



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO PARA OPTAR POR EL
TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**“DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARONES
PROCESADOS AL MERCADO AMERICANO”**

AUTORAS:

ANTEPARA BERMEO EVELYN KARYNA

SARANGO MUÑOZ MARTHA LILIBETH

TUTOR DE TESIS:

VICENTE SALAZAR SOLEDISPA, MBA

GUAYAQUIL, DICIEMBRE 2016



Repositorio Nacional en Ciencia y Tecnología		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Diseño de un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano"		
AUTOR/ ES: Antepara Bermeo Evelyn Karyna Sarango Muñoz Martha Lilibeth	REVISORES: ING. Fernando Ponce MBA ING. Marco Suriaga MBA	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Administrativas	
CARRERA: Ingeniería en Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACION:	Nº DE PÁGS: 127	
ÁREAS TEMÁTICAS: Comercio Exterior y Finanzas		
PALABRAS CLAVE: <i>Plan, exportación, camarones, mercado americano</i>		
RESUMEN: La investigación tuvo como objetivo diseñar un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano, a través de una metodología descriptiva y de campo, la misma que permitió levantar información utilizando la técnica de la encuesta dirigidas a una población de 1,115 empresas camaroneras registradas y aprobadas por el Instituto Nacional de Pesca – INP en el Ecuador, con una muestra de 150 y un error de estimación de 7,5% y con un nivel de confianza de 95%. Con este estudio se pudo recomendar la posibilidad de llevar a cabo este proyecto, ya que tiene demanda, las encuestas reflejaron la escasez de conocimientos que tienen los empresarios para realizar una exportación sin intermediarios.		
Nº DE REGISTRO (en base de datos):	Nº DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI ☒	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: ANTEPARA BERMEO EVELYN SARANGO MUÑOZ MARTHA	Teléfono: 0960062374 0967479034	E-mail: evelynantepara@gmail.com marlisara17_90@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Secretaria de la Facultad	
	Teléfono: 04-2596830	
	E-mail: fca.infocomputo@ug.edu.ec	

Certificado Antiplagio Sistema Urkund

The screenshot displays the Urkund web interface. On the left, a sidebar shows document details: 'Documento: 1 A Sarango diseño de un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano.doc (D21467736)', 'Presentado: 2016-09-22 10:18 (-05:00)', 'Presentado por: VICENTE SALAZAR SOLEDISPA (coproylin@gmail.com)', 'Recibido: coproylin.hs@analisis.orkund.com', and 'Mensaje: (TT-FREG-PCA-UG-2016) Mostrar el mensaje completo'. Below this, it states '9% de esta obra, 22 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 4 fuentes'. On the right, a table titled 'Lista de fuentes' lists sources with categories and file names. The main content area shows a comparison of text from the document with a source from 'Fuente externa: http://internacionalmente.com/mercados-con-opportunidades-latino-america/'. The text is highlighted in green to show matches. The bottom of the interface shows a Windows taskbar with several open Word documents and a system clock indicating 21:56 on 8/9/2016.

Para fines académicos, **CERTIFICO** que el trabajo de titulación **“DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACION DE CAMARONES PROCESADOS AL MERCADO AMERICANO”** perteneciente a los estudiantes, **ANTEPARA BERMEO EVELYN KARINA Y SARANGO MUÑOZ MARTHA LILIBETH** tiene 9% de similitud según el informe del **SISTEMA DE COINCIDENCIAS URKUND**.


ING. VICENTE SALAZAR SOLEDISPA, MBA
Reg. 1006-10-707074
TUTOR ACADÉMICO

Certificación del tutor

HABIENDO SIDO NOMBRADO, VICENTE SALAZAR SOLEDISPA MBA,
COMO TUTOR DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR
TITULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR PRESENTADO POR LA
EGRESADA:

ANTEPARA BERMEO EVELYN KARINA CON C.I # 0925527707

SARANGO MUÑOZ MARTHA LILIBETH CON C.I # 0930047097

TEMA: **“DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARONES
PROCESADOS AL MERCADO AMERICANO”**

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES,
ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.



ING. VICENTE SALAZAR SOLEDISPA, MBA.

TUTOR DE TESIS

Declaratoria de Autoría

Nosotras, **Antepara Bermeo Evelyn Karyna** con C.I # **0925527707** y **Sarango Muñoz Martha Lilibeth** con C.I # **0930047097**, declaramos que el presente proyecto de tesis de grado denominado “**Diseño de un plan de exportación de camarones procesados al Mercado Americano**” se ha desarrollado de forma íntegra respetando los derechos de las personas que han desarrollado los diferentes conceptos, mediante las citas en las cuales indican las autorías y cuyos datos se detallaran en la bibliografía.

En virtud de esta declaratoria nos responsabiliza del contenido y autenticidad y el alcance del presente proyecto.

Antepara Bermeo Evelyn Karyna

C.I # 0925527707

Sarango Muñoz Martha Lilibeth

C.I # 0930047097

Renuncia de derechos de autor

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en esta tesis son de absoluta propiedad y responsabilidad de **ANTEPARA BERMEO EVELYN KARYNA Y SARANGO MUÑOZ MARTHA LILIBETH**

Cuyo tema es:

“DISEÑO DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARONES PROCESADOS AL MERCADO AMERICANO”

Derecho que renuncio a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso como a bien tenga.

Evelyn Antepara B.

Guayaquil, diciembre del 2016

Lilith Sarango

Dedicatoria

A mi madre por su inmenso apoyo.

Evelyn Karyna Antepara Bermeo

A Dios por sus bendiciones, a mis padres por su ayuda incondicional.

Martha Lilibeth Sarango Muñoz

Agradecimiento

A Dios por darme esa sabiduría para cumplir dicho objetivo y a mi madre por su esfuerzo, ayuda y dedicación para continuar.

A mi tutor el Ing. Vicente Salazar por su guía continúa.

Evelyn Karyna Antepara Bermeo

A mis padres por todo su apoyo brindado, A Dios por darme salud, fortaleza y sabiduría para terminar mi proyecto, al Ing. Vicente Salazar que apporto con sus conocimientos, continuas revisiones.

Martha Lilibeth Sarango Muñoz

Resumen

La investigación tuvo como objetivo diseñar un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano, utilizando una metodología descriptiva y de campo, aplicando el método cuantitativo. La investigación de campo permitió levantar información referente a la problemática investigada, a través de la técnica de encuestas dirigidas a una población de 1,115 empresas camaroneras registradas y aprobadas por el Instituto Nacional de Pesca – INP en el Ecuador, con una muestra de 150 encuestados para la cual se utilizó un error de estimación de la muestra de 7,5% y un nivel de confianza de 95%. Con el estudio se pudo recomendar la posibilidad de llevar a cabo este proyecto, ya que tiene demanda, las encuestas reflejaron la escasez de conocimientos que tienen los empresarios para realizar una exportación sin intermediarios, se definieron los procesos de exportación. Mediante estudio se determinó que la exportación de camarón procesado tiene contribución en el mercado americano, provocando en el país plazas laborales, tanto en producción como en el proceso de elaboración.

Palabras claves: Plan, exportación, camarones, mercado americano

Abstract

Our research aimed to design a plan for the export of processed shrimp to the American market, using a descriptive and field methodology, applying the quantitative method. The field investigation allowed to raise information regarding the problem investigated, through the technique of surveys directed to a population of 1,115 shrimp companies registered and approved by the National Fisheries Institute - INP in Ecuador, with a sample of 150 respondents for Which used a sample estimation error of 7.5% and a confidence level of 95%. The study could recommend the possibility of carrying out this project, since it has demand, the surveys reflected the lack of knowledge that the entrepreneurs have to carry out an export without intermediaries, the export processes were defined. Our study determined that the export of processed shrimp has a contribution in the American market, provoking in our country labor places, both in production and in the processing process.

Keywords: Plan, export, shrimps, American market.

Índice general

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	II
CERTIFICADO ANTIPLAGIO SISTEMA URKUND	III
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	IV
DECLARATORIA DE AUTORÍA.....	V
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR.....	VI
DEDICATORIA.....	VII
AGRADECIMIENTO	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
Índice general	XI
Índice de tablas	XVIII
Índice de figuras	XX
Introducción.....	1
Antecedentes.....	3
Planteamiento del problema	3
Formulación y sistematización del problema formulación.....	3
Objetivo general	4
Objetivos específicos.....	4
Justificación del proyecto	4
Justificación teórica	4
Justificación metodológica	5
Justificación práctica	6

CAPÍTULO 1	7
MARCO REFERENCIAL	7
1.1 Marco teórico.....	7
1.1.1 El camarón.	8
1.1.1.1 Taxonomía del camarón.	10
1.1.1.2 Historia del cultivo de camarón en Ecuador.....	10
1.1.1.3 Especies de camarón.....	11
1.1.1.4 Forma de elaboración.	11
1.1.1.5 Proceso.....	11
1.1.1.6 Beneficios.	13
1.1.1.7 Propiedades.....	13
1.1.1.8 Ventajas y desventajas.....	14
1.1.1.8.1 Ventajas.	14
1.1.1.8.2 Desventajas.....	14
1.1.2 Sector de producción.	14
1.1.3 Habitantes.	17
1.1.4 Desarrollo productivo.	18
1.1.5 Actividades del sector.....	19
1.1.6 Mercado.	19
1.1.7 Situación geográfica.	21
1.1.8 Situación económica.....	21
1.1.9 Oportunidades de negocios.....	22
1.1.9.1 Ventajas de invertir en los Estados Unidos.	25
1.1.9.2 Desventajas de invertir en los estados unidos.....	25
1.1.9.3 Medidas establecidas por el gobierno.....	25

1.1.9.4 Negocio en Latinoamérica.	26
1.1.10 Situación social.	28
1.1.11 Balanza comercial.	28
1.2 Marco conceptual.	29
1.3 Marco contextual	30
1.4. Marco legal	31
1.4.1 Aduana.	31
1.4.2 Documentación Para el Registro Como Exportador.	31
1.4.3 Declaración Aduanera.	31
CAPÍTULO 2	33
MARCO METODOLÓGICO	33
2.1 Diseño de la investigación	33
2.2 Tipos de investigación	33
2.2.1 Investigación de campo.	33
2.2.2 Investigación descriptiva.	34
2.3 Población y muestra.	34
2.3.1 Población.	34
2.3.2 Muestra.	34
2.3.2.1 Cálculo y aplicación de la muestra.	34
2.4 Técnicas e instrumentos de investigación.	35
2.4.1 La encuesta.	35
2.5 Análisis estadístico	36
2.5.1 Cuestionario de preguntas para la encuesta.	36
2.5.2 Tabulación de las encuestas.	36
2.6 Discusión de los resultados.	47

CAPÍTULO 3	48
PROPUESTA	48
3.1 Tema de la propuesta	48
3.2 Presentación	48
3.3 Objetivo de la propuesta	49
3.4 Justificación de la propuesta	49
3.5 Descripción de la propuesta	50
3.5.1 Análisis FODA.	50
3.5.1.1 FO.	51
3.5.1.2 FA.	51
3.5.1.3 DO.....	51
3.5.1.4 DA.....	52
3.5.2 Fuerzas competitivas de Potter.	52
3.5.2.1 Amenazas de nuevos producto.	53
3.5.2.2 Productos sustitutos.	53
3.5.2.3 Productos sustitutos del camarón procesado.	53
3.5.2.4 Rivalidad de los competidores en el mercado.	54
3.5.2.5 Factores que afectan a la industria.	54
3.5.2.6 Poder de negociación de los clientes.	54
3.5.2.7 Poder de negociación de los proveedores.	55
3.5.3 Estrategias.....	55
3.5.3.1 Decisión de exportar.	56
3.5.3.2 Ventajas.	56
3.5.4 Riesgos.....	57
3.5.4.1 Desconocimiento en los mercados.....	57

3.5.4.2 Financiero.	58
3.5.4.3 Político.	58
3.5.4.4 Cultural.	58
3.5.4.5 Operaciones a largo plazo.	58
3.5.5 Estudios del consumidor.	58
3.5.6 Volumen de compra en Estados Unidos de América.	59
3.5.7 Participación en ferias o exposiciones internacionales.	59
3.5.7.1 Ventajas.	59
3.5.7.2 Acciones en las ferias.	59
3.5.8 Feria internacional en la que ha participado Ecuador.	60
3.5.9 Calidad.	60
3.5.9.1 ISO 9001, ISO 14001.	60
3.5.9.2 ANAB.	61
3.5.9.3 BAS.	61
3.5.9.4 HACCP.	61
3.5.9.5 Beneficios de la norma ISO 9001:2008.	61
3.6. Materias primas y materiales	62
3.6.1 Camarones.	62
3.6.2 Metaldisufito de sodio E222.	62
3.6.3 Empaque primario.	62
3.6.4 Embalaje secundario.	62
3.6.5 Etiquetado de los envases al consumidor.	63
3.7. Proveedores de materias primas y materiales	64
3.8. Equipamiento.	66
3.8.1 Instalaciones de la planta.	66

3.8.2 Capacidad instalada – Máquinas.	66
3.9. Métodos y tecnologías de producción	67
3.9.1 Descripción del proceso productivo.	67
3.9.2 Estimación de producción.....	67
3.10. Proyecciones financieras a 5 años	68
3.10.1 Plan de inversión.....	68
3.10.2 Tabla de simulación de pagos.....	69
3.10.3 Costos operativos.....	71
3.10.3.1 Costos directos.....	71
3.10.3.2 Costos indirectos.....	75
3.10.3.3 Gastos de constitución.	78
3.10.3.1 4 Gastos de constitución.	78
3.10.3.1.5 Presupuesto de ventas.	79
3.10.4 Presupuestos de gasto administrativos.....	81
3.10.4.1 Activos fijos.....	81
3.10.4.2 Depreciaciones.....	82
3.10.4.3 Flujo de caja proyectado.	82
3.10.4.4 Estado de Resultados.	85
3.11. Indicadores financieros	86
3.12. Calculo del TIR.....	86
3.13. Plan de exportación de camarones procesados al mercado americano	91
3.13.1. Empaque, embalaje y etiquetado.	91
3.13.2. Beneficio.....	92
3.13.3. Barreras arancelarias e impuestos al comercio exterior.....	92
3.13.4. Barreras arancelarias.....	92

3.13.5. Barreras no arancelarias.....	92
3.13.6. Precios.....	93
3.13.6.1 FOB Free On Board – Libre a bordo.. ..	93
3.13.7. Requisitos para ser exportador.....	95
3.13.8. Proceso de exportación.	95
3.13.8.1 Pre – embarque	96
3.13.8.2 Post - embarque	97
3.13.9. Riesgos y medios de pagos.	97
3.13.9.1 Pérdida o robo de la mercadería.	97
3.13.9.2 Medios de pagos	97
3.13.9.2.1 Carta de crédito.....	98
3.13.10. Evento jurídico.....	98
3.14. Conclusiones.....	99
3.15. Recomendaciones	100
BIBLIOGRAFÍA	101
ANEXOS.....	106
ANEXO A	107

Índice de tablas

Tabla 1	<i>Desembarque de la flota industrial pomadera (arrastrera camaronera)</i>	19
Tabla 2	<i>Inversión extranjera directa (2012 – 2014)</i>	23
Tabla 3	Flujos de ied por país y por sector de actividad	24
Tabla 4	Calculo de la muestra	35
Tabla 5	<i>Productores de camarón</i>	37
Tabla 6	<i>Conocimiento de las ventajas del camarón</i>	38
Tabla 7	Técnicas para producir camarón	39
Tabla 8	Gusto conocer nuevas técnicas para producir camarón	40
Tabla 9	<i>Interés en la producción de camarón</i>	41
Tabla 10	Conocimiento de procedimientos aduanero de exportación	42
Tabla 11	Deseo de exportar camarón	43
Tabla 12	Mejora de la situación de vida en la provincia del Guayas	44
Tabla 13	Conocimiento de mercados que consumen camarón	45
Tabla 14	Plan de exportación de camarón al mercado americano	46
Tabla 15	FODA	50
Tabla 16	Peso	64
Tabla 17	Activos fijos	66
Tabla 18	Estimación de producción en kilo de harina de banano	67
Tabla 19	Plan de inversión	68
Tabla 20	<i>Financiamiento</i>	68
Tabla 21	<i>Condiciones de financiamiento</i>	69
Tabla 22	<i>Fuentes de financiamiento</i>	69
Tabla 23	<i>Intereses y capital proyectado a cinco años</i>	69
Tabla 24	<i>Amortización de crédito</i>	70
Tabla 25	<i>Precios de las materias primas</i>	71
Tabla 26	Materia prima para producir un kilo de jabón	71
Tabla 27	<i>Materia prima para la producción de la planta</i>	72
Tabla 28	Materiales de empaque para la producción de la planta	72
Tabla 29	<i>Materia prima requerida</i>	73
Tabla 30	Otros materiales requeridos	73
Tabla 31	Suministros para la producción	74
Tabla 32	Total, de costos directos	74

Tabla 33	Servicios básicos de toda la empresa.....	75
Tabla 34	Materiales y suministros de oficina	75
Tabla 35	Publicidad de la empresa	76
Tabla 36	Movilización.....	76
Tabla 37	Total, otros gastos.....	76
Tabla 38	Total, de costos indirectos	77
Tabla 39	Costos de operación.....	77
Tabla 40	Gastos para el área de empaque.....	78
Tabla 41	Gastos para el área de empaque.....	78
Tabla 42	Ventas proyectadas para el primer año	79
Tabla 43	Proyección de ventas por 5 años.....	80
Tabla 44	<i>Gasto de personal</i>	81
Tabla 45	Activos fijos de la empresa.....	81
Tabla 46	Depreciación de activos primer año	82
Tabla 47	Depreciación de activos 5 años	82
Tabla 48	<i>Estado de flujos de efectivo</i>	83
Tabla 49	<i>Estado de resultados</i>	85
Tabla 50	<i>Representación matemática del VAN</i>	86
Tabla 51	<i>Representación matemática del TIR</i>	87
Tabla 52	<i>TIR y VAN</i>	87
Tabla 53	<i>Punto de equilibrio</i>	88
Tabla 54	<i>Balance general</i>	89
Tabla 55	Precios	94
Tabla 56	Procedimiento de exportación	94
Tabla 57	Indicador de exportaciones.....	95

Índice de figuras

<i>Figura 1</i> Exportaciones de camarón ecuatoriano	8
<i>Figura 2</i> Proceso.....	12
<i>Figura 3</i> Participación de empresas camaroneras	17
<i>Figura 4</i> Participación de empresas camaroneras	17
<i>Figura 5</i> Balanza comercial	29
<i>Figura 6</i> Productores de camarón.....	37
<i>Figura 7</i> Conocimiento de las ventajas del camarón.....	38
<i>Figura 8</i> Técnicas para producir camarón.....	39
<i>Figura 9</i> Gusto conocer nuevas técnicas para producir camarón.....	40
<i>Figura 10</i> Interés en la producción de camarón	41
<i>Figura 11</i> Conocimiento de procedimientos aduanero de exportación.....	42
<i>Figura 12</i> Deseo de exportar camarón	43
<i>Figura 13</i> Mejora de la situación de vida en la provincia del guayas	44
<i>Figura 14</i> Conocimiento de mercados que consumen camarón.....	45
<i>Figura 15</i> Plan de exportación de camarón al mercado americano.....	46
<i>Figura 16</i> Las cinco fuerzas competitivas de Potter	52
<i>Figura 17</i> Camarón.....	62
<i>Figura 18</i> Punto de equilibrio.....	88
<i>Figura 19</i> Exportaciones de camarón.....	93

Introducción

El trabajo contiene todos los elementos necesarios que se deben considerar el proceso de exportación de mercaderías, en especial el de alimentos, ya que el tema es “diseño de un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano.

El objetivo principal es diseñar un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano,

La oferta exportable del sector de pesca y acuicultura con sus productos insignias como son el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Ecuador ha ganado lugar en el mercado mundial con una trayectoria de 40 años en la producción ambientalmente responsable de camarón. La preferencia en los mercados estadounidenses y europeos, principalmente ha hecho que las exportaciones ecuatorianas del crustáceo exhiban un crecimiento sostenido; sin embargo el déficit mundial de camarón generado por la alta mortandad del crustáceo en Asia a causa de una bacteria, produjo que países como India e Indonesia crezcan en producción a tasas que Ecuador no puede, y eso complica el panorama, ya que incluso el precio del mismo está disminuyendo ocasionando baja rentabilidad en los criadores y empresas empacadores de camarones.

En el marco teórico metodológico se utilizó la técnica de la encuesta con una metodología descriptiva y de campo, aplicando el método cuantitativo. La investigación de campo permitió levantar información referente a la problemática investigada, la población es de 1,115 empresas camaroneras registradas y aprobadas por el Instituto Nacional de Pesca – INP en el Ecuador, con una muestra de 150 encuestados para la cual se utilizó un error de estimación de la muestra de 7,5% y un nivel de confianza de 95%.

En el capítulo I se realiza el estudio del marco teórico considerando las principales teorías generales y sustantivas, el marco conceptual, el marco contextual y el marco legal.

En el capítulo II veremos el marco metodológico que comprenden el diseño de la investigación, tipos, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, el análisis estadístico de la información.

En el capítulo III se presenta la propuesta, la misma que presenta los objetivos, justificación y la descripción de la misma.

Antecedentes

Planteamiento del problema

La oferta exportable del sector de pesca y acuicultura con sus productos insignias como son el camarón y atún en conserva, representan el segundo y tercer rubro más importante del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Ecuador ha ganado lugar en el mercado mundial con una trayectoria de 40 años en la producción ambientalmente responsable de camarón. La preferencia en los mercados estadounidenses y europeos, principalmente ha hecho que las exportaciones ecuatorianas del crustáceo exhiban un crecimiento sostenido; sin embargo el déficit mundial de camarón generado por la alta mortandad del crustáceo en Asia a causa de una bacteria, produjo que países como India e Indonesia crezcan en producción a tasas que Ecuador no puede, y eso complica el panorama, ya que incluso el precio del mismo está disminuyendo ocasionando baja rentabilidad en los criadores y empresas empacadores de camarones.

En el caso de EXPORTADORA DE CAMARÓN Es una empresa ecuatoriana que se dedica a la producción y exportación de camarón de calidad equipada con tecnología necesaria que hace que su producto sea comercializado en diversas partes del mundo. Sin embargo, actualmente está teniendo inconvenientes por la situación actual y sumada a ello problemas administrativos y de solvencia de la empresa.

