



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y

COMERCIO EXTERIOR

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO

EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR,

TEMA:

“PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMARÓN
EMPANIZADO CONGELADO DE LA EXPORTADORA
“MAREST” C.A. DESDE PUERTO BOLÍVAR, CANTÓN
MACHALA, PROVINCIA DEL ORO, ECUADOR HACIA EL
MERCADO DE FLORIDA, ESTADOS UNIDOS”

Alexis Roberto Rodríguez Merino

RIOBAMBA-ECUADOR

2013

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

.....
Ing. Aguilar Poaquiza Juan Bladimir
DIRECTOR DE TESIS

.....
Ing. Merino Naranjo Gino Geovanny
MIEMBRO DE TESIS.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias, en su totalidad son de absoluta responsabilidad del autor.

Alexis Roberto Rodríguez Merino

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios y a mis padres, ya que su ayuda ha sido fundamental en esta carrera profesional, permitiéndome superar obstáculos y dificultades que han surgido en esta faceta como estudiante politécnico, abriendo así nuevos caminos y oportunidades que me permitirán desarrollarme como profesional y como persona especialmente.

También a todas las personas e instituciones, así como a compañeros, amigos, familiares, docentes; que han sido fuente de conocimientos, ayudando así a la consecución de la presente meta.

Alexis Roberto Rodríguez Merino

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, Carrera de Comercio Exterior, por haber sido una fuente de conocimientos que me ha permitido alcanzar mi carrera profesional.

Un sincero reconocimiento también a mis profesores quienes con sus valiosos aportes, ayudaron a la culminación de este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada	I
Certificación del tribunal.....	II
Certificación de autoría.....	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento	V
Índice de contenidos	VI
Índice de figuras.....	X
Índice de tablas.....	XI
Índice de anexos.....	XII
Introducción	13
CAPÍTULO I	15
1. La Empresa Exportadora MAREST C.A.....	15
1.1. Antecedentes	15
1.2. Misión	16
1.3. Visión	16
1.4. Valores y principios	16
1.5. Ubicación geográfica	17
1.6. Organigrama estructural	17
1.7. Base legal	20
CAPÍTULO II	21
2. Diagnóstico de la Empresa Exportadora “MAREST” C.A.	21
2.1. Análisis FODA	21
2.1.1. Aspectos internos	21
2.1.2. Aspectos externos	22
2.2. El producto	23
2.2.1. Definición del producto	23
2.2.2. Origen del producto	24
2.2.3. Morfología y taxonomía	25
2.2.4. Valor nutricional	25
2.2.5. Beneficios del producto	26
2.2.6. Ciclo de vida	27

2.2.7. Variedades	29
2.2.8. Manejo del cultivo y crianza	30
2.2.9. Recolección y cosecha	34
2.2.10. Flujograma del proceso productivo del camarón	35
2.2.11. Descripción del proceso de producción	37
2.2.12. Nombre de la marca	43
2.2.13. Tamaño y peso por unidad	44
2.2.14. Empaque	44
2.2.14.1. Calidad de empaque exigido	44
2.2.14.2. Tipos de empaques	46
2.2.14.3. Material del empaque	48
2.2.15. Embalaje	50
2.2.16. Etiquetado	51
2.2.17. Peso total por caja	52
2.3. Mercado externo	53
2.3.1. Mercado meta	53
2.3.2. Características de la población	53
2.3.3. Transporte	53
2.3.3.1. Transporte terrestre	54
2.3.3.2. Transporte marítimo	54
2.4. Análisis de la demanda	55
2.4.1. Demanda de camarón	55
2.5. Análisis de la oferta	56
2.5.1. Importaciones de camarón (Florida)	56
2.6. Demanda insatisfecha	57
2.6.1. Oferta de camarón en “MAREST” C.A	58
2.6.2. Determinación de precios	58
2.6.2.1. Costos de producción	58
2.6.2.2. Precios históricos del camarón en el mercado estadounidense	59
2.7. Análisis de la producción del camarón	59
2.7.1. Producción de camarón en MAREST C.A.	59
CAPÍTULO III.....	60

3. Propuesta. Proyecto de exportación de camarón empanizado congelado al mercado de Florida Estados Unidos.....	60
3.1. Antecedentes de la propuesta	60
3.2. Objetivos de la propuesta	60
3.2.1. Objetivo general	61
3.2.2. Objetivos específicos	61
3.3. Proceso de exportación	61
3.3.1. Generalidades	61
3.3.2. Exportación a consumo	62
3.3.3. Clasificación arancelaria	62
3.4. Requisitos para ser exportador	63
3.5. Incoterms	64
3.5.1. Incoterms 2010	66
3.5.2. Valor FOB	68
3.5.2.1. Formas de pago	69
3.5.2.1.1. Pago anticipado	69
3.5.2.1.2. Por medio de cobranzas	69
3.5.2.1.3. Carta de crédito	70
3.5.2.1.4. Seguro de crédito	72
3.6. Acuerdos comerciales Ecuador – Estados Unidos	73
3.6.1.1. Sistema general de preferencias (SGP)	73
3.7. Requerimientos para exportar a Estados Unidos	74
3.7.1. Requisitos generales de acceso al mercado estadounidense	74
3.7.2. Requisitos específicos para productos ecuatorianos con potencial	76
3.7.3. Licencias de importación/autorizaciones previas	79
3.7.4. Para arancelarios	81
3.8. Contratación del transporte	83
3.8.1. Transporte terrestre	83
3.8.1.1. Tiempo de tránsito MAREST C.A.- Puerto Bolívar	84
3.8.1.2. Costo de transporte	84
3.8.2. Transporte marítimo	84
3.8.2.1. Tiempo de tránsito Puerto Bolívar-Florida (Estados Unidos)	85

3.8.2.2. Contenedor	85
3.9. Estrategias de comercialización	87
3.9.1. Canales de distribución	87
3.9.2. Atributos del producto	88
3.9.3. La garantía del producto	88
3.9.4. Estrategias de marca	88
3.9.5. Estrategias de publicidad	89
3.9.6. Estrategias de promoción	89
3.10. Consideraciones básicas para exportar	90
3.10.1. Ventajas de la exportación	90
3.10.2. Riesgos de la exportación	91
3.11. Documentos para exportar	92
3.11.1. Factura comercial	92
3.11.2. Conocimiento de embarque	93
3.11.3. Lista de empaque o packing list	93
3.11.4. Certificado de origen	94
3.11.5. Certificado fitosanitario	96
3.11.6. Certificado sanitario	96
3.12. Procedimiento para exportar desde Ecuador	97
3.12.1. Declaración de la exportación	97
3.12.2. Documentos a presentar	98
3.12.3. Trámite	98
3.12.3.1. Agente afianzado de aduana	100
3.13. Logística necesaria para la exportación	101
3.13.1. Logística de embarque terrestre y marítimo	101
3.14. Estudio financiero	103
3.14.1. Inversión	103
3.14.1.1. Depreciaciones	104
3.14.1.2. Amortización	104
3.14.2. Costos	105
3.14.2.1. Costos de producción	105
3.14.2.1.1. Materia prima	105

3.14.2.1.2. Mano de obra	106
3.14.2.1.3. Costos indirectos de fabricación.....	107
3.14.2.2. Gastos de administración	107
3.14.3. Gastos de venta	108
3.14.4. Gastos de exportación	108
3.14.4.1. Resumen de costos y gastos	109
3.14.5. Precio para el cliente	109
3.14.6. Financiamiento	110
3.14.7. Estados financieros	111
3.14.7.1. Estado de resultados	111
3.14.7.2. Balance general	112
CAPÍTULO IV	119
4. Conclusiones y recomendaciones	119
4.1. Conclusiones	119
4.2. Recomendaciones	120
Resumen.....	122
Summary.....	123
Bibliografía.....	124

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	TÍTULO	PÁG.
1:	Mapa de ubicación de la Empresa MAREST C.A.....	17
2:	Organigrama estructural de la Empresa MAREST C.A.....	18
3:	Camarón.....	23
4:	Variedades del camarón.....	30
5:	Flujograma del proceso productivo del camarón.....	36
6:	Bolsas de polietileno.....	47
7:	Cartón corrugado doble triple.....	47

8: Tarimas, estiba, pallets.....	51
9: Presentación del camarón-etiquetas.....	52
10: Transferencia de la responsabilidad del incoterm FOB.....	68
11: Partes que intervienen en un crédito documentario.....	70
12: Transporte marítimo.....	85
13: Contenedor evergreen.....	86
14: Procedimiento para exportar.....	100
15: Logística del embarque terrestre y marítimo.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

No.	TÍTULO	PÁG.
1:	Valor nutricional del camarón.....	26
2:	Prueba de verificación de plástico.....	46
3:	Material de empaque.....	49
4:	Tamaño y capacidad del pallet.....	50
5:	Compañías de transporte terrestre.....	54
6:	Compañías de transporte marítimo.....	55
7:	Demanda de camarón en Florida.....	56
8:	Importaciones de camarón en Florida.....	57
9:	Demanda insatisfecha de camarón.....	57
10:	Oferta de camarón en MAREST C.A.	58
11:	Precios históricos del camarón en el mercado estadounidense.....	59
12:	Calendario de inversiones.....	103
13:	Estructura de inversión y financiamiento.....	104
14:	Depreciaciones.....	104
15:	Amortizaciones.....	104

16:	Materia prima.....	105
17:	Mano de obra.....	106
18:	Costos indirectos de fabricación.....	107
19:	Sueldos y salarios.....	108
20:	Servicios básicos.....	108
21:	Gastos de ventas.....	108
22:	Gastos de exportación.....	109
23:	Resumen de costos y gastos.....	109
24:	Precio de venta por cada kg. de camarón.....	110
25:	Cálculo del préstamo del Banco de Pichincha.....	111
26:	Estado de resultados.....	112
27:	Balance general.....	113
28:	Flujos proyectados.....	114
29:	Valor actual neto.....	115
30:	Beneficio-costo.....	116
31:	Tasa interna de retorno.....	117
32:	Período de recuperación.....	118

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	TÍTULO	PÁG.
1:	Conocimiento de embarque (bill of lading).....	121
2:	Certificado de origen.....	122
3:	Certificado sanitario.....	123
4:	Cupón CORPEI.....	124
5:	Declaración aduanera única.....	125

INTRODUCCIÓN

La Industria Pesquera en Ecuador cada día posee más auge, muchos pescadores industriales y pescadores artesanales, están explotando el recurso que existen en las costas ecuatorianas; que son los mariscos, en este caso el camarón.

