ecuador, SENA, entre otros.

Para la recopilación de información dentro de la investigación, se aplicó encuestas y entrevistas a los productores, exportadores y empresarios del sector camaronero.

1.7.1. TIPO DE ESTUDIO

El trabajo de tesis se orienta dentro de un tipo de investigación descriptiva, con un enfoque cuantitativo y correlacional a nivel asociativo, los datos compilados serán examinados en base a informes técnicos y estadística. Las encuestas y entrevistas efectuadas basadas en la muestra proveerán de información para conocer la producción y exportación de camarón en cautiverio con la que cuenta Ecuador en la actualidad, tomando en cuenta el criterio de expertos y entendidos en el área.

Investigación descriptiva.- Es la caracterización de un hecho o fenómeno con el objetivo de establecer su estructura o comportamiento.

Investigación explicativa.- Busca el porqué de los hechos mediante relación causa efecto, mediante la prueba de hipótesis.

1.7.2. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El analítico sintético es el método a emplear debido a que descompondremos el fenómeno con el propósito de entender el funcionamiento de cada una de sus partes para integrarlo después en un todo para dar una explicación a las problemáticas planteadas.

Métodos y técnicas

Para el proceso de recopilación de información se aplicó análisis de contenidos de fuentes secundarias, que son los informes técnicos, reportes, estadísticas, a más de encuestas y entrevistas a los actores o sujetos de la investigación.

1.7.3. FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El universo de estudio lo conforman 192 productores de camarón a nivel nacional junto con 26 exportadoras.

Al aplicar la fórmula para la determinación del tamaño de la muestra con el 5% de error y un margen de confiabilidad del 95%, se obtiene un valor de 67 sujetos de estudio, los cuales como sector representativo serán considerados los pertenecientes a la provincia de El Oro (62 productores y 5 exportadoras).

$$n = \frac{N(z^2 * p * q)}{((N-1) * e^2) + (z^2 * p * q)}$$

$$N = 218$$

$$Z = 1,96$$

$$p = q = 0,5$$

$$e = 10\%$$

$$n = 67$$

Para el análisis estadístico se contabilizó la información de 30 productores de camarón a nivel de la Provincia de El Oro, que representan al mayor número de hectáreas de sector productivo con desarrollo y potencial.

La encuesta que se aplicó a los productores y exportadores de camarón, se estructuró en función de las variables y subcategorías de análisis, que se convierten en las interrogantes de la misma.

Se realizó una prueba piloto con encuestados a nivel local, del cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, para luego validar la estructura y contenidos de cada uno de los instrumentos para la recopilación de la información.

Para la aplicación de las encuestas se realizó un trabajo personalizado y con ayuda de recursos tecnológicos, (vía skype, correo electrónico, formularios), que permitieron cubrir el total de la muestra de sujetos de estudio a encuestar.

1.7.4. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Los resultados obtenidos se procesaron con el software estadístico IBM SPSS, una vez que fueron evaluados primeramente con una hoja de cálculo, previa codificación.

1.8. RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS

Con la presente investigación se plantean estrategias, que mejorarán los procesos logísticos para incrementar los niveles de producción y comercialización de camarón en cautiverio a nivel local, provincial, regional y proyectarlos a nivel nacional, con una propuesta que agregue valor en función del análisis de las ventajas comparativas y competitivas analizando los diferentes tipos de mercado en el extranjero, con sus diferentes particularidades y especificidades.

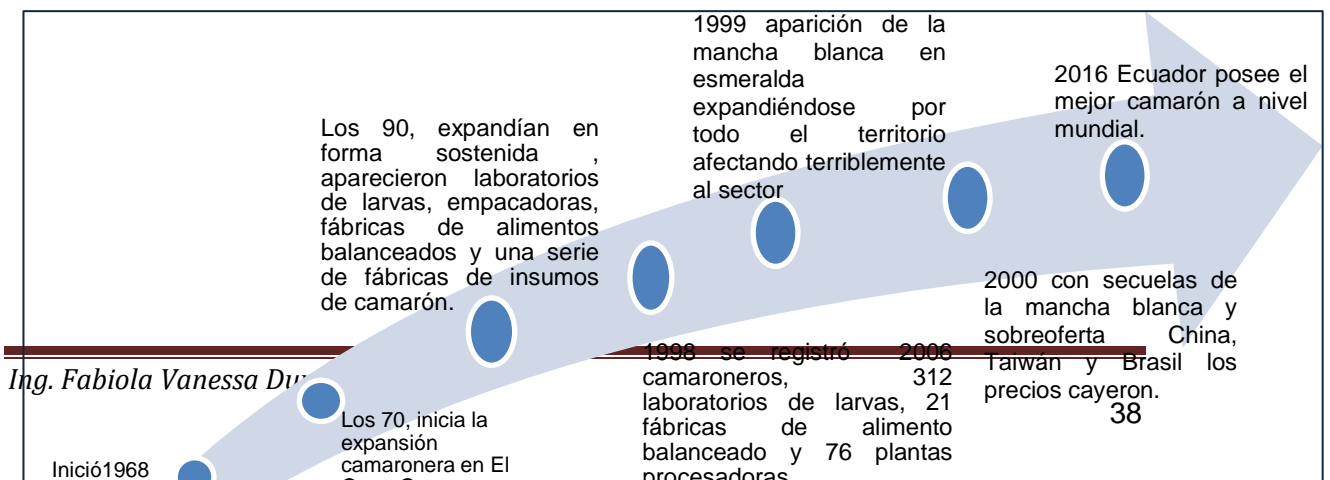
CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADO Y DIAGNÓSTICO

2.1. ANÁLISIS DE LAS SITUACIÓN ACTUAL

El inicio del cultivo del camarón ecuatoriano desplegó desde la región costa, debido a que esta beneficiado por muchas bondades naturales como la luminosidad que es muy importante para el desarrollo del camarón haciendo de estos lugares idóneos para el desarrollo del sector camaronero.

Gráfico 10
Reseña histórica del sector camaronero



Fuente: FAO (2015), <http://www.fao.org/fi/website/MultiQueryAction.do>
Elaborado por: La autora

Cabe recalcar que Ecuador es el pionero a nivel mundial de camarón en cautiverio por los años 1962 en Santa Rosa, cuando Jorge KaizerNickels implementó la cría de camarones en cautiverio dando buenos resultados para que más tarde adopten esta modalidad en el resto del mundo.

Actualmente existen 3000 fincas camaroneras con un aproximado de 210.000 ha, distribuidas de la siguiente manera: Guayas con 126.000 (60%), El Oro 31.500 (15%), Esmeraldas 18.900 (9%), Manabí 18.900 (9%) y Santa Elena 14700 (7%). (MAGAP , 2015)

Según el Instituto Nacional de Pesca (INP), existen 39 exportadoras de camarón, 22 laboratorios acuícolas y 144 productores de camarón distribuidos en todo el país.

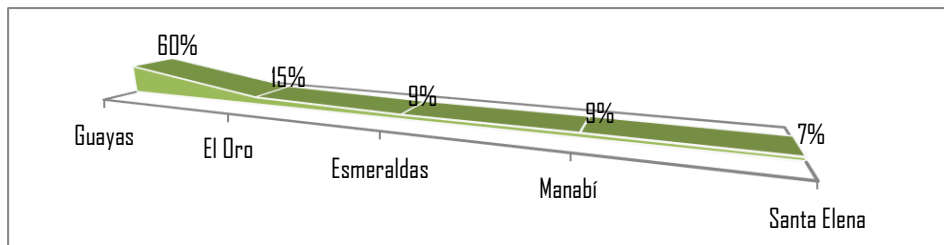
En la actualidad el sector de pesca y acuicultura tiene como productos insignias exportables el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante de todas las exportaciones no petroleras ecuatorianas.

El camarón ecuatoriano se ubica a nivel mundial entre los más grandes exportadores(Pro-Ecuador, 2015).

El 7% de camarón que se consume a nivel mundial es proveído por Ecuador, sin embargo ha incrementado su producción a un 10% anual en un promedio aproximado (Revista Líderes, 2014).

En nuestro país existen alrededor 210.000 hectáreas de camarón en cautiverio, distribuidas de la siguiente manera el 60% en Guayas, el 15% en El Oro, un 9% en Esmeraldas igual que Manabí con un 9% y finalmente un 7% en Santa Elena, como observamos en el gráfico N°11.

Gráfico 11
Porcentaje de aportación de la producción camaronera por Provincia

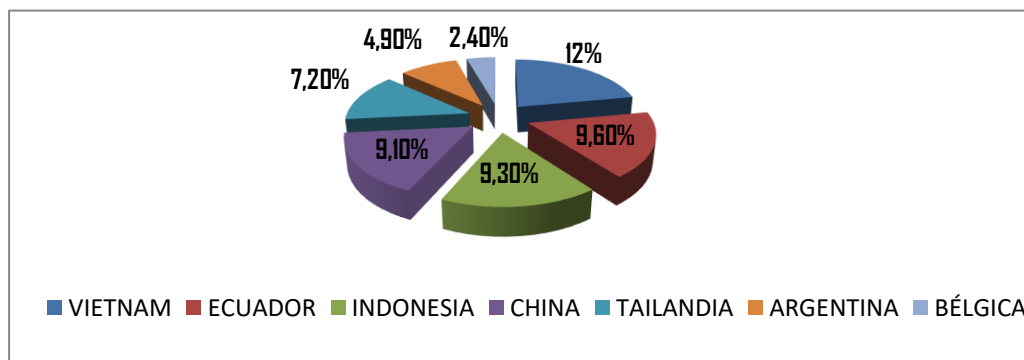


Fuente: Revista Líderes, 2014
Elaborado por: La autora

PAÍSES PRODUCTORES

En el gráfico N°12 observamos que el país que más produce camarón es Vietnam aportando un 12% en la participación a nivel mundial convirtiéndose en el competidor N°8 para el camarón ecuatoriano que aporta con 9,6% de participación en el mercado.