Además, la creciente competitividad de los mercados y el progresivo crecimiento de los niveles de exigencia de los consumidores, conciben la necesidad de establecer planes estratégicos y de negocios orientados a crear valor agregado mediante el procesamiento del producto camarón y satisfacer la demanda insatisfecha.

Formulación y sistematización del problema formulación

¿Cómo afecta la falta de un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano?

Sistematización

- ¿Cómo se identifica las principales teorías relacionadas con las exportaciones de camarones procesados?
- ¿Qué efectos tuvo el ATPDEA en la exportación de camarones?
- ¿Cómo afecta la falta de preparación académica de los productores en la exportación de camarones procesados?

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano.

Objetivos específicos

- Identificar las principales teorías relacionadas a la producción y exportación del camarón ecuatoriano.
- Desarrollar un plan de exportación de camarones procesados mercado americano.
- Evaluar la factibilidad financiera de la exportación del camarón procesado al mercado americano.

Justificación del proyecto

Justificación teórica

El proyecto de tesis se justifica debido a la situación actual del camarón ecuatoriano, ya que a pesar de la calidad 'Premium' que significa que es producido con las mejores prácticas de acuerdo con las normas nacionales e internacionales de acuicultura y su

producción es social y ambientalmente responsable; actualmente muestra señales negativas por el precio, tal es así que el precio por cada libra llega hasta los \$ 1.90 dólares, se registra una caída promedio del precio del 30 % y a eso hay que sumar la apreciación del dólar frente a otras monedas como el euro, que hacen que tengamos un camarón más caro lo cual ha sido “doloroso” para los productores. Los precios se están estabilizando en niveles bajos, lo cual tanto a los criadores como a las empresas exportadoras les está afectando ya que no les está permitiendo tener una buena rentabilidad.

Es por esto que nace la idea de exportar camarón procesado a Los Ángeles – Estados Unidos para darle valor agregado al producto para aumentar su precio, además que este mercado internacional es más rentable y la empresa ya tiene clientes posesionados tales como: Mariscos Bahía, American Royal Food.

Justificación metodológica

El trabajo investigativo está situado dentro de un tipo de investigación descriptiva con un enfoque cuantitativo, los datos recopilados serán analizados en base a estadísticas y documentales. Las encuestas realizadas en base a la muestra nos darán a conocer cómo se encuentra el mercado actual considerando las opiniones de expertos y conocedores del sector productor de camarón.

Se presenta esta metodología de investigación por el comportamiento y características que tiene el fenómeno de la demanda de camarón ecuatoriano con el propósito de diseñar un plan de exportación de camarones procesados al mercado norte americano; utilizando todas las herramientas necesarias para recolectar y analizar información, tales como: FODA, encuesta, estudio de mercado, planes estratégicos y de factibilidad que nos permitan cumplir con los objetivos planteados y evaluar su viabilidad.

Justificación práctica

Resulta idónea la aplicación de planes estratégicos y de factibilidad en el proyecto como instrumento para potencializar la rentabilidad a las empresas exportadoras de camarones y además contribuir a desarrollar una economía sustentable basada en cadenas de valor agregado de este producto de exportación no petrolera creando plazas de empleo en el país.

Esta investigación fue seleccionada porque se equipara con las disposiciones que la empresa EXPORTADORA DE CAMARÓN posee actualmente la cual se halla en un desarrollo de variación y ampliación en el mercado.

Capítulo 1

Marco referencial

1.1 Marco teórico

De acuerdo con el Instituto Nacional de Pesca, la explotación del recurso camarón en Ecuador surge de manera oficial en la década de los 50's, como medio de subsistencia (ámbito artesanal) y luego se transforma en una importante fuente generadora de plazas de trabajo y de divisas para la economía del país (ámbito industrial). Existen tres variedades básicas de camarón en el mercado mundial, estas se relacionan de acuerdo a su origen:

- De agua fría: son pequeños y viven en aguas oceánicas frías.
- De aguas tropicales: gran tamaño, pero su tiempo de vida es corto, se desenvuelven en aguas tropicales cálidas. En esta clasificación se encuentran las variedades mayormente comerciadas a nivel mundial.

El camarón ecuatoriano se cimenta sobre dos sucesos: los precios que se han duplicado desde el 2010 y el incremento del volumen de la producción. Así lo explica José Antonio Camposano, presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura.

El camarón ecuatoriano, el segundo mayor producto de exportación no petrolera, después del banano, se consume actualmente en más de 50 países. Tiene una alta demanda en el mundo, tal es así que en el primer trimestre del año 2014 las exportaciones fueron de USD 634,9 millones, es decir, USD 301 millones más de lo que se vendió en ese mismo período el año anterior, según cifras del Banco Central. Las exportaciones del producto han tenido una tasa de crecimiento promedio anual de 28,32% del 2009 al 2013. Uno de los factores que impulsó este crecimiento fue la afectación de la competencia asiática por el síndrome de mortalidad temprana, que redujo la oferta de esos países y mantuvo los precios al alza. Por lo que en estos últimos años el país incrementó sus exportaciones.

Sin embargo, esa tendencia tuvo al menos tres frenos en diferentes periodos del año 2014. Desde el año 2015 los países asiáticos se están recuperando en el proceso de criaderos de camarones, aunque sus camarones son de baja calidad y precio, nuevamente Asia se convierte en un mercado competitivo importante y el precio tiende a la baja.

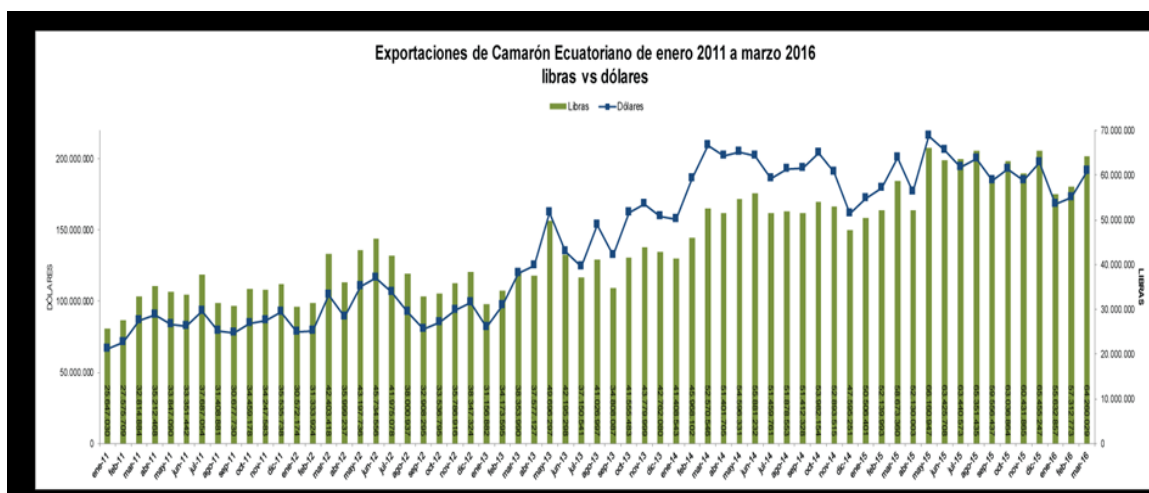


Figura 1 Exportaciones de camarón ecuatoriano

Fuente: Banco Central del Ecuador

Es por esto que en el presente proyecto tiene como propósito lanzar y exportar un producto innovador aprovechando una de las materias primas que tiene el Ecuador como son el camarón, es decir no solo exportar materia prima cruda, sin obtener mucho valor, sino satisfacer las exigencias actuales de mercado ya que es un producto empacado al vacío, refrigerado y listo para consumir; además de contribuir a la línea del cambio de la Matriz Productiva que tiene ver con la exportación de productos procesados.

1.1.1 El camarón.

Los carídeos (Caridea) son un infraorden de crustáceos decápodos marinos o de agua dulce, conocidos vulgarmente como camarones, quisquillas o esquilas.

El cuerpo de los camarones es generalmente cilíndrico, y se divide en dos partes principales: la cabeza y el tórax, que están ensamblados juntos para formar el cefalotórax, y un largo y estrecho abdomen. Tienen un cuerpo, integrado por un caparazón en el frente,

y seis segmentos abdominales. Las patas son los últimos cinco de los ocho pares de apéndices torácicos característicos de los crustáceos. Los tres primeros pares de apéndices funcionan como piezas bucales, denominándose maxilípedos al resto de pereopodos. El primer par de patas suele consistir en piezas alargadas en forma de pinza o quela, por lo que esas patas pueden llamarse quelípedos. Otros apéndices se encuentran en el pleon o abdomen, donde cada segmento posee un par de pleópodos birrámeos, que tienen la forma de paletas, y que utilizan para propulsarse a través del agua, y nadar hacia adelante. También se pueden utilizar para más fines que nadar. Algunas especies de camarón los utilizan para incubar los huevos, otros tienen branquias para respirar por ellos, y los machos de algunas especies utilizan el primer par, o los dos primeros, para la inseminación. Los últimos apéndices abdominales forman parte de la cola, junto con el telson, y son llamados urópodos. Los urópodos permiten al camarón nadar hacia atrás, y funcionan como timón, dirigiendo al camarón cuando nada hacia adelante.

El camarón es rico en componentes como carotenos, beta carotenos, omega 3 y pre vitamina A. El camarón ecuatoriano por su exquisito sabor, color y textura es reconocido como un producto gourmet a nivel mundial (PROECUADOR, 2016)

El camarón es un alimento del reino animal, pertenece al grupo mariscos, y por sus características lo enmarcamos dentro de la rama crustáceos. En cuanto al aspecto nutricional, es un alimento con un importante aporte de yodo, vitamina B12, colesterol, vitamina E, selenio, proteínas y agua. El resto de nutrientes presentes en este alimento, ordenados por relevancia de su presencia, son: 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 mono insaturados y ácidos grasos saturados². Cada país tiene sus propias recetas de camarón,

conocidos en el mundo como un producto gourmet. Este alimento se utiliza en la preparación de ensaladas frescas, ceviches, sopas, platos fuertes, entre otros.

1.1.1.1 Taxonomía del camarón.

- Reino: Animalia
- Filo: Arthropoda
- Sufilo: Crustácea
- Clase: Malacostraca
- Orden: Decapoda

1.1.1.2 Historia del cultivo de camarón en Ecuador.

El cultivo de camarón se desarrolló principalmente en la región de la Costa, en donde confluyen importantes aspectos naturales que hacen de ésta un lugar excelente para el desarrollo de la acuicultura. (FAO, 2016)

La actividad camaronera en el Ecuador tiene sus inicios en el año 1968, en las cercanías de Santa Rosa, provincia de El Oro, cuando un grupo de empresarios locales dedicados a la agricultura empezaron la actividad al observar que en pequeños estanques cercanos a los estuarios crecía el camarón. Para 1974 ya se contaba con alrededor de 600 ha dedicadas al cultivo de este crustáceo. La verdadera expansión de la industria camaronera comienza en la década de los 70 en las provincias de El Oro y Guayas, en donde la disponibilidad de salitres y la abundancia de postlarvas en la zona, hicieron de esta actividad un negocio rentable.

Las áreas dedicadas a la producción camaronera se expandieron en forma sostenida hasta mediados de la década de los 90, donde no sólo aumentaron las empresas que invirtieron en los cultivos, sino que se crearon nuevas empaquetadoras, laboratorios de larvas

y fábricas de alimento balanceado, así como una serie de industrias que producen insumos para la actividad acuícola.

1.1.1.3 Especies de camarón.

Las siguientes especies de camarón son las que más se exportan:

- **Camarón blanco:** *Litopenaeus stylirostris*, *Litopenaeus vannamei*, *Litopenaeus occidentalis*
- **Camarón café:** *Farfantepenaeus californiensis*
- **Camarón rojo:** *F. brevirostris*
- **Camarón pomada:** *Protrachypene precipua*

Cabe indicar que el camarón blanco *litopenaeus vannamei* representa más del 95% de la producción ecuatoriana.

1.1.1.4 Forma de elaboración.

La producción de los camarones se realiza en piscinas muy bien tratadas y diseñadas para este proceso, este criadero se utiliza por ciclos de 3 meses esto dependiendo del clima porque adelantar o demorar 15 con respecto al tiempo antes establecido.

1.1.1.5 Proceso.

- Compra de la larva en los laboratorios.
- Pasa a unas pequeñas piscinas para la maduración.
- Luego son introducidas en una piscina más grande donde crecen las medidas necesarias que la demanda de Estados Unidos exige.

- Una vez que el camarón este en el tamaño, textura y peso requerido para este mercado, se procede a la cosecha que según tradiciones se realiza en mayor parte en la noche, por poseer un clima más fresco y así el producto no pierda sus propiedades.
- Luego se procede al lavado.
- Se precalifica y clasifica.
- Se glasea, empaca y pesa.
- Se procede a la congelación.
- Segundo glaseado y reempaquetado.
- Se procede al envío a las cámaras de enfriamiento.
- Se realiza la exportación.

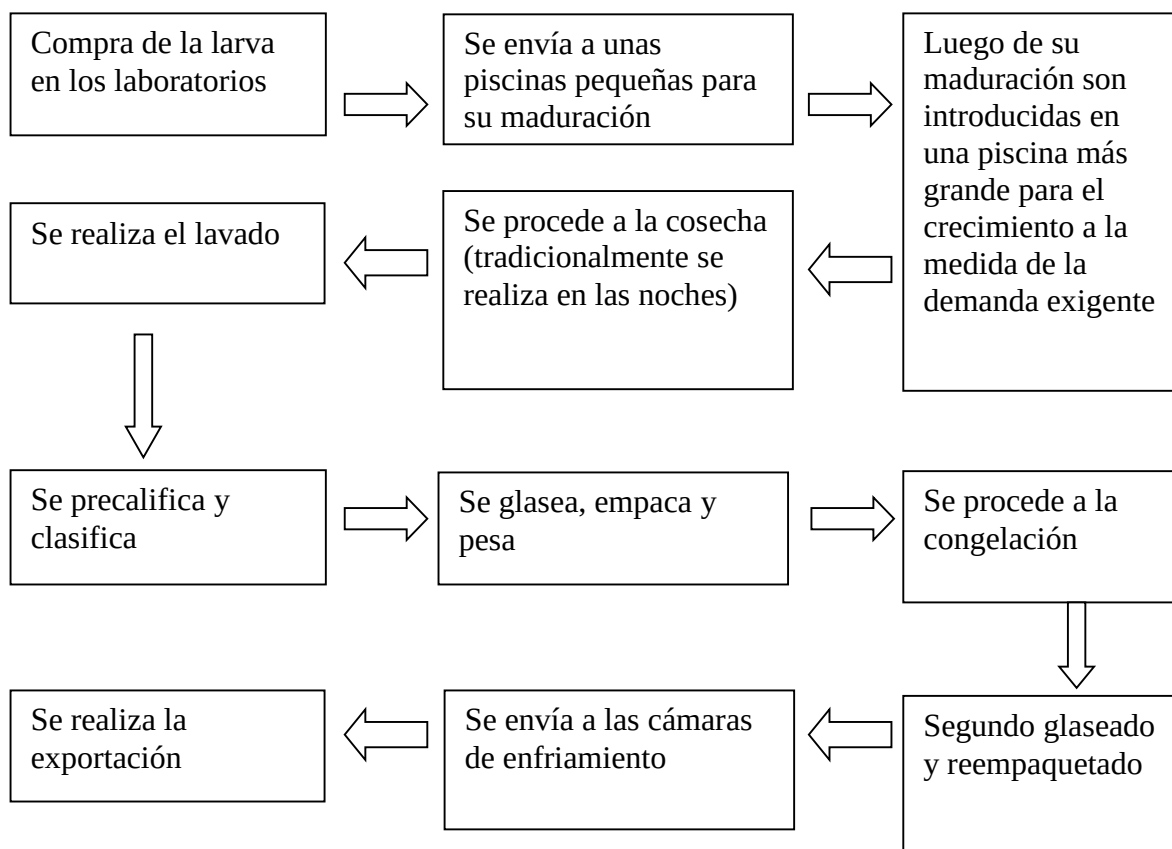


Figura 2 Proceso
Elaborado por: Las autoras

1.1.1.6 Beneficios.

- Disminución del nivel de colesterol.
- Disminuye el riesgo de enfermedades del corazón.
- Disminuye la presión arterial alta.
- Disminución de riesgo de contraer cáncer.
- Disminuye las probabilidades de enfermedades contraídas por la edad como el Alzheimer.

1.1.1.7 Propiedades.

Los camarones son el alimento ideal para las personas que llevan un régimen alimenticio para bajar de peso, debido a su propiedad de bajo contenido en grasas. La propiedad nutritiva de los camarones cambia de acuerdo con la alimentación, ubicación geográfica, especia y edad, pero nunca perdiendo la particularidad de ser ricos en proteínas.

Su relación en calorías son de 100 gramos de este crustáceo contiene entre 90 a 100 calorías, así como en grasas que contiene 0.5 a 1 gramo de grasa por 100 gramos de camarón, aunque estas propiedades se modifican según el tipo de cocción, si es en aceite o salteados en mantequilla. También se conoce que las grasas de los camarones son poliinsaturadas y que aportan beneficios para la salud como lo es los ácidos grasos Omega-3, calcio y fósforo. (Peinado, 2010)

El camarón ecuatoriano contiene componentes como el Caroteno, Beta caroteno, Omega – 3, Pre-vitamina A y buenos valores de antioxidantes, en cuanto a minerales destaca el Yodo, Sodio y Fosforo, las vitaminas B3, B12, D y ácido fólico. Son una fuente rica en proteínas de alta calidad, además contiene bajo contenido en grasas y en calorías, mientras que su contenido en colesterol y en purinas es elevado.

1.1.1.8 Ventajas y desventajas.

1.1.1.8.1 Ventajas.

- Son bajos en contenidos en calorías (precisos para dietas saludables).
- Bajo en mercurio.
- Poseen ventajas nutricionales como proteínas, vitaminas y minerales.
- Posee una excelente fuente de proteína magra.
- Contiene aminoácidos que no se puede sintetizar por si sola en el ser humano.
- Genera hormonas peptídicas (Nerietsitha & Mónica, 2013)
- Regula el azúcar en la sangre.
- Activación de enzimas a través de la ingesta de zinc y selenio.
- Aumento de energía.
- Mejora el sistema inmunológico.
- Regula el metabolismo.
- Mantiene sano los glóbulos rojos.
- Activa los genes para las células de crecimiento necesitan para desarrollarse.
- Mejor captación del hierro en la sangre.

1.1.1.8.2 Desventajas.

- Alto en sodio

1.1.2 Sector de producción.

La producción pesquera mundial se caracteriza por una producción acuícola cada vez mayor, aunque con tasas de crecimiento en disminución, mientras la pesca de captura ha retrocedido, con probabilidad de que esta tendencia se mantenga también en 2007. La contracción de la pesca de captura se debe a una pesca excesiva generalizada y a una

disminución de las poblaciones de peces, especialmente recursos demersales, pero también a una disminución de las capturas de la anchoveta en el Perú en 2006 y 2007. Además, los altos precios del combustible están influyendo negativamente en la pesca de altura, como la del atún.

La pesca del camarón al arrastre, una actividad pesquera de uso intensivo de combustible, también se ha visto perjudicada por el alza de los precios del petróleo en 2007. Por otro lado, el auge de la acuicultura continuó en 2007 para todas las especies principales destinadas al comercio internacional, tales como el salmón, el camarón, el bagre, la tilapia, cuya producción registró aumentos de dos dígitos. Dentro de muy poco, la acuicultura desplazará a la pesca de captura como fuente principal de suministro de peces para la alimentación. En este momento, su participación está en torno a 45 por ciento.

Para el próximo año, es probable que continúen la tendencia global al aumento de la producción acuícola, por un lado, y el debilitamiento de la pesca de captura, por otro, aunque la disponibilidad limitada de harinas y aceites de pescado, ingredientes esenciales para alimentar las especies carnívoras, puede frenar el auge de la producción acuícola. En efecto, la mayor parte de las harinas/aceites de pescado provienen de la pesca de captura de especies pelágicas pequeñas, que disminuyó en 2006 y 2007.

Para superar el problema, en todos los principales países productores de piensos acuícolas la industria está buscando nuevas fórmulas basadas en proteínas distintas de las del pescado que también desarrollen el omega-3 en el pescado de cultivo.

El sector camaronero ha tenido un importante progreso debido a la utilización del sistema de producción extensivo de baja necesidad en el que se siembra de 8 a 15 larvas por metro y a su vez el precio se duplicó en el año 2014. En base a estas estimaciones

indica que hay un déficit del 25% de camarón en el mundo, por causa de la producción en decaída de Asia; por causa del síndrome de muerte temprana.

Esta situación ayudo a que los precios pasaran de \$2 en promedio en el 2010 a \$4 por libra. Se sector se caracteriza por sus dos categorías que son: productor y/o exportador. De acuerdo a los datos proporcionado por la Cámara Nacional de Acuicultura en donde se registra 187 empresas ubicadas en estas categorías, que reportan 210.00 hectáreas dedicadas al camarón, teniendo su mayor población en la provincia del Guayas.

El sector acuícola y pesquero han construido la economía nacional en gran porcentaje de su PIB, esto se ve visualizado en los últimos años cuando llego a ocupar el primer lugar en la lista de exportaciones no petroleras. (Según el Banco Central del Ecuador (BCE)).

Ecuador vendió al mundo \$2.600 millones de camarón en el 2014, superando incluso al banano. Las cifras de la Cámara de Acuicultura muestran que el 20% de las exportaciones no petroleras del Ecuador corresponden al camarón, considerado uno de los primordiales ante la oferta exportable del país, uno de sus principales destinos es Estados Unidos.

El valor agregado en este tipo de producto no tiene que ver con la industrialización, si no con aspectos como la cría de larvas, su alimentación y el crecimiento tecnológico que se desarrolla en las piscinas. El camarón ecuatoriano es muy cotizado a nivel mundial por lo que su acogida es inmediata.

(Pro Ecuador, 2015) El gremio camaronero ha presentado su gran entusiasmo en trabajar en el lanzamiento de la campaña “**First Class Shrimp**”, cuyo objetivo es dar a conocer el camarón ecuatoriano como un producto que se obtiene mediante las más idóneas prácticas de acuicultura y estándares internacionales.