Ya que este producto es comercializado a nivel nacional así como regional e internacional; este rubro es muy importante en el país, ya que permite buscar oportunidades en el mercado y así obtener ingresos para la ayuda de la economía de nuestro país.

En Ecuador nace la iniciativa de buscar oportunidades de mercado en Estados Unidos, con productos de la industria pesquera (el camarón congelado) que a nivel local tienen mucho valor comercial y que en dichos países son productos bien consumidos y, por ende, con mayor valor comercial.

Para ello, es fundamental conocer los procesos relacionados con la producción y exportación de productos en este rubro, así como también las exigencias que Estados Unidos establece, analizar el mercado, la logística de exportación, entre otros aspectos que son fundamentales para determinar la factibilidad del proyecto.

La industria pesquera (camaronera), en El Ecuador está en proceso de desarrollo. Hoy en día se cuenta con plantas procesadoras; no solo de camarón, sino que también de atún, langostinos, tilapias, etc., ya sea para la venta nacional o internacional.

Empresa Exportadora “MAREST” C.A. es una planta procesadoras de productos pesqueros que posee líneas de producción diversificadas, entre las cuales se encuentra el camarón.¹

¹ Investigación de campo

Actualmente se cuenta con muchos tratados comerciales, y eso propende a la facilidad de exportación de productos hacia los Estados Unidos, específicamente Miami Florida. Y es por eso que se está realizando el siguiente Proyecto de Exportación de Camarón Empanizado - Congelado hacia Miami, Florida.²

Para ello es necesario realizar un análisis FODA, para determinar ciertos factores de la empresa, estableciendo estrategias que le permiten ser competitiva en el mercado.

El siguiente estudio tiene como finalidad principal de determinar la factibilidad de exportar camarón, que es extraído de las costas ecuatorianas por medio de embarcaciones camaroneras como también de la cría en plantas productoras.

Por lo tanto, este proyecto será de gran utilidad para que Empresa Exportadora "MAREST" C.A., en corto o mediano tiempo pueda expandirse hacia otros mercados de Estados Unidos de Norteamérica, aprovechando los tratados que se tienen como una oportunidad de hacer negocios comercializando el camarón por toda la Unión Americana.

² www.proecuador.gob.ec

CAPÍTULO I

1. LA EMPRESA EXPORTADORA MAREST C.A.

1.1. Antecedentes

La Empresa Exportadora MAREST C.A., es una de las principales empresas productoras en la industria pesquera de El Ecuador, con varios años de operar formalmente, ha logrado posicionarse en los mercados tanto nacionales, regionales e internacionales.

Actualmente, la planta posee líneas de producción, de langostinos, camarones, y otros productos pesqueros, de los cuales realizan la comercialización a nivel nacional y regional.

Para este estudio se está enfocando al camarón, ya que es lo que se quiere exportar, este producto es criado y producido en la misma planta productora de la empresa.

La oportunidad que posee Exportadora MAREST C.A. es la crianza de camarones y la facilidad de negociación a la compra de este producto, con la calidad de peso y tamaño.

La planta MAREST C.A., está ubicada en Puerto Bolívar, cantón Machala, provincia de El Oro.

Debido al rápido crecimiento que se posee, por medio de la calidad de los productos, se presenta la oportunidad de negocio como es la comercialización de camarones empanizados y congelados hacia Miami; Florida, ya que se posee la oportunidad de adquirir camarones mediante la crianza y proceso en las plantas productoras propias³.

Para ello, es necesario evaluar todos los aspectos de calidad tomando en cuenta los tiempos en que deberá ser transportado el producto al destino sin que pierda

³ Investigación de campo

su calidad. Por lo tanto, deberá de cumplir con las especificaciones técnicas exigidas por el país de destino.

1.2. Misión

“Ser una Empresa Exportadora rentable, eficiente y competitiva, facilitando el mejoramiento continuo de la industria pesquera, siendo líderes en la comercialización de productos marítimos de calidad con valor agregado para el mercado local e internacional.

1.3. Visión

“Promover acciones coordinadas entre socios/as, directivos, y equipo de Gestión que incorpore como actores de la empresa, para facilitar el acceso a servicios, mercados, diferenciando a través de enfoque de trabajo: planificación de la producción, asociatividad, cadena, valor agregado, generando oportunidades y mejoramiento de condiciones de vida de los pueblos.⁴

1.4. Valores y Principios

Basados en la cultura y cosmovisión del ser humano, se establecen los siguientes Valores y Principios.

➤ Valores

Solidaridad

Seriedad

No robar

Disciplina

Equidad, igualdad entre hombres y mujeres.

⁴ Investigación de campo

Dedicación y empeño

➤ Principios

Ser organizados

Estar unidos

Estar abiertos a capacitaciones

Responsabilidad

No ser vago

Ser ejemplo

1.5. Ubicación Geográfica

La Empresa Exportadora MAREST C.A. se encuentra ubicada en la Provincia de El Oro, Cantón Machala, Puerto Bolívar, en la costa ecuatoriana, limitada al norte por el Cantón El Guabo, al sur por el Cantón Santa Rosa, al este con los cantones Pasaje y Santa Rosa y al oeste con el Archipiélago de Jambelí.

FIGURA N° 1: Mapa de Ubicación de la Empresa MAREST C.A.

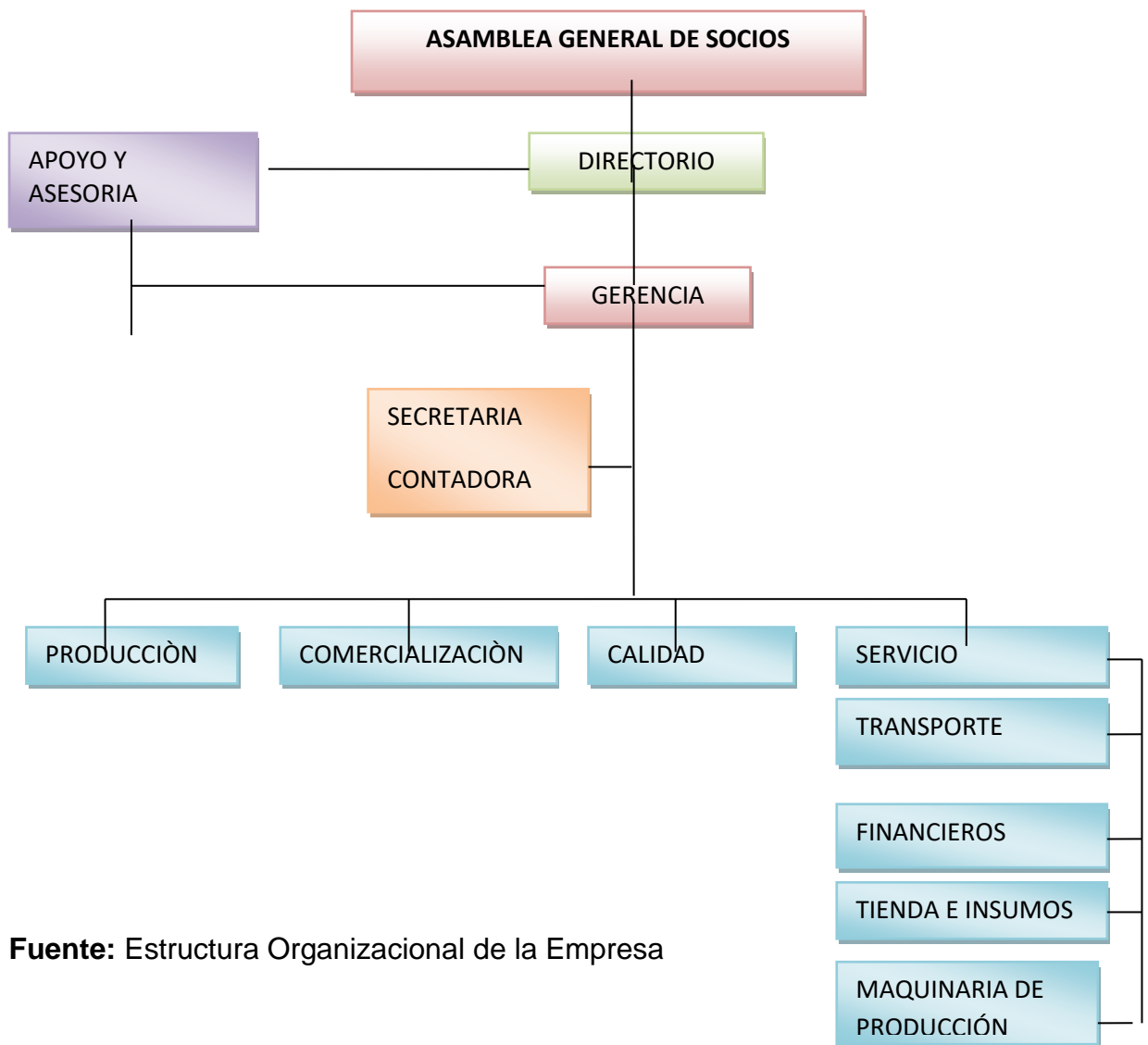


Fuente: maps.google.com.ec/maps.html

1.6. Organigrama Estructural.

Para su funcionamiento la Empresa Exportadora MAREST C.A., determina su estructura orgánica de la siguiente manera:⁵

FIGURA Nº 2: Organigrama Estructural de la Empresa MAREST C.A.