Gráfico 12
Principales países productores de camarón



Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

PAÍSES CONSUMIDORES

En estos últimos tiempos a nivel mundial ha crecido la demanda de mariscos y se provee que continúe creciendo de forma vertiginosa conforme crece aceleradamente la población, la riqueza, e infraestructura que conlleva a tener un creciente favoritismo por comestibles saludables, como es de conocimiento general se ha dado una paralización de la pesca, dando como resultado que la acuicultura tenga que cubrir la demanda de productos del mar que va creciendo cada vez más, justo cuando los consumidores se vuelven cada vez más exigente de productos sanos. Entre más tecnificada y educada profesionalmente sea una población serán más exigente en la calidad de productos que consumen y de las empresas con responsabilidad social y amables con el cuidado de la naturaleza(Ac & Acuicultura, 2016).

En la tabla N°14, observamos las exportaciones de camarón desde el año 2010 al 2015, donde indica que las exportaciones año a año han tenido una tendencia de crecimiento, sin embargo en el 2015 existió una pequeña disminución en comparación al 2014 donde fue su año de máxima producción.

Tabla 14
Exportaciones de camarón ecuatoriano

CAMARON		
MILLONES		
AÑO	LIBRAS	\$
2010	296,00	\$ 668,00
2011	357,00	\$ 901,00
2012	411,00	\$ 1.034,00
2013	431,00	\$ 1.461,00
2014	563,00	\$ 2.128,00
2015	655,00	\$ 2.107,00

Fuente: Revista Aqua (2015)

Elaborado por: La Autora

POLITICAS DE PRECIOS

El sector camaronero tanto a nivel de productores como exportadores mantienen como problemática común la necesidad de que el Estado fije un precio oficial para la comercialización del camarón, tomando como referencia su cotización en los mercados internacionales y las características propias así como las condiciones que circunscriben a este tan importante sector de la economía nacional.

Claro esta, que se sabe que el camarón es un commodity, y que establecer un precio oficial así sea por temporadas es algo muy difícil, debería existir un ente regulador a nivel de políticas de precios, para que las negociaciones entre productores y exportadores, y luego de estos últimos con sus clientes o importadores, se realicen en un marco de referencia que permitan un comercio justo entre todas las partes, reconociendo los beneficios económicos para cada una de las partes.

Los problemas para el exportador a nivel de la comercialización con sus proveedores se presentan cuando estos requieren de un pago inmediato o a corto plazo, y en condiciones beneficiosas, lo que se vuelve un inconveniente debido a la tasa de retorno del capital de inversión del exportador, que se logra una vez que su producto a llegado al destino final en el mercado exterior; los intermediarios aparecen en este momento, entre el exportador y el productor, ofreciendo a este ultimo pagos directos en corto plazo aunque a un menor precio, pero que para las condiciones del empresario camaronero que se ve obligado a vender su producto, se vuelve este la única opción, reduciendo el margen de comercialización o aprovisionamiento del exportador, quien en ciertos casos se ve en apuros al momento de tener que completar un pedido de un producto específico, tanto en cantidad como en calidad (talla y peso).

PROCESOS LOGÍSTICO

Como indicadores de competitividad para los procesos logísticos en el sector camaronero tenemos:

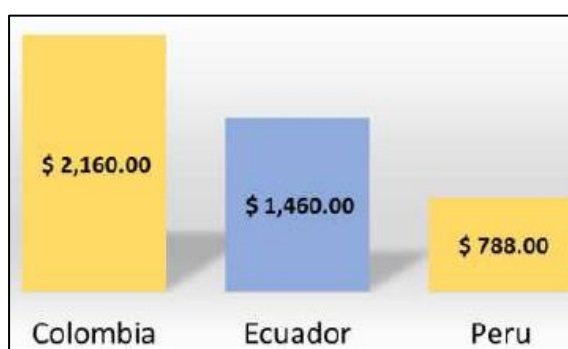
- Tiempo de exportación.
- Costo para exportar
- Pérdidas de productos
- Seguridad/contaminación
- Trámites/documentación

El VCLE (Variación de costos logísticos sobre valor exportado), identifica la variación entre dos periodos del costo logístico interno para exportar un contenedor sobre su valor FOB. A mayor costo logístico, menor competitividad en las exportaciones.

El costo logístico interno del Ecuador ha disminuido 1,32 porcentuales del 2014 al 2015, en promedio, y se proyecta en el 2016, una reducción de 0,59 a 1 puntos porcentuales.

Ecuador tiene a nivel comparativo menores costos que Colombia y mayores costos que Perú, en función de lo establecido por el índice del desempeño logístico.

Gráfico 13
Cuadro comparativo logístico



Fuente: Doing Business (2015,2016)
Elaborado por: la Autora

FACILIDADES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

El Ecuador en la actualidad mantiene algunos acuerdos comerciales regionales con países como los Estados Unidos y la Unión Europea, lo

que le permite contar con una serie de beneficios y preferencias tanto a nivel arancelario como no arancelario en los procesos de importación y exportación de mercancías.

En el caso concreto de la exportación de camarón, sus clientes en el mercado internacional (Estados Unidos, Vietnam, China, Italia, entre otros) comercializan con Ecuador no solo en función de la calidad del producto, si no por las preferencias arancelarias que se encuentran vigentes, y que permiten un comercio a nivel transregional competitivo.

La situación económica actual del país, en función de la demanda mundial de camarón, ha ubicado a este producto como el primero en el rubro de exportaciones no petroleras por encima del banano, lo que conlleva a entender la importancia de establecer nuevos mercados basándonos en la necesidad de agregar valor a este producto en función del cambio de la matriz productiva, en donde países interesados en la comercialización de quitina, en donde por ejemplo el Ecuador se podría convertir en un país proveedor de este insumo tan importante para la industria farmacéutica a nivel mundial.

2.2. ANÁLISIS FODA DEL SECTOR CAMARONERO ECUATORIANO.

Para establecer una planeación estratégica en el sector camaronero con una proyección hacia los mercados internacionales, analizando la situación actual y prospectiva de la industria, se vuelve necesario elaborar un FODA, caracterizando a cada uno de sus componentes, para posteriormente plantear estrategias de intervención que permitan atender la problemática de tan importante grupo generador de divisas de la economía nacional.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
a) Existen instituciones de asistencia y apoyo, como la cámara nacional de Acuacultura, INP y	a) Eliminación del subsidio al combustible.

<p>PROEcuador entre otros; que permite que estén informados sobre las tendencias y estadísticas del mercado.</p> <p>b) Las bondades climáticas: luminosidad, humedad y temperatura estable permite que el camarón se desarrolle y su sabor y calidad sea excelente.</p> <p>c) Cuenta con la implementación del Plan Nacional de Control que ofrece, garantías oficiales a la UE, logrando homologar las normativas expedidas con la normativa sanitaria europea.</p> <p>d) Mejores preferencias arancelarias que la competencia.</p> <p>e) Ecuador no fue afectado por la enfermedad de síndrome de mortalidad temprana (EMS) incrementando sus niveles de producción.</p> <p>f) El consumo per cápita de camarón se triplicó en los tres últimos años.</p> <p>g) Ecuador posee un gran potencial para desarrollarse, fomentando en gran escala el empleo 90,000 directos y 90,000 indirectos.</p> <p>h) El camarón ecuatoriano se ubica a nivel mundial entre los más grandes exportadores.</p>	<p>b) Las medidas arancelarias que afectan a la importación de insumos y equipamiento.</p> <p>c) Los trámites y procesos burocráticos para acceder a un crédito.</p> <p>d) Las altas planillas eléctricas por consumo de energías.</p> <p>e) Falta de personal especializado para reparación de maquinarias.</p> <p>f) Limitada diversificación en los productos para su comercialización y cubrir así las múltiples necesidades del consumidor.</p> <p>g) Ecuador está rezagado a nivel de conectividad en comparación con sus competidores en la región, esto debido entre otros factores al tamaño máximo del buque que puede ingresar al puerto por su calado.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>a) Firmó un SGP con la Unión Europea lo que permite que tenga preferencias arancelarias.</p> <p>b) Las estaciones climáticas de otros países competidores no le permiten producir durante todo el año.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>a) La crisis económica a nivel internacional influye para que los consumidores reduzcan su capacidad adquisitiva en productos del mar que son exclusivos y de alto costo.</p>

<p>c) A nivel mundial ha crecido la demanda de mariscos y se provee que continúe incrementándose de forma vertiginosa conforme crece aceleradamente la población, la riqueza, e infraestructura.</p> <p>d) Ecuador posee un acuerdo ATPDA con los EEUU, país que mas importa camarón.</p> <p>e) Una porción del mercado que tiene un alto poder adquisitivo que es la tercera edad en Europa gusta por consumir camarón.</p>	<p>b) La sobreproducción en países competidores con Ecuador, les permite a ellos ofertar el camarón a mejores precios lo que reduce la competitividad de las empresas exportadoras.</p> <p>c) Vietnam, China, Tailandia e Indonesia, por mantener mejores procesos logísticos, les permite ofertar el producto a precios mas competitivos que el ofrecido por el camarón ecuatoriano.</p> <p>d) Falta de coordinación entre productores y exportadores para ofertar camarón de diferentes tallas acorde a las exigencias del mercado.</p> <p>e) Tendencia de los consumidores por comprar productos que no atenten contra el medio ambiente.</p>
--	--

ESTRATEGIAS BASADAS EN EL ANÁLISIS FODA.