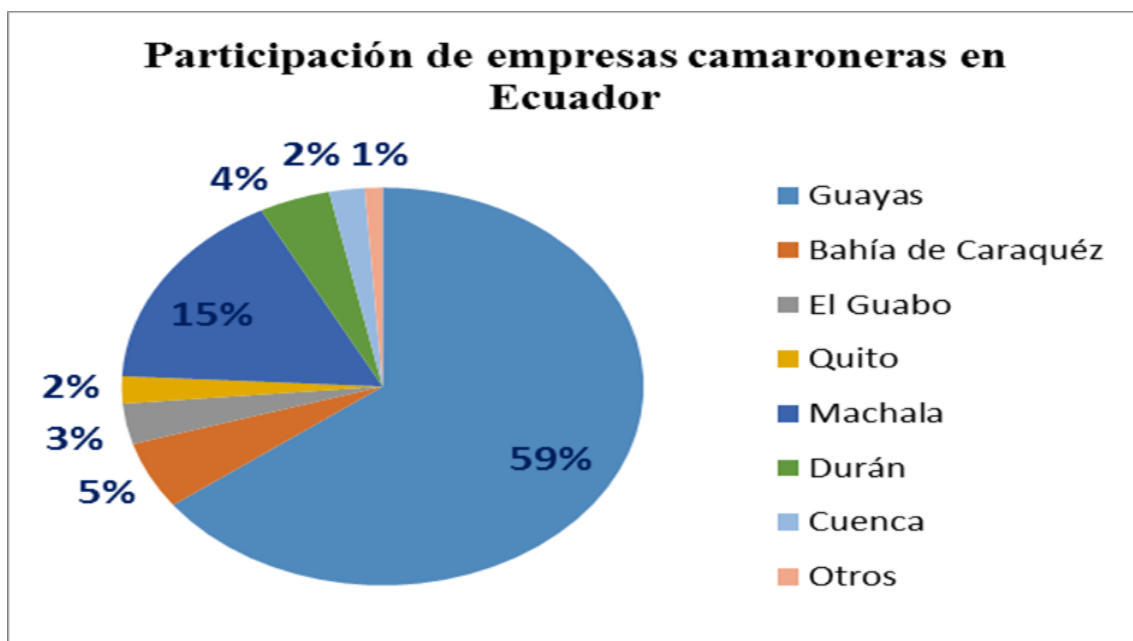


Figura 3 Participación de empresas camaroneras
Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura

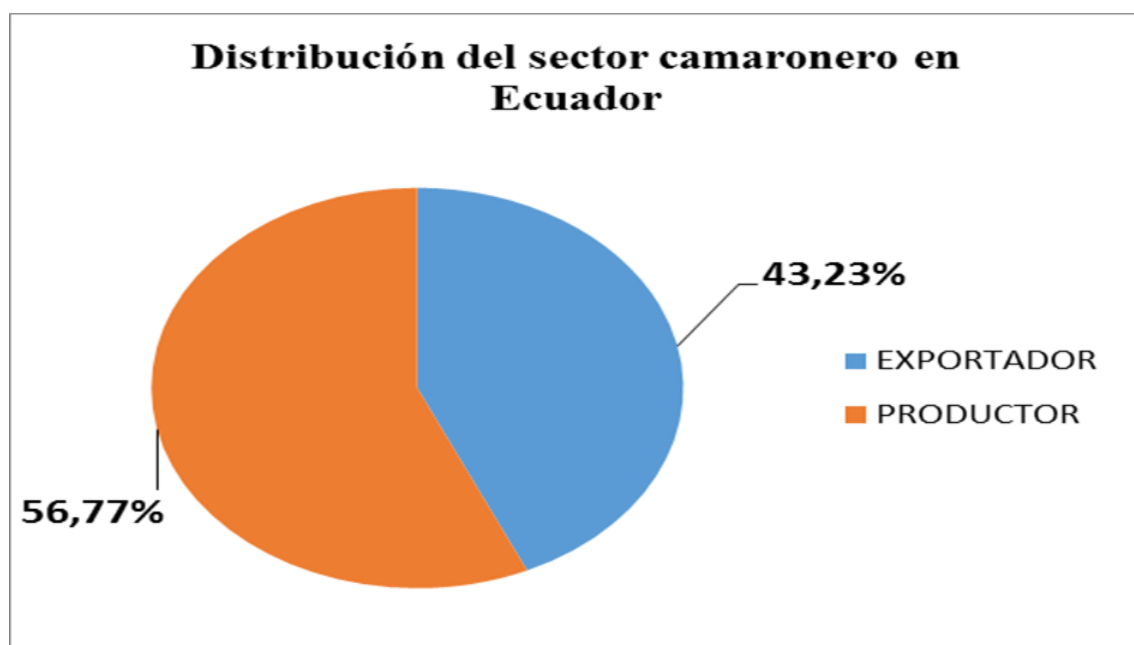


Figura 4 Participación de empresas camaroneras
Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura

1.1.3 Habitantes.

Guayas es una provincia ecuatoriana, ubicada en el Litoral ecuatoriano que pertenece a la región Costa, con una población de 3.645.483 habitantes, resultados obtenidos del Censo de población (INEC 2014).

Segun el Instituto nacional de Pesca – INP, existe alrededor de 1, 115 empresas camaroneras registradas y aprobadas.

1.1.4 Desarrollo productivo.

La producción nacional de larvas de camarón bajó el 30% al pasar de 5 mil millones de larvas (producción promedio mensual de 2013 y 2014) a 3,5 mil millones, en los últimos meses de este año.

Esto, según cifras reveladas por Alex Elghoul, dirigente por la provincia de Santa Elena de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA) y representante de los laboratorios de larvas de camarón. “Muchos (camaroneros) han decidido no sembrar sus piscinas y otros no han podido cosecharlas porque no tienen pedido de las empacadoras y estamos con la larva estancada en los laboratorios”, explicó el dirigente, quien identificó que el problema se debe a los bajos precios en Asia.

Añadió que en Santa Elena funcionan 130 laboratorios de larvas, que representan el 75% de los que proveen del producto a las camaroneras del país, según el dirigente, quien agregó que en esa zona también se realiza el 90% de las maduraciones y los trabajos genéticos para mejoras de larvas.

Al respecto, José Antonio Camposano, presidente ejecutivo de la CNA, reconoció que existe una contracción de la producción de camarón, por lo que se están comprando menos larvas a los laboratorios.

La acuicultura en el Ecuador se ha desarrollado en manera progresiva en los últimos años, en cuanto a la provincia del Guayas esta actividad ha obtenido un impulso importante a partir de la explotación en salitrales y tierras altas de el recurso camarón y tilapias. En la provincia existen 643 camaroneras concesionadas que abarcan 41.683,79 Ha y 540 camaroneras con autorizaciones las que ocupan 85.087,40 Ha.

El presupuesto asignado a la actividad acuícola en la provincia se ha ido desarrollando de acuerdo a datos de exportación de camarón con una producción de 227.674.785 libras que representan \$428.674.785. Este cultivo tiene sus inicios en la región costa, en donde se confabulan importantes aspectos naturales que hacen de esta región dichosa para el desarrollo de la acuicultura.

Tabla 1

Desembarque de la flota industrial pomadera (arrastrera camaronera)

Especie/Mes/Golfo (t)													
Meses	2011	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Total	4197	236,7	Veda	Veda	465,5	919,4	661	402,6	261,6	182,7	543,4	184,5	399,4
Especies													
Camarón	4197	236,7	Veda	Veda	465,5	919,4	661	402,6	261,6	182,7	543,4	184,5	399,4
Pomada													

Fuente: Instituto Nacional de Pesca

1.1.5 Actividades del sector.

La economía de la provincia se centra en la ciudad de Guayaquil, esto se basa a las exportaciones e importaciones de productos a diversos países por medio del Puerto Marítimo (CONTECOM). El sector industrial del Guayas esta predominada por las agroindustrias, apareciendo también la industria textil, la tabaquera, la petroquímica y las de conservas.

La actividad predominante en la provincia es la agricultura gracias al suelo rico en nutrientes que posee. En cuanto a la pesca forma parte de la actividad productiva por sus grandes embarcaciones y lanchas artesanales dando un aporte del 7% al PIB nacional, entregando una gran potencia al ingreso de divisas al Estado.

1.1.6 Mercado.

Antes de empezar con el contenido de este estudio de mercado es necesario realizar algunas indicaciones. Los datos socioeconómicos, fueron obtenidos de varias agencias

oficiales que pertenecen a EE.UU., entre ellas están el Departamento del Censo (2010), el Departamento de Comercio, el Departamento de Agricultura, el Departamento de Pesca, etc. Los datos disponibles más recientes son los del 2010 y la información del 2011 se prevé que sea actualizada a finales de noviembre de 2012. Para la elaboración de este estudio se han agrupado las subpartidas arancelarias correspondientes a camarones y langostinos, ya sea congelados o sin congelar, cocinados o sin cocinar, pelados o enteros, preparados o conservados.

En el 2012 entró en vigencia la V Enmienda del Sistema Armonizado Internacional, Estados Unidos ya lo utiliza, mientras Ecuador hasta el momento no, por lo que existen subpartidas nuevas que rempazan a las anteriores, por lo que es importante revisar las descripciones de las subpartidas para correlacionarlas. Para la información de venta, distribución y precio del camarón, se decidió adquirir los datos de Symphony IRI.

Esta compañía es una de las líderes en investigación y monitoreo a nivel mundial. Su base de datos se enfoca en información actual escaneada por las tiendas en las cajas registradoras (en supermercados, farmacias o grandes almacenes). Symphony IRI compra esta información directamente a las tiendas para luego hacer sus análisis con sus propios algoritmos con el fin de venderla a compañías multinacionales. Es importante señalar que los datos usados

Estados Unidos de América es un país soberano integrado por 50 estados y un distrito federal, la mayor parte de este país está ubicada en el centro de América del Norte donde se ubican 48 estados contiguos y Washington D.C, el distrito de la capital entre los océanos Pacífico y el Atlántico limita con Canadá al Norte y con México al sur. El estado de Alaska esta al noroeste del continente, limitado con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. Hawai es un archipiélago polinesio en medio del océano

Pacífico, y es el único estado de EEUU que no se encuentra en América. Este país también posee varios territorios en el Mar Caribe y el Pacífico.

Con 9,83 millones de Km^2 y con más de 316 millones de habitantes, el país es una de las naciones del mundo con diversidad étnica y multicultural, resultado de la inmigración a gran escala. La economía de este país es una de las más grandes del mundo en términos nominales, cuenta con un PIB en 1,57 billones de dólares.

1.1.7 Situación geográfica.

Estados Unidos es uno de los países de América del Norte. Este tiene límites al norte y noroeste con Canadá, con unos 8.893 km, al este está ubicado el Océano Atlántico, al suroeste con el estrecho de la Florida, al sur el Golfo de México y con 3.141 km de frontera con México, al oeste con el Océano Pacífico y al noroeste con el Estrecho de Bering y el Océano Glacial, Estado de Alaska.

Estados Unidos es un país compuesto con 50 estados y 2 de ellos no están dentro de su territorio que son Hawái y Alaska.

1.1.8 Situación económica.

Estados Unidos tiene la primera economía del mundo. Aunque con la crisis financiera del 2009, el país cayó en una recesión muy impactante, gracias a un plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance, la economía retomó las fuerzas económicas. En el año 2015, alcanzó el 2,6% de crecimiento económico impulsado por el consumo doméstico, baja de tasas de interés y una dinámica apertura de empleo. Se espera mantenga el mismo nivel de crecimiento para el presente año impulsado principalmente por el consumo y la inversión en modernización corporativa.

Tras la crisis financiera Estados Unidos experimento un alza fuerte en el año 2015 a pesar del invierno severo y las grandes huelgas por parte de los estibadores. La Reserva Federal finalizo con una política monetaria expansiva de 7 años con un aumento en las tasas de interés de 0,25%. Mantiene una deuda pública alta de 105% del PIB, y se pronostica que esta siga en crecimiento.

La crisis financiera internacional provocó un aumento considerable del desempleo en los Estados Unidos, que ha disminuido a 5,3% en 2015. Sin embargo, esto no permite ver una baja de la tasa de participación en el mercado laboral, que fue del 62% a finales del 2015. Si se toman en cuenta a los trabajadores desanimados que dejaron el mercado laboral y los que se ven obligados a aceptar puestos en jornada parcial, la tasa de desempleo real sube a 10% (contra 8-10% antes de la crisis). Además, el crecimiento de los salarios ha sido bajo e insuficiente en los últimos años. Los niveles de desigualdad económica y social han aumentado desde los años 1980, alcanzando actualmente su punto más elevado desde hace un siglo. En 2014, el número de ciudadanos americanos que disponían de un bien inmobiliario alcanzó su nivel más bajo desde 1995.

Las exportaciones de este país se han visto afectadas por la fortaleza del dólar y el débil crecimiento de las economías europeas y japonesas. La economía americana se basa en los servicios, el sector terciario representa más de tres cuartos del PIB.

1.1.9 Oportunidades de negocios.

La apertura de nuevos mercados emergentes y las nuevas oportunidades que surgen en países ya desarrollados han hecho que las exportaciones Europeas se mantengan en valores positivos. En concreto, España muestra unos resultados realmente alentadores en este sentido. Los mercados emergentes en concreto, aportan a las empresas exportadoras una ventaja competitiva. Lograrlo no es fácil, pero si consiguen establecerse con buenos

precios, un buen nivel de servicio y calidad; El triunfo está asegurado. Como ejemplo, tenemos las energéticas que triunfan en Brasil, las ingenierías que asfaltan toda la India, o las consultorías que asesoran a Oriente medio.

Importancia socio cultural, en un artículo anterior hablábamos de las diferentes dificultades que podemos encontrarnos en mercados, (emergentes o no) con las diferentes culturas. Y es un hecho irrevocable, que, para lograr el triunfo, hay que conocer muy bien el mercado donde se va a instalar.

La inversión extranjera directa (IED), bajo luego de la crisis financiera que debilito a la economía en el mundo. En el 2015 este flujo se tendió a aumentar y estabilizarse convirtiéndose otra vez en el primer inversionista a nivel mundial, con 384 millones de dólares de IED. Estados Unidos ofrece un sistema judicial predecible y transparente, una infraestructura desarrollada y acceso al mercado de consumidores más lucrativos del mundo. Característica de ser la primera potencia económica mundial.

Tabla 2

Inversión extranjera directa (2012 – 2014)

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	2012	2013	2014
Flujo de IED entrante (millones de USD)	169.680	230.768	92.397
Provisión de IED (millones de USD)	3.929.073	4.985.926	5.409.884
Número de inversiones greenfield***	1.619	1.675	1.760
IED entrantes (en % de la FBCF ****)	5,6	7,3	2,8
Provisión de IED (en % del PIB)	24,3	29,7	31,1

Fuente: UNCTAD, 2015

En cuanto a las finanzas internacionales ocupa el primer puesto y es el tercer país del mundo más poblado. Ocupa el séptimo puesto de 189 países en la clasificación de la calidad del clima de negocios (Reporte Doing Businnes 2016, Banco Mundial)

Tabla 3

Flujos de IED por país y por sector de actividad

PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES	2014, en %	PRINCIPALES SECTORES DE INVERSIÓN	
			2014, en %
		Finanzas (salvo instituciones de depósito y compañías de seguro)	12,2
Reino Unido	15,5		
Japón	12,8	Comercio al por mayor	11,9
Países Bajo	10,5	Productos químicos	11,7
		Instituciones de depósitos	7,5
Canadá	9,0		
Luxemburgo	8,4	Información	6,1
Alemania	7,7	Minería	5,3
Suiza	7,7	Sociedades de cartera (holding)	4,8
Francia	7,6	Servicios profesionales, técnicos y científicos	4,1
		Equipo de transporte	3,8
		Petróleo y carbón	3,7
		Maquinaria industrial	3,1
		Comercio al por menor	3,0

Fuente: Oficina de Análisis Económico, Departamento de Comercio de EE.UU. (Últimos datos disponibles)

1.1.9.1 Ventajas de invertir en los Estados Unidos.

- Cuenta con una población de más de 300 millones y la economía más fuerte del mundo.
- Mano de obra altamente cualificada de mayor producción e innovación.
- Potentes uniones de empresas, estabilidad de mercado.

1.1.9.2 Desventajas de invertir en los estados unidos.

- Economía altamente competitiva, falta de lealtad a las marcas por los consumidores.
- Afectación por la crisis financiera.
- Alta tasa de impuesto de sociedades.

1.1.9.3 Medidas establecidas por el gobierno.

La política normativa e impositiva de los Estados Unidos ofrece a los inversores extranjeros una amplia libertad de gestión. Aunque actualmente las inversiones por los gobiernos extranjeros se consideran una fuente de preocupación para el contexto de seguridad actual del país, por temores de ataques terroristas como los del 11 de septiembre.

Estados Unidos se adhirió a 47 convenciones en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). A nivel federal y estatal los inversores extranjeros pueden percibir prestaciones subvencionados a largo plazo. Con el fin de incrementar la creación de nuevos negocios en su nación.

Las tres agencias federales que benefician a las empresas extranjeras son:

- La Administración de Desarrollo Económico (EDA, Economic Development Administration).
- La Administración de las Pequeñas y Medianas Empresas (SBA, Small Business Administration).

- La Oficina de Desarrollo Rural (dependiente del Ministerio de Agricultura estadounidense, USDA).

1.1.9.4 Negocio en Latinoamérica.

Para iniciar esta serie de artículos empezaremos hablando del mercado Latino Americano, sean o no países emergentes, lideran gran parte de las exportaciones realizadas por España. La similitud del comportamiento social, la avenencia cultural y sobre todo el Idioma, facilitan de buen grado esta tarea.

Panamá: Una situación geográfica excelente, estabilidad política/económica (crecimiento de más de 7 puntos en los últimos años) y las ventajas tributarias que ofrecen a las empresas que se establecen en el país. Y es que Panamá, está considerado como el mejor, país de Latino américa para realizar negocios. Además, no podemos obviar que Panamá posee la zona franca más grande de América (Canal de Panamá) que, sin lugar a dudas, cogerá más importancia durante los próximos años. Tanto es así que su gobierno ha desplegado todos los medios económicos posibles para mejorar todos los medios de transporte del país.

Perú: Un crecimiento medio de 7 puntos anuales, un sector industrial que crece sin parar y la cantidad ingente de recursos por explotar. Uno de los grandes hándicaps de Perú es la masiva concentración en Lima y no menos importante, el gobierno proteccionista que lidera el país.

Pero ninguno de estos puntos eclipsa la realidad. Perú hoy en día es el mercado Latino Americano dónde más oportunidades podemos encontrar.

Colombia: Uno de los principales exportadores de minerales del mundo, con un crecimiento medio de 6 puntos durante los últimos años. Colombia se perfila como uno de

los países importadores/exportadores más importantes de Latinoamérica. Otro aspecto importante son los recursos que todavía restan vírgenes.

Además, gobierno colombiano propone beneficios tributarios a las empresas que se instalen en el país y un plan de desarrollo para incentivar al sector de la construcción.

Chile: Sin duda, hablamos del mercado latinoamericano más estable en todos los sentidos. En un estudio Macroeconómico podemos encontrar oportunidades que ofrece el gobierno chileno para las empresas que se instalen en el país, la reducción de trabas burocráticas y la reducción de tributos.

El buen estado político/económico que vive el país se puede notar en las relaciones internacionales de Chile, repercutiendo positivamente en el precio de los aranceles. El PIB se mantiene en valores más que positivos (7 puntos de media) gracias a diferentes sectores como el de servicios a empresas, comercio en general, construcción e industria.

Brasil: Para finalizar no podemos obviar el mercado donde tantas empresas españolas han encontrado cientos de oportunidades. Estamos hablando de un vasto mercado de prácticamente 200 millones de habitantes y una clase media que abarca más del 55% de la población. Hablar de Brasil como país emergente en 2013 sería completamente erróneo, hoy en día ya hablamos de un país completamente estructurado que muestra un nivel de crecimiento de más de 8 puntos.

Un país repleto de recursos naturales, una sociedad cada vez más cualificada y productiva, las políticas de aceleramiento que propone el gobierno, y muchos otros factores nos hacen ver a Brasil como el país soñado para todas las empresas que buscan hueco en el mercado Latinoamericano. Además de todo, el país albergará el mundial de fútbol de 2014 y las olimpiadas de 2016, factores que motivan a coger la maleta o enviar a algún representante comercial. Un aspecto negativo, son las barreras técnicas que propone

el país a las importaciones agroalimentarias. Una actitud importada de grandes mercados como el Norte Americano, etc.

1.1.10 Situación social.

El actual presidente Barack Obama, quien concluirá su segundo mandato en el presente año, inicio un compromiso de búsqueda de soluciones para los conflictos de Ucrania y el Medio Oriente, así como la activación económica de sus principales socios comerciales.

La crisis financiera internacional dio pie al aumento acelerado del desempleo, que en el 2015 disminuyo a 5,3%, sin embargo la tasa en el mercado laboral no se logra observar la baja, que en el 2015 fue de 62%. El crecimiento de los salarios ha sido bajo e insuficiente en los últimos años, este índice de nivel de desigualdad económica y social ha aumentado desde los años 80.

1.1.11 Balanza comercial.

En 2015 Estados Unidos registró un déficit en su Balanza Comercial de 809.958 millones de dólares, un 4,47% de su PIB, superior al del año 2014. La variación de la Balanza Comercial se debió al incremento de las importaciones contra las exportaciones. Si tomamos la Balanza Comercial con respecto al PIB, en el año 2015 Estados Unidos gano posición pues tiene un saldo medio a comparación del resto de los países.