Fuente: Estructura Organizacional de la Empresa

-Asamblea General. Conformada por todos los socios, legalmente convocada y reunida es el órgano supremo de la empresa, con amplios poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios de la misma.

⁵ Estructura organizacional de la empresa MAREST C.A.

-Directorio. Estará integrado por 5 directores principales con sus respectivos suplentes elegido por la Asamblea General, duraran dos años en sus funciones pudiendo ser reelegidos para nuevos periodos. Pero en el caso de que dichos directivos no cumplieren con sus funciones de una manera eficaz se los reemplazara en un lapso de 4 meses.

-Gerente General. Es el representante legal, judicial y extrajudicial de la organización, es elegido por el directorio y dura en su cargo dos años pudiendo ser reelegido. Es quien supervisa la marcha administrativa y económica de la empresa.

-Área de Producción. Controla la calidad de los productos, los procesos sanitarios y hace seguimiento del proceso productivo.

- Revisar los lotes para la producción.
- Controla el correcto cumplimiento de su área.
- Realiza las proyecciones de crianza.
- Recopila información histórica por lote.

-Área de Control de Calidad. Verifica estándares de calidad en la producción a partir de:

- La recepción de materia prima.
- Control de la calidad del producto.

-Área de Comercialización.- Coordina las siguientes actividades:

- Proyecciones de ventas.
- Organiza la recepción del producto.
- Coordina la logística de transporte.

-Área de Servicios.- Divida en áreas detalladas a continuación:

- **Transporte.-** Área encargada de transportar el producto hacia los clientes.
- **Financieros.-** Brinda créditos a los socios para la compra de insumos y varios servicios competentes.

1.7. Base Legal.

La Superintendencia de Compañías le concede la personería jurídica a través de la aprobación de la escritura de constitución, otorgándole la categoría de Empresa Exportadora MAREST C.A. como persona jurídica de derecho privado, con fines de lucro y sujeta a las disposiciones legales en la Ley de Compañías, el estatuto y otras leyes relacionadas con su actividad.

El domicilio principal de la compañía, es Puerto Bolívar, cantón Machala, Provincia de El Oro, podrá establecer sucursales dentro y fuera de la provincia, contando con la autorización de la asamblea general de socios y cumpliendo con las disposiciones legales pertinentes.

La Compañía tendrá una duración de 30 años contados a partir de la fecha de constitución, este plazo será prorrogado o disminuido, previa resolución de la asamblea general de socios y número ilimitado de socios pudiendo disolverse de conformidad con el estatuto y la ley.

La distribución de las utilidades estará a cargo de la asamblea general ordinaria quien repartirá cada año, destinando un porcentaje no menor al 10% de las utilidades líquidas, para formar el fondo de reserva hasta que cubra por lo menos el 50% del capital de la compañía, se podrá acordar la formación de un fondo de reserva especial⁶.

⁶ Acta legal Empresa Exportadora MAREST C.A.

CAPITULO II

2. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA EXPORTADORA “MAREST” C.A.

2.1. ANALISIS FODA.

Esta metodología permite realizar un estudio de la situación competitiva de la empresa en el mercado y de las características internas de la misma para determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

A continuación ponemos en consideración un análisis FODA de la Empresa Exportadora MAREST C.A., dicho diagnóstico es necesario para posteriormente formular estrategias para mejorar la gestión de la empresa y productos que ofrece.

2.1.1. Aspectos Internos

Fortalezas

F1 Experiencia en la crianza de camarones.

F2 Utilización de productos seleccionados, para obtener un producto de calidad.

F3 El producto de exportación presenta beneficios al consumirlo por su alto contenido de vitaminas, proteínas y nutrientes.

F4 Un factor clave para la crianza de camarones es contar con criaderos propios y clima templado que nos permiten disponer del camarón recién criado en el menor tiempo posible.

F5 La demanda de camarón en Estados Unidos es permanentemente durante todo el año y la empresa MAREST C.A. contará con la oferta suficiente para cubrir esta demanda.

F6 Ecuador produce camarón durante todo el año.⁷

Debilidades.

D1 Falta de promoción en la ferias agroindustriales a nivel mundial, especialmente en Estados Unidos.

D2 Falta de publicidad y promoción del producto exportable a los mercados internacionales.

2.1.2. Aspectos Externos

Oportunidades

O1 Ser pioneros en la distribución del camarón en forma empanizada y congelada tanto en mercados locales como internacionales.

O2 Ampliación de la producción por la gran demanda del camarón.

O3 Existe mano de obra.

O4 Laboratorios adecuados y disponibles para el cultivo.

Amenazas

A1 Existe competencia en el cultivo de camarón

A2 Diferentes cambios climáticos los cuales traen inconvenientes en el cultivo de camarón, (granizada, sequías, inundaciones).

A3 Imposición en el precio de venta por parte de las empresas transnacionales de comercialización y exportación de productos marítimos, frente a la empresa MAREST C.A.

A4 Inestabilidad de precios en el mercado extranjero.

A5 Competencia con otros productos sustitutos.⁸

⁷ Investigación de campo, El autor

⁸ Investigación de campo. El autor

2.2. EL PRODUCTO.

2.2.1. Definición del Producto.

FIGURA N° 3: Camarón.



El “camarón de río” *Cryphiops caementarius* (Molina 1782), es un artrópodo que vive tanto en aguas dulces como saladas, ya sean éstas mares, ríos, riachuelos o lagunas de las Costas Ecuatorianas, pero, su hábitat principal se encuentra en agua dulce, donde durante el día se halla en las partes profundas entre las piedras.

En los ríos de la costa ecuatoriana se encuentran varias especies de crustáceos, entre camarones y cangrejos, con la peculiaridad de que las especies van aumentando y disminuyendo en diferentes lugares.

El camarón se encuentra en los ríos desde el norte de Ecuador hasta el norte de Perú, desde el nivel del mar hasta los 1 400 msnm.

Es una especie de gran importancia económica por ser utilizada en la preparación de una variedad de platos deliciosos y muy característicos de las costas ecuatorianas.

En las noches se desplaza a lugares de menor profundidad para buscar alimento, siendo, por ello, las capturas nocturnas aunque el camarón suele encontrarse en lugares carentes de piedras y suelos arenosos o arcillo-fangoso.

Fuente: REBAZA GROUP, 2012

2.2.2. Origen del Producto.

El camarón se lo encuentra en climas cálidos de las costas marítimas a nivel mundial.

Estos tipos de crustáceos tienen la cualidad de refugiarse frecuentemente en el interior de las cuevas que construye con fango entre las piedras, huecos y hierbas, dejando sobresalir las antenas durante el día. El camarón de río convive con otras especies marítimas.

Respecto a su distribución zonal, se ha señalado la existencia de formas adultas de camarón a lo largo del río y de las formas de desarrollo, bien en la parte del río o en el mar.

En cuanto a su distribución diferencial transversal se ha determinado que los adultos están localizados en zonas de mayor profundidad que casi siempre se encuentra en la parte central del cauce, mientras que los juveniles están en zonas superficiales del río las que generalmente corresponden a las orillas.

El camarón de río es un animal ovíparo, unisexual. Su reproducción ocurre a lo largo de todo el año, manifestándose más entre los meses de enero a marzo. Todas las observaciones realizadas nos indican una fecundación externa y un apareamiento del macho con la hembra.

2.2.3. Morfología y Taxonomía.

El camarón (*Penaeus* sp.), corresponde a la siguiente clasificación taxonómica:

Nombre Común: Camarón

Nombre Científico: *Penaeus* sp

Familia: Arthropoda

Género: Crustáceo

Especie: Decápoda

Reino: Animal

2.2.4. Valor Nutricional.

El camarón, junto con los crustáceos, contiene un alto valor nutritivo, además de pocas calorías. Su sabor, versatilidad, lo convierte en el amo y señor de los grandes festines gastronómicos. El valor nutritivo de los camarones varía de acuerdo con la alimentación, ubicación geográfica, especie y edad.

Estudios en nutrición, dicen que los camarones son una excelente fuente de proteínas de alta calidad de grasas, así como de vitaminas (tiamina, riboflavina, niacina, B6, B12, y ácido pantoténico) y minerales (calcio, cinc, cobre, flúor y fósforo).