Estrategias F-A.

Instituciones como el INP, CNA y PROECUADOR, con el apoyo o intermediación de las Asociaciones de Productores de Camarón, permitirán integrar a productores independientes y a exportadores para comercializar de forma directa evitando a intermediarios, incrementando con esto los ingresos, y también se puede ofertar en base a contratos bien establecidos el aprovisionamiento de camarón en tallas exigidas por el mercado internacional. Además se pueden gestionar por medio de convenios de cooperación la capacitación y asistencia técnica en temas de procesos operativos y de seguridad y salud ocupacional, para el personal tanto de quienes laboran en las camaroneras como en las plantas empacadoras y exportadoras

Estrategias F-O.

Ecuador por ser uno de los más grandes exportadores de camarón a nivel mundial, firmó un SGP lo que le otorga preferencias arancelarias y por contar aún con un Acuerdo ATPDA con los EE.UU. le permite compensar el incremento periódico de impuestos para la importación de insumos y maquinarias, eliminación de subsidios (como el del diesel) y los altos costos de energía eléctrica.

Estrategias D-O.

La demanda actual del mercado se encuentra en constante incremento, y los mercados internacionales exigen cada vez una serie de productos con alto grado de diversificación, ante esto el Ecuador cuenta con una producción que permitirá satisfacer esa demanda, siempre y cuando todos los actores del sector se integren en mesas o ruedas de negocio que le permitirán mejorar los procesos logísticos en cada una de sus fases.

Estrategias D-A.

Ecuador no fue afectado por la enfermedad de síndrome de mortalidad temprana (EMS) incrementando sus niveles de producción; cuenta con la implementación del Plan Nacional de Control que ofrece, garantías oficiales a la UE, logrando homologar las normativas expedidas con la normativa sanitaria europea. Y presenta bondades climáticas: luminosidad, humedad y temperatura de la costa en el Ecuador, permiten que el camarón ecuatoriano se desarrolle en condiciones idóneas, mucho mejores que las de sus países vecinos como Perú o los de Centroamérica, esto se convierte en una ventaja comparativa que permite compensar limitaciones como los de conectividad por el calado de sus puertos, y en lo relacionado con procesos logísticos de países como Vietnam, China, Tailandia e Indonesia.

2.3. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS.

De acuerdo al índice del desempeño logístico proporcionado por el banco mundial, donde mide la brecha que tiene los países que poseen el mejor y el peor desempeño en materia de logística comercial, Ecuador se encuentra ubicado a nivel regional hablando de Sudamérica en el puesto nueve de diez países.

Esta grieta permanece debido a la complejidad de las reformas e inversiones sujetadas a la logística en los países en desarrollo, y a pesar de la declaración universal de que la ineficiencia de las cadenas de abastecimiento es la primordial barrera para la integración comercial en todo el mundo (Banco Mundial, 2014).

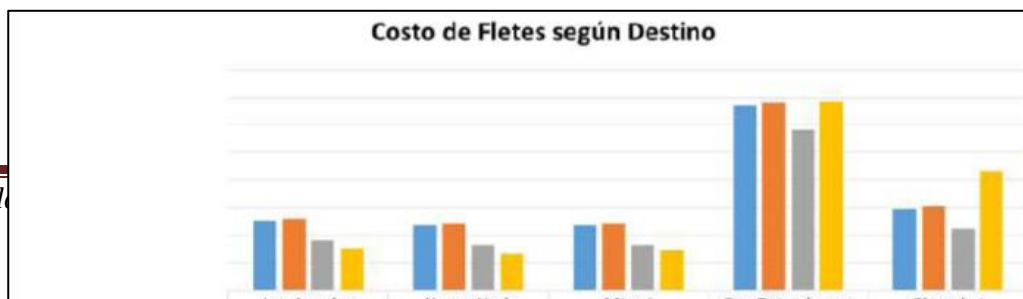
Este índice de desempeño se efectúa en una clasificación de 164 países, que mide las siguientes situaciones del comercio a las que se le asigna una creciente relevancia para el desarrollo, y así tenemos: el desempeño aduanero, calidad de infraestructura y exactitud en tiempo y lugar de los envíos, es así que se decidió hacer nuestra comparación con nuestro vecino país Perú que posee similares características de acuerdo a los datos que se presentan a continuación:

Tabla N°15


Servicios Portuarios Generales	Guayaquil Contecon	Callao DP World	DIF. %
Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2) \$ (Teu/día) 15 - 20 días	\$ 3.83	\$ 36.52	853.58%
Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate) 40"	\$ 165.99	\$ 176.91	6.58%
Colocación de Sellos/Precinto	\$ 10.22	\$ 10.62	3.91%
Etiquetado/Desetiquetado Contenedores/Carga IMO (no incluye material)	\$ 12.77	\$ 10.62	-16.84%
Aforo/Inspección al contenedor	\$ 95.77	\$ 69.62	-27.31%
Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate) 20"	\$ 165.99	\$ 117.68	-29.10%
Conexión y energía (cont/hora)	\$ 3.83	\$ 2.45	-36.03%
Uso de amarradero (M/L/Hr)	\$ 1.28	\$ 0.78	-39.06%

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (2016)

Gráfico 14
Costo logístico según destino



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (2016)
Elaborado por: La Autora

 ECUADOR	DIMENSIÓN	 PERÚ
<p>El sector camaronero ecuatoriano tiene potencialidades para expandirse a mercados internacionales y competir con Tailandia, China e India. Se vende en el mercado con la marca genérica de camarón blanco, el cual es mejor pagado que el de Perú, esto refleja el cumplimiento de las normas de calidad. Aunque factores como la falta de acuerdos regionales para la exportación-importación, el incremento en carga arancelaria, y otros factores adicionales más, hacen de que se deba analizar el implementar ciertas reformas para no perder el grado de competencia y la competitividad como sector.</p>	<p>Competencia</p>	<p>La producción y exportación de camarón en Perú no tiene comparación con la de Ecuador, en lo relacionado a número de hectáreas ni a los volúmenes de comercialización en el mercado internacional, pero es un referente para comprender que debido al apoyo directo que recibe del gobierno a través de incentivos tributarios, apoyo para la comercialización directa hacia el exterior, producción de sus propios insumos (balanceado), presenta ciertas ventajas a nivel de competencia en el marco de los procesos logísticos.</p>
<p>En Ecuador, cerca del 90% de la producción de camarón proviene del cultivo; el restante es capturado en las cálidas aguas del</p>	<p>Gustos y preferencias</p>	<p>El camarón de agua dulce, representa el único recurso hidrobiológico de los ríos costeros peruanos que soporta</p>

<p>Pacífico. Gracias a las condiciones climatológicas, su ubicación geográfica y la estructura de sus costas, la adaptación en Ecuador de la especie <i>litopenaeusvanamei</i> en cautiverio ha sido un éxito. Estos factores, sumados a los exigentes controles en la postcosecha y empaque han dado como resultado un camarón de excelente sabor, color y textura, que le hacen meritorio su reconocimiento internacional como el mejor camarón blanco del mundo. Beneficiados por las condiciones climáticas, el país es uno de los pocos países en el mundo donde el número de sus cosechas oscila entre 2 y 2,8 por año.</p>		<p>una pesquería comercial. La actividad pesquera sobre este recurso ha ido en aumento de manera tal que le confiere una importancia socioeconómica excepcional en el área de su influencia. Aunque en la actualidad cada día se está incursionando más en el cultivo en cautiverio de camarón de mar, siguiendo el proceso que se realiza en Ecuador con resultados hasta ahora satisfactorios, sobretodo en el sector norte del vecino país.</p>
<p>La caída de los precios del camarón en mercados internacionales impactan a los exportadores ecuatorianos. En los primeros siete meses del 2015 se vendieron más libras que en similar periodo de 2014, pero los ingresos fueron menores. La disminución llegó a \$ 2,6 millones. Pasó de \$ 1.347,6 millones a \$ 1.345,0 millones. Esto contrasta con el volumen exportado que subió de 353,2 millones de libras a 406,5 millones de libras. Según datos de CNA. Los precios están a la baja desde hace 16 meses.</p>	<p>Precios</p>	<p>A Mayo/2016 el camarón de tipo 26-30 <i>count per pound</i> se comercializaba en los mercados internacionales a \$35,56 Nuevos Soles equivalentes en dólares a \$10,58 por libra, ha presentado una baja pronunciada en comparación al año 2015. Este precio es menor con respecto al que se cotiza el camarón ecuatoriano en función de diferentes factores, que están relacionados con las variaciones del mercado internacional.</p>