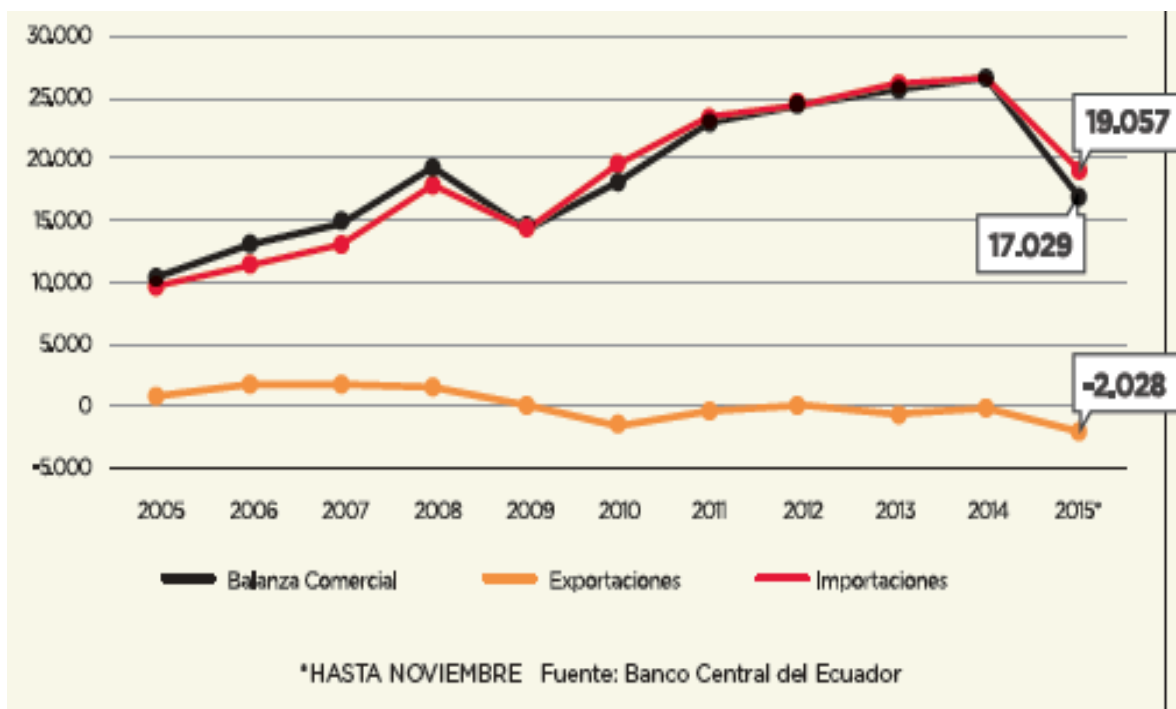


Figura 5 Balanza comercial
Fuente: Banco Central del Ecuador

1.2 Marco conceptual

- **Mercado.** - Sitio en donde se realizan las transacciones de compra – venta de bienes y servicios.
- **Productor.** - Persona que está al mando de una producción.
- **Exportador.**- Persona que realizar ventas al exterior.
- **Empresa.**- Organización se realiza los factores de producción, tierra, capital y trabajo.
- **Calidad.**- Imagen de un producto ante la visión de los consumidores.
- **Demanda.**- Clientes a quien satisfacer en cuanto a cantidad de bienes y servicios.
- **Producto.**- Bien para satisfacer la demanda mediante la venta.
- **Economía.**- Conjunto que estudia los recursos, la riqueza, consumo, distribución de los bienes y servicios.
- **Factura.**- Es un conjunto donde se detallan las mercancías, junto con valores, se entrega a quien debe cancelarla.

- **Exportación.-** La exportación es la acción de internacionalizar o enviar un bien y/o servicio al exterior, es decir un conjunto de mercancía a exportar fuera del país; la que se puede realizar por vía aérea, marítima o terrestre.
- **Déficit.-** Cuando los egresos son mayores que los ingresos.
- **Cosecha.-** Fin del ciclo de producción.
- **Balanza comercial.-** Son los registros y control de las actividades de exportación e importación de bienes y servicios que tiene un país.
- **Embarque.-** Es aquella actividad que representa una acción de embarcar a personas o bienes.

1.3 Marco contextual

Este trabajo de investigación se relaciona con los sectores internos y externos; como son los productores, los comercializadores y exportadores.

Se debe definir el contexto entre Ecuador y Estados Unidos con sus respectivos procedimientos legales.

Por lo tanto se da prioridad en la comercialización hacia al exterior, aplicando el marketing al consumidor final y a los mercados de Estados Unidos.

Siendo un producto reconocido a nivel internacional se considera los procesos de manipulación, valor agregado, seguido de la tecnología, la logística desde Ecuador a Estados Unidos.

Para finalizar este marco contextual se plantea el plan de exportación de camarón procesado y sus ventajas al mercado estadounidense.

1.4. Marco legal

1.4.1 Aduana.

Se debe presentar los diferentes tipos de documentos como:

- La factura comercial.
- Documentación previa antes del embarque.
- Declaración aduanera.
- Registro como exportador. (Se realiza ingresando a la página WEB del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENAE).

1.4.2 Documentación Para el Registro Como Exportador.

- Cedula de identidad y certificación de votación.
- Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Solicitud de registro

1.4.3 Declaración Aduanera.

En el Sistema ECUAPASS se podrá realizar electrónicamente, esta declaración podrá ser acompañada de la factura o proforma y documentación con la que cuente previo al embarque.

Los datos principales que consignaran en la Declaración Aduanera de Exportación (DAE):

- Del exportador o declarante.
- Descripción de la mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante
- Destino de la carga.
- Cantidades.

- Peso
- Datos relativos a la mercancía.
- Los documentos digitales que acompañan a la DAE:
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas.
- Autorización del MAGAP.
- Certificado Sanitario.
- Certificado de Calidad, entre otros.

Nota:

Luego de la aceptación de la DAE, la mercancía entra a Zona Primaria del distrito, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a la exportación. Al exportar se notificará el canal de aforo asignado como puede ser: Aforo Documental, Aforo Físico Intrusivo, Aforo Automático.

Capítulo 2

Marco metodológico

2.1 Diseño de la investigación

En el presente capítulo se dará a conocer los métodos que se utilizaron para recoger la información, así como también los tipos de investigación, las técnicas e instrumento como herramienta fundamental en el estudio. Esta información será posteriormente analizada, sistematizada con el fin de proponer recomendaciones que ayuden a la solución del problema planteado.

Se utilizó el método cuantitativo, porque permitió obtener mayor oportunidad de reunir información necesaria para contestar las preguntas en particular, el medio utilizado fue el internet, ya que se pudo acceder de forma más ágil a los resultados, para determinar las condiciones más idóneas y aceptación del producto en el mercado.

2.2 Tipos de investigación

Para definir el tipo de investigación, se debe considerar el tema planteado y su objetivo de estudio, es por eso que la presente investigación será:

- De campo
- Descriptiva

2.2.1 Investigación de campo.

La investigación de campo permitió a los investigadores, realizar en forma directa las respectivas encuestas a través de su instrumento que fue el formulario de preguntas, que permitió obtener información a través de los encuestados.

2.2.2 Investigación descriptiva.

Se utilizó la investigación descriptiva, ya que permitió el registro, análisis y descripción, e interpretación de los datos investigado con la finalidad de entregar información acorde a los procesos, permitiendo exponer metodológicamente los resultados obtenidos en la investigación.

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población.

Es un conjunto de personas, que tienen varias características y se sitúan en un lugar determinado. Estos datos se abrieron a través de cálculos y documentos condicionados por la cantidad de nacidos y muertos

Para la presente investigación se definió una población objeto de estudio de 1,115 empresas camaroneras registradas y aprobadas por el Instituto Nacional de Pesca – INP en el Ecuador, adicional a esto se pudo constatar que la provincia del Guayas tiene de 3,645,483 habitantes, información obtenida de una base de datos (INEC, 2014)

2.3.2 Muestra.

Para obtener la muestra el investigador solo trabaja con una parte de los actores de la población o objeto de estudio. Se define como aceptación una parte extraída del total de elementos, a continuación, se presenta el cálculo matemático para seleccionar la muestra necesitada.

2.3.2.1 Cálculo y aplicación de la muestra.

La muestra fue dirigida a la población objeto de estudio de 1,115 empresas productoras camaroneras registradas y aprobadas por el Instituto Nacional de Pesca – INP, a continuación, se detalla la fórmula para el cálculo y sus resultados.

Tabla 4

Cálculo de la muestra

Muestras para Poblaciones Finitas			
INGRESO DE PARAMETROS		Tamaño de Muestra	
Tamaño de la Población (N)	1115	Fórmula	150
Error Muestral (E)	0,08		
Proporción de Éxito (P)	0,5		
Proporción de Fracaso (Q)	0,5	Muestra Optima	150
Valor para Confianza (Z)	1,96		

(1) Si:	Z	$n = Z^2PQ / e^2$ $n = 150$
Confianza el 99%	2,58	
Confianza el 97.5%	2,24	
Confianza el 95%	1,96	
Confianza el 92%	1,75	
Confianza el 90%	1,65	

Elaborado por: Las autoras

2.4 Técnicas e instrumentos de investigación

La técnica que se utilizó para levantar información fue la encuesta, acompañada de su respectivo instrumento el cual fue el cuestionario compuesto de 10 preguntas cerradas el mismo que permitió con facilidad la tabulación de los datos obtenidos.

2.4.1 La encuesta.

Los resultados de esta investigación se basaron a una encuesta, aplicando procedimientos estandarizados con la finalidad de obtener resultados cuantitativos de un conjunto de características de la población.

Mediante la encuesta se obtuvieron datos de las interrogaciones hacia la población. El medio utilizado fue vía on-line, (<http://www.e-encuesta.com>).

Para tabular los datos de esta investigación, se utilizó la hoja de datos Microsoft Excel, la misma que permitió el análisis estadístico de cada una de las preguntas planteadas

considerando las frecuencias de repetición de unos datos con sus respectivos porcentajes de los encuestados. Cabe recalcar que este análisis permitió y permitirá interpretar, de una manera clara y concisa los resultados de la investigación a los autores y lectores.

2.5 Análisis estadístico

2.5.1 Cuestionario de preguntas para la encuesta.

Este cuestionario de preguntas fue realizado a 150 personas con el fin de percibir de una manera general lo referente a la producción, ventajas, técnicas, platos gourmet, deseos, procedimientos aduaneros para exportación, mejoras para población guayaquileña.

2.5.2 Tabulación de las encuestas.

Dentro de la correspondiente investigación a través de la encuesta, se realizaron las siguientes preguntas a una parte de la población (Muestra), de la provincia del Guayas, lugar donde está la mayor parte de la producción camaronera.

1.- ¿Desde cuándo es productor de camarón?

Tabla 5

Productores de camarón

CATEGORÍAS	# ENCUESTADOS	PORCENTAJES
MAYOR DE 10 AÑOS	67	45%
MENOR O IGUAL A 10 AÑOS	83	55%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

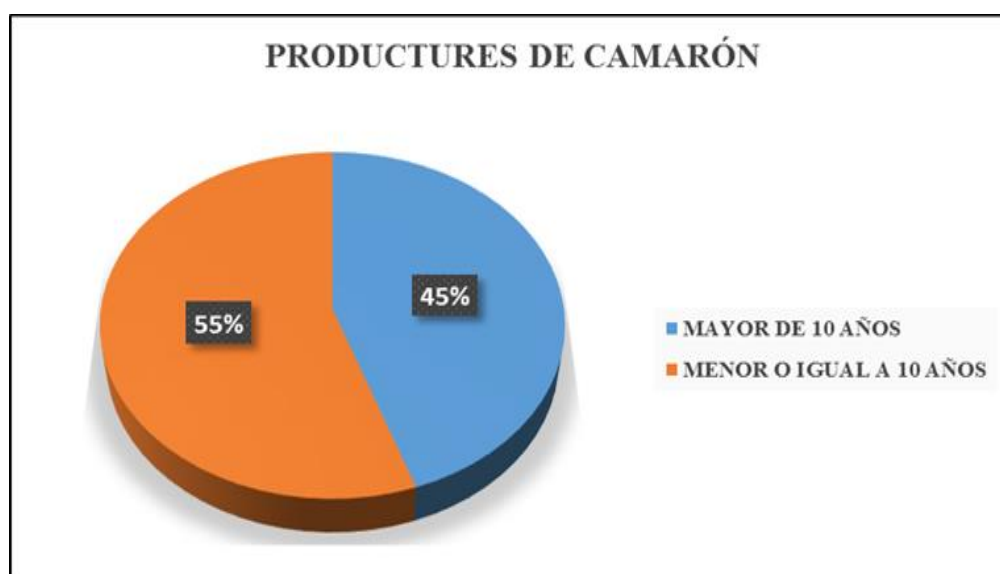


Figura 6 Productores de camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

El resultado obtenido en la primera pregunta referente a la producción de camarón en la provincia del Guayas, el 49% indicó que su cultivo comenzó hace más de 10 años, mientras el 55% en un periodo menor a 10 años.

2.- ¿Conoce usted cuales son las ventajas del camarón procesado?

Tabla 6

Conocimiento de las ventajas del camarón

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJES
SI	81	54%
NO	69	46%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

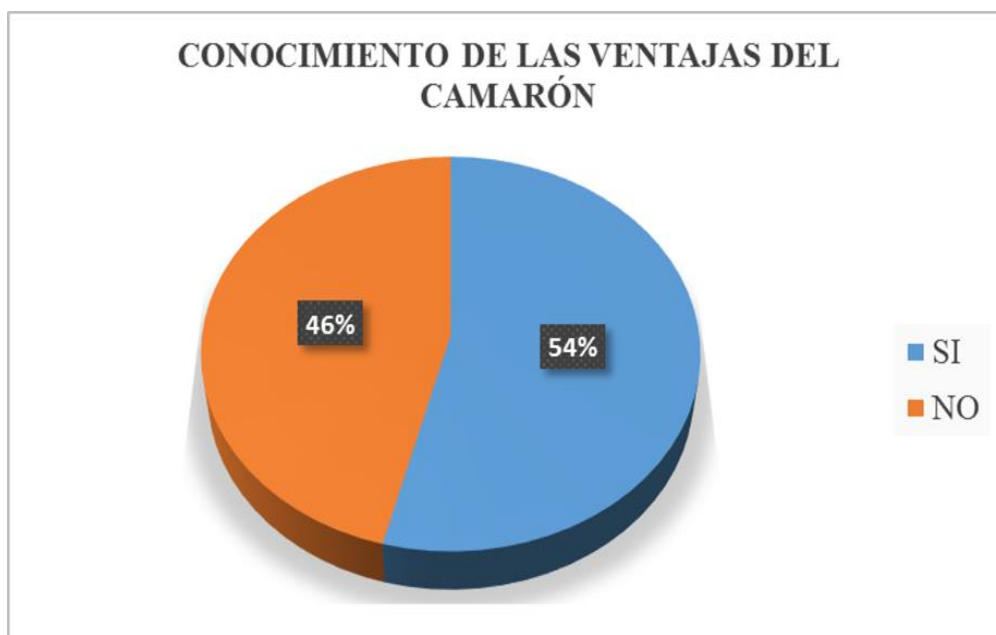


Figura 7 Conocimiento de las ventajas del camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

El resultado que arrojo esta pregunta donde se hace referencia al conocimiento en la población de los beneficios del camarón fue que el 46% de los ciudadanos no conocen de los beneficios contra un 54% que si sabe de ellos.

3.- ¿Sabe usted las técnicas para producir camarón procesado?

Tabla 7

Técnicas para producir camarón

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	89	59%
NO	61	41%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

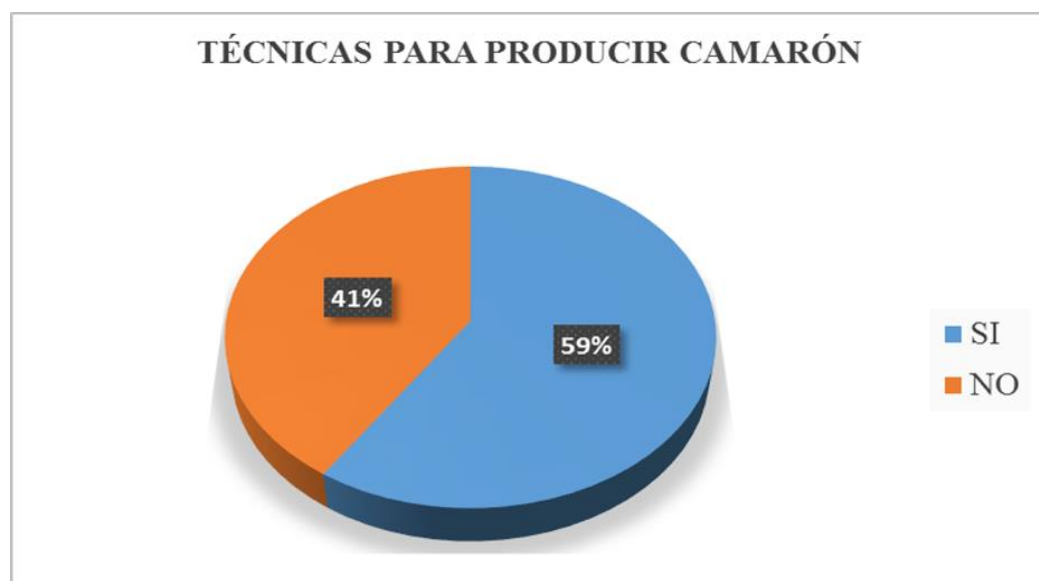


Figura 8 Técnicas para producir camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

Como resultado de esta tercera pregunta hace mención al conocimiento de técnicas para producir camarón en la cual los encuestados respondieron con un 59% positivamente contra un 41% que no conoce de estas técnicas.

4.- ¿Le gustaría conocer nuevas técnicas para producir camarón procesado?

Tabla 8

Gusto conocer nuevas técnicas para producir camarón

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	98	65%
NO	52	35%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

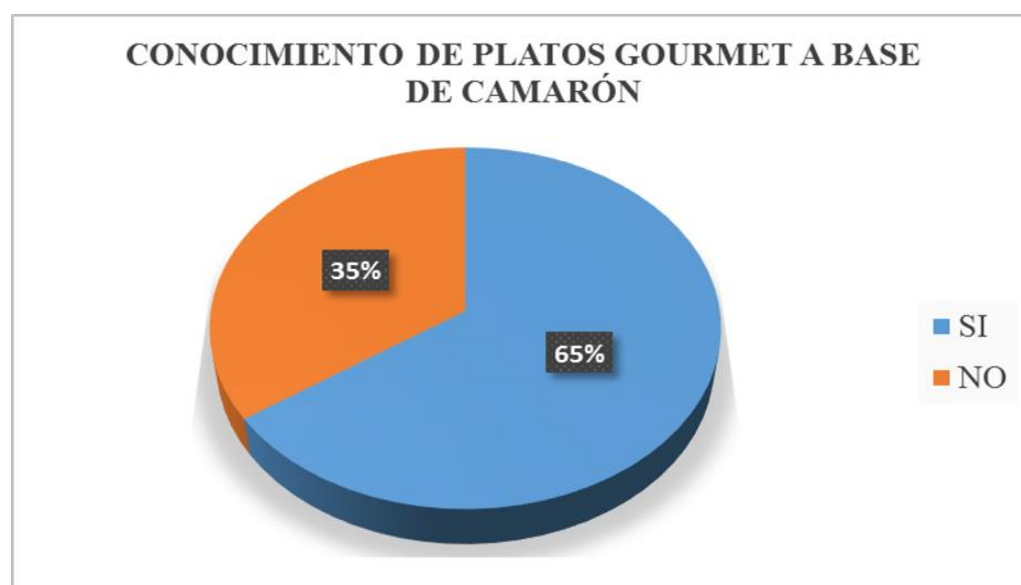


Figura 9 Gusto conocer nuevas técnicas para producir camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

Según la tabla 8 la cual se refiere a la cuarta pregunta indica que el 65% de la población encuestada tiene el conocimiento de que con el camarón se puede realizar platos gourmet al contrario del 35% restante que no tenía conocimiento de este tema.

5.- ¿Le agradaría producir camarón procesado?

Tabla 9

Interés en la producción de camarón

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	89	59%
NO	61	41%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

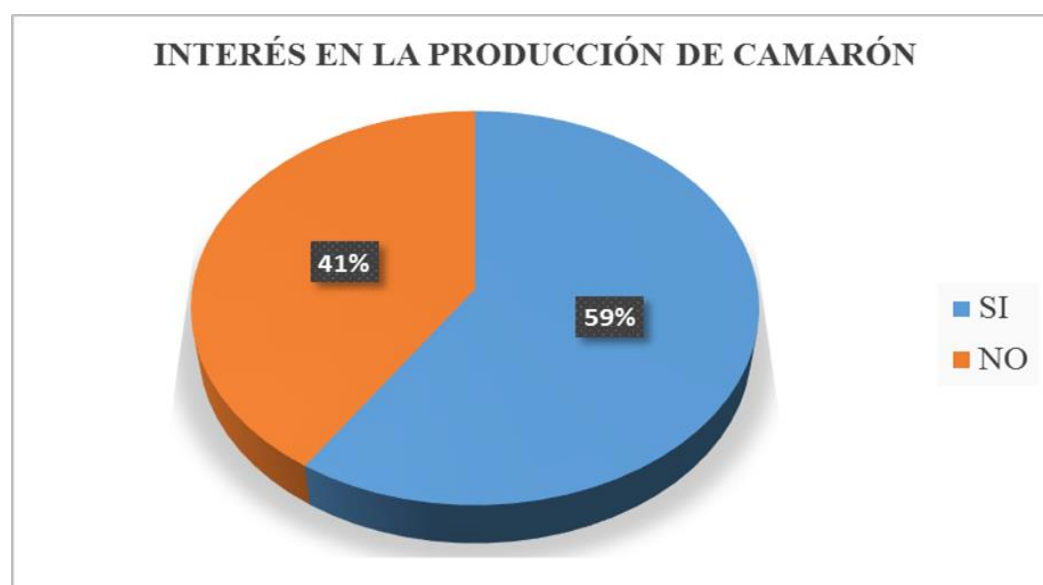


Figura 10 Interés en la producción de camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

Como se puede apreciar en la tabla 9, la quinta pregunta hace referencia al interés de producir camarón en la cual el 59% está de acuerdo con un 41% en desacuerdo.

6.- ¿Conoce usted sobre los procedimientos aduaneros de exportación?

Tabla 10

Conocimiento de procedimientos aduanero de exportación

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	51	34%
NO	99	66%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras



Figura 11 Conocimiento de procedimientos aduanero de exportación

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

Como se puede notar en la figura 15 tan solo el 34% de la población encuestada tiene conocimientos sobre el proceso aduanero de exportación al contrario del 66% que no tiene este conocimiento.

7.- ¿Le agradaría que se desarrollen exportaciones de camarón procesado?

Tabla 11

Deseo de exportar camarón

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	88	59%
NO	62	41%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras



Figura 12 Deseo de exportar camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

El resultado indica que el 59% de la población encuestada está dispuesta a exportar al contrario de un 41% que no tomaría este riesgo y demostró no interesarle el tema, por lo que la mayoría puede iniciar el proceso.

8.- ¿Usted cree que desarrollar exportaciones de camarones mejoraría la situación de vida para los habitantes de la provincia del Guayas?