Las grasas de los camarones, en su mayoría, contienen cantidades moderadas del ácido graso Omega-3, un componente terapéutico altamente solicitado porque

evita la arterioesclerosis, reduce el riesgo cardiovascular, alivia los dolores menstruales, previene el cáncer de mama, es antidepresivo y protege al intestino delgado. (Alejandro Armiñan, 2012)

TABLA Nº 1: Valor Nutricional del Camarón

	<i>Por 100g. de porción comestible</i>	<i>Por ración (1u. 150g.)</i>
Energía (Kcal)	82	57
Proteínas (g)	17,6	12,1
ω -3 (g)	0,01	0
Colesterol (mg)	195	134,6
Calcio (mg)	79	54,5
Hierro (mg)	1,6	1,1
Magnesio (mg)	34	23,5
Sodio (mg)	190	131,1
Potasio (mg)	330	227,7
Fósforo (mg)	180	124,2
Ác. Fólico (μ g)	12	8,3
Vit. B12 (μ g)	7	4,8
Vit. E (mg)	2,9	2

Fuente: Seafood Handbook 2012. Serie Nº 2

2.2.5. Beneficios del Producto.

Los camarones se consideran alimentos de lujo en muchas áreas. Ésta es propiamente la mejor manera de decirlo, porque los camarones son conocidos por tener excelentes beneficios para la salud, lo que hace que esas etiquetas a menudo de alto precio bastante la pena.

De hecho, camarón crudo se come porque son ricos en proteína y calcio, el nivel de la cual es a menudo mayor que las de la leche.

El conteo de calorías es muy bajo. Se lo utiliza para dietas diarias bajas en grasas y calorías.

El camarón es una muy buena elección para los dientes y huesos fuertes, ya que tiene niveles muy altos de vitamina D, esencial para el cuerpo.

Al igual que otros mariscos, los camarones está muy cargado con ácidos grasos omega-3, que es un aliado muy potente contra las enfermedades relacionadas con el corazón, junto con problemas en el sistema cardiovascular.

Para la función apropiada del cerebro y la buena maduración de las células en el cuerpo, el camarón es muy bueno porque tiene una gran cantidad de vitaminas del complejo B.

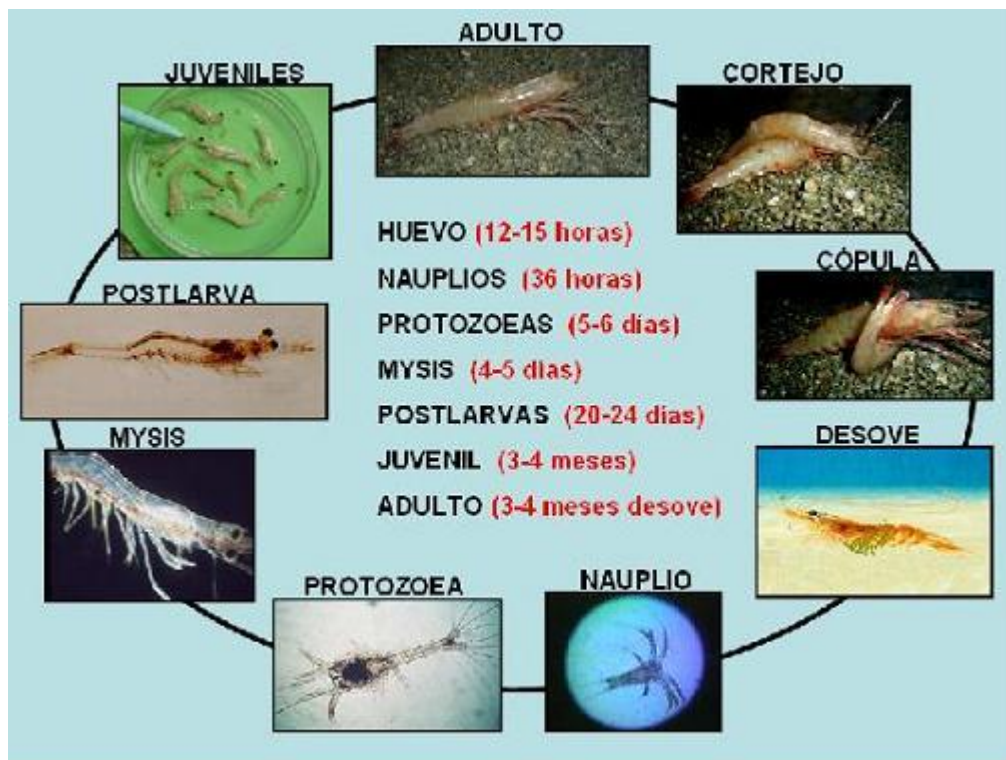
El cáncer y otras enfermedades degenerativas se pueden mantener a raya con camarones, ya que se carga con el selenio, un oligoelemento que es requerido por el cuerpo.⁹

2.2.6. Ciclo de vida.

El ciclo de vida del camarón puede representarse a través de cuatro fases principales que comprenden:

- 1-El desove, en zonas relativamente alejadas de las costas.
- 2-El desarrollo embrionario y larval, estas últimas oceánicas, que poseen una deriva hacia las zonas costeras.
- 3-La cría de post-larvales hasta juveniles o preadultos en estas zonas costeras.
- 4-La emigración de éstos a aguas algo más profundas donde alcanzan su madurez y en la cual encuentran condiciones relativamente más estables para el desove, completando el ciclo vital.

⁹ http://familia.elantivirus.com/1/5_articulo_1462.htm



Ciclo de vida del camarón por períodos.

Maduración, desove y fecundidad

Los estudios realizados tienden a generalizar la existencia del desove durante la primavera-verano, aunque algunos autores plantean un desove secundario en el otoño.

Desove primario:

- abril
- mayo
- junio
- julio
- agosto

Desove secundario:

octubre

noviembre

Estudios plantean que el camarón desova unas 4 veces en su vida, a edades de 6, 8, 11 y 15 meses. Según estudios de fecundidad, una hembra pudiera aportar durante su vida alrededor de 1,1 millones de huevos, pero tomando en cuenta la mortalidad, la cifra puede reducirse en más de 16 veces. ¹⁰

2.2.7. Variedades

Aun cuando en el ámbito mundial existen 342 especies de camarón con valor comercial, son unas cuantas las especies que son importantes en el mercado. Esas especies se pueden clasificar en tres grupos básicos:

- a) El Camarón Tropical
- b) El Camarón de Río o de Aguadulce, y
- c) El Camarón de Agua Fría.

El camarón puede originarse de la actividad pesquera o de la acuicultura. El camarón silvestre existe en su medio natural en bahías, desembocaduras y alta mar.

El camarón de acuicultura o "de granja" crece en un ambiente controlado. Los huevos o larvas de éste último se extraen de un ambiente natural o de criaderos. El camarón es posteriormente criado hasta alcanzar su madurez o talla comercial, en estanques poco profundos. Los camarones de granja son conocidos también como "cultivados" o de acuicultura.¹¹

¹⁰ <http://www.ecured.cu/index.php/Camar%C3%B3n>

¹¹ <http://www.inforural.com.mx/spip.php?article101870>

FIGURA N° 4: Variedades del Camarón



2.2.8. Manejo del Cultivo y Crianza

La acuicultura, camaricultura o producción de camarones en cautiverio, es una actividad de cultivo en medio acuático, con fines de producción y comercialización como meta final, industrializada por medio de la tecnología.

La camaricultura adquirió importancia a nivel mundial, llegando a nivelarse con producción de la pesca extractiva que se ha estancado por los altos costos de las faenas de pesca. El consumo de camarón se ha expandido con la demanda de los países industrializados, debido a su alta elasticidad ingreso. Esto ha llevado al desarrollo del cultivo del camarón para facilitar su abastecimiento.

Hay dos variedades básicas de camarón en el mercado mundial de hoy, el de aguas frías y el de aguas tropicales. Dado que el camarón cultivado en granjas crece naturalmente en ambientes marinos de aguas tropicales, las granjas camaroneras se sitúan a lo largo de las costas tropicales y subtropicales, a distancias que permitan bombear el agua desde el mar o los esteros hacia las instalaciones con facilidad.

La selección del sitio donde ubicar la granja es una de las dos principales consideraciones de manejo en esta industria, siendo la otra el método de maximizar la eficiencia de la crianza, para llevar los camarones juveniles a los tamaños de mercado.

Crianza

Los camarones son animales invertebrados pertenecientes al grupo de los crustáceos, crecen por medio de transformaciones sucesivas a lo largo de su ciclo de vida, y presentan metamorfosis durante su primera fase de vida llamada fase larval.

Los camarones se crían en grandes estanques, que suelen ser de por lo menos un metro de profundidad, y los diques se construyen a mano o empleando maquinaria de excavación. El sitio suele estar situado en un estuario o cerca de la costa, para asegurar una fuente cercana de agua salada. Un estanque de camaronicultura puede situarse sobre una laguna de inundación natural, un área de cultivo de arroz en parcelas inundadas u otras tierras agrícolas apropiadas, en planicies salinas costeras o en sitios excavados luego de podar artificialmente un manglar.

En cuanto a sus características biológicas, el cultivo de camarón se realiza en dos grandes procesos: producción de semilla y engorde.

Al primero se le denomina hatchery y comprende el desarrollo de las diversas fases de larva y post-larvas. Ocurre en un laboratorio que utiliza tanques de 8 a 15 toneladas de capacidad, donde se siembran de 80 a 150 nauplios por litro de agua de mar, con una sobrevivencia entre 50% y 70%.

El proceso de engorde comprende el crecimiento del camarón hasta llegar al tamaño comercial que es de 10 a 20 gramos, usualmente de 12 a 14 gramos. Este tamaño es alcanzado en 95 a 120 días a partir de la siembra; el ciclo puede

realizarse de una a tres veces por año, dependiendo de las condiciones climáticas.