<p>Ecuador es más competitivo a nivel de países de la región, pero se tiene que avanzar más en los canales de distribución. Ecuador maneja el 67 por ciento de la producción mundial de camarón blanco en cautiverio. El país sigue a Tailandia en producción de camarón cultivado, debido a que demuestra la capacidad suficiente de expansión.</p>	<p>Canales de Distribución</p>	<p>Los acuerdos comerciales y regionales que tiene firmados Perú (TLC's, Alianza del Pacífico) le dan preferencias arancelarias para mejorar sus procesos logísticos, lo que incide directamente en una reducción de los canales de distribución al obtenerse mejores precios de comercialización.</p>
<p>En la actualidad el sector exportador de camarón ecuatoriano lo lideran 26 grandes empresas exportadoras, las cuales comercializan su producto en mercados como EE.UU, Vietnam, Italia, España, Francia, China, entre otros. Para lo cual se emplean dependiendo de los mercados, intermediarios o la comercialización directa con el cliente.</p>	<p>Proceso de Exportación</p>	<p>El sector exportador de camarón peruano lo comprenden específicamente los mismos productores que realizan gracias al apoyo del gobierno los procesos de exportación de forma directa, sin tener que recurrir a empaadoras o a plantas que realicen el servicio de "packing" y congelado; lo que le entrega un margen de mayor utilidad al empresario al realizar una comercialización directa.</p>
<p>¹Global G.A.P, ²HACCP, ³Marine Stewartshio Council MSC, son las principales certificaciones con las que cuenta el sector camaronero para su producción¹, como para su exportación^{2,3}.</p>	<p>Certificaciones</p>	<p>El sector camaronero peruano, productor/exportador mantiene más certificaciones de calidad en sus procesos, lo que le da una ventaja competitiva para comercializar su producto en los mercados internacionales.</p>
<p>Los problemas de competitividad que se presentan para el sector, se deben a que los países competidores de Ecuador, rebasaron las expectativas que se</p>	<p>Competitividad</p>	<p>No se puede medir la competitividad del sector camaronero peruano con respecto a Ecuador por las razones ya expuestas, pero las</p>

<p>tenían, como es el caso de la India e Indonesia que para el 2015 compitieron con grandes volúmenes y precios más bajos, estos son países que tienen economías de escalas mucho más competitiva que la nuestra. Para el 2016, el sector espera por lo menos llegar a una estabilidad de precios que se verá en los primeros meses, sustentado en las compras del año nuevo asiático, ya que Asia es en el principal mercado de las exportaciones ecuatorianas. Ahí se tiene un problema porque con China no hay una situación comercial preferente, se paga el 22% de tasa arancelaria real en la exportación y eso hace que no se tenga el mismo nivel de competitividad que tienen los países asiáticos.</p>		<p>preferencias arancelarias y no arancelarias, el apoyo directo que recibe del gobierno, los incentivos para la exportación directa desde la producción, el desarrollo tecnológico en investigación, son factores que elevan la competitividad del sector y le abren nuevas perspectivas para u desarrollo.</p> <p>Y sobre estas experiencias Ecuador debe tomar criterios y aprovechar de forma comparativa para elevar propuestas al gobierno para que se incentive un nuevo marco de apoyo logístico para el sector que le permita aprovechar todas las ventajas que posee, para hacer crecer de manera exponencial a uno de los sectores hoy por hoy más importantes del país.</p> <p>Al comparar los costos de almacenaje entre dos puertos como Guayaquil y Callao, Ecuador tiene costos más bajos, pero al analizar la capacidad de exportación los costos de exportación en los puertos Peruanos se vuelven más bajos</p>
<p>Otro problema que preocupa al sector camaronero es el limitado acceso a mercados como el chino, donde el camarón ingresa con 22% de arancel. En 2014 Ecuador exportó a China \$ 200 millones en</p>	<p>Nuevos Mercados</p>	<p>Hoy en día Perú exporta su camarón a los mismos países que Ecuador, claro que en volúmenes mucho más pequeños; pero se encuentra realizando procesos de</p>

<p>camarón y las perspectivas de crecimiento son cuadruplicarlo y llegar a los \$800 millones, pero con el arancel no sería posible. Otros mercados con problemas son el brasileño y el mexicano. En este último se bloqueó la compra de camarón nacional a inicios del 2015, mientras en Brasil existe una barrera desde hace 6 años.</p>	<p>agregación de valor, para aprovechar residuales y comercializar harina, quitina y cáscara de camarón, con estos productos llega a nuevos sectores específicos del mercado internacional.</p>
--	---

2.3.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNÓSTICO

Una vez concluido el proceso de recopilación de información por medio de las encuestas y entrevistas aplicadas tanto a productores y exportadores de camarón de la Provincia de El Oro, se procedió a aplicar el software estadístico IBM SPSS, para con el análisis respectivo de cada una de las variables generar gráficas y la posterior obtención de parámetros de correlación, los mismos que se presentan a continuación:

ENCUESTAS A EXPORTADORAS

Tabla Nº 16
CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 500 a 1000 tn/mes	3	60,0	60,0	60,0
1000 a 1500 tn/mes	1	20,0	20,0	80,0
1500 a 2000 tn/mes	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

La grafica Nº16 nos muestra la capacidad de producción que tienen las empresas exportadoras, donde el 60% de las unidades investigadas manifestaron tener una capacidad de producción entre 500 a 1000 toneladas al mes, un 20% de 1000 a 1500 y una de las empresas mas grandes a nivel de Ecuador ubicada en la Provincia de El Oro de 1500 a

2000 toneladas al mes, sin embargo manifestaron que aunque ellos poseen esa capacidad de producción que en sumatoria de todas las empresas exportadoras, sería un aproximado de 8.000 toneladas, no es suficiente para la gran cantidad de producción de camarón de la Provincia que es de 58.000 toneladas de pesca al mes, por tal motivo el resto es vendido al resto del Ecuador.

Tabla N° 17
NÚMERO DE TRABAJADORES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 70 a 120	1	20,0	20,0	20,0
120 a 170	1	20,0	20,0	40,0
170 a 220	2	40,0	40,0	80,0
mas de 220	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

La tabla N° 17 señala el numero de plazas de trabajo que genera el sector camaronero, al indagar expresaron lo siguiente, que el 40% de las empresas cuenta entre 170 a 220 trabajadores entre administrativos y operarios, el 20% mas de 220 y otro 40% menos de 170 trabajadores, además nos manifestaron que todos ellos están asegurados aunque no todo el mes se trabaja al 100% debido a que los días que mas se demanda personal es en los agujajes. Que cuando existían las terciarizadoras, era beneficioso para ellos porque contrataban el personal por agujajes y que ahora se sienten un poco afectados, que seria bueno se adapte un modelo de contrato por parte del estado para este sector, que tiene sus necesidades muy particulares que del resto.

Tabla N° 18
CERTIFICACIONES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos NACIONALES	5	100,0	100,0	100,0

En cuanto a certificaciones que posee las empresas exportadoras, el 100% como lo indica la tabla N° 18, manifestó que cuentan con una certificación

nacional, que es aceptada en los mercados en los que ingresan los productos, además algunas empresas indicaron que están en miras de implementar certificaciones internacionales para ser mas competitivas.

Tabla Nº 19
DIFICULTADES DE FINANCIAMIENTO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos TASA DE INTERÉS ELEVADO	1	20,0	20,0	20,0
GARANTÍAS	1	20,0	20,0	40,0
DEMORA EN TRAMITACIÓN	1	20,0	20,0	60,0
MONTO INSIGNIFICANTE	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

El financiamiento o lo complicado de acceder a un monto atractivo para los empresarios camaroneros del sector exportador , es lo que no les permite implementartecnologías que aceleren procesos y mejoremos en cuanto a estándares de calidad, si observamos el grafico nº 19 el 40% de los encuestados señalaron que cuando acuden a una institución financiera el monto que le quieren dar es insignificante para el costo de los equipos tecnológicos que desean adquirir, por otro lado un 20% se refirió al interés elevado, otro 20% en la demora del tramite y finalmente otro 20% el hecho de no tener garantías el sector camaronero es un gran inconveniente para acceder a los créditos.

Tabla Nº 20
IMPLEMENTACIONTECNOLÓGICA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos FINANCIAMIENTO	5	100,0	100,0	100,0

Como habíamos hecho referencia anteriormente uno de los obstáculos principales para que el sector exportador crezca, es el no poder contar con financiamiento para la implementación tecnológica necesaria, así como lo demuestra la tabla nº 20, donde el 100% de los empresarios exportadores coincidieron en lo mismo.

Tabla N° 21
OBSTÁCULOS CON PROVEEDORES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos COMPETENCIA PRECIOS	5	100,0	100,0	100,0

Al momento de abastecerse de la materia prima el camarón, el 100% de los exportadores manifiestan tener inconvenientes al momento de comprar porque los productores prefieren vender a los intermediarios cayendo en una guerra de precios de quien ofrece mas o en mejores condiciones como lo indica la tabla n° 21.

Tabla N° 22
CAPACITACIÓN

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	5	100,0	100,0	100,0

Los empresarios exportadores de camarón en la grafica n° 22 señalan que el 100%, cuentan con plan de capacitación, sin embargo manifestaron que mientras que unos se preocupan por el bienestar familiar y personal, o sea capacitaciones de esa índole, otros capacitan sobre temas netamente técnicos y del proceso productivo y administrativo.

Tabla N° 23
MERCADOS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos EEUU	3	60,0	60,0	60,0
VIETNAM	1	20,0	20,0	80,0
FRANCIA	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

La tabla nº 23 indica, que la producción de camarón es exportado el 60% a EEUU., un 20% al VIETNAM y otro 20% a Francia, convirtiéndose EEUU., en el mercado principal ecuatoriano para la exportación de camarón.

Tabla Nº 24
LOGISTICACOMPETITIVIDAD

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	5	100,0	100,0	100,0

Al preguntarles a los empresarios si se mejora la logística y su gestión incrementaría la competitividad del sector, como lo indica la tabla nº 24 el 100% aseguro que sí, porque uno de los rubros mas importantes de los costes de producción es la transportación, el proveerse de la materia prima el camarón.