Tabla 12

Mejora de la situación de vida en la provincia del Guayas

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	78	52%
NO	72	48%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

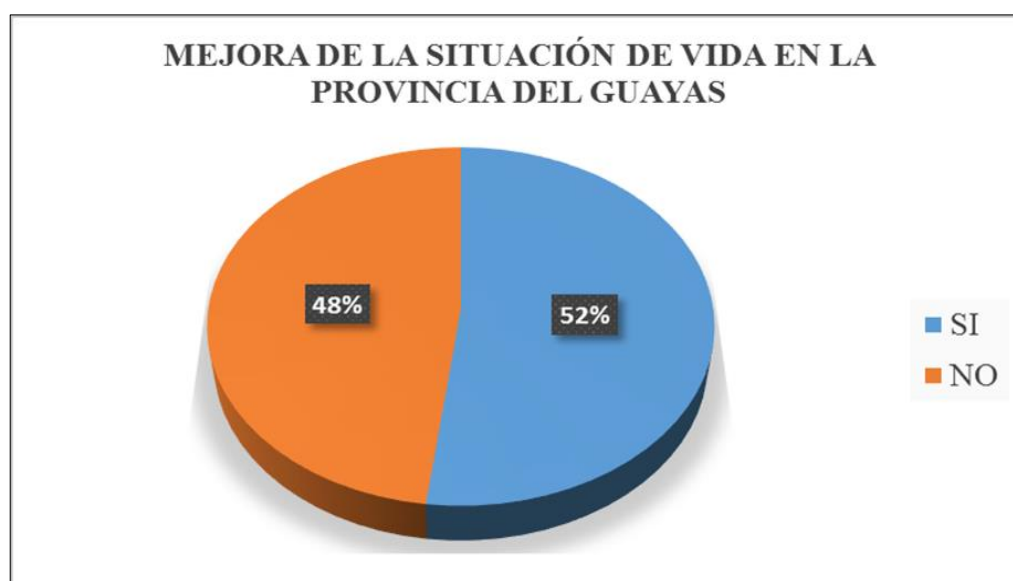


Figura 13 Mejora de la situación de vida en la provincia del guayas

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

Como se puede apreciar en la tabla 12 el 52% de la población encuestada cree que con la exportación de camarón mejoraría el estilo de vida de las personas que habitan en la provincia del Guayas, mientras tanto lo contrario el 48% de la población piensan que no.

9.- ¿Sabe usted que el mercado americano consume este producto?

Tabla 13

Conocimiento de mercados que consumen camarón

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENT AJE
SI	62	41%
NO	88	59%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras

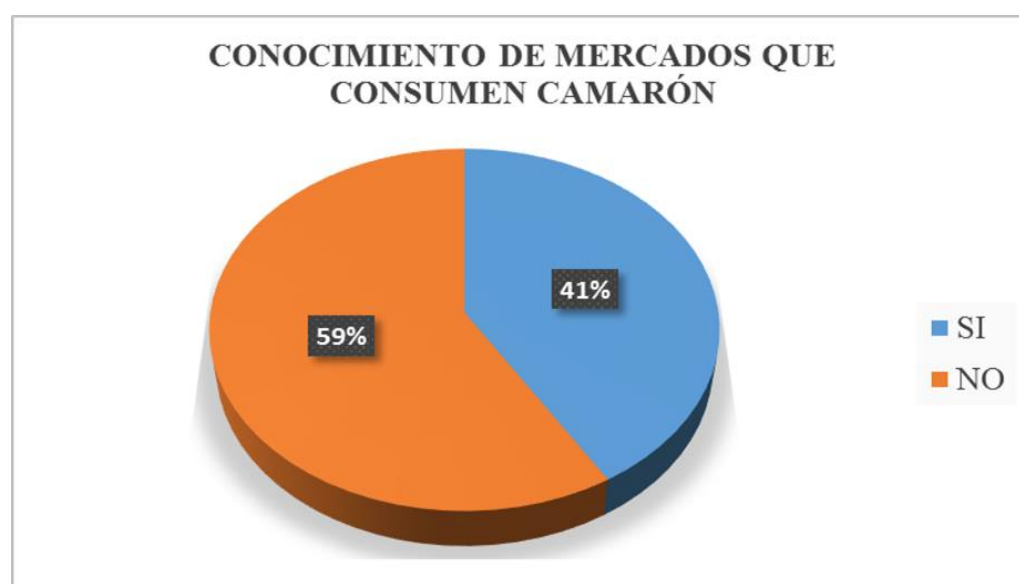


Figura 14 Conocimiento de mercados que consumen camarón

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

En la tabla 13 se observa lo relacionado con el conocimiento del mercado consumidor de camarón, obteniendo respuesta de la pregunta indica que el 59% de la población encuestada no está informada de los mercados consumidores de camarón al contrario de 41% que si cuenta con esta información.

10.- ¿Le gustaría que se cree un plan de exportación para el camarón procesado al mercado americano?

Tabla 14

Plan de exportación de camarón al mercado americano

CATEGORÍA	# ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	126	84%
NO	24	16%
TOTAL	150	100%

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por: Las autoras



Figura 15 Plan de exportación de camarón al mercado americano

Fuente: Empresas camaroneras

Elaborado por las autoras

Como resultado se puede interpretar en la tabla 14, que el 84% de los encuestados respondieron favorable a la exportación al contrario del 16% de la población encuestada que dijo que no optaba por esta opción.

2.6 Discusión de los resultados

De acuerdo a las encuestas realizadas se pudo evidenciar que la mayor parte de productores de camarón tienen una extensa experiencia y conocimiento por los años de funcionamiento, empujando las técnicas de producción más adecuadas. De igual forma se conoció la opinión de un grupo de personas que ven al producto como un alimento con beneficios tanto nutritivos, y de gustación.

Un sector de la población encuestada hace referencia al interés de producir camarón en la cual el 59% se mostró de acuerdo, un porcentaje considerable de la población encuestada tiene conocimientos sobre el proceso aduanero de exportación al contrario del 66% que no tiene este conocimiento. Así mismos se comprobó que menos de la mitad no estaría dispuesta a efectuar exportaciones, sin embargo la mayoría ya tiene planificado iniciar este proceso.

La población encuestada cree que con la exportación de camarón mejorara el estilo de vida de las personas que habitan de la provincia del Guayas, siendo unos de los principales alimentos consumidos en el país y acepto de gran forma en el exterior.

Se observó que existe desinformación del nivel de posicionamiento de los diversos productos de camarón en la ciudad de Guayaquil, finalmente se puede concluir que el 84% de los encuestados respondieron favorable a la exportación al contrario del 16% de la población encuestada que dijo que no optaba por esta opción.

Capítulo 3

Propuesta

3.1 Tema de la propuesta

Plan de exportación de camarones procesados para el mercado americano

3.2 Presentación

El proyecto tiene como propuesta enfocarse en la expansión en nichos de mercado avanzados que no solo realicen las compras de este producto sino también consuman los derivados del camarón de esta manera nos da a conocer a nivel internacional con el desarrollo de la mano de obra ecuatoriana y con el cumplimiento de las normas de calidad, no como un país agricultor, sino que también buscamos nuevas ideas productivas para un proceso de exportación.

En la actualidad los mercados competitivos se centran en satisfacer la demanda, obteniendo un constante mejoramiento a medida de la exigencia de los clientes, los empresarios deben emprender nuevas alternativas para la organización.

De esta manera se aporta a la economía ecuatoriana, dando apertura a oportunidades de trabajo e incremento en las actividades de producción.

El camarón ecuatoriano es reconocido a nivel internacional por su sabor y beneficio que otorga al consumirlo, generando al mercado exterior un valor agregado en los productos terminados en que forma parte.

La exportación de camarones ecuatorianos es de gran ventaja para los sectores americanos, a pesar de que posee grandes competidores este es reconocido por sus ventajas.

Este proyecto va dirigido a los mercados americanos, con la finalidad de extender el campo de exportación ecuatoriano, y así contribuir al cambio de la matriz productiva para el cumplimiento del plan del buen vivir.

3.3 Objetivo de la propuesta

Realizar un plan de exportación de camarones procesados al mercado americano.

3.4 Justificación de la propuesta

La situación actual del camarón ecuatoriano es producido con las mejores prácticas de acuerdo con las normas nacionales e internacionales, actualmente muestra señales negativas por el precio, la misma que llega hasta \$ 1.90 dólares, se registra una caída promedio del precio del 30 % y a eso hay que sumar la apreciación del dólar frente a otras monedas como el euro, que hacen que tengamos un camarón más caro lo cual ha sido “doloroso” para los productores.

Es por esto que nace la idea de exportar camarón procesado a Los Ángeles – Estados Unidos para darle valor agregado al producto para aumentar su precio, además que este mercado internacional es más rentable y la empresa ya tiene clientes posesionados tales como: Mariscos Bahía, American Royal Food. Se utilizarán todas las herramientas necesarias para recolectar y analizar información.

Resulta idónea la aplicación de planes estratégicos y de factibilidad en este proyecto como instrumento para potencializar la rentabilidad a las empresas EXPORTADORA DE CAMARÓN S.A y además contribuir a desarrollar una economía sustentable basada en cadenas de valor agregado de este producto de exportación no petrolera creando plazas de empleo en el país.

3.5 Descripción de la propuesta

3.5.1 Análisis FODA.

Tabla 15

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. Apoyo del Estado por el programa de incremento de la matriz productiva.	D1. Competencia con mercados de Tailandia y China que conocen del producto y producción.
F2. Disminución en la producción de camarones mediante incentivos económicos.	D2. Límite de producción por creencias sociales.
F3. Innovación del mercado, mediante nuevas técnicas.	D3. Limita en el rubro de comercio exterior, orientada a la innovación.
F4. Preferencias del camarón ecuatoriano en mercado americano.	D4. Falta de conocimiento de la logística internacional.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1. Posición en el mercado estadounidense, por medio de la calidad y ventajas de este producto.	A1. No contar con un acuerdo comercial.
O2. Políticas nacionales que incentivan a la producción nacional para la exportación.	A2. Pertenencia de los Estados Unidos a la nación más favorecida
O3. Variedad climático que sufre el Estado Americano.	A3. Mejor tecnología de los mercados competitivos.
O4. Mejora de rendimientos mediante la tecnología.	A4. Productos que puedan sustituir este bien.

Elaborado por: Las autoras

3.5.1.1 FO.

- Aprovechar el apoyo que brinda el gobierno, mediante los programas de incremento de la matriz productiva, con el fin de aumentar la inversión internacional.
- Fijar relaciones comerciales con Estados Unidos, para obtener mayor preferencia dentro del mercado de consumo.
- Producir y aportar en la balanza comercial, para obtener beneficios comerciales.
- Provocar un impacto con este producto, a través de los beneficios y calidad que posee.
- Intervención en ferias internacionales en el país del mercado meta, para promocionar el producto.

3.5.1.2 FA.

- 1 Estudiar a la competencia que nos rodea, y aprovechar desconocimientos que posee el Estado americano sobre el camarón.
- 2 Capacitación en logística internacional, que conlleva los procesos de exportación, e implementar estrategias de marketing internacional.
- 3 Motivación continúa al productor ecuatoriano, para incrementar la producción y busca de nuevos nichos.
- 4 Promover una iniciativa en las relaciones comerciales al mercado americano, para que el bien ingrese sin barreras arancelarias.

3.5.1.3 DO.

- Tener personal óptimo, para desarrollar la parte comercial y logística.
- Conocer los proveedores, para tener conocimiento de la parte comercial y logística.

- Conocer el valor que tienen los mercados internacionales, a través del estudio de los proveedores.
- Utilizar las ferias internacionales como herramienta de marketing.
- Implementar un sistema que nos permita reducir costos económicos y de tiempo.

3.5.1.4 DA.

- Utilizar los medios de comunicación para implementar nuevas estrategias de comercialización.
- Correcto proceso, etiquetado y normas de calidad que exige el mercado estadounidense.
- Ampliar la capacitación de los empresarios con el fin de que obtengan mayor conocimiento sobre el proceso en la exportación.
- Crear variedad de presentaciones, para adentrar en el nicho internacional.

3.5.2 Fuerzas competitivas de Potter.



Figura 16 Las cinco fuerzas competitivas de Potter

Fuente: <http://dx.doi.org/10.21854/eps.v0i24.768>

3.5.2.1 Amenazas de nuevos producto.

Este producto proviene del mares o ríos; incluso se crean piscinas para su producción, para poder ingresar en la competencia de los mercados es de suma importancia dar mejoras de calidad al bien, incluyendo nuevas habilidades para que el mercado sea diferente con este bien, y lograr darnos a conocer internacionalmente.

Para que una empresa pueda formar parte del mercado debe considerar los siguientes ítems.

- Incorporación.- Aporte de nueva experiencia en la industria.
- Diversificación.- Variedad de productos.
- Ventaja Competitiva.- Crear una amenaza para las demás empresas.
- Demanda.- A mayor demanda, mayor precio.
- Control.- Para empresas nuevas del mercado.

3.5.2.2 Productos sustitutos.

Son aquellos que crean la competencia en el mismo mercado y satisfacen iguales necesidades, se varía en precio esto genera que las exportaciones en los mercados se vuelva aceleradas en sus ventas, lo cual se convierte en una amenaza, por lo que da paso a la constante innovación.

Como exportadores de camarones procesados, hay que promocionar el bien para que el consumidor esté familiarizado con los beneficios del mismo.

3.5.2.3 Productos sustitutos del camarón procesado.

- Atún
- Sardinias
- Salmón

- Carne

Todos estos productos tienen similares características respecto al camarón en cuando a sabor y vitaminas, estos productos pueden suplantar al camarón en caso de escasez o aumento de precios o por simple mejora de calidad.

3.5.2.4 Rivalidad de los competidores en el mercado.

La rivalidad de los competidores siempre está presente por los inversionistas que desean llegar a un mercado meta.

El camarón Ecuatoriano se vende en varios países del continente. Una de las ventajas con los competidores de este producto se da a conocer muchas veces por sus derivados.

3.5.2.5 Factores que afectan a la industria.

- El equilibrio en la competencia
- Aumento de los costos
- Crecimiento paulatino
- Variedad de competidores
- Crecimiento de las estrategias

3.5.2.6 Poder de negociación de los clientes.

Este poder está fijado en los consumidores y compradores que componen el mercado y necesitan el uso y consumo por las ventajas que posee. Para ello se debe poseer un producto con eficiencia y eficacia, para mejorar la calidad de vida de las personas.

Como siguiente punto se tiene a los países que forman parte del mercado americano con el camarón procesado:

- Vietnam
- Tailandia
- China

3.5.2.7 Poder de negociación de los proveedores.

El presente plan de exportación para los proveedores es de mucha consideración, por la cantidad que ellos abarcan dentro de este mercado, una de sus ventajas sería exportarlo a un precio estratégico accesible al cliente, y que el producto cumpla con los estándares establecidos.

Estados Unidos realiza su comercialización por medio de la coordinación del producto con los consumidores, adquiere un incremento no solo con atender el mercado interno, sino dar a conocer las ventas de camarones procesados externos. Formando una organización que comercialice, coordine e identifique los nuevos mercados.

El objetivo primordial es la operación de estabilización de precios, para optimizar recursos, procurando que las ventas sean realizadas al mejor precio dentro del mercado mundial de mariscos.

3.5.3 Estrategias.

La estrategia va dirigida al alcance de un objetivo de la mano con una pauta, la misma que se compone de varias acciones que ayudan a elegir la opción más favorable para obtener valiosos resultados.

La agrupación de estrategias da resultados positivos a una empresa u organización, logrando lo establecido fielmente, entre necesidades y gastos, hacia los compradores que de esta forma aumentan el ingreso al país.

Al dar a conocer un producto ya existente en el mercado, pero cumplir con las expectativas de los consumidores ejemplo: los supermercados, tiendas entre otros.

La importancia es la venta del producto como plan de una empresa con la experiencia dentro del mercado y que obtenga la reputación ante los compradores, el beneficio que otorga es la forma más ágil y accesible de llegar a los consumidores.

3.5.3.1 Decisión de exportar.

El país en mención tiene ventaja con productos del sector primario y en los últimos años ha aumentado su valor agregado en dichas producciones, Estados Unidos de América es un país con un mercado amplio y en el cual se puede crecer según las estrategias de marketing internacional que sea utilizado, por esta razón se sugiere dicha exportación.

En la actualidad Estados Unidos de América es considerado como un país que vuelve atractivo sus productos, es por esta razón de ser del proyecto. Posee la idea de que Ecuador no solo es reconocido por su agricultura sino también por su producción de acuicultura, esta es una ventaja para quien posee un incremento dentro el mercado meta de camarones procesados y los beneficios que este brinda a quien lo consuman.

3.5.3.2 Ventajas.

3.5.3.2.1 Mayor Ingreso.

No es solo desde el punto de vista de las ventas, sino también por la posibilidad de obtener un margen de ganancias por otras regiones, los países emergentes son uno de los objetivos, porque los consumidores se encuentran dispuestos a pagar un valor más por un producto de calidad y de establezca una marca.

3.5.3.2.2 Aumento de fuentes de trabajos.

Aprovechar los lugares estratégicos no utilizados para la producción sea agrícola o acuícola, y así dar prioridad a producción de este producto y definirla con objetivos comerciales, con papeles legalizados y crear oportunidades de desarrollo en el país.

3.5.3.2.3 Producción y adquisición.

Ecuador posee condiciones climáticas aptas para la producción, personal capacitado para producir las cantidades factibles de exportación. Zeaxpec se preocupa por la calidad que produce de camarón para satisfacer la demanda en el mercado, procura que su producto sea de calidad de exportación y asequible para el consumidor.

3.5.3.2.4 Más iteración.

Acceder a un mercado es una ventaja, el proceso da a conocer el producto con varios consumidores, donde interviene las variables del gusto, formas de uso y la necesidad. Este es el punto de entrada estratégico para mejorar la oferta, creando nuevas presentaciones al comprador.

3.5.3.2.5 Mejora la economía del Ecuador.

La iniciativa de exportar desarrolla un mercado que da ventaja y un gran aporte a la economía del país, pero toda esta iniciativa debe ser basada en planes de estabilidad.

3.5.4 Riesgos.

3.5.4.1 Desconocimiento en los mercados.

La falta de experiencia de muchos mercados provoca la sobredemanda o sobreoferta en la capacidad de producción.

3.5.4.2 Financiero.

Se basa en el envío de mercancías sin pago, que provocan dos escenas; incumplimiento del comprador o negociación desleal.

3.5.4.3 Político.

Desconocimiento de los cambios que el mercado tenga para dicha exportación; en cuanto a su ingreso de divisas y otros factores.

3.5.4.4 Cultural.

Para ingresar a un mercado se debe conocer cuál es el estilo de vida que lleva esta población, a través de análisis para observar las diferencias culturales que tienen y así satisfacer la demanda de manera más óptima.

3.5.4.5 Operaciones a largo plazo.

Son operaciones que varían por el tipo de cambio de moneda, desde el inicio de la negociación hasta la variación que se genere de manera positiva o negativa hasta el momento del pago por lo que presenta una cobertura de riesgo.

3.5.5 Estudios del consumidor.

Según las necesidades del mercado americano, son gastadores compulsivos, los consumidores presentan gran variedad de particularidades que los hace diferentes del resto del continente, los aspectos sociales, los recursos económicos, la cultura. Estos requisitos son de tomar en cuenta para invertir en Estados Unidos de América, el marketing no debe ser utilizado sin previo estudio para no acarrear en costos innecesarios

En la actualidad los americanos tienen a preferir consumos de productos del país ecuatoriano por sus beneficios y la ola verde.

3.5.6 Volumen de compra en Estados Unidos de América.

Debido a su situación climática es un país muy demandante de este producto a pesar que su precio ha estado en aumento debido a los precios establecidos en el mercado. No hay un estadístico que muestre cual es la demanda exacta de camarones procesados de este país.

3.5.7 Participación en ferias o exposiciones internacionales.

Las exposiciones o ferias internacionales son medios que permiten conocer el producto a nivel internacional, dando a probar el producto a una mayor gama de clientes potenciales. En muchas ocasiones este es el intermediario para la venta.

3.5.7.1 Ventajas.

- Comunicación con los clientes
- Ventas directas
- Conocimiento del mercado
- Fortalecer las relaciones comerciales

3.5.7.2 Acciones en las ferias.

Al asistir en estas ferias, se intercambia ideas que ayudan a tener otra perspectiva que nos ayudara a mejorar el producto que se esta promocionando y cuál es la respuesta de los consumidores.

3.5.8 Feria internacional en la que ha participado Ecuador.

Seafood Expo North América

15 al 17 de marzo del 2015

Boston - EE.UU

www.seafoodexpo.com/north-america



Seafood Expo Global

21 al 23 de abril del 2015

Bruselas - Bélgica

www.seafoodexpo.com/global



Feria Conxemar

5 al 7 de octubre del 2015

Vigo - España

www.conxemar.com



China Fisheries & Seafood Expo

4 al 6 de noviembre del 2015

Qingdao - China

www.chinaseafoodexpo.com



Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura

3.5.9 Calidad.

3.5.9.1 ISO 9001, ISO 14001.

Estas certificaciones las elaboro la Organización Internacional para Estandarización, es aquella que determina los requisitos que debe cumplir el Sistema de Gestión de Calidad (SGS). La certificación ISO 14001 tiene como finalidad dar el apoyo al manejo ambiental ante cualquier organización ya sea pública o privada.

3.5.9.2 ANAB.

El Consejo Nacional de Acreditación es una entidad acreditada por los Estados Unidos con relación al sistema de calidad, y hace referencia a la gestión medioambiental de acuerdo a las normas ISO 9001.

3.5.9.3 BAS.

Esta norma se basa a las organizaciones en desarrollo de Gestión en Control y Seguridad en el Comercio Internacional, es aquella que tiene como fin proteger a las empresas y sus empleados.

3.5.9.4 HACCP.

Este sistema es un método que ayuda a las organizaciones a controlar y evaluar los peligros que pueda ocasionar y afectar a la seguridad e higiene en los alimentos, la misma que establece límites para cada uno de sus puntos establecidos, en los alimentos.

3.5.9.5 Beneficios de la norma ISO 9001:2008.

- Incremento en los intereses de los accionistas.
- Aumento en la productividad y competitividad.
- Acondicionamiento a las leyes y normas de los productos que se ofrecen.