La fase larval tiene una duración de 20 a 22 días y se inicia después que los huevos previamente fecundados y liberados por la hembra, eclosionan y salen los nauplios.

Este estadio tiene 5 subestadios, dura aproximadamente dos días, y se alimenta de las reservas que tenía en el huevo. Luego se transforma en zoea que tiene tres subestadios, que duran entre cuatro y cinco días, durante los cuales el animal es exclusivamente fitófago, es decir, consume básicamente microalgas.

La siguiente fase es la mysis que tiene tres subestadios, dura aproximadamente cuatro días. Son herbívoros y carnívoros ya que se alimentan con algas y con animales más pequeños que ellos, principalmente de artemia salina. Finalmente aparece la post-larva, forma a partir de la cual el animal ya no se transforma sino solamente crece.

Los nauplios se pueden obtener de dos maneras:

1. En el medio natural capturando hembras fecundadas en el mar para lograr su desove en los tanques, desovaderos.
2. Produciendo reproductores en cautiverio para lograr la reproducción y desove en tanques. Esto se realiza en laboratorios de maduración donde se mantienen los machos y hembras que pueden copular en forma natural o se realizan inseminaciones artificiales.

Los reproductores se pueden obtener capturándolos en el mar, o a través de la cría en piscinas o estanques. Están listos para reproducir cuando alcanzan un tamaño de 40 a 50 gramos, lo cual ocurre entre los 8 y 11 meses, dependiendo del sistema de cría. Se estima que para animales criados en cautiverio la edad mínima para que un reproductor sea útil es de 11 meses.

En condiciones normales, diariamente deben desovar entre el 3% y el 4% del total de las hembras. Cada Hembra produce entre 150.000 y 300.000 huevos, dependiendo de la especie y procedencia de los reproductores, de los cuales se obtienen entre 70.000 y 180.000 nauplios.

Para conseguir que las hembras ovulen continuamente, sin cumplir los ciclos de la naturaleza, se les extirpa quirúrgicamente uno de los ojos ya que ahí guardan una glándula asociada con el ciclo reproductivo. Cuando se le extirpa esta glándula el animal comienza a producir con otros estímulos externos (por ejemplo luz, oscuridad) y se olvida de las señales de sus hormonas, acelera la reproducción, y los desoves son más rápidos que en el medio natural.

Pueden producir 150.000 huevos más o menos cada diez días, y tienen una vida útil de 3 a 4 meses. En condiciones normales la misma cantidad de huevos la producen entre dos y tres meses.

Alimentación

La sobrevivencia y desarrollo de los camarones en cautiverio, también depende del tipo y cantidad de alimentos que se les suministre. El camarón es un organismo omnívoro, variando su dieta desde el plancton hasta el alimento concentrado. Este último es un balanceado que tiene proteínas, carbohidratos, fibra, calcio, fósforo y aminoácidos.

Diariamente se alimentan y se toman los parámetros del agua, la temperatura y el oxígeno, que permiten saber cómo van evolucionando los animales. Después de 28 o 30 días de sembrados se inicia semanalmente un control de crecimiento para hacer los ajustes periódicos de la alimentación. Además el alimento se regula para que no se dañe el nivel orgánico en las piscinas, y como control de costos, ya que es el insumo de mayor importancia económica en el cultivo.

Cuidado de la piscina o estanque

El mantenimiento de una calidad del agua favorable es un aspecto esencial de la acuicultura del camarón. Los camarones son particularmente sensibles a la concentración de oxígeno disuelto en el agua. Con el fin de mantener concentraciones favorables de oxígeno disuelto, los estanques de cultivo intensivo deben ser lavados y desaguados con frecuencia. Continuamente debe introducirse agua dulce y de mar en los estanques de cultivo intensivo, y el agua sucia debe sacarse. Los sistemas intensivos pueden necesitar ritmos de intercambio de agua de entre diez y cincuenta y cinco por ciento diarios de su volumen, sólo para mantener la concentración de oxígeno por encima del nivel crítico.

2.2.9. Recolección y Cosecha

Cuando se va a recoger la producción de camarones se desocupa la piscina y se seca completamente, dejándola descansar cerca de 20 días, hasta que la tierra esté cuarteada, ya que el mejor desinfectante es el sol. Antes de ser llenada nuevamente, el fondo se rastrilla para que la tierra se oxigene y se abona incorporándole carbonato de sodio e hidróxido, para que actúen como desinfectantes y como fertilizantes.

Adicionalmente cuando la piscina está llena de agua y sembrados los camarones, se fertiliza con abonos inorgánicos, como la urea, nitrógeno, fósforo y silicato. Esto permite el florecimiento de algas y microorganismos que son el alimento natural y primario de las larvas cuando se siembran.

Cosecha

Se cosechan en promedio entre los 98 y 120 días, hasta cuando el camarón pese entre 12 y 17 gramos. El producto se lleva vivo a la planta de pre-proceso o beneficiadero donde se separa de cualquier elemento ajeno al camarón, y se carga inmediatamente a unas tinajas con hielo, las cuales son transportadas a las

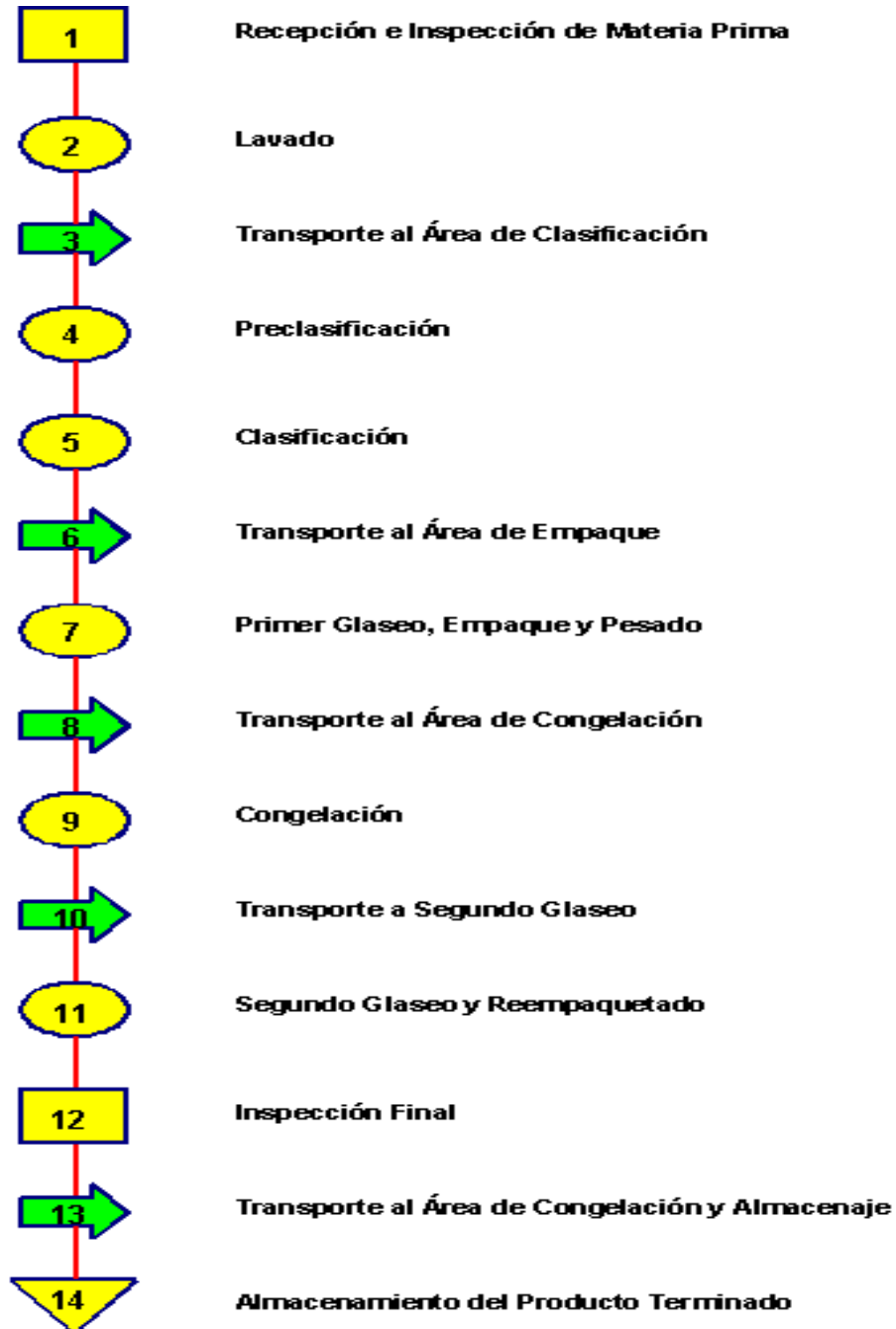
plantas de proceso donde es clasificado y seleccionado de acuerdo a su talla y calidad.

El camarón es empacado según las preferencias de sus compradores. La congelación se hace a 45 grados C bajo cero garantizándose una total frescura, que puede durar cerca de dos años.

Se exporta a granel o en las presentaciones solicitadas por los compradores. El producto congelado se conserva a 18 grados C bajo cero, donde no existe acción bacteriana.