Tabla Nº 25
ESTRATEGIAS LOGISTICAS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	5	100,0	100,0	100,0

Volvimos hacer referencia en la gestión logística y preguntamos a los empresarios exportadores de camarón si estarían dispuestos a implementar nuevas estrategias que mejoren su gestión logística y como lo indica la tabla nº 25 el 100% dijo que si, sin dudarlo y que estas estrategias no es solo una iniciativa del sector si no que debería involucrase directamente el estado y todos los actores directos e indirectos de este sector.

ENCUESTAS A PRODUCTORES DE CAMARÓN

La encuesta fue aplicada a 30 productores de camarón de la Provincia de El Oro, los más representativos de las asociaciones.

Tabla Nº 26

PRODUCCION

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 1000 a 2000 lb/ha	9	30,0	30,0	30,0
2000 a 3000 lib/ha	8	26,7	26,7	56,7
3000 a 4000	6	20,0	20,0	76,7
Más de 4000	7	23,3	23,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Conocer a ciencia cierta la cantidad de libras que produce por hectáreas un productor es un poco complicado debido a que algunos prefieren cosechar menos libras y mejores tallas por piscina pero que el producto sea de calidad y otros prefieren cosechar por piscina en cantidades, sumando a esto la cultura que tiene de generación en generación de ser muy recelosos de la información de producción sin embargo la tabla nº 26 señala que el 30% de los productores camaroneros cosechan entre 1000 a 2000 lib/ha, otro 26,7% de 2000 a 3000 libras, un 20% 3000 a 4000 libras y un 23,3% mas de 4000 libras.

Tabla Nº 27

HECTÁREAS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 5 a 10 ha	3	10,0	10,0	10,0
10 a 15	15	50,0	50,0	60,0
15 a 20	3	10,0	10,0	70,0
Más de 20	9	30,0	30,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

En la tabla nº 27 nos detalla la cantidad de hectáreas que poseen, es así que el 30% de los encuestados manifestaron que tenían más de 20 hectáreas y un 50% entre 10 y 15 hectáreas.

Tabla Nº 28

CERTIIFICACIONES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos NACIONAL	30	100,0	100,0	100,0

En lo que respeta en las certificaciones el 100% de los productores cuentan con la certificación del INP (Instituto Nacional de Pesca).

Tabla N° 29
VENTA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos EXPORTADORA	11	36,7	36,7	36,7
EMPACADORA	3	10,0	10,0	46,7
INTERMEDIARIO	16	53,3	53,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Cuando se pregunto a quienes venden su producción el 53,3% de los productores señalaron que venden a los intermediarios como lo muestra la tabla n° 29, esto se debe a que los intermediarios les adelantan dinero para que inviertan y de allí prácticamente se ven obligados a venderles a ellos sin importar el precio que se lo compren en esos momentos.

Tabla N° 30
OBSTACULOS AL COMERCIALIZAR

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos DEMORA EN LOS PAGOS	24	80,0	80,0	80,0
BAJOS PRECIOS	6	20,0	20,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

En la tabla N° 30 observamos cuales fueron los obstáculos que se presentaron al momento de comercializar el camarón, indicando que el 80% hizo referencia a la demora en los pagos, información que confirmo los exportadores que como a ellos demoran en pagarles, los productores también sufren las consecuencias, y es uno de los factores que hace que vendan a intermediarios que le pagan al instante.

Tabla N° 31
INCENTIVOS POR PARTE DEL GOBIERNO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos NO	30	100,0	100,0	100,0

Si hubo algo en que concordaron todos los encuestados, fue el hecho de que el gobierno, no incentiva ni busca ningún mecanismo de apoyo al sector camaronero, que es uno de los sectores que mas ingresos y plazas de trabajo genera al país, como vemos en la grafica el 100% de los encuestados manifestó lo mismo.

Tabla Nº 32
CIUDADES DE VENTAS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SANTA ROSA	8	26,7	26,7	26,7
MACHALA	3	10,0	10,0	36,7
ARENILLAS	4	13,3	13,3	50,0
HUAQUILLAS	3	10,0	10,0	60,0
GUAYAQUIL	12	40,0	40,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

En la tabla nº 32 se describe las ciudades hacia las cuales son dirigidas las ventas de la producción de camarón, donde el 40% dijo a Guayaquil debido a que venden a intermediarios y ellos a su vez a Guayaquil, el otro 26,7% a Santa Rosa y el resto el 33% distribuido entre Arenillas, Machala y Huaquillas.

Tabla Nº 33
ARANCELES DEL GOBIERNOS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	30	100,0	100,0	100,0

En la tabla nº33 se describe sobre si los aranceles impuestos por el gobierno, para la importación, afectan el sector camaronero, el 100 % de los encuestados dijeron que si, porque el 80% del balanceado es importado y otros aditivos, para que crezcan mas rápido los camarones, además que los equipos que necesitan como motores entre otros son importados y los costos se han puesto elevadísimos incrementando el costo de producción.

VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

A continuación se especifica la **prueba binomial** para la variable dependiente.

$$P \text{ promedio} = 0,063$$

$$P \text{ promedio} < 0,050$$

La prueba binomial señala que el instrumento de medición de la variable es 0,063lo que demuestra un leve incremento al nivel de significancia de 0,050.

VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

A continuación se especifica la **prueba binomial** para la variable independiente.

$$P \text{ promedio} = 0,00025$$

$$P \text{ promedio} < 0,050$$

La prueba binomial señala que el instrumento de medición de la variable es válido debido a que el valor obtenido es menor al nivel de significancia de 0,050.

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

a. Variable Independiente

Para medir el nivel de confiabilidad del instrumento de medición de la variable independiente: Estrategias para mejorar la gestión logística, se ha recurrido a la prueba de Alfa de Cronbach cuyo resultado fue:

Tabla Nº 34

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	30	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	30	100,0

Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Tabla Nº 35

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,551	8

Interpretación: De acuerdo a los resultados del análisis de fiabilidad que es 0,551 y según la tabla categórica, se determina que el instrumento de medición es de un nivel aceptable de congruencia interna.

b. Variable dependiente

Para medir el nivel de confiabilidad del instrumento de medición de la variable dependiente: Estrategias para mejorar la gestión logística, se ha recurrido a la prueba de Alfa de Cronbach cuyo resultado fue:

Tabla Nº 36

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	5	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	5	100,0

Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Tabla Nº 37

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,709	10

Interpretación: De acuerdo a los resultados del análisis de fiabilidad que es 0,709 y según la tabla categórica, se determina que el instrumento de medición es de un nivel aceptable de congruencia interna.

VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Aplicando la prueba de correlaciones Spearman por ser variables categóricas ordinales

Tabla Nº 38

Correlación Spearman

			PRODUCTORES	EXPORTADORES
Rho de Spearman	PRODUCTORES	Coefficiente de correlación	1,000	,526
		Sig. (bilateral)	.	,362
		N	30	5
	EXPORTADORES	Coefficiente de correlación	,526	1,000
		Sig. (bilateral)	,362	.
		N	5	5

Interpretación:

El resultado del índice de correlación de Spearman es de 0,526 lo que nos indica de acuerdo a la tabla de interpretación que puede existir una variación de -1.00 a +1.00, por lo que se establece que se presenta una correlación positiva entre la variable independiente con respecto a la dependiente.

Las estrategias delineadas una vez que se conoce de forma holística e integral el proceso logístico desde el abastecimiento con la producción hasta la exportación y comercialización de mercados internacionales inciden directamente en el incremento de sus ventas y por consiguiente de la utilidad neta de las empresas del sector, todo esto basado en el conocimiento de los volúmenes de producción y la oferta exportable que permitirá inclusive el incursionar en nuevos mercados al darle un valor agregado al producto, tomando en consideración el cambio de la matriz productiva.

CAPITULO III

3.1 PROPUESTA

“ESTRATEGIAS DE GESTION LOGISTICA PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR CAMARONERO EN LA PROVINCIA DE EL ORO”

3.1.1. JUSTIFICACIÓN

El sector camaronero ecuatoriano en la actualidad atraviesa una serie de dificultades y obstáculos, tanto para los productores como exportadores, debido a problemas como incremento de aranceles, inconvenientes en los créditos solicitados a organismos del estado, los mismos que son necesarios para ejecutar proyectos de inversión relacionados con equipamiento tecnológico y procesos de investigación a nivel de laboratorio.

Ante esto, una vez que se ha realizado un diagnóstico integral a través de la recopilación de información, visitando a las empresas exportadoras y a los productores de camarón, a nivel de la provincia de El Oro , se plantean una serie de estrategias relacionadas con la gestión logística, las mismas que se proyectan como alternativas para incrementar la productividad del sector camaronero, tanto a nivel de proveedores como de quienes realizan el proceso de exportación de camarón en cautiverio hacia los principales mercados internacionales en función de la demanda actual.

La sostenibilidad y sustentabilidad del presente proyecto de investigación parte del hecho de que, las exportaciones del Ecuador en el sector no petrolero presentan una tendencia la baja comparando los años 2014 con el 2015, y los factores problemas antes citados inducen un ambiente complejo para la inversión tanto en el sector de productores como exportadores de camarón, por lo tanto, se vuelve necesario que el estado, a través de los diferentes actores (INP, CNA, CFN, entre otros), o en su defecto las universidades presenten propuestas de valor que sean acogidas para promover o incentivar una mejora significativa en los procesos de gestión logística, que permita incrementar la competitividad de este sector tan importante de la economía nacional.

Finalmente una vez que se palpo exhaustivamente las necesidades del sector camaronero se propone adoptar estrategias para mejorar la gestión logística incidiendo en el incremento de la competitividad, y a su vez permitirá alcanzar un estándar óptimo en el sector camaronero trabajando de forma concatenada: Estado-Instituciones financieras-Productores y Exportadores.