3.6. Materias primas y materiales

Para el procesamiento del camarón la empresa EXPORTADORA DE CAMARON S.A. obtendrá materiales como:

3.6.1 Camarones.

La empresa produce y exporta camarones de calidad, para el proyecto se utilizarán camarones blancos (*Litopenaeus vannamei*) descabezados, lavado, tratado, seleccionado y clasificado, con la seguridad de cumplir con los requisitos de inocuidad y sustentabilidad, pesados por kilogramos lo cual definirá su costo.



Figura 17 Camarón
Fuente: (GBC Group, 2016)

3.6.2 Metaldisufito de sodio E222.

Es un perseverante blanqueador utilizado en la industria, en este caso sirve para el tratamiento del producto así evitar el oscurecimiento y degradación en el tejido del camarón (malanosis), y asegurando un residual de SO_2 dentro del rango establecido.

3.6.3 Empaque primario.

Bolsas en fundas transparentes en la que se pondrán los camarones congelados con el fin de preservarlos hasta su consumo.

3.6.4 Embalaje secundario.

Caja de cartón con capacidad de 2kg. Adquiridas con las respectivas normas de seguridad de etiquetado, listas para empacar la bolsa del camarón procesado.

3.6.5 Etiquetado de los envases al consumidor.

Para el etiquetado según los reglamentos de la *Food and Drug Administration* (FDA) la información debe estar en la parte frontal del producto, la cual ocupara el 40% de la superficie total en el cual constará:

- El nombre del producto
- Ingrediente
- Valor nutricional
- Peso total del producto, en medidas del sistema estadounidense
- Fecha de producción
- Fecha de expiración
- Logo de certificación y reclamaciones (PROECUADOR, 2013)

En el empaque de cartón, lado izquierdo y derecho con visualidad legible se pondrá:

- Instrucciones en caso de almacenamiento
- Código de barras
- Producido por
- Empacado por
- Dirección, teléfonos y correo electrónico (PROECUADOR, 2014)

A continuación se presenta la tabla de medidas con sus equivalencias en el sistema estadounidense que son: onzas, libras.

Tabla 16

Peso

Peso	
1 kg	2.2 libras
1 libra	16 onzas
1 libra	0,454 kilogramos
1 onza	28,35 gramos

 Elaborado por: Las autoras

Para pesar el camarón se procede primero a llenar la gaveta, se deja reposar por alrededor de 20 minutos para luego poder drenar el exceso de agua, al peso final se le resta el peso de la gaveta vacía para obtener el peso de la materia prima.

Según lo dicho por (Ramírez & Rosado, 2014) sobre el precio del camarón y una aproximación de las piezas se calculó de la siguiente manera para sacar el peso de un camarón blanco:

$$\frac{(36/40) \text{ piezas promedio}}{1 \text{ libra}} \times \frac{1 \text{ libra}}{453,592 (\text{equibale la libra})}$$

$$\frac{38}{453,592} = 11,93 \text{ gr Aproximadamente}$$

Si un camarón pesa 11,93gr esto equivale a 0,026 libras, sabiéndose que en una libra entran aproximadamente (36/40) camarones; en una caja de 2 kilos que equivalen a 4 libras y media, entran 180 unidades de camarón.

3.7. Proveedores de materias primas y materiales

La empresa EXPORTADORA DE CAMARÓN S.A. es productora de camarón con tecnología necesaria, congelado a -18° C que garantiza la calidad del producto que se comercializará, lo cual facilita la factibilidad el proyecto.

Camarones

- Presentación: blancos descabezados
- Especie: *Litopenaeus vannamei*
- Medida: de 25 a 50mm
- Precio de producción: 2,00 la libra

Metaldisufito de sodio E222

- Presentación: saco
- Medida: 25 kilogramos
- Precio: \$ 12,5 dólares
- Proveedor: (Solvesa Ecuador S.A., 2015) líderes en químicos

Es aconsejable no sobrepasar con el Metaldisufito de sodio E222 para el procesado de camarón, si se preparan 4 litros de agua se debe agregar 1 kilo de meta bisulfito de sodio el tiempo de inmersión es de 5 a 10 minutos.

Empaque primario

- Presentación: funda transparente
- Capacidad: 2 kg. (4.41 libras)
- Precio:
- Proveedor:

Embalaje secundario:

- Material: caja de cartón
- Capacidad: 2 kg. (4.41 libras)
- Acabado:
- Proveedor: Industria Cartonera Ecuatoriana, Cartopel
- Dirección: Guasmo Este – Puerto Marítimo parque industrial Luis Naranjo,
Callejón Diagonal # 58 Sur Este interceptado por Avenida Cacique Tomalá.

3.8. Equipamiento

3.8.1 Instalaciones de la planta.

En cuanto al equipamiento se usaran las instalaciones de la empresa, solo se adecuará un área en la cual se instalaran los equipos y muebles y enseres necesarios para la distribución, empaquetado, etiquetado del camarón procesado listo para exportar a los Estados Unidos.

3.8.2 Capacidad instalada – Máquinas.

Tabla 17

Activos fijos

ACTIVOS FIJOS

Cuentas	Cantidad	Valor	Total
Muebles y enseres			
Escritorios	1 \$	150,00	\$ 150,00
Sillas ergonómicas	1 \$	85,00	\$ 85,00
Imprevistos	1 \$	100,00	\$ 100,00
Subtotal			\$ 335,00
Equipos			
Tanque de lavado de 500 litros	1 \$	135,00	\$ 135,00
Banda transportadora	1 \$	1.500,00	\$ 1.500,00
Bascula grande	1 \$	140,00	\$ 140,00
Tina de hielo	2 \$	90,00	\$ 180,00
Mesa de acopio	2 \$	700,00	\$ 1.400,00
Estanterías	2 \$	70,00	\$ 140,00
Gavetas plásticas	3 \$	11,00	\$ 33,00
Carro transportador	2 \$	80,00	\$ 160,00
Sellador de fundas	1 \$	64,00	\$ 64,00
Tarro para la basura	5 \$	8,00	\$ 40,00
Materiales			
Etiquetadora	1 \$	380,00	\$ 380,00
Esterilizador	2 \$	450,00	\$ 900,00
Subtotal			\$ 5.072,00
TOTAL			\$ 5.407,00

Elaborado por: Las autoras

3.9. Métodos y tecnologías de producción

3.9.1 Descripción del proceso productivo.

Los camarones previamente procesados se los someterá a:

Supervisor de área

El mismo que se encargara de la supervisión del empaque del camarón procesado tanto en la bolsa plástica, como en la caja que es el empaque final, cumpliendo con las buenas prácticas de manufactura e higiene. Además de la logística en ventas y búsqueda de nuevos clientes.

Operarios de planta

La empresa cuenta con personal idóneo en el procesamiento del camarón. Para la implementación de las exportaciones de camarones al mercado americano, en el empackado, se contratarán 4 operarios con conocimientos de empaque y embalaje, además de las buenas prácticas de higiene y seguridad para garantizar la inocuidad de los alimentos, al igual que las buenas prácticas de manufactura.

3.9.2 Estimación de producción.

De acuerdo a la cantidad de operarios contratados los mismos que serán distribuidos en horarios diurnos y nocturnos a laborar las 8 horas reglamentarias, se estima que la producción será de:

Tabla 18

Estimación de producción en kilo de harina de banano

Estimación de producción			
Producto	Unidades x día	Por mes	Por año
Camarón blanco sin cabeza mide 11,93 gr	70	1.400	16.800

Elaborado por: Las autoras

3.10. Proyecciones financieras a 5 años

En esta tabla se comprenden los costos proyectados a cinco años, además obteniendo la utilidad neta en el período estimado.

3.10.1 Plan de inversión

Tabla 19

Plan de inversión

Total inversión inicial		
Cuenta	Valor	
Costos directos	\$	101.192,18
Costos indirectos	\$	28.576,05
Activos fijos	\$	5.407,00
Gasto administración	\$	4.460,00
TOTAL DE INVERSION	\$	139.635,23

Elaborado por: Las autoras

El plan de inversión reside en establecer los pasos a seguir, con la finalidad de guiar las inversiones actuales y futuras, el actual negocio contará con capital propio y de préstamo bancario.

Tabla 20

Financiamiento

Inversiones	Valor USD	% INV Total
Financiamiento	\$ 69.817,62	50%
Capital de trabajo	\$ 69.817,62	50%
Total de Inversión	\$ 139.635,23	100%

Elaborado por: Las autoras

3.10.2 Tabla de simulación de pagos

Tabla 21

Condiciones de financiamiento

CONDICIONES FINANCIAMIENTO		
IFI	Corporación Financiera Nacional	
Monto	\$	69.817,62
Plazo	60	meses
Interés	10,50%	anual
Pago	\$ 1.500,65	mensual

Elaborado por: Las autoras

Tabla 22

Fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Fuente	Monto	Porcentaje
Capital Propio	\$ 69.817,62	50%
Financiamiento	\$ 69.817,62	50%
INVERSION TOTAL	\$ 139.635,23	100%

Elaborado por: Las autoras

Tabla 23

Intereses y capital proyectado a cinco años

Año	1	2	3	4	5
PAGO INTERES					
\$ 6.801,73	\$ 5.566,78	\$ 4.195,74	\$ 2.673,60	\$ 983,71	
PAGO CAPITAL					
\$ 11.206,10	\$ 12.441,05	\$ 13.812,10	\$ 15.334,24	\$ 17.024,13	
PAGO TOTAL					
\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	

Elaborado por: Las autoras

La Amortización figura la pérdida de valor o depreciación de carácter irreversible que aprecia el activo no corriente o el activo fijo de la empresa.

Tabla 24

Amortización de crédito

Periodo	Amortización	Interés	Pago	Capital
0				\$ 69.817,62
1	\$ 889,75	\$ 610,90	\$ 1.500,65	\$ 68.927,87
2	\$ 897,53	\$ 603,12	\$ 1.500,65	\$ 68.030,33
3	\$ 905,39	\$ 595,27	\$ 1.500,65	\$ 67.124,94
4	\$ 913,31	\$ 587,34	\$ 1.500,65	\$ 66.211,64
5	\$ 921,30	\$ 579,35	\$ 1.500,65	\$ 65.290,33
6	\$ 929,36	\$ 571,29	\$ 1.500,65	\$ 64.360,97
7	\$ 937,49	\$ 563,16	\$ 1.500,65	\$ 63.423,48
8	\$ 945,70	\$ 554,96	\$ 1.500,65	\$ 62.477,78
9	\$ 953,97	\$ 546,68	\$ 1.500,65	\$ 61.523,81
10	\$ 962,32	\$ 538,33	\$ 1.500,65	\$ 60.561,49
11	\$ 970,74	\$ 529,91	\$ 1.500,65	\$ 59.590,75
12	\$ 979,23	\$ 521,42	\$ 1.500,65	\$ 58.611,51
13	\$ 987,80	\$ 512,85	\$ 1.500,65	\$ 57.623,71
14	\$ 996,45	\$ 504,21	\$ 1.500,65	\$ 56.627,27
15	\$ 1.005,16	\$ 495,49	\$ 1.500,65	\$ 55.622,10
16	\$ 1.013,96	\$ 486,69	\$ 1.500,65	\$ 54.608,14
17	\$ 1.022,83	\$ 477,82	\$ 1.500,65	\$ 53.585,31
18	\$ 1.031,78	\$ 468,87	\$ 1.500,65	\$ 52.553,53
19	\$ 1.040,81	\$ 459,84	\$ 1.500,65	\$ 51.512,72
20	\$ 1.049,92	\$ 450,74	\$ 1.500,65	\$ 50.462,80
21	\$ 1.059,10	\$ 441,55	\$ 1.500,65	\$ 49.403,70
22	\$ 1.068,37	\$ 432,28	\$ 1.500,65	\$ 48.335,33
23	\$ 1.077,72	\$ 422,93	\$ 1.500,65	\$ 47.257,61
24	\$ 1.087,15	\$ 413,50	\$ 1.500,65	\$ 46.170,46
25	\$ 1.096,66	\$ 403,99	\$ 1.500,65	\$ 45.073,80
26	\$ 1.106,26	\$ 394,40	\$ 1.500,65	\$ 43.967,54
27	\$ 1.115,94	\$ 384,72	\$ 1.500,65	\$ 42.851,61
28	\$ 1.125,70	\$ 374,95	\$ 1.500,65	\$ 41.725,91
29	\$ 1.135,55	\$ 365,10	\$ 1.500,65	\$ 40.590,36
30	\$ 1.145,49	\$ 355,17	\$ 1.500,65	\$ 39.444,87
31	\$ 1.155,51	\$ 345,14	\$ 1.500,65	\$ 38.289,36
32	\$ 1.165,62	\$ 335,03	\$ 1.500,65	\$ 37.123,74
33	\$ 1.175,82	\$ 324,83	\$ 1.500,65	\$ 35.947,92
34	\$ 1.186,11	\$ 314,54	\$ 1.500,65	\$ 34.761,81
35	\$ 1.196,49	\$ 304,17	\$ 1.500,65	\$ 33.565,32
36	\$ 1.206,96	\$ 293,70	\$ 1.500,65	\$ 32.358,36
37	\$ 1.217,52	\$ 283,14	\$ 1.500,65	\$ 31.140,85
38	\$ 1.228,17	\$ 272,48	\$ 1.500,65	\$ 29.912,68
39	\$ 1.238,92	\$ 261,74	\$ 1.500,65	\$ 28.673,76
40	\$ 1.249,76	\$ 250,90	\$ 1.500,65	\$ 27.424,00
41	\$ 1.260,69	\$ 239,96	\$ 1.500,65	\$ 26.163,31
42	\$ 1.271,72	\$ 228,93	\$ 1.500,65	\$ 24.891,59
43	\$ 1.282,85	\$ 217,80	\$ 1.500,65	\$ 23.608,73
44	\$ 1.294,08	\$ 206,58	\$ 1.500,65	\$ 22.314,66
45	\$ 1.305,40	\$ 195,25	\$ 1.500,65	\$ 21.009,26
46	\$ 1.316,82	\$ 183,83	\$ 1.500,65	\$ 19.692,44
47	\$ 1.328,34	\$ 172,31	\$ 1.500,65	\$ 18.364,09
48	\$ 1.339,97	\$ 160,69	\$ 1.500,65	\$ 17.024,13
49	\$ 1.351,69	\$ 148,96	\$ 1.500,65	\$ 15.672,43
50	\$ 1.363,52	\$ 137,13	\$ 1.500,65	\$ 14.308,91
51	\$ 1.375,45	\$ 125,20	\$ 1.500,65	\$ 12.933,46
52	\$ 1.387,49	\$ 113,17	\$ 1.500,65	\$ 11.545,98
53	\$ 1.399,63	\$ 101,03	\$ 1.500,65	\$ 10.146,35

54	\$	1.411,87	\$	88,78	\$ 1.500,65	\$	8.734,48
55	\$	1.424,23	\$	76,43	\$ 1.500,65	\$	7.310,26
56	\$	1.436,69	\$	63,96	\$ 1.500,65	\$	5.873,57
57	\$	1.449,26	\$	51,39	\$ 1.500,65	\$	4.424,31
58	\$	1.461,94	\$	38,71	\$ 1.500,65	\$	2.962,37
59	\$	1.474,73	\$	25,92	\$ 1.500,65	\$	1.487,64
60	\$	1.487,64	\$	13,02	\$ 1.500,65	\$	0,00
		37.459,25	16.564,25		54.023,50		

Elaborado por: Las autoras

3.10.3 Costos operativos.

3.10.3.1 Costos directos.

Tabla 25

Precios de las materias primas

Precios de materia prima para 2 kilos de camarones				
Producto	Proveedor	Precio unitario		
		Kilo	Litro	unidad
Camarón blanco sin cabeza mide 11,93 gr	Producción propia	\$ 3,00		
Metaldisufito de sodio E222	Proveedor	0,35		
Agua lt	Proveedor		0,25	
Bolsas de polipropileno 2 kilo	Proveedor			\$ 0,15
Caja de cartón de 2 kilos	Proveedor			\$ 0,40

Elaborado por: Las autoras

En esta tabla se toma en consideración la materia prima que se utilizará para el debido proceso en la exportación de los camarones hacia el exterior.

Tabla 26

Materia prima para producir camarón

Materia prima	Cantidad mensual	Medida	Precio unitario	Total mensual	Total anual
Camarón blanco sin cabeza	1.400	Kilos	\$ 3,00	\$ 4.200,00	\$ 50.400,00
Metaldisufito de sodio E222	350	libras	\$ 0,35	\$ 122,50	\$ 1.470,00
Agua lt	6.000	litros	\$ 0,25	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Total:				\$ 5.822,50	\$ 69.870,00

Elaborado por: Las autoras

Se tomará en cuenta el porcentaje de cantidad en materia prima que se utilizará en el procesamiento del camarón.

Tabla 27

Materia prima para la producción de la planta

Materia prima	Para 2 kilo Camarón blanco sin cabeza		Para producción diaria en kilos					Producción mensual en kilos		Producción anual	
	Cantidad	Precio USD	Kilos	Libras	Kilos MP	Precio X 2 Kilo	Precio MP	Cantidad	Precio MP	Cantidad	Precio MP
Camarón blanco sin cabeza	180	\$ 3,00	70	0	2	3,00	\$210,00	1.400	\$ 4.200,00	16.800	\$50.400,00
Metaldisufito de sodio E222	media libra	\$ 0,35	0	50	1/2	0,35	\$ 17,50	350	\$ 122,50	4.200	\$ 1.470,00
Agua lt	4 litros	\$ 1,00	300				\$ 75,00	6.000	\$ 1.500,00	72.000	\$18.000,00
Total		\$ 4,35					\$302,50		\$ 5.822,50		\$69.870,00

Elaborado por: Las autoras

Se tomará en cuenta un valor/costo más amplio, en cuanto a la producción en el procesamiento del camarón conforme al empaquetado y conservantes para su debido tiempo de consumo.

Tabla 28

Materiales de empaque para la producción de la planta

Materiales de empaque	Para 1 kilo de Camarón blanco sin cabeza		Producción diaria		Producción mensual		Producción anual	
	Cantidades	Precio USD	Cantidad	Valor USD	Cantidad cantidad	Valor USD	Cantidad	Valor USD
Bolsas de polipropileno 1 kilo	1	\$ 0,15	70	\$ 22,50	1400	\$ 210,00	16.800	\$ 2.520,00
Caja de cartón de 2 kilos	1	\$ 0,40	70	\$ 60,00	1400	\$ 350,00	16.800	\$ 4.200,00
TOTAL:				\$ 82,50		\$ 560,00		\$ 6.720,00

Elaborado por: Las autoras

En esta tabla se presenta el tipo de empaque que se utilizará para el procesamiento del camarón, tomando en referencia su proporción en kilos, para su debida proporción de relleno.

Tabla 29

Materia prima requerida

Materia prima	Cantidad mensual	Medida	Precio unitario	Total mensual	Total anual
Camarón blanco sin cabeza	1.400	Kilos	\$ 3,00	\$ 4.200,00	\$ 50.400,00
Metaldisufito de sodio E222	350	libras	\$ 0,35	\$ 122,50	\$ 1.470,00
Agua lt	6.000	litros	\$ 0,25	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Total:				\$ 5.822,50	\$ 69.870,00

Elaborado por: Las autoras

Se especifica la materia prima principal y el valor mensual que se utiliza para el procesamiento del camarón, llegando que el costo anual será \$ 69.870,00

Tabla 30

Otros materiales requeridos

Materiales de empaque	Cantidad mensual	Medida	Precio unitario	Total mensual	Total anual
Bolsas de polipropileno 1 kilo	1.400	Unidad	\$ 0,15	\$ 210,00	\$ 2.520,00
Caja de cartón de 2 kilos	1.400	Unidad	\$ 0,40	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Total:				\$ 560,00	\$ 6.720,00

Elaborado por: Las autoras

Durante el procesamiento para la exportación del camarón se prevén gastos requeridos por otros materiales, que de igual forma son tomados en cuenta, llevando el debido registro contrale y el valor es \$6.720,00

Tabla 31

Suministros para la producción

Suministros para producción	Medida	Cantidad x periodo	Costo unitario	Costo total	Total mensual	Total anual
Guantes esterilizados	Par	24	\$ 0,26	\$ 6,24	\$ 124,80	\$ 1.497,60
Gorras esterilizadas	Unidad	24	\$ 0,15	\$ 3,60	\$ 72,00	\$ 864,00
Mandiles	Unidad	6	\$ 1,80	\$ 10,80	\$ 216,00	\$ 2.592,00
Escobas	Unidad	2	\$ 1,45	\$ 2,90	\$ 58,00	\$ 696,00
Botas de caucho	Par	6	\$ 3,00	\$ 18,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00
Gafas	Unidad	6	\$ 0,80	\$ 4,80	\$ 96,00	\$ 1.152,00
Mascarillas	Unidad	24	\$ 0,12	\$ 2,88	\$ 57,60	\$ 691,20
Limpia pisos	Unidad	4	\$ 0,80	\$ 3,20	\$ 64,00	\$ 768,00
Total:					\$ 1.048,40	\$ 12.580,80

Elaborado por: Las autoras

Se tienen que tener en cuenta los implementos para efectuar y llevar un debido proceso de empaquetamiento. En esta tabla se puede conocer los gastos mensuales y anuales por los suministros para la producción, que generan un gasto de \$ 12.580,80

Tabla 32

Total, de costos directos

Costos directos		
Rubro	Total mensual	Total anual
Materia prima	\$ 5.822,50	\$ 69.870,00
Materiales de empaque	\$ 560,00	\$ 6.720,00
Suministros para producción	\$ 1.048,40	\$ 12.580,80
Mano de obra directa	\$ 750,00	\$ 12.021,38
Totales:	\$ 8.180,90	\$ 101.192,18

Elaborado por: Las autoras

Se presentan los costos directos, como los puntos más indispensables dentro de la producción en el procesamiento de los camarones para exportación. Puesto como se presenta en la tabla se ve el gasto mensual y mensual estipulado.

3.10.3.2 Costos indirectos.

Tabla 33

Servicios básicos de toda la empresa

Servicios básicos				
Servicio	Medida	Mensual		Anual
Energía Eléctrica	kv/h	\$	305,00	\$ 3.660,00
Telefonía fija	min.	\$	50,00	\$ 600,00
Total:		\$	355,00	\$ 4.260,00

Elaborado por: Las autoras

A continuación se presenta el gasto en cuanto a la energía, telefonía, entre otros servicios básicos que se debe disponer en una empresa o fábrica para el debido funcionamiento del mismo.