2.2.10. Flujograma del Proceso Productivo del Camarón

FIGURA N° 5: Flujograma del Proceso Productivo del Camarón



2.2.11. Descripción del Proceso de Producción.

1. Recepción e inspección de materia prima

Cuando el camarón es entregado a la planta, debe ser perfectamente inspeccionado por el laboratorio de control de calidad para tener la seguridad de las condiciones de frescura, libre de contaminación, olores y sabores extraños.

Esta revisión obedece a que el tiempo es crítico desde la muerte del camarón, hasta que se coloca en hielo o se congela. Inmediatamente después de sacrificado, las enzimas empiezan a descomponer las proteínas, lípidos y carbohidratos. Es imperativo que el camarón se lave muy bien para eliminar tantas bacterias como sea posible y reducir la temperatura muy por debajo de su ambiente natural. La predominancia de cada género cambia considerablemente durante el almacenamiento. El principal cambio ocurre entre el cuarto y quinto día de almacenamiento en hielo; el segundo cambio entre el décimo y onceavo día.

El tercer cambio y el principal se lleva a cabo entre el doceavo y el quinceavo día de almacenamiento.

El tiempo máximo de almacenamiento de camarón en hielo varía hasta tres semanas, dependiendo de la eficacia del lavado y la colocación del hielo después de éste.

En algunos casos, al momento de capturar al camarón, se descabeza manualmente, utilizando guantes de tela e inmediatamente se enhiela el camarón o se congela, según sea el equipamiento de la planta.

2. Lavado

Una vez recibido el camarón, que es seleccionado para su clasificación, es llevado a una caja de lavado con agua fría que contiene una solución de 10 p.p.m. (partes por millón) de cloro. Esta concentración puede aumentar del 15 al 20% cuando no exista agua potable.

A esta caja se le agrega hielo en forma constante, con el fin de conservar una temperatura de 12 a 15°F.

Se recomienda que el camarón que se recibe y aprueba continúe con todo el proceso y éste no sea suspendido, y se enhiela o congele nuevamente, hasta estar en posibilidades de continuar con el proceso. Al continuarse con el proceso, se evita el riesgo de la acción enzimática (comúnmente llamada de manchado) y la acción bacteriana (putrefacción) o proliferación de bacterias. Además está comprobado con varios experimentos prácticos que el camarón enhielado reduce el 1% de su peso por deshidratación por día.

El camarón al estar en la caja de lavado, se encuentra en agua fría, con el fin de que no sufra cambios bruscos de temperatura. El agua de la caja debe estar desparramándose constantemente o bien se deberá cambiar cada dos horas. Esto es con el fin de evitar al máximo las posibles contaminaciones.

3. Transporte al Área de Clasificación

Una vez lavado el camarón se transporta al área de clasificación.

4. Preclasificación

El camarón es sacado de la caja por medio de una banda metálica de acero inoxidable que lo lleva a una banda transportadora, de donde son retirados los camarones que no llenan los requisitos para ser de primera clase o de exportación, es decir, los camarones quebrados, manchados, que están alterados en su constitución orgánica, que tengan signos clásicos de estar descompuestos (olor desagradable y alteración de su pH natural y los demasiado pequeños (más de 80 piezas por libra) ya que éstos llevan otro tipo de clasificación.

5. Clasificación

La banda transportadora los coloca en las máquinas clasificadoras.

La primera máquina clasificadora, saca las 3 tallas más chicas y el resto pasa a una segunda máquina que selecciona tres tallas más que son conocidas como tallas medianas.

Finalmente una tercera máquina, selecciona las últimas 4 tallas de mayor tamaño, consiguiéndose así un total de 10 tallas diferentes.

El camarón para ser de línea, puede ser limpio o manchado y tener, tal como lo señala y establece el mercado nacional e internacional sus cinco segmentos, con la condición de que el sexto segmento y faltante (en su caso) sea el de la cola.

Se da el nombre de camarón limpio a todo aquel que conserva todas sus cualidades naturales (olor, sabor y textura).

Se conoce como camarón manchado a todo aquel camarón que presente la mancha negra, técnicamente conocida como melanosis y que es provocada por la acción de enzimas presentes en los tejidos del crustáceo, los cuales a través de una serie de degradaciones químicas posteriores a la muerte del camarón, producen la aparición del pigmento llamado melanina, el mismo que le confiere el color oscuro. Los camarones que presentan la mancha negra, no son necesariamente incomedibles, pero su apariencia desagradable resulta poco atractiva para los consumidores.

A continuación se dan las especificaciones sobre las tallas de la selección en el camarón limpio o manchado.

Tallas:

U-10

U-12

U-15

16-20

21-25

26-30

31-35

36-40
41-50
51-60
61-70
71-80
81-Over.

Se le da el nombre de pacotilla al camarón entero pequeño.

Se le da el nombre de Over a todo el camarón pequeño entero parejo, sin importar la clase.

Se conoce como camarón rechazo, a los pedazos de camarón, con o sin cáscara; generalmente este tipo de camarón es pelado y desvenado.

El camarón pelado y desvenado, es una forma de trabajarlo y tiene demanda en el mercado de exportación y se clasifica en:

Clasificación Broken	Pedazos o Quebrados
R-L	Supergrandes
Large	Grandes
Medium	Medianos
Small	Chicos

Es conveniente señalar que el camarón sin cabeza al momento de perder la cáscara disminuye un 10%, y ya pelado y desvenado, o sea completamente limpio, su disminución es de 16 a 20%.

6. Transporte al área de empaque y pesado

Todas las tallas que se obtienen de las máquinas clasificadoras, son vaciados en tinas de plástico, las cuales son llevadas hasta las mesas de empaque y romaneo.

7. Primer glaseo, empaque y pesado

En las mesas de empaque, los camarones se acomodan en "marquetas" o cajitas de cartón impermeabilizadas con parafina o cera en su totalidad o cajas de formato plástico, que las protege de la humedad, tanto interior como exterior, evitando al máximo posible que el cartón se humedezca y se destruya durante el manejo.

Las marquetas generalmente utilizadas, son de 3 a 5 libras.

Ya colocado el producto, se procede a su pesaje para cubrir el peso estipulado: 3 a 5 libras. Una vez pesado el camarón de talla grande, se acomoda para su mejor presentación. En las tallas chicas no se acostumbra el acomodo.

Primer glaseo:

Las mesas de empaque están acondicionadas con recipientes para retener agua, cuyo nivel rebasa la altura de las cajitas de cartón, que con hielo se mantiene a baja temperatura, además de que está tratada con dióxido de cloro como agente bactericida. A esta agua se le conoce como "glaseo" y sirve para la preservación del producto y se petrifica por la congelación.

8. Transporte al área de congelación

Cuando las marquetas están glaseadas se tapan y se distribuyen sobre charolas de lámina galvanizada, las cuales son acomodadas en carritos diseñados especialmente para transportarlos hasta los túneles de congelación.

9. Congelación

Se señala el sistema de congelación por túneles, por ser el más utilizado y de los más económicos y de mínimo equipo requerido.

Los carritos permanecen un tiempo aproximado de 4 horas dentro de los túneles, a una temperatura entre los 35°F y 40°F, obteniéndose al final de este proceso una congelación adecuada y efectiva.

10. Transporte al segundo glaseo

Después de las 4 horas de congelación, los carritos son sacados y se trasladan las cajitas a las mesas de segundo glaseo.

11. Segundo glaseo y re-empaquetado

En las mesas, se sacan los bloques congelados de las cajas y se invierten en la marqueta para darle el segundo glaseo.

De esta manera, se cubren con el agua de glaseo las porciones de camarón que quedaron fuera del nivel del agua, en el primer glaseo, además de que durante el manejo humano posterior al primer glaseo, las cajitas derraman alrededor de una $\frac{1}{4}$ parte de agua total y en caso de no glasearlas por segunda vez, las porciones salientes de camarón estarán condenadas irremediablemente a la deshidratación durante el almacenamiento en la bodega de conservación.

El acomodo adecuado de las marquetas dentro de los cartones encerados o parafinados o bien dentro de las cajas de formato plástico, se le denomina reempaquetado.

Se acomodan las cajitas de 3 y 5 libras en cajas conocidas como "masters" con capacidad de 30 o 50 libras, el empaque se asegura con un resorte que le da consistencia y seguridad en el manejo, así como su permanencia de conservación dentro de la bodega de congelación.

12. Inspección final

El personal del Laboratorio de Control de Calidad, hace una inspección final por muestreo.

13. Transporte al área de congelación y almacenaje

Una vez terminado el reempaqueado, se trasladan los masters al área de congelación y almacenaje.

14. Almacenamiento del producto terminado

El producto se ubica en la bodega de congelación y almacenaje, que mantendrá una temperatura entre los 35°F y 40°F, para conservar sin alteración de estado el producto previamente congelado y preservarlo durante el tiempo necesario hasta su transferencia como producto terminado.

2.2.12. Nombre de la Marca.

La Empresa Exportadora "MAREST" C.A., comercializará el producto bajo el nombre de "**CAMARONES "MAREST" C.A.**", con la etiqueta que se muestra a continuación: ¹²



¹² Logotipo Empresa MAREST "C.A"

2.2.13. Tamaño y Peso por unidad

Los más consumidos suelen tener un tamaño de 6 a 10 centímetros y, según la variedad, pueden alcanzar hasta los 13 centímetros de largo. El tamaño del camarón fino a exportar será de 7 u 8 cm y el peso oscila entre los 12 y 17 gramos.¹³

2.2.14. Empaque.

Los productos de exportación se enfrentan a legislaciones, normativas y costumbres de consumidores diferentes, y se exponen a mayores riesgos durante el transporte y almacenamiento debido a la complejidad de los ciclos de distribución.