3.1.2. OBJETIVOS

GENERAL

- Implementar estrategias relacionadas con la gestión logística para incrementar la competitividad del sector camaronero en la Provincia de El Oro.

ESPECIFICO

- Delinear una serie de estrategias de gestión logística para el incremento de la productividad.
- Socializar las estrategias con los actores (Productores – Exportadores e Importadores) del sector camaronero.
- Ejecutar un plan piloto aplicando las estrategias que incluirá los procesos de monitoreo, control, seguimiento y verificación.

3.1.3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Con la visión de ser competitivos y posesionarnos como un país líder en el sector camaronero se plantean estrategias que mejoren la gestión logística argumentados en las siguientes teorías e investigaciones que narraremos a continuación.

La gestión logística es una fuente de ventajas competitivas debido a la reducción de costos y la diferenciación que se puede conseguir con ella(Gómez, 2006).

Las estrategias son planteadas por las empresas para lograr ventajas competitivas que les permita crecer en el mercado y mantenerse en el mismo, y a su vez estas ventajas competitivas se las alcanza con el bajo costo, flexibilidad, calidad, confiabilidad en la entrega innovación velocidad de respuesta y otros. (Gómez, 2006).

“Las estrategias de negocios están transformándose en funciones intrínsecas conectadas con las estrategias tanto de la cadena deaprovisionamiento como de la información” (Poirer, 2001).

Lucas (1993) sostiene que lo primero que debe tomarse en cuenta al momento de plantear estrategias las grandes empresas, tiene que ver directamente con las estrategias del producto, seguido las estrategias de precio, como tercero las estrategias de distribución y finalmente las de promoción.

En el mundo globalizado y cada vez mas competitivo, los sectores buscan mantenerse a flote por medio de la habilidad para elegir y aplicar estrategias, y para esto es importante colocarse en una mejor posición que la competencia siendo lo mas eficaces posibles basados en una ventaja sostenible frente a los competidores (Porter, 1988; Ohmae, 1993; Mintzberg y Quinn,1993; Kotler, 1985; Herrera, 1999), citado por Girón H., De la Paz J.; Hernández D.;Ramos Sánchez, y Orquídea (2002).

Finalmente se acota que en la actualidad no es suficiente tener un buen producto para ser comercializado, debemos además buscar mecanismos o estrategias que permita a una empresa o sector ser competitivos por intermedio de las ventajas comparativas y sacando ventaja de los procedimientos logísticos, con la elección de un canal de distribución adecuado que permita posicionar el producto en la mente del consumidor, llegando en condiciones optimas, con un precio adecuado y con la calidad esperada.

3.1.4. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

La intervención a realizar con el sector camaronero de la provincia de El Oro que luego de evidenciarse su impacto y beneficio, será

propuesta para su aplicación a nivel nacional incluye los siguientes aspectos:

1. Acercamiento de los sectores involucrados.
2. Desarrollo de un taller para la exposición de las ventajas de la aplicación de las estrategias de gestión logística, relacionadas con la participación activa de los beneficiarios involucrados.

A continuación se presentan las estrategias de gestión logística propuestas para incrementar la competitividad del sector camaronero a nivel de la Provincia de El Oro y luego a nivel Nacional.

PROPUESTA EN CIFRAS



Costo de producción en camaronera \$ 1,60/libra



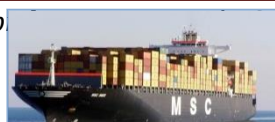
- Precio de venta del productor al intermediario \$2,20/libra. (cobro inmediato)
- Precio de venta del productor directo al exportador \$2,50/libra (pago en 3 o 4 partes después de una semana hasta 15 días.



En un contenedor cabe 50.000 libras en cajas de 3,5 a 5 libras cada una, por lo tanto se requiere en promedio el abastecimiento de 10.000 libras con el aporte de cinco productores.



El proceso de empaquetado de camarón tiene un costo de \$ 1,20/libra, e incluye todos los costos (insumos, personal, energía, transporte y seguridad)



El productor pierde de ganar 0,30 centavos por libra al vender al intermediario. El exportador mantiene un costo de procesamiento de \$3,764/libras de camarón, que al ser comercializador en el mercado internacional a un precio promedio de 10,71/libras le repercute una utilidad neta de \$6,946/libras.

El exportador por el proceso de empacador al convertirse en prestador de servicios incrementaría el costo de \$1,20/libra para el productor como prestador de servicios.

El productor comercializaría de forma directa su producto en los mercados internacionales, obteniendo una utilidad mucho mayor, para lo cual recibiría el apoyo y asesoramiento de la empresa exportadora, que cuenta con los contactos de los potenciales clientes en el mercado internacional.

3.1.5. ESTRATEGIAS DE GESTIÓN LOGISTICA

1. Reestructurar el canal de distribución pasando de largo a ultracorto por medio de la eliminación de intermediarios entre productores – exportadores, y entre exportador-importador brocker, se realizará posterior a la firma de un convenio entre productores y exportadores.
2. Plantear la posibilidad de que los productores de forma asociada exporten directamente hacia los mercados internacionales, con el apoyo de una empresa exportadora que cumpliría el rol de

prestador de servicios de procesamiento y packing, estableciéndose para ello las negociaciones pertinentes. Esto se llevará a cabo mediante la firma de un contrato entre el prestador de servicio packing y el productor, estableciendo cláusulas que vayan cubriendo las necesidades de las partes involucradas e iniciará como un proyecto piloto entre un empresario exportador que cuenta con todo el equipamiento y la experiencia necesaria y 5 productores camaroneros que incursionar en el proyecto.

Analizando los costos presentados en el diagrama anterior de los procesos de producción, empaquetado y exportación hasta llegar al consumidor final en los mercados internacionales, se demuestra el alto grado de beneficio que tendría para el productor la comercialización directa de su camarón hacia la exportadora; o de incursionar y emprender como exportadores directos, convirtiéndose el actual empresario exportador en un “prestador de servicios” que cobraría sólo por el “*packing*” (aproximadamente \$1,20) y a la vez haría de asesor e intermediario con los actuales clientes en EE.UU., Vietnam, y la Unión Europea.

Para esto se establecerían alianzas de cooperación conjunta entre cinco o diez grandes productores que deseen participar, y en donde las Asociaciones como “ASOCAM” y “APROCAM” tendrían un papel preponderante.

El proyecto piloto partiría con una base de exportar un contenedor con 50.000 libras de camarón hacia Vietnam, cumpliendo todas las especificaciones requeridas por el cliente y en donde todos los actores participaría del proceso de negociación y comercialización, para determinar al final el grado de conveniencia del nuevo negocio, se establecerían valores netos de utilidad, inversión, retorno y se compararían los dos

procesos: el beneficio o utilidad neta de “sólo vender camarón a un intermediario” o directo al cliente final pagando por el “*packing*”.

3. Gestionar la creación de nuevos productos financieros enfocados a las necesidades reales del sector, basado en el principio de: bajo interés, flexibilidad en los plazos de pago en función de los periodos de cosecha y postventas, a más de aceptar como garantías las estadísticas anuales de producción y comercialización propias del sector camaronero. Esto se efectuará mediante una reunión de trabajo entre el sector financiero y el sector camaronero.

Para poder financiar la inversión en equipamiento, el sector camaronero cuenta con dos alternativas viables, la una es BanEcuador y la otra es la Corporación Financiera Nacional.

La CFN cuenta a través del Programa “PROGRESAR” con el servicio financiero del “Fondo Nacional de Garantía” que es una herramienta que busca facilitar el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos empresarios que no cuentan con los colaterales suficientes para respaldar una operación crediticia en el sistema financiero ecuatoriano.

Es un mecanismo que permite mitigar el riesgo de impago con la Institución Financiera, brindando mayor seguridad al sistema financiero.

Está constituido como un fideicomiso, donde la Corporación Financiera Nacional B.P., figura como único constituyente al Fondo.

El Fondo de Garantía cuenta con una Junta de Fideicomiso, en donde participan: el Ministerio Coordinador de la Política Económica, el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo

y Competitividad, el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, y la CFN B.P., quien también es la Secretaría Técnica, a través de la Subgerencia Nacional de Fondo de Garantía. Adicionalmente, cuenta con una administradora privada, que es Fiduciaria Ecuador Fiduecuador S.A.

Está orientado a personas naturales y jurídicas que sean consideradas como micro, pequeños o medianos empresarios y que desarrollen actividades que contribuyan al Cambio de la Matriz Productiva del país.

Las garantías del Fondo cubren hasta el 50% del capital del crédito, o hasta USD500.000 por beneficiario. El monto mínimo de la garantía es USD2.000.

El plazo máximo de las fianzas es de 3 años para capital de trabajo y 10 años para activos fijos.

Adicionalmente, los beneficiarios finales, deberán pagar, de manera anual, una tarifa sobre el monto de la fianza otorgada.

El Fondo Nacional de Garantías realiza alianzas estratégicas con bancos y cooperativas de ahorro y crédito, quienes evalúan, de acuerdo a sus políticas propias, a los potenciales clientes, que pueden recibir el crédito y las garantías.

El Fondo de Garantía, no interviene en ningún proceso de concesión o aprobación de una operación crediticia ante a una institución financiera. De la misma manera, el cliente no tiene que solicitar ningún documento al Fondo, todo el proceso para la entrega de una fianza, lo maneja directamente la entidad financiera.