Tabla 34

Materiales y suministros de oficina

Descripción	Suministros de oficina			
	Cantidad	V. Unitario	Costo mensual	Costo anual
Resmas de papel	1	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Bolígrafos	6	\$ 0,35	\$ 2,10	\$ 25,20
Carpetas para archivo	4	\$ 0,90	\$ 3,60	\$ 43,20
Jabón de tocador	5	\$ 0,85	\$ 4,25	\$ 51,00
Papel higiénico	8	\$ 10,15	\$ 81,20	\$ 974,40
TOTAL			\$ 93,65	\$ 1.123,80

Elaborado por: Las autoras

Se debe considerar todo material o suministro de oficina, en cuanto a la implementación y adecuación de un espacio, para llevar acabo el debido proceso de contabilización y registro.

Tabla 35

Publicidad de la empresa

Publicidad					
Medio publicitario	Cantidad	Precio unitario	Días	Costo mensual	Costo anual
Página Web	1	\$ 60,00	0	\$ 5,00	\$ 60,00
Total:		\$ 60,00		\$ 5,00	\$ 60,00

Elaborado por: Las autoras

En la siguiente tabla se presentan los valores, en cuanto a la publicidad que presentará para exhibir el producto, en los diversos medios televisivos:

Tabla 36

Movilización

Gastos de movilización			
Concepto	No.	Mensual	Anual
Movilización al puerto (gasolina)		\$ 80,00	\$ 960,00
Movilización EN CONTENEDOR a los USA	1	\$ 1.190,00	\$ 14.280,00
Total:	1	\$ 1.270,00	\$ 15.240,00

Elaborado por: Las autoras

Se tiene que costear el monto acorde al valor en movilización y exportación.

Tabla 37

Total, otros gastos

Otros gastos			
Concepto	Medida	Mensual	Anual
Materiales y suministros de oficina	N/A	\$ 93,65	\$ 1.123,80
Publicidad	N/A	\$ 60,00	\$ 60,00
Movilización	N/A	\$ 1.270,00	\$ 15.240,00
Totales:		\$ 1.423,65	\$ 16.423,80

Elaborado por: Las autoras

En esta tabla se presenta una valoración total en cuanto a los gastos por los suministros, publicidad y movilización

Tabla 38

Total, de costos indirectos

Total costos indirectos		
	Mensual	anual
Servicios básicos	\$ 355,00	\$ 4.260,00
Suministros de oficina	\$ 93,65	\$ 1.123,80
Gastos de movilización	\$ 1.270,00	\$ 15.240,00
Publicidad	\$ 5,00	\$ 60,00
Mano de obra indirecta	\$ 500,00	\$ 7.892,25
Total:	\$ 500,00	\$ 7.892,25

Elaborado por: Las autoras

A continuación se presentan los costos indirectos, en cual se obtuvo \$ 7.892,25 anualmente.

Tabla 39

Costos de operación

Total de costos operativos	
Materia prima	\$ 69.870,00
Otros materiales	\$ 6.720,00
Suministros para la producción	\$ 12.580,80
Mano de obra directa	\$ 12.021,38
Total costos directos	\$ 101.192,18
Servicios básicos	\$ 4.260,00
Suministros de oficina	\$ 1.123,80
Gastos de movilización	\$ 15.240,00
Publicidad	\$ 60,00
Mano de obra indirecta	\$ 7.892,25
Total costos indirectos	\$ 28.576,05
Total:	\$ 129.768,23

Elaborado por: Las autoras

El total de los costos de operación es \$129.768.23, teniendo en cuenta que fue señalado en un valor anual.

3.10.3.3 Gastos de constitución.

Tabla 40

Gastos para formación

Gastos de formación de la empresa			
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Gastos de constitución	1	\$ 980,00	\$ 980,00
Preparación de documentos	12	\$ 230,00	\$ 2.760,00
Control aduanero	12	\$ 60,00	\$ 720,00
Total general:			\$ 4.460,00

Elaborado por: Las autoras

3.10.3.1 Gastos de constitución.

Tabla 41

Fijación de precios

FIJACION DE PRECIOS			
Detalle	Total	-	Unitario
(+) MATERIA PRIMA	\$ 76.590,00	\$	4,56
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 12.021,38	\$	0,72
(+) GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	\$ 5.407,00	\$	0,32
(=) TOTAL DE COSTOS VARIABLES	\$ 94.018,38	\$	5,60
(+) COSTOS FIJOS DE FABRICACION	\$ 12.580,80	\$	0,75
(=) TOTAL DE COSTOS DE FABRICACION	\$ 106.599,18	\$	6,35
(+) GASTOS VARIABLES DE ADMINISTRACION	\$ 5.383,80	\$	0,32
(+) GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION	\$ 12.352,25	\$	0,74
(+) GASTOS DE VENTAS	\$ 15.300,00	\$	0,91
(=) TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$ 139.635,23	\$	8,31
TOTAL DE UNIDADES PRODUCIDAS	16800,00		
(=)COSTO UNITARIO	\$ 8,31		
MARGEN DE UTILIDAD DEL 50%	\$ 4,16		
PRECIO PARA LA VENTA	\$ 12,47		

Elaborado por: Las autoras

3.10.3.1.5 Presupuesto de ventas.

Tabla 42

Ventas proyectadas para el primer año

Producto	Sacos vendidos	P.V.P.	Ingreso bruto	Comisión		Ingreso neto	Ingreso neto siguiente mes
				45%			
2 kilos de camarones	Enero						Por mes
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50%						\$ 0,00	\$ 4.799,96
2 kilos de camarones	Febrero						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Enero						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Marzo						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Febrero						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Abril						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Marzo						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Mayo						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Abril						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Junio						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Mayo						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Julio						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Junio						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Agosto						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Julio						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Septiembre						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Agosto						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Octubre						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Septiembre						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Noviembre						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Octubre						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Diciembre						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Noviembre						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
2 kilos de camarones	Enero						
	1.400	\$ 12,47	\$ 17.454,40	\$ 3,12	\$ 7.854,48	\$ 9.599,92	
Cobros al contado 50%						\$ 4.799,96	
Cobros a crédito 50% Diciembre						\$ 4.799,96	\$ 9.599,92
Cuentas						\$ 0,00	

por cobrar	Cobros a crédito 50% Diciembre 2017			\$ 4.799,96	\$ 0,00
	Total de ventas por año:	\$ 209.452,85			
	Total de comisiones por año:		\$ 94.253,78		
	Total de comisiones pagadas:		\$ 94.253,78		
	Total de comisiones por pagar:		\$ 7.854,48		
	Total de ingresos por año:				\$ 110.399,10
	Total de cuentas por cobrar:				\$ 4.799,96

Elaborado por: Las autoras

En cuanto a las ventas que se prevén en el primer año se obtendrá \$ 209.452.85

Tabla 43

Proyección de ventas por 5 años

Año	Producto	Unidades vendidas	P.V.P.	Ingreso bruto	Comisión		Ingreso neto	Cuentas por cobrar	Ingreso en efectivo
					25%				
1	2 kilos de camarones	16.800	\$ 12,47	\$ 209.452,85	\$ 3,12	\$ 94.253,78	\$ 115.199,06	\$ 4.799,96	\$ 110.399,10
2	2 kilos de camarones	17.304	\$ 13,06	\$ 5.811.014,85	\$ 3,26	\$ 1.452.753,71	\$ 4.358.261,14	\$ 181.594,21	\$ 4.176.666,92
3	2 kilos de camarones	17.823	\$ 13,68	\$ 6.269.583,53	\$ 3,42	\$ 1.567.395,88	\$ 4.702.187,65	\$ 195.924,49	\$ 4.506.263,16
4	2 kilos de camarones	18.358	\$ 14,33	\$ 6.764.451,68	\$ 3,58	\$ 1.691.112,92	\$ 5.073.338,76	\$ 211.389,12	\$ 4.861.949,65
5	2 kilos de camarones	18.909	\$ 15,01	\$ 7.298.310,81	\$ 3,75	\$ 1.824.577,70	\$ 5.473.733,11	\$ 228.072,21	\$ 780.215,86

Elaborado por: Las autoras

Se efectúan algunos cálculos financieros, con la finalidad de obtener información detallada y conocer el monto estipulado en ganancia durante los 5 años de exportación hacia el mercado americano.

3.10.4 Presupuestos de gasto administrativos

Tabla 44

Gasto de personal

PERSONAL OPERATIVO					
Cargo	# Personas	Salario mes	Beneficios Sociales	Costo año	
Operario capacitado	1	\$ 375,00	\$ 1.510,69	\$	6.010,69
Operario capacitado	1	\$ 375,00	\$ 1.510,69	\$	6.010,69
Jefe de producción	1	\$ 500,00	\$ 1.892,25	\$	7.892,25
TOTAL	7	\$ 1.250,00	\$ 4.913,63	\$	19.913,63

Elaborado por: Las autoras

3.10.4.1 Activos fijos

Tabla 45

Activos fijos de la empresa

ACTIVOS FIJOS			
Cuentas	Cantidad	Valor	Total
Muebles y enseres			
Escritorios	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Sillas ergonómicas	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Imprevistos	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Subtotal			\$ 335,00
Equipos			
Tanque de lavado de 500 litros	1	\$ 135,00	\$ 135,00
Banda transportadora	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Bascula grande	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Tina de hielo	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Mesa de acopio	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00
Estanterías	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Gavetas plásticas	3	\$ 11,00	\$ 33,00
Carro transportador	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Sellador de fundas	1	\$ 64,00	\$ 64,00
Tarro para la basura	5	\$ 8,00	\$ 40,00
Materiales			
Etiquetadora	1	\$ 380,00	\$ 380,00
Esterilizador	2	\$ 450,00	\$ 900,00
Subtotal			\$ 5.072,00
TOTAL			\$ 5.407,00

Elaborado por: Las autoras

Estos representan las propiedades de la empresa física tangible, de modo que son utilizadas durante el tiempo estimado de utilidad. Dentro de estas se especifican maquinarias, equipos, vehículos, enseres entre otros.

3.10.4.2 Depreciaciones

Tabla 46

Depreciación de activos primer año

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS			
Activos Fijos	Valor	Vida Util	Depreciación
Muebles y Enseres	\$ 335,00	10	\$ 33,50
Equipos - materiales	\$ 5.072,00	10	\$ 507,20
TOTAL DEPRECIACIÓN	\$ 5.407,00		\$ 540,70

Elaborado por: Las autoras

Se toma en consideración la devaluación de los activos fijos durante el primer año de su adquisición, obteniendo como resultado \$ 540,70

Tabla 47

Depreciación de activos 5 años

DEPRECIACIÓN ACUMULADA					
Activos Fijos	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Muebles y Enseres	\$ 33,50	\$ 33,50	\$ 33,50	\$ 33,50	\$ 33,50
Maquinarias y Equipos	\$ 507,20	\$ 507,20	\$ 507,20	\$ 507,20	\$ 507,20
DEPRECIACIÓN ANUAL	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70

Elaborado por: Las autoras

La depreciación al año tuvo \$ 540,70 y en 5 años se obtendrá \$ 540,70

3.10.4.3 Flujo de caja proyectado.

El flujo de caja proyectado está comprendido en una estimación de los detalles de ingresos, egresos y de consumo que tendría el negocio durante los próximos cinco años.

Tabla 48

Estado de flujos de caja

RUBROS	0	1	2	3	4	5
INVERSION INICIAL	\$ 139.635,23					
Ventas	\$ 209.452,85	\$ 225.983,91	\$ 243.819,69	\$ 263.063,16	\$ 283.825,42	
Unidades	16.800	17304	17823	18358	18909	
Precio Venta	\$ 12,47	\$ 13,06	\$ 13,68	\$ 14,33	\$ 15,01	
(-) Costo de Ventas:						
Materia Prima	\$ 76.590,00	\$ 78.887,70	\$ 81.254,33	\$ 83.691,96	\$ 86.202,72	
Mano de Obra Directa	\$ 12.021,38	\$ 12.382,02	\$ 12.753,48	\$ 13.136,09	\$ 13.530,17	
Gastos Indirectos de Fabricación	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 12.580,80	\$ 12.958,22	\$ 13.346,97	\$ 13.747,38	\$ 14.159,80	
(=) Total Costo de Ventas	\$ 101.732,88	\$ 104.768,65	\$ 107.895,48	\$ 111.116,13	\$ 114.433,39	
UTILIDAD BRUTA	\$ 107.719,97	\$ 121.215,27	\$ 135.924,21	\$ 151.947,03	\$ 169.392,03	
(-) Gastos de Operación:						
Gastos de Administración Variables	\$ 5.383,80	\$ 5.545,31	\$ 5.711,67	\$ 5.883,02	\$ 6.059,51	
Gastos de Administración Fijo	\$ 12.352,25	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	
Gastos de Ventas	\$ 15.300,00	\$ 15.759,00	\$ 16.231,77	\$ 16.718,72	\$ 17.220,28	
(=) Total Gasto de Operación	\$ 33.036,05	\$ 21.845,01	\$ 22.484,14	\$ 23.142,45	\$ 23.820,50	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 74.683,92	\$ 99.370,25	\$ 113.440,06	\$ 128.804,59	\$ 145.571,53	
(-) Gastos Financieros						
Prestamo	\$ 11.206,10	\$ 12.441,05	\$ 13.812,10	\$ 15.334,24	\$ 17.024,13	
Intereses	\$ 6.801,73	\$ 5.566,78	\$ 4.195,74	\$ 2.673,60	\$ 983,71	
(=) Total Gasto Financiero	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	\$ 18.007,83	
UTILIDAD NETA A PTU-ISR	\$ 56.676,08	\$ 81.362,42	\$ 95.432,23	\$ 110.796,75	\$ 127.563,70	
15% PTU	\$ 10.182,33	\$ 14.156,95	\$ 16.475,67	\$ 19.011,34	\$ 21.782,62	
UTILIDAD NETA A 22% ISR	\$ 46.493,75	\$ 67.205,47	\$ 78.956,56	\$ 91.785,41	\$ 105.781,08	
22% ISR	\$ 12.693,97	\$ 17.649,00	\$ 20.539,67	\$ 23.700,81	\$ 27.155,66	
UTILIDAD NETA FINAL	\$ 33.799,79	\$ 49.556,47	\$ 58.416,89	\$ 68.084,60	\$ 78.625,41	
(+) Depreciaciones	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	\$ 540,70	

(=) FLUJOS DE EFECTIVO												
NETO	\$	291.186,66	\$	34.340,49	\$	50.097,17	\$	58.957,59	\$	68.625,30	\$	79.166,11
Factor Inflación				1.02/0.980		1.02/0.980		1.03/ 0.971		1.03/ 0.971		1.035/0.966
(=) FLUJOS DE EFECTIVO												
DEFLACTUADO			\$	33.667,14	\$	49.114,87	\$	57.801,55	\$	67.279,71	\$	77.613,84
<i>Factor Alícuota 24%</i>				0,8065		0,6504		0,5245		0,423		0,3411
(-/=)VAFE	\$	144.347,17	\$	27.153	\$	31.944	\$	30.317	\$	28.459	\$	26.474

Elaborado por: Las autoras

3.10.4.4 Estado de Resultados.

Tabla 49

Estado de resultados

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
VENTAS	\$	209.452,85	\$	225.983,91	\$	243.819,69	\$	263.063,16	\$	283.825,42
(-)COSTO DE VENTA	\$	101.732,88	\$	104.192,44	\$	107.302,00	\$	110.504,83	\$	113.803,76
Materia Prima	\$	76.590,00	\$	78.887,70	\$	81.254,33	\$	83.691,96	\$	86.202,72
Mano de Obra Directa	\$	12.021,38	\$	12.382,02	\$	12.753,48	\$	13.136,09	\$	13.530,17
Gastos Indirectos de Fabricación	\$	540,70	\$	540,70	\$	540,70	\$	540,70	\$	540,70
Costos Indirectos de Fabricación	\$	12.580,80	\$	12.382,02	\$	12.753,48	\$	13.136,09	\$	13.530,17
(=)UTILIDAD BRUTA	\$	107.719,97	\$	121.791,47	\$	136.517,70	\$	152.558,33	\$	170.021,66
(-)GASTO DE OPERACIÓN										
Gastos de Administración Variables	\$	5.383,80	\$	5.545,31	\$	5.711,67	\$	5.883,02	\$	6.059,51
Gastos de Administración Fijo	\$	12.352,25	\$	540,70	\$	540,70	\$	540,70	\$	540,70
Gastos de Ventas	\$	15.300,00	\$	15.759,00	\$	16.231,77	\$	16.718,72	\$	17.220,28
Total Gastos Operación	\$	33.036,05	\$	21.845,01	\$	22.484,14	\$	23.142,45	\$	23.820,50
(=)UTILIDAD OPERATIVA	\$	74.683,92	\$	99.946,45	\$	114.033,55	\$	129.415,88	\$	146.201,16
(-) GASTOS FINANCIEROS										
Intereses	\$	6.801,73	\$	5.566,78	\$	4.195,74	\$	2.673,60	\$	983,71
UTILIDAD NETA	\$	67.882,18	\$	94.379,67	\$	109.837,82	\$	126.742,28	\$	145.217,45
(-)15% TRABAJADORES	\$	10.182,33	\$	14.156,95	\$	16.475,67	\$	19.011,34	\$	21.782,62
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPTO	\$	57.699,85	\$	80.222,72	\$	93.362,14	\$	107.730,94	\$	123.434,84
(-)22% IMPTO A LA RENTA	\$	12.693,97	\$	17.649,00	\$	20.539,67	\$	23.700,81	\$	27.155,66
(=)UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	45.005,89	\$	62.573,72	\$	72.822,47	\$	84.030,13	\$	96.279,17

Elaborado por: Las autoras

3.11. Indicadores financieros

Valor actual neto VAN

$$VAN = FC_0 + \frac{FC_1}{(1+r)} + \frac{FC_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FC_{n-1}}{(1+r)^{n-1}} + \frac{FC_n}{(1+r)^n}$$

$$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{FC_i}{(1+r)^i}$$

Dónde:

n = vida útil.

i = año de operación

r = tasa de descuento (COK)

FC = Flujo de caja.

Tabla 50

Representación matemática del VAN

Valor	Significado	Decisión a tomar
$VAN > 0$	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad	El proyecto es rentable
$VAN < 0$	La inversión produciría ganancias por debajo de la rentabilidad	El proyecto no es rentable
$VAN = 0$	La inversión no producirá ni ganancias ni pérdidas	El proyecto queda a criterio del inversionista

Elaborado por: Las autoras

Tasa interna de retorno TIR

3.12. Calculo del TIR

$$0 = FC_0 + \frac{FC_1}{(1+TIR)} + \frac{FC_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{FC_{n-1}}{(1+TIR)^{n-1}} + \frac{FC_n}{(1+TIR)^n}$$

$$0 = \sum_{i=0}^n \frac{FC_i}{(1+TIR)^i}$$

Dónde:

n = vida útil.

i = año de operación

FC = Flujo de caja.

TIR = Tasa interna de retorno

Tabla 51

Representación matemática del TIR

Valor	Significado	Decisión a tomar
$TIR > COK$	Es rentable	El proyecto es rentable
$TIR = COK$	Es indiferente	El proyecto queda a criterio del inversionista
$TIR < COK$	No es rentable	El proyecto no es rentable

Elaborado por: Las autoras

Tabla 52

TIR y VAN

TASA INTERNA DE RETORNO						
Inversión Inicial	2017	2018	2019	2020	2021	
-\$ 139.635,23	\$ 34.340,49	\$ 50.097,17	\$ 58.957,59	\$ 68.625,30	\$ 79.166,11	

TIR	26,25%
------------	---------------

VAN	\$ 399.924,04
Periodo de recuperación	3 años

Elaborado por: Las autoras

Tabla 53

Punto de equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO					
Año	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas Netas	209.452,85	225.983,91	243.819,69	263.063,16	283.825,42
Costo Variable	12.580,80	12.958,22	13.346,97	13.747,38	14.159,80
Gasto Fijo (a)	12.352,25	540,70	540,70	540,70	540,70
Costo Variable / Ventas Netas (b)	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05
Fórmula Punto de equilibrio	$a / (1-b)$	$a / (1-b)$	$a / (1-b)$	$a / (1-b)$	$a / (1-b)$
Precio Venta	12,47	13,06	13,68	14,33	15,01
Punto Equilibrio (\$)	\$ 13.141,60	\$ 573,59	\$ 572,01	\$ 570,51	\$ 569,09

Punto Equilibrio Cantidad	1.054	44	42	40	38
----------------------------------	--------------	-----------	-----------	-----------	-----------

Elaborado por: Las autoras

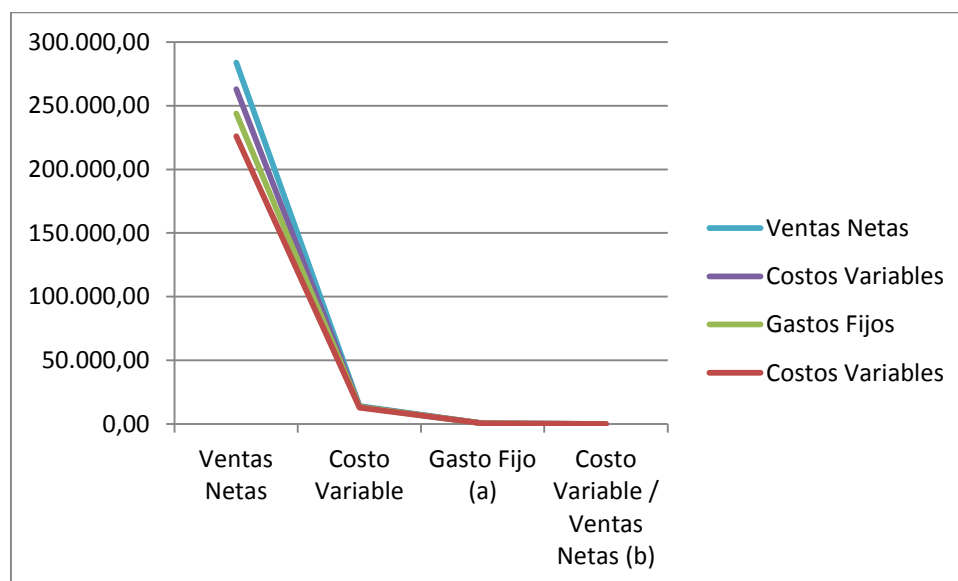


Figura 18 Punto de equilibrio

Fuente: Elaborado por las autoras

Tabla 54

Balance general

BALANCE GENERAL HISTORICO PROYECTADO					
	2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Bancos	\$ 107.179,27	\$ 299.615,20	\$ 455.207,33	\$ 622.433,99	\$ 770.893,43
Cuentas y Documentos por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ 107.179,27	\$ 299.615,20	\$ 455.207,33	\$ 622.433,99	\$ 770.893,43
PROPIEDADES Y EQUIPOS					
Propiedad Planta y equipo	\$ 5.407,00	\$ 4.866,30	\$ 4.325,60	\$ 3.784,90	\$ 3.244,20
SUBTOTAL	\$ 5.407,00	\$ 4.866,30	\$ 4.325,60	\$ 3.784,90	\$ 3.244,20
TOTAL ACTIVOS	\$ 112.586,27	\$ 304.481,50	\$ 459.532,93	\$ 626.218,89	\$ 774.137,63
PASIVO CORRIENTE					
Participación Trabajadores	\$ 16.076,89	\$ 18.101,18	\$ 20.307,53	\$ 22.710,95	\$ 25.327,70
Impuesto a la Renta	\$ 20.042,52	\$ 30.530,67	\$ 34.252,03	\$ 38.305,80	\$ 42.719,39
SUBTOTAL	\$ 36.119,41	\$ 48.631,85	\$ 54.559,55	\$ 61.016,75	\$ 68.047,09
TOTAL PASIVOS	\$ 36.119,41	\$ 48.631,85	\$ 54.559,55	\$ 61.016,75	\$ 68.047,09
PATRIMONIO					
Capital Social Pagado	\$ 139.635,23	\$ 183.751,09	\$ 183.751,09	\$ 183.751,09	\$ 183.751,09
Utilidad	\$ 71.059,85	\$ 108.245,09	\$ 121.439,01	\$ 135.811,48	\$ 151.459,64
Utilidades Retenidas		\$ 71.059,85	\$ 179.304,94	\$ 300.743,94	\$ 436.555,42
TOTAL PATRIMONIO	\$ 210.695,08	\$ 363.056,03	\$ 484.495,03	\$ 620.306,51	\$ 771.766,16
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 246.814,50	\$ 411.687,88	\$ 539.054,59	\$ 681.323,27	\$ 839.813,24

Elaborado por: Las autoras

Evaluación financiera

En cuanto a la evaluación financiera de la exportación de camarones procesados, se debe obtener información sobre los montos de inversión, perspectivas de ingresos y un considerado de los costos de producción.