Por estas razones EMPRESA EXPORTADORA “MAREST” C.A. debe contar con un sistema de empaque y embalaje eficaz durante su proceso de exportación de camarón a Florida que proteja el producto de los riesgos que se pueden presentar, le agregue valor y este acorde con los requerimientos del consumidor y la normativa y legislación del país de destino.

Así mismo el material de empaque utilizado para este fin juega un papel importante en la vida útil del camarón, brindándole una barrera a la influencia de los factores internos y externos que pueda afectarlo.

2.2.14.1. Calidad de Empaque Exigido.

Para que EMPRESA “MAREST” C.A. pueda efectuar una exportación exitosa bajo la reglamentación de Estados Unidos es necesario cumplir con ciertos parámetros de calidad y características propias de los empaques que garanticen la seguridad del camarón y lo protejan contra daños externos.

¹³ http://familia.elantivirus.com/1/5_articulo_1462.htm

Siendo el principal objetivo del empaque contener, proteger y conservar el camarón durante su almacenamiento y distribución, el empaque utilizado por EMPRESA MAREST C.A. debe cumplir con las siguientes características:

- ✓ Proteger al camarón del daño mecánico y de las deficientes condiciones ambientales durante sus manipulación, almacenamiento y transporte.
- ✓ Resistir el apilamiento, almacenamiento a bajas temperaturas y los ambientes con altos contenidos de humedad.
- ✓ Mantener un ambiente óptimo para lograr una mayor duración de la vida útil del camarón, involucrando materiales que eviten el acaloramiento del producto y que mantengan una mezcla favorable de dióxido de carbono y oxígeno.

La reglamentación para Estados Unidos exige, en general que los materiales del empaque no liberen componentes que puedan ser dañinos para el consumidor.

Así mismo contemplan los siguientes aspectos:

Legislación medioambiental: la mayoría de los estados requieren que los empaques plásticos sean codificados para contribuir con la tarea de clasificación y reciclaje.

Tanto el número como las siglas hacen referencia a la composición química del plástico. Esta información permite clasificar los plásticos según su composición como paso previo a su reciclado.



Símbolo de reciclaje

El triángulo debe ir colocado en el fondo o cerca del fondo del empaque, el tamaño de los símbolos esta normalizado de acuerdo con las dimensiones del empaque.

NÚMERO	ABREVIATURA	NOMBRE COMPLETO
1	PET,PETE	Polietileno tereftalato
2	HDP	Polietileno de alta densidad
3	PVC	Policloruro de vinilo
4	LDP	Polietileno de baja densidad
5	PP	Polipropileno
6	PS	Poliestireno
7	otros	

Codificación plásticos reciclados.- Por último, es importante tener en cuenta que para determinar la calidad de un empaque es necesario la ejecución de las siguientes pruebas de verificación:

TABLA Nº 2: Pruebas de Verificación de Plásticos.

PRUEBA	DESCRIPCIÓN
Rigidez	Es la resistencia a la rotura en condiciones adecuadas de uso y manipulación.
Permeabilidad	Es el pasaje de gases, vapores y aromas a través de los materiales plásticos, hacia adentro o hacia afuera del envase.
Migración	La migración representa la cantidad total de componentes del material del envase que son transferidos al alimento en condiciones de almacenamiento.

2.2.14.2. Tipos de Empaques.

Los empaques disponibles en el mercado y comúnmente utilizados se pueden clasificar en:

Empaque primario o de venta: es el que está en contacto directo con el camarón y es utilizado para la comercialización.

La Empresa MAREST C.A.; para la exportación del camarón como empaque primario utilizara bolsas de polietileno con agujeros, de baja densidad para asegurar la resistencia del mismo. Cada bolsa contiene 1 kg de camarón con etiquetas que describen el producto y otras exigencias del importador.

FIGURA N° 6: Bolsas de Polietileno.



Empaque secundario o colectivo: Es aquel que contiene al empaque primario otorgándole protección y presentación para su distribución comercial. Se utiliza para agrupar un número de unidades de venta.

Como empaque secundario utilizaremos cajas de cartón doble- triple donde se procede a colocar las bolsas de camarón de 1 kg dentro de las cajas de cartón corrugado como empaque, con agujeros para ventilación. Igualmente las cajas de cartón son etiquetadas con el contenido del producto, peso, nombre de la empresa, y exigencias del importador si fuere necesario.

FIGURA N° 7: Carton Corrugado Doble Triple



La regulación estadounidense busca reducir el impacto de los empaques al medio ambiente, y regula el empaque para el transporte, el empaque secundario y empaque para ventas.

Los aspectos a tener en cuenta en el etiquetado para el ingreso de los productos a Estados Unidos son.

Código de barras.- este debe facilitar el trabajo de identificación del producto y la administración de su inventario. Consiste en un código de dígitos que presentan información específica del productor (empacador o embarcador) y del producto (tipo de producto, tamaño del empaque cantidad entre otros).

Fecha de vencimiento: es recomendable presentar esta información adicional para garantizar la frescura de todos los productos comestibles aunque no se ha omitido ninguna ley respecto a la fecha de caducidad o vencimiento.

2.2.14.3. Material del Empaque.

Los principales materiales de empaque y embalaje comúnmente utilizados para el camarón, aplicando a la exportación a Florida son:

Plástico.- Es el material predominante para la fabricación de empaques, que debido a su claridad y transparencia permite la inspección fácil de su contenido. El plástico tiene ventajas como su ligereza y flexibilidad, buena inercia química, versatilidad y amplia gama de resistencias mecánicas, sin embargo presenta problemas de permeabilidad a gases y radiaciones. Los diferentes tipos de plásticos son:

TABLA Nº 3: Material de Empaque

MATERIAL	CATACTERISTICAS	USOS
Polietileno tereftalato (PEDE- PET) 	Se destaca por: Resistencia mecanica y termica Rigidez Barrera a los gases Transparencia y brillo Irrompible Liviano No toxico	Se utiliza en envases para agua , aceites, bebidas refrescantes y alimentos Tambien es usado para envases al vacio, vandejas para microondas, pavimentacion y peliculas radiograficccas.
Polietileno de alta densidad (HDP-PEAD) 	Se destaca por: Resistencia a las bajas temperaturas Irrompible Impermiabile Liviano No toxico versatil	Es usado en envases para detergentes , aceites de automotor, shampoo.m lacteoas, bolsas para supermercados y baldes para pintura
Ploricloruro de vinilo (PVC) 	Se destaca por: Resistente a la imperie y corrocion Economico liviano Transparente Buena resistencia al impacto Liviano No toxico	Es utilizado para la elaboracion de marcos de ventanas, puertas, mangueras, juguetes y cañas para desagues
Polietileno de baja densidad (LDP- PEBD) 	Se destaca por: Flexible Irrompible transparente Liviano No toxico Resistentes	Se usa para la elaboracion de bolsas para : supermercados, congelados y otros. Se utiliza como envases para alimentos frescos
Polipropileno (PP) 	Se destaca por: Brillo Irrompible Resistente a temperaturas altas Liviano No toxico	Se utiliza para la fabricacion de bolsas, envolturas de botellas y frascos
Poliestireno (PS) 	Se destaca por: Transparencia y Brillo Irrompible Inerte y no toxico Liviano Facil limpieza	Se utiliza en embalajes, tazas, platos en aparatos electricos y componentes para construccion.

Cajas de cartón. El cartón doble- triple es una de las composiciones de corrugado más resistentes. Las cajas fabricadas con este material poseen excelentes prestaciones para el **transporte terrestre, aéreo y marítimo.**

De acuerdo con la estructura del cartón corrugado se clasifica en simple o de una cara, de doble cara o de doble pared. Las principales características del cartón corrugado para empaque son: reciclable, versátil, liviano, protector y económico. Las cajas de cartón corrugado se pueden obtener en muchos pesos y estilos diferentes.¹⁴

2.2.15. Embalaje.

El “embalaje” alude a todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía, desde la fábrica o planta de empaque hasta el consumidor final.

El embalaje es lo que protegerá al producto durante el trayecto por eso tomaremos en cuenta las tarimas también conocidas como estibas o paletas, para eso nosotros tomaremos tarimas de doble cara de 1m * 1,20m, ya que estas son las más resistentes.

TABLA Nº 4: Tamaño y Capacidad del Pallet.

TAMAÑO Y CAPACIDAD DEL PALLET	
Tamaño	Capacidad
1m x 1,20m	45 cajas (9cx5f)

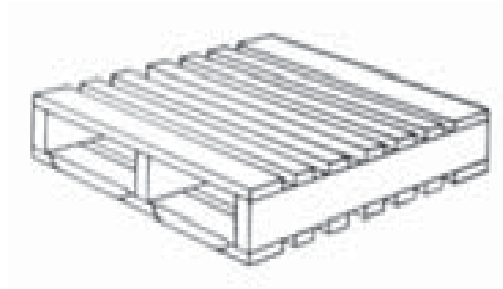
● Características.

- Manipuleo durante la carga y descarga.
- Mejor apilamiento de la mercadería.

¹⁴ www.corrugated.org.corrugatedpacking.council. CPC

- Mejorar la capacidad de impacto y vibración de la mercadería.
- Evitar la contaminación externa de olores y/o residuos externos¹⁵

FIGURA Nº 8: Tarimas, Estibas o Paletas.