Beneficios para las instituciones financieras:

- Es la garantía más rápida en instrumentar (entrega inmediata)
- Autonomía en los procesos (la IFI maneja todo el proceso)
- Es la fianza más líquida y fácil de ejecutar (es autoliquidable y no genera provisiones)
- Mecanismo confiable y flexible (se adapta a las necesidades)
- Permite mitigar el riesgo de la IFI

Beneficios para los clientes:

- Sin trámites complicados
- Financiamiento de proyectos viables con mejores condiciones
- Oportunidades de crecimiento y desarrollo
- Promueve el financiamiento para el emprendimiento

Requisitos para las instituciones financieras:

- Tener una calificación de riesgo desde BB de acuerdo a su ente de control
- Contar con una cartera productiva con un nivel de mora dura inferior al 6%
- Mantener tecnología crediticia adecuada para el segmento productivo

Requisitos para los beneficiarios finales:

- Ser un micro, pequeño o mediano empresario.
- No superar los 5 millones de dólares en promedio individual de ventas netas de los tres últimos años
- Desarrollar una actividad relacionada con el Cambio de la Matriz Productiva (sectores garantizables)
- Contar con RUC o RISE y estar al día en el SRI

- Tener una calificación de riesgo que se adecúe a lo exigido por la SB
- Cumplir con el resto de requerimientos que le solicite la Institución financiera

Por utilización de las fianzas del Fondo Nacional de Garantías, los beneficiarios finales deben cancelar una tarifa sobre el monto afianzado, la cual está compuesta por dos elementos:

- Tarifa Fija, cobrada por una sola vez al inicio del crédito.
 - Tarifa Periódica, cobrada de manera anticipada por cada año de cobertura de la garantía. En caso de períodos inferiores a un año, el cálculo de la tarifa periódica se realiza proporcionalmente a los meses de utilización de la garantía.
4. Adquisición de nuevos equipos tecnológicos para el proceso de exportación y producción, a más de inversión en el campo de investigación a nivel de laboratorio para el desarrollo de larvas con especificaciones que incrementen la productividad del proceso, los nauplios y postlarvas necesitan mejorarse genéticamente y para ello se necesita de laboratorios bien equipados en el Ecuador que presten este servicio, las instituciones financieras deben buscar mecanismos y estrategias.

Dentro del equipamiento con el cual quisieran contar los productores y exportadores se encuentran los equipos de aireadores y clasificadoras, respectivamente. Como referencias técnicas de ambos tenemos:

AIREADOR PALETAS DIESEL.

El oxígeno disuelto es el factor más crítico en cultivos de camarón, sobre todo en cultivos intensivos. Los aireadores depaletas a diésel, son ideales para cultivos intensivos, donde

se necesita elevar el nivel de oxígeno en las piscinas, aumentando así la productividad, la supervivencia y evitando enfermedades y áreas inertes en las piscinas. Uno de los efectos principales de los aireadores, es la destratificación, reduciendo así el nivel de amonio en las piscinas.

Se encuentran en dos versiones, Monofásico con 4 paletas de alta disolución de oxígeno, y trifásico de 8 paletas, así como inyectores para capas más profundas.

Ventajas de la aireación:

- Permite niveles de alimentación continuos > 50 kg/Ha/día.
- Evita compuestos reducidos (NH₄, H₂S, etc).
- Ayuda a eliminar gases dañinos (NH₄, CO₂).
- 5-10 cm /s para mantener “flucularlayer” en buen estado.
- Oxida capa orgánica superior del suelo.
- Circula el agua y rompe estratificación.
- Aleja agua aireada y acerca agua sin airear.
- Evita enfermedades, aumenta supervivencia.
- Permite cultivos intensivos, aumenta la producción.
- Acumula desechos en el centro.

CLASIFICADORAS DE CAMARÓN PARA “PACKING”.

La máquina clasificadora está compuesta por pares de rodillos clasificadores y auxiliares de 3.5 metros de longitud total, que permite realizar la clasificación de 5 tamaños de camarones (4 tallas y una sobretalla) en líneas de 2000, 3000, 4000, 5000 y 6000 libras/hora. Se caracteriza por un sencillo mantenimiento y a bajo costo, en comparación con otras clasificadoras. Además ofrece un rendimiento nominal superior al de otras máquinas.

5. Presentar un proyecto de ley ante la asamblea nacional relacionado con: reducción de aranceles para la importación de insumos y equipos tanto para productores como exportadores; implementación de una tarifa subsidio de electrificación, debido a que el sector es netamente industrial y productivo, apegados a los siguientes artículos de la constitución del Ecuador que dice: Art. 313 1) El Estado se reserva el derecho de administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos, de conformidad con los principios de sostenibilidad ambiental, precaución, prevención y eficiencia. 2) Se consideran sectores estratégicos la energía en todas sus formas, además de los artículos 15, 314 y 413.

El ajuste de las tarifas de energía eléctrica que decidió la Agencia de Regulación y Control de la Electricidad (ARCONEL) a finales del año pasado impactará a 5 632 clientes industriales, que representan el 12% de un universo de 46 935 negocios.

Según ARCONEL, con base en un análisis del costo del servicio público de energía eléctrica y pliego tarifario, el Directorio ajustó en 1,19 centavos el precio del kilovatio hora (kw/h), para el 12% de los clientes industriales de alta y media tensiones. Para el 4% de los clientes comerciales el ajuste fue en 1,6 centavos por kilovatio hora.

Este incremento tarifario afecta directamente al empresario camaronero, tanto productor como exportador, el proyecto de ley que plantearía se basa en fijar una tarifa preferencial para este sector productivo, o al menos que se mantenga el subsidio o la tarifa anterior.

6. Creación de incentivos (no pago de impuestos por uso de suelo) para apoyar el emprendimiento productivo del sector camaronero (productores y exportadores) por un lapso de tiempo determinado.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a través de la Subsecretaría de Acuacultura, según el Decreto No. 1391, establecen el pago de USD \$500,00 por la tasa de uso de suelo productivo en base al acuerdo interministerial de concesión, para cultivos de más de diez hectáreas.

El Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Santa Rosa, expidió una “Reforma a la ordenanza que regula el cobro de la tasa sobre el uso y ocupación del suelo urbano y rural del cantón”, que conlleva al pago de una tasa de USD \$25,00 que en la actualidad se incrementó a \$30,00 por hectárea, lo que según analistas jurídicos violaría disposiciones directas establecidas en el COOTAD (Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomía y Descentralización del Estado).

Se estaría hablando del pago de un impuesto y no más bien de una tasa que afecta a todos los productores camarones que operan en la circunscripción del cantón Santa Rosa, que incluye al archipiélago de Jambelí, esto es el 85% de los productores camarones orenses y la provincia tiene actualmente 60 mil hectáreas destinadas al cultivo del camarón.

La gestión a realizar como propuesta sería la de eliminar el “doble pago” de un impuesto o tasa por el uso del suelo.

7. Creación de un depósito aduanero asociado entre todos los productores de camarón de la Provincia de El Oro, para beneficiarse en las exenciones del pago de tributos, impuestos hasta el momento de la comercialización, siendo a la vez una forma de financiamiento ya que se realizan los pagos al momento de la adquisición del producto, y también se reducen los costos logísticos elevando la eficacia en la cadena de suministros. De acuerdo al código orgánico de la producción,

Comercio e Inversiones (COPCI) en su artículo 152 establece que es un depósito aduanero, es un lugar en la cual se permite que las mercancías importadas estén almacenadas durante un determinado tiempo bajo el control aduanero, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

8. Gestionar ruedas de negocios entre productores-exportadores-clientes (importadores), tanto a nivel local, Nacional e Internacional; y a la vez promover el desarrollo y participación de los sectores involucrados en ferias Internacionales para lo cual se solicitará el apoyo del gobierno nacional. Las ferias internacionales es otra alternativa para establecer contactos de forma directa, ya que en ella los clientes, pueden mirar, tocar, analizar, oler y saborear los productos, además el empresariólogo observar las reacciones del mercado frente a nuevos productos, además es un arma valiosa de comunicación porque permite acercarnos con nuestros clientes potenciales en los mercado internacionales. Así mencionaremos dos ferias Internacionales que es muy importante para que asista el sector camaronero el Conxemaren Vigo, España y en China Fisheries&Seafood Expo.
9. Creación de una plataforma virtual que permita de forma sincrónica estar en contacto directo, a los productores-exportadores con los potenciales clientes en el mercado internacional, y también para incursionar en nuevos mercados con productos alternativos. Para crear esta plataforma vamos a necesitar contar con lo siguiente:
 - Boost sobre IP
 - Servidor de base de datos
 - Un sistema informático
 - Página web

Lameiro Máximo y Sánchez Roberto, Vínculos e Internet(1998), la implementación de las Tics en los sectores empresariales permite usar herramientas software soportadas sobre Internet y la implementación de estrategias de e-business, logrando alcanzar ventajas competitivas mediante aplicación de estas, dando paso a: tener contacto directo con el mercado internacional (importador), mejorar el servicio al cliente, incrementar ventas, disminuir la competencia desleal (intermediarios) e incentivar a la exportación.

3.1.6. RECURSOS HUMANOS Y FINANCIEROS

RECURSOS	Cantidad	Costo Unitario	Total
HUMANOS			
Exportadores			
Productores			
Clientes del exterior			
Estado			
Universidad			
Sistema Financiero			
Profesional Informático	1	2000,00	2000,00
MATERIALES			
Insumos de oficina			500,00
Logística			500,00
TECNOLÓGICOS			
Computador portátil	1	1200,00	1200,00
Proyector	1	800,00	800,00
Total			5000,00

3.1.7. CRONOGRAMA

El cronograma de actividades está representando en la siguiente tabla que se realizará a mediano plazo, implementando estrategias de gestión logística con el fin de incrementar la competitividad del sector camaronero ante los mercados internacionales.