En cuanto a la adecuación de la estancia para la producción y empaque, se adquirirá equipos y maquinarias acordes para debido procesamiento que debe llevar el camarón; estos serán colocados de forma que permita una mayor movilización y transporte del mismo. Los ingresos procederán de las efectuadas ventas del producto.

Iniciará de la capacidad inicial de producción anual de 16.800 kilos de camarón empacados en fundas de unidades con la presentación de 2 kg. con un valor determinado de \$12.47 cada uno.

Se proyectó en un plazo de cinco años el proceso financiero del producto y mediante el Estado de Resultados se determinan los montos que figuran la utilidad operacional y neta, para establecer el porcentaje de utilidades destinadas a los inversionistas.

Se tiene que tener en cuenta los gastos administrativos, de comercialización y financieros. Además los estados presentaran que el plan de negocios tendrá ganancias durante su período de evaluación.

3.13. Plan de exportación de camarones procesados al Mercado Americano

3.13.1. Empaque, embalaje y etiquetado.

Contenedor Reeflex 20 pie.- Es un contenedor refrigerado de utilización intermodal que permite el transporte de mercancías sensibles a la temperatura, como frutas, carnes, mariscos, entre otros.

El contenedor reeflex está compuesto por una bolsa que se ubica dentro del contenedor estándar de 20 pies que tiene una capacidad de almacenamiento de 24,000 litro de producto, al retirar este saco el contenedor vuelve a ser un contenedor para otra clase de productos.

Es uno de los mejores del mundo en traslado de alimentos, posee buena característica en niveles de seguridad y de gran calidad.

REEFLEX

TARA: 3.080 kg./ 6.790 lb.

CARGA MÁXIMA: 27.400 kg./ 60.410 lb.

PESO BRUTO: 30.480 kg./ 67.200 lb.

MEDIDAS: Internas

LARGO: 5.444 mm / 17'10''

ANCHO: 2.268 mm/ 7'5''

ALTURA: 2.272 mm/ 7'5''

MEDIDAS: Apertura Puerta

ANCHO: 2.276 mm / 7'5''

ALTURA: 2.261 mm/ 7'5''

CAPACIDAD CUBICA: 28.1 m3 /922 ft3

3.13.2. Beneficio.

- Seguridad, económico y simple.
- Mejor conservación del producto.

3.13.3. Barreras arancelarias e impuestos al comercio exterior.

Documentación para la Aduana de Estados Unidos son:

- Factura comercial
- Lista de embalaje
- Manifiesto de la carga
- Declaración de la exportación del remitente
- Documentos necesarios como los registros sanitarios
- Permiso de exportación

3.13.4. Barreras arancelarias.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, Ecuador tiene déficit comercial no petrolero con varios países entre ellos Estados Unidos. Es importante recalcar que son 20 partidas por país que sufren estas restricciones por cuanto a salud y bienestar de la población.

3.13.5. Barreras no arancelarias.

Esto se define como barreras no arancelarias a los requisitos que el país de origen exige para importar.

3.13.6. Precios

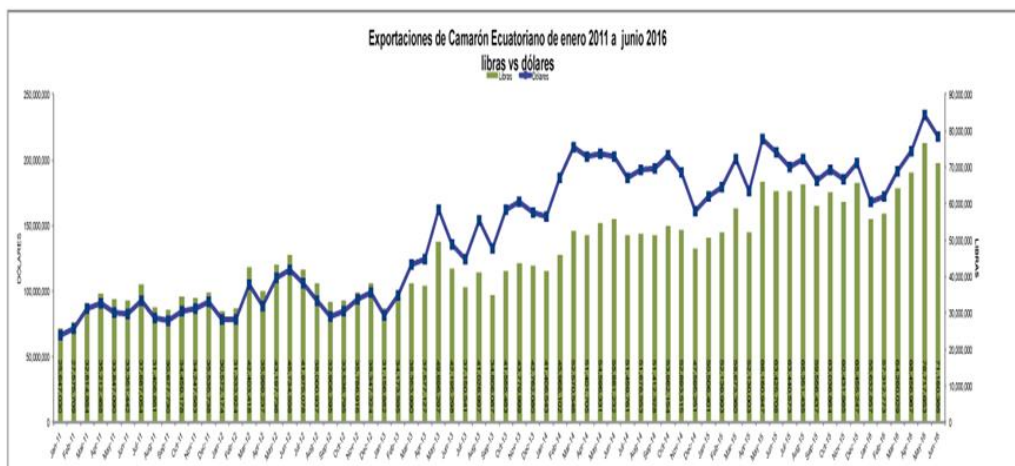


Figura 19 Exportaciones de camarón
Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura

En el año 2015 IntraFish informo que los precios del camarón ecuatoriano alcanzo un 30% del crecimiento en el mercado debido a los pedidos de compra por Navidad y Fin de año.

Los costos por flete dependerán de lo que el cliente y en vendedor haya acordado según el incoterms negociado.

3.13.6.1 FOB Free On Board – Libre a bordo..

Reconocido por la Cámara Internacional de Comercio, este término de negociación tiene como responsabilidad de cumplir con las siguientes obligaciones al exportar.

- Empaque y embalaje
- Entrega de la mercancía y documentación necesaria
- Flete (de fábrica a lugar de exportación)
- Aduana (permisos, documentos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobra, agente, almacenaje)
- Gastos de embarque (Carga)

Tabla 55

Precios

Cantidad embarcada	50 toneladas
Precio Unitario FOB TM	\$ 7.165,015 p/tm
Precio por Tonelada Métrica	USD \$ 662,05
Empaque y Embalaje	USD \$ 2,31
Transporte Interno de Exportación	USD \$ 60,22
Aduana de Exportación	USD \$ 18,47
Gastos de Exportación	USD \$ 36,95
V/FOB	USD \$ 780,00

Elaborado por: Las autoras

Envíos Comerciales

Para trámites de importación y exportación en Estados Unidos, a más de los documentos exigibles, se detallan en este estudio, un promedio de tiempo y costo para cada una de las etapas que son: preparación de documentos, control aduanero, manejo de terminal y transporte interno por contenedor.

Tabla 56

Procedimiento de exportación

Procedimiento de exportación en Estados Unidos	Duración (días)	US \$ costo
Preparación de documentos	2	230
Control aduanero	1	60
Manejo terminal portuario	2	400
Transporte interno	1	500
Total	6	1.190

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

Tabla 57

Indicador de exportaciones

Indicador de exportaciones Estados Unidos	
Número de documentos	3
Tiempo para exportar (días)	6
Costo de exportación (USD) por contenedor	1190

Fuente: Doing Business**Elaboración:** Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR**3.13.7. Requisitos para ser exportador.**

Según PRO ECUADOR, pueden realizar exportaciones todos los ecuatorianos y extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas que cumpla con los siguientes requisitos.

- Registro único de contribuyente (ruc)
- Registrarse en la página web del servicio nacional de aduanas del Ecuador (SENAE)
- Ruc de exportador
- Factura comercial original
- Autorización previa (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de origen (cuando el caso lo amerite)
- Documento de transporte.

3.13.8. Proceso de exportación.

El proceso para exportar comprende dos fases que son:

- Pre – embarque
- Post – embarque

3.13.8.1 Pre – embarque

Esta etapa comienza con la transmisión del sistema ECUAPASS que genera una declaración aduanera de exportación (DAE), esta declaración debe ir acompañada de la factura proforma y demás documentos para el proceso.

- Datos que se registran en la DAE
- Del exportador o declarante
- Detalle de la mercadería por ítem
- Datos del consignante
- Destino de la mercadería
- Detalle del peso

Documentos de acompañamiento a la DAE a través del sistema ECUAPASS.

- Factura comercial
- Certificado de origen (encaso que sea necesario)
- Autorización previa (encaso que sea necesario)

Una vez acepta la mercadería por la DAE, esta será ingresada a la zona primaria, por lo cual el depósito temporal realiza el registro y la almacena previo a su embarque.

Canales de aforo asignado

- Canal de aforo documental
- Canal de aforo físico
- Canal de aforo automático

En el proceso del canal de aforo documental, el funcionario se hace cargo del trámite desde que ingresa la mercadería, se revisan los datos electrónicos y documentación digitalizada para comprobar que no existan novedades y así cerrar el trámite.

En el canal de aforo físico, se hace la inspección física de la mercadería y la revisión de la documentación electrónica.

En el canal de aforo automático, se realiza la autorización del embarque este procedimiento es rápido, una vez que ingresa al depósito temporal o zona primaria.

3.13.8.2 *Post – embarque.*

Para dar cumplimiento a la etapa final de este proceso, se deben realizar tres pasos que son:

- Solicitud de corrección (30 días)
- Regularización (DAE)
- DAR sustitutiva

3.13.9. Riesgos y medios de pagos.

Es conocido que en todo proceso de negociación existe riesgo intrínseco y extrínseco, a continuación se detallan los siguientes.

3.13.9.1 *Pérdida o robo de la mercadería.*

Como dice el dicho es mejor prevenir que lamentar, para eso es necesario contratar una póliza de seguro que cubra desde el país de origen hasta el país de destino.

3.13.9.2 *Medios de pagos.*

La forma como se realice el pago dependerá del cliente, según la forma en que realice la negociación, las más comunes son:

3.13.9.2.1 Carta de crédito.

Se realiza la carta de crédito cuando se presenta la documentación que certifica el embarque. El importador por medio de un banco (emisor) apertura una carta de crédito que debe ser reclamado por el banco correspondiente, en la cual si la carta de crédito es avisada, el banco no le cancelara hasta que reciba el pago del banco emisor, y si la carta de crédito es confirmada significa que el banco correspondiente le cancelara al exportador.

3.13.10. Evento jurídico.

Todas las negociaciones deben ser por escrito, donde ambas partes están de acuerdo y definen en la negociación las condiciones, por la tanto deben firmar un contrato de compra venta internacional.

- El contrato debe contener la siguiente información.
- Detalle de la mercadería, cantidad y calidad
- Detalle del embarque
- Referencias de las normas internacionales
- Medio de transporte
- Fecha de entrega de la mercadería
- Garantía de la mercadería
- Instrucciones de uso
- Termino de negociación
- Precio
- Moneda de pago, tipo de cambio
- Lugar de pago y condiciones
- Sistema de pago

3.14. Conclusiones

- Se realizó un estudio de mercado para determinar la viabilidad, y se comprobó la posibilidad de conllevar este proyecto, el mercado actual tiene demanda de productos de esta necesidad.
- Las encuestas reflejan la escasez de conocimientos para realizar una exportación sin intermediarios.
- Se definieron los procesos de exportación.
- Mediante el estudio se determina que la exportación de camarón procesado tiene contribución en el mercado americano, provocando en el país plazas laborales, tanto en producción como en el proceso de elaboración.
- A mayor valor agregado, se genera mayor ingreso aumentando la oferta exportable.
- La participación de los productos nacionales en ferias internacionales son de gran apertura en el mercado exterior.
- En base al financiamiento promediado para 5 años funcionales de la empresa se obtuvo un TIR de 26.25%, y un VAN de 399.924.04 dólares americanos existiendo ganancias por encima de la rentabilidad, siendo el VAN mayor a cero mostrando que la inversión es conveniente.

3.15. Recomendaciones

- Aprovechar los programas de incentivos a la exportación por parte del Gobierno Nacional.
- Conocer nuevos mercados, por el reconocimiento que tiene el camarón a nivel mundial.
- Invertir en la innovación de este producto para ofrecerlo al mercado.
- Capacitar al productor camaronero en cuantos a los beneficios y riesgos que representa exportar al mercado internacional y sus formalidades.
- Realizar un plan de contingencia para evitar los percances del mercado meta.

Bibliografía

- Nerietisitha & Mónica. (2013). *Hormona esteroide*. Obtenido de http://tuliaymonica.blogspot.com/2013/04/composicion-quimica-de-las-hormonas_12.html
- Arévalo, C. M. (2011). *Recopilacion del Codigo Orgnico de la Produccion Comercio e Inversiones*. Guayaquil, Ecuador: Impresos Nueva Luz.
- Ballestero, M. S. (1992). Bananos Cultivos y Comercialización. En M. S. Ballestero, *Bananos Cultivos y Comercialización* (págs. 369- 438). San José de Costa Rica, Costa Rica: Litografía e imprenta LIL S.A.
- Banco Central del Ecuador. (2013). *BCE*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC_AS2015_ACEITEPALMA.pdf
- Bell B. Y. (2011). *Guía metodológica para las auditorias de gestión para las empresas de servicios*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2011a/ybb.htm>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson Educación.
- Bravo V., M. (2010). *Contabilidad de costos*. Quito, Ecuador: NUEVODIA.
- Calderon, G., & Castano, G. (2005). *Investigacion en Administracion en America Latina*. Manizales: Univ. Nacional de Colombia.
- Carrasco, P. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Quito.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (20 de Enero de 2016). *UNCTAD*. Obtenido de www.unctad.org
- Datos Macroeconómicos Ecuador*. (2014). Obtenido de <http://www.infolink.com.ec>
- DONALD, B. (2007). *Adiminstración y Logística en la Cadena de Suministros*. MC GRAW HILL.
- Ecuador, B. C. (s.f.). *www.bce.fin.ec*. Recuperado el 23 de Abril de 2014

Ecuador, R. d. (20 de Octubre de 2008). *Constitución de la República del Ecuador*.

Obtenido de Constitución de la República del Ecuador:

http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A._Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf

es.wikipedia.org. (s.f.). Recuperado el 9 de junio de 2014, de *es.wikipedia.org*:

es.wikipedia.org/wiki/Innovaci%C3%B3n

FAO. (2016). *Departamento de Pesca y Acuicultura*. Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura:

http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_ecuador/es

G., L. V. (2013 - 2014). *Ecuador su realidad* (Vigésima Septiembre 2013 ed.). (E. Tello, Ed.) Quito: Artes Gráficas SIVA 2551-236.

Gavilanes, J., & Santana, J. (2014). Análisis estadístico a la producción del banano.

GBC Group. (2016). *Camarón*. Obtenido de

<http://www.gbcbiotech.com/genomicaypesca/especies/crustaceos/camaron.html>

Humbol Rodrigo, Galárraga Julio. (2012). De una matriz productiva primario-exportador hacia un desarrollo endógeno sustentable. *Plusvalor*, 15.

INEC. (2014). *Índices mensuales de volumen físico de la producción industrial según productos*. Quito. Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec

INEN. (2012). *INEN 1640*. Obtenido de

<https://law.resource.org/pub/ec/ibr/ec.nte.1640.2012.pdf>

Javier Gavilanez, J. S. (2013). *Análisis Estadístico a la Producción del Banano en la Hacienda Sandrita en el segundo semestre*. Quevedo.

La FAO. (s.f.). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de s.n: <http://www.fao.org/home/es/>

- Lind/Marchal, M. (2003). *Estadística para Administración y Economía*. Colombia: Alfaomegal.
- Lucia, V. V. (2010). Perú.
- Manuel, V. V. (2012). "Ecuador y sus estrategias locales de comercio sustentable". *Ecomundo*, 40.
- Manya Orellana Marlon Econ., R. M. (2011). *TAX ECUADOR. Ecuador Incentivos Tributarios dentro del Código de la Producción y Nueva Ley de Aduana*. Guayaquil: Ediciones de Lujo.
- MBA, L. O. (2007). Quito - Ecuador.
- MBA, L. O. (3 de Agosto de 2013). www.colegiodeeconomistas.org.ec. Recuperado el 20 de Abril de 2014
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo económicos. (22 de Enero de 2002). *OECD*. Obtenido de www.oecd.org
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2008). *OCDE: Definición marco para la inversión extranjera directa. Cuarta Edición*. París: OECD. Obtenido de www.oecd.org
- Peinado, S. (28 de Febrero de 2010). *Las Grasas*. Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de Ácidos grasos poliinsaturados: lo que tienes que saber: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:lHyvfpuE6vIJ:https://www.vitonica.com/alimentos/acidos-grasos-poliinsaturados-lo-que-tienes-que-saber+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec>
- Pro Ecuador. (21 de Agosto de 2015). *Pro Ecuador*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/P-1205-ACEITE_ROJO_DE_PALMA_AFRICANA-VENEZUELA.pdf

- PROECUADOR. (6 de Agosto de 2013). *www.proecuador.gob.ec*. Recuperado el 8 de Junio de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/PROEC_PPM2013_CAMARONES_FRANCIA_II.pdf
- PROECUADOR. (Pág. 17-18 de 2014). *Perfil logístico de Estados Unidos*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/12/PROEC_GL2014_USA.pdf
- PROECUADOR. (2016). *Pesca y acuicultura*. Recuperado el 5 de Mayo de 2017, de Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/fishing-and-aquaculture/>
- Proyecto de Ley de Comercialización y Abastecimiento*. (2012). Obtenido de <http://www.soberaniaalimentaria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/01/proyecto-de-ley-de-comercializacion-y-abastecimiento-agropecuario-final.pdf>
- Quizhpe Andres, R. P. (2013). Cuenca.
- Ramírez, J., & Rosado, C. (Pág. 19 de 2014). *Plan de negocio para la exportación de camarón desde Ecuador hacia el mercado europeo y estadounidense*. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/3416/1/AGN-2014-034.pdf>
- Ramiro Velastegui, P. D. (1992). *La Productividad de las Bananeras del Ecuador: Algunas bases y maneras para mejorar*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Diseño y Producción Integral Centauro.
- Roberto Sampieri, C. F. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Segarra Sanchez, J. (2011). *Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica*. Madrid: Ediciones Días de Santos, S. A.
- SENAE. (s.f.). *SENAE*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/>
- SENPLADES. (2009). Quito.

SENPLADES. (2009). *www.planificacion.gob.ec*. Recuperado el 6 de Agosto de 2014

Smith, A. (1958). *La Riqueza de las Naciones*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.

Social, D. e. (22 de 07 de 2015). *Capítulo 2 Países exportadores de banano*. Obtenido de

La economía mundial del banano 1985-2002:

<http://www.fao.org/docrep/007/y5102s/y5102s05.htm>

Solvesa Ecuador S.A. (2015). *Solvesa Ecuador S.A.Lideres en Quimicos*. Obtenido de

http://solvesaecuador.com/webfiles/es/producto_agro_3.html

Tesis de Investigacion. (Octubre de 2015). *Población y Muestra*. Obtenido de

<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2013/06/poblacion-y-muestra-ejemplo.html>

Vergara, D. F. (2010). *Registro Oficial Organo del Gobierno del Ecuador*. Quito: Editora

Nacional.

Vicente, M. J. (16 de Junio de 2013). Presidente de la Cámara de Industrias y la

Producción. *Lideres*.

www.revistalideres.ec/entrevista/Jose Vicente Maldonado-empresas. (s.f.). Recuperado el

23 de Abril de 2014

Anexos

Anexo A**Encuestas**

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Dirigida a:

Objetivo: Mejorar el manejo de los instrumentos de negociación en los procesos de negociación internacional, permitiendo acuerdos exitosos a largo plazo

Instrucciones para contestar de manera correcta las preguntas: Selecciones con una (X) la respuesta correcta según su opinión.

Encuesta**1.- ¿Desde cuándo es productor de camarón?**

- ☐ Mayor de 10 años
- ☐ Menor o igual a 10 años

2.- ¿Conoce usted cuales son las ventajas del camarón?

- ☐ Si
- ☐ No

3.- ¿Sabe usted las técnicas para producir camarón?

- ☐ Si
- ☐ No

4.- ¿Le gustaría conocer nuevas técnicas para producir camarón?

- ☐ Si
- ☐ No

5.- ¿Le agradaría producir camarón?

- ☐ Si
- ☐ No

6.- ¿Conoce usted sobre los procedimientos aduaneros de exportación?

- ☐ Si
- ☐ No

7.- ¿Le agradaría que se desarrollen exportaciones de camarón?

- ☐ Si
- ☐ No

8.- ¿Usted cree que desarrollar exportaciones de camarón mejoraría la situación de vida para los habitantes de la provincia del Guayas?

- ☐ Si
- ☐ No

9.- ¿Sabe usted que en el mercado americano consumen este producto?

- ☐ Si
- ☐ No

10.- ¿Le gustaría que se cree un plan de exportación para el camarón procesado al mercado americano?

- ☐ Si
- ☐ No