Nº	Actividad	MESES											
		I				II				III			
		SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
1	Planificación de acercamiento entre los actores del sector.												
2	Taller de los actores involucrados												
3	Socialización de la propuesta y firma de compromisos de las partes.												
4	Gestión para												

	conseguir lo propuesto												
5	Aplicación de estrategias para mejorar la gestión logística												
6	Monitoreo y evaluación												
7	Presentación de resultados obtenidos hasta la fecha.												
8	Seguimiento a la propuesta												

3.1.8. CONCLUSIONES

La investigación ejecutada ha permitido formular las siguientes conclusiones, sin embargo no podemos decir que la investigación ha finalizado, porque se han abierto nuevas líneas de análisis de la indagación efectuada.

- ✓ Una vez realizada la indagación mediante entrevistas y encuestas efectuadas al sector camaronero como productor y exportador, se palpó que ellos vienen usando empíricamente modelos logísticos que afectan y reducen el margen de utilidad de forma directa o indirecta y a su vez nos resta competitividad.
- ✓ Los empresarios exportadores del sector camaronero poseen limitado conocimiento sobre los beneficios de ingresar el camarón con preferencias arancelarias y desconocen que países tienen firmado el sistema general de Preferencias (SGP), por tal motivo no sacan provecho a esto y mencionan que no incide en ellos, porque lo

único que ven al negociar es quien paga a mejor precio o más bien quien paga de inmediato.

- ✓ Al identificar los procesos logístico de exportación se detectó que utilizan intermediarios al iniciar los canales de distribución, (productor – exportador) y al culminar (exportador – importador), afectando negativamente la utilidad y restando competitividad en los mercados internacionales).
- ✓ Las bondades de la naturaleza del Ecuador permiten tener una producción abundante durante todo el año con un camarón de calidad reconocida a nivel mundial por su sabor y textura, lo que se convierte en una ventaja comparativa con respecto a otros países de la región.
- ✓ El sector camaronero no se siente apoyado por el gobierno para acceder a créditos y poder mejorar el producto con laboratorios para estudio de larvas y con tecnología para optimizar producción.
- ✓ Uno de los puntos más débiles del sector camaronero es la disponibilidad y comercialización de postlarvas, la limitada asistencia técnica, transferencia tecnológica, y la falta de un canal apropiado de distribución del camarón.
- ✓ La propuesta de intervención expuesta a los integrantes del sector camaronero a nivel regional, presenta un gran interés por parte de ellos ya que la misma incluye estrategias a nivel de los procesos logísticos que permitirán de forma directa e integral, incrementar la competitividad tanto de productores como exportadores, una vez que la universidad se convierta en el medio de asociación entre las partes.

3.1.9. RECOMENDACIONES

La investigación realizada sobre el análisis de la producción y exportación de camarón ecuatoriano en cautiverio señalan una problemática general en todo el sector.

Al analizar el problema, se identifican las causas y efectos, que nos orientan a plantear estrategias de gestión logística para incrementar la competitividad ante los mercados internacionales, y a su vez permite proponer las siguientes recomendaciones:

- Realizar un acercamiento entre los que forman el sector camaronero, productores, exportadores, entidades públicas, entidades privadas, laboratorios para socializar estrategias para mejorar la gestión logística.
- Levantar una línea base para conocer a ciencia cierta el número real de productores y las hectáreas cultivadas que existen en el Ecuador.
- Generar nuevos productos financieros por parte de las entidades tanto públicas como privadas, exclusivamente para este sector, tomando en cuenta sus necesidades y montos de financiamientos

reales que demandan para invertir en estudios de larvas e implementación de tecnología.

- Establecer un ente regulador del precio del camarón, para que el sector pueda proyectar sus ganancias y planifique los montos a invertir.
- El sector acuícola debe concienciar la importancia de trabajar unidos para tener mejores ventajas al negociar o adquirir insumos y/o infraestructura tecnológica.
- Establecer ordenanzas municipales y disposiciones gubernamentales para incentivar la inversión y el emprendimiento, sobre en la fase inicial en donde se incursionar en el negocio, ya sea como productor o exportador camaronero, que se exonere de impuestos en cuanto al alumbrado eléctrico, o la tasa por el pago de derecho de uso de tierra, hasta que el empresario logre estabilizarse y empiece a generar ganancias, ya que ello generaría muchas plazas de trabajo en la comunidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Abanico, C. D. E. (2008). ACUACULTURA y PESCA SAC, 2416029.
- Acuicultura, C. N. de. (2015). Edición 109.
- Anaya, J. (2007). Logística Integral. Madrid: ESIC.
- Ballou, R. (2004). Logística. México: Pearson.
- Banco Mundial. (Diciembre de 2014). Banco Mundial. Recuperado el
Junio de 2016,

<http://data.worldbank.org/indicator/LP.LPI.LOGS.XQ/countries?display=default>

- Black, D. (1993). Webster New Enciclopedic. New York: Leventha.
- Calderón Lama, José Luis. Análisis del modelo SCOR para la Gestión de la Cadena de Suministro. Proyecto de Investigación del Programa de Doctorado “Gestión de la Cadena de Suministro en el contexto de Empresa Virtual, Ingeniería y Modelización Empresarial”. Universidad Politécnica de Valencia. Enero 2005.
- Cámara Nacional de, & Acuacultura. (2016). Nueva Ley de Tierras genera dudas en el sector Percepciones de la acuacultura - una visión global.
- Cano, P., Orue, F., Martínez, J., Moreno, Y., & López, G. (2013). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. Contaduría y Administración.
- Chan Kim, W., & Mauborgner, R. (2005). Estrategias del Océano Azul. Colombia: Norma.
- Doctorales, S. T. (2012). Logística y distribución comercial : modelos de gestión de inventarios con patrón de demanda potencial.
- Doing Business 2016
- Economic Research Service, United States Department of Agriculture, Aquaculture Data.
<http://www.ers.usda.gov/Data/Aquaculture/>
- FAO. (2014). Características, estructura y recursos del sector. 2014Th Ed., 2005. Retrieved from <http://www.fao.org>

- García, F. (2003). Apunte de Economía. Apunte de Economía, 29(economía), 1–60.
- Girón H., De la Paz J.; Hernández D.; Ramos Sánchez, y Orquídea, (2002). Canales de distribución y competitividad en artesanías.
- Gómez, C. (2006). Propuesta de un modelo de gestión logística. . Colombia.
- Gomez, A. (2009). Canales de Distribución Turísticos. 16 de Noviembre, 27. Retrieved from <http://www.slideshare.net/mzanfard/distribucion-turstica>
- González, R. (2011). Diferentes teorías del Comercio Internacional. TENDENCIAS Y NUEVOS DESARROLLOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA N° 858.
- González, M. (2013). Logística y distribución comercial: modelos de gestión de inventarios con patrón de demanda Potencial. Universidad de la Laguna.
- Griffin, J. (1991). Ética y Bienestar.
- Guatemala/Gobierno. (2014). Perfil Comercial del Camarón.
- Internacionales, M., Exterior, C., Comercial, I., & Issn, D. (2015). Mercados Internacionales Boletín de Análisis de.
- IVANCEVICH, J. y LORENZI, P. (1997). Gestión de calidad y competitividad. 2da. Edición. McGraw-Hill. España.
- Labarca, N., & Zulia, U. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Omnia*, 13(2), 158–184.
- Lucas H. (1993) "Marketing Strategies of Multinational Companies, a developing Country, South Africa", Proceeding of the fourth International Conference on marketing and Development.

- Marino, G. (2002). The ABC of the fourth part of logistic.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Departamento de Pesca y Acuicultura.
<http://www.fao.org/fishery/es>
- Poirer, C. (2001). Administración de la cadena de aprovisionamiento. Mexico: Oxford University press edition.
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations.
- PRAHALAD , C., & HAMEL, G. (2006). Líderes del Management. Colombia: Ediciones Deusto.
- PRO ECUADOR. (2013). Guía de Certificaciones Internacionales.
- PRO- ECUADOR. (2014). Guía Logística Internacional.
- PRO- ECUADOR. (2014). Perfil Logístico de Francia
- PRO- ECUADOR. (2014). Perfil Logístico de Estados Unidos
- PROECUADOR. (2015). Pesca y Acuicultura. Quito.
- PROECUADOR. (2015). Perfil de Camarón en Alemania.
- PROECUADOR. (2016). Perfil Logístico de Vietnam
- Revista Líderes. (25 de Abril de 2014). Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.revistalideres.ec>
- Rojas, B. (2008) Redalyc.Las barreras no arancelarias al comercio agropecuario intrasubregional en la comunidad andina.
- ROSALES, O. (1990). Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina. Comercio Exterior. Vol. 4 No. 8. México,D.F. Banco Nacional de Comercio Exterior.
- SANTIAGO, Z. A. (2004). Cómo aprender Economía conceptos básicos. México: LIMUSA NORIEGA.

- Serrano, M. J. E. (2013). Gestión logística y comercial, 352. Retrieved from https://books.google.com/books?id=zQv_AAAAQBAJ&pgis=1
- Sheu, J.-b. (2003). A multi-layer demand-responsive logistic control methodology for allyviating the bullwhip. *EuropeanJournal of Operationalresearch*, 797-811.
- Suñol, S. (2006). Aspectos Teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, 21.
- Vargas, A, (1999). La dirección estratégica. Universidad Columbia del Paraguay, Asunción, Paraguay.