2.2.16. Etiquetado.

Se entiende por etiquetado toda mención, marca de fábrica o comercial, dibujo o signo relacionado con el producto que figure en cualquier empaque que acompañan o se refieren a un producto determinado.

Para la importación de camarón se exige lo siguiente:

- ❖ Las etiquetas contengan el nombre del país en el que se produjo o manufacturo el producto claramente señalo en el envase como “Lugar de Origen), esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase.

- ❖ Los productos de consumo deben llevar etiquetas en el idioma del país al que se va a exportar (para el caso de Florida en Inglés).

La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles del etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionadas a los requerimientos legales.

¹⁵ [http://interletras.com/manualCCI/Conservac_empaque_transp/transpack26.htm\(graficoas](http://interletras.com/manualCCI/Conservac_empaque_transp/transpack26.htm(graficoas)

Así mismo, se exige que las áreas de presentación contengan la siguiente información:

- ❖ Denominación del producto.
- ❖ Contenido neto.
- ❖ Información nutricional.
- ❖ Nombre y dirección del productor.

Las cajas de cartón son etiquetadas con el contenido del producto, peso, nombre de la empresa, nombre del importador.

La empresa "MAREST" C.A. va a exportar el camarón directamente a importadores quienes se encargarán de distribuir a las cadenas de supermercados, tiendas y demás, con su logotipo y marca, por ello solo se etiquetaran los cartoneros.

FIGURA Nº 9: Presentación del Camarón- Etiquetas.



2.2.17. Peso Total por Caja.

Los camarones se empaquetan en presentaciones listas para el consumo final, se utilizan cajas de cartón corrugado doble - triple con 32 bolsas de camarón de 1

kg, el peso bruto es de 32,25kg. Ya que en Florida cada familia compra de un kg en adelante.¹⁶

2.3. MERCADO EXTERNO

2.3.1. Mercado Meta

En Florida existe una población aproximada de 19,3 millones de personas¹⁷, de las cuales, el mercado meta de la Empresa Exportadora MAREST C.A. es la población económicamente activa que equivale al 61% del total de población (11,773 millones de personas).¹⁸

Se estima que cada persona en Florida consume anualmente 5 kg de camarón.¹⁹

2.3.2. Características de la Población

Tiene una superficie de 170378 km², una densidad de 132,73 hab/ km² y un total de 109 condados.

La tasa de crecimiento anual de la población estadounidense es de 0,98 %.²⁰

2.3.3. Transporte.

Un buen plan de transporte permite que los productos de las empresas exportadoras transiten por la cadena de distribución de manera eficiente y al menor costo posible. Esto, a su vez, ayuda a aumentar la competitividad de la empresa.

La empresa MAREST C.A. utilizara dos tipos de transporte el terrestre y el marítimo, para transportar el camarón desde la empresa hasta Florida.

¹⁶ El autor

¹⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Florida>

¹⁸ <http://www.statehealthfacts.org/profileind.jsp?sub=1&rgn=11&cat=1>

¹⁹ <http://www.fao.org/docrep/009/a0086s/A0086S07.htm>

²⁰ Crecimiento demográfico estados unidos ↗ ↕ CIA (2012). «Rank Order—Birth Rate» (en inglés). *The World Factbook*.

2.3.3.1. Transporte Terrestre.

Todo el camarón que se acopia en la empresa y que está listo para la exportación directa, será trasladado desde la empresa MAREST C.A. hasta el puerto marítimo de Puerto Bolívar, proceso que estará a cargo de una de las empresas especializadas en transportar este tipo de productos.

TABLA N° 5: Compañías de Transporte Terrestre.

COMPAÑÍAS DE TRANSPORTE TERRESTRE CARGA PESADA				
COMPANIA	CIUDAD	DIRECCION	E-MAIL	TELF.
TRAIlesa S.A	Guayaquil	Guasmo Sur.	luisgpal@gye.satnet.net	24888 42
CARAMECEL	Guayaquil	Cdla. colinas	mariuxitranscamecel@hotmail.es	22458 75
CARGAS DEL PACIFICO	Guayaquil	Cdla. adace	farreagac95@hotmail.com	26926 26
FONSECA HNOS.	Santo Domingo	Calle A s13-117	esambiente@hotmail.com	22229 15
CIATEITE S.A,	Guayaquil		ciateite@gmail.com	33221 23

2.3.3.2. Transporte Marítimo.

Desde Puerto Bolívar al país de destino, el transporte estará a cargo de la empresa naviera, con su respectivo seguro, cabe recalcar que es uno de los transportes más económicos y eficientes. A continuación se muestra en el cuadro las compañías de transporte naviero.²¹

²¹ www.guiadenegocios.com

TABLA N° 6: Compañías de Transporte Marítimo.

LINEAS NAVIERAS DE TRAFICO INTERNACIONAL DE ECUADOR CON DESTINO A PUERTOS DE ESTADOS UNIDOS			
Razón Social:	HAMBURG SUD ECUADOR S.A	TRANSOCEANICA CIA. LTDA	MAERSK DEL ECUADOR
Dirección:	Av. Las Monjas #10 y C.J. Arosemena. Edificio Berlín Planta Baja, Bloque B.	Maleon 1401 e Illingworth. Piso 7	Av. Juan Tanca Marengo Km 1.8 y José Santiago Castillo S/N Edificio CONAUTO
Teléfonos:	593-42-207989	593-42-598060	593-42-682531
Fax:	593-42-207990	593-42-598098	593-42-682533
Pág. Web:	www.hamburgsud.com	www.transoceanica.com.ec	www.maersksealand.com
Email:	hsdg@gye.hamburgsud.com	transoc@transoceanica.com.ec	ecuadm@maersk.com; ecuatopsec@maersk.com

2.4. ANALISIS DE LA DEMANDA.

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios, que en el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

2.4.1. Demanda de Camarón.

Ecuador es uno de los principales exportadores de camarón. El cultivo de camarón es una actividad propia de los habitantes de las principales ciudades costeras del Ecuador.

El camarón ecuatoriano se destina a los mercados tanto europeos, asiáticos como el mercado de EE.UU.

Estos países importan este producto para completar su demanda interna. Por eso es que la Empresa MAREST C.A. exportara a Florida; para determinar la demanda tomaremos la población económicamente activa que es 11,773 millones de personas.

TABLA N° 7: Demanda de Camarón en Florida

DEMANDA DE CAMARON AÑO 2012		
PERSONAS	CONSUMO KG	DEMANDA KG
11`773000	5	58`7865000
TOTAL DEMANDA		58`7865000

Florida al año demanda **58`786500 kg** de camarón.

2.5. ANALISIS DE LA OFERTA.

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores), están dispuestos a poner a disposición su producto en el mercado a un precio determinado.

Para el análisis de la oferta se ha tomado en cuenta los países ofertantes de camarón, que es de **29`400000 kg** anual.

2.5.1. Importaciones de Camarón (Florida).

Las importaciones de camarón en Florida muestran un gran incremento con respecto a años anteriores al 2012. En este periodo se observa una variación buena en el precio por tonelada, por otra parte como se muestra en el gráfico, los principales países ofertantes de este producto son los siguientes:

Tailandia siendo el principal exportador con 7,3 miles de toneladas, participando con el 25% del total del volumen importado, seguido por Ecuador con 6,37 miles toneladas, 22% y por ultimo México con 3,397 miles de toneladas, junto a otros países con menor importación²²

TABLA N° 8: Importaciones de Camarón en Florida.

IMPORTACIONES DE CAMARÓN		
PAIS	EN KG	%
Tailandia	7330000	25%
Ecuador	6370000	22%
México	3397000	12%
OTROS PAÍSES	12303000	41%
OFERTA TOTAL	29400000	100%

2.6. DEMANDA INSATISFECHA.

Se llama demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros.

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se ha tomado como base los datos de la demanda y la oferta, anteriormente calculados, luego de estos con una simple resta de los datos de la demanda menos la oferta se obtiene la demanda insatisfecha como se muestra en el siguiente cuadro.

TABLA N° 9: Demanda Insatisfecha de Camarón.

DEMANDA INSATISFECHA CAMARÓN			
AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA KG
2012	58'786500	29'400000	29'386500

²² Ocean Garden Products, Inc. "Comportamiento del Mercado del Camarón" 2012.

La empresa "MAREST" C.A. en lo posterior tendrá que cubrir un 10% de la demanda insatisfecha que es de 2'938650 kg.

2.6.1. Oferta de Camarón en "MAREST" C.A.

Dentro de los productos marinos, el camarón ha sido uno de los principales bienes consumidos tomado un importante auge, reflejando con ello el amplio gusto que tiene este en los consumidores.

La identificación de los mercados y de los principales comercializadores de este producto es una clara necesidad de la Empresa "MAREST" C.A., así como conocer sus requerimientos y exigencias de calidad, para convertirse en proveedores en segmentos de mayor rentabilidad. De esta manera Empresa "MAREST" C.A. muestra mejoras progresivas en asistencia técnica y asesoría en comercialización, como la crianza de camarón, que busca constituir la actividad para mejorar sus ingresos económicos.

En Empresa "MAREST" C.A., en el año 2012 se ha registrado una producción anual de 3052 TM.

TABLA Nº 10: Oferta de Camarón en "MAREST" C.A.

OFERTA DE CAMARÓN EN MAREST C.A. AÑO 2012		
Sector	Crianza	TOTAL EN KG
Puerto Bolívar	Camarón	3'052000

De acuerdo a la oferta de camarón que tiene la empresa "MAREST" C.A., se podría decir que tranquilamente podrá cubrir con la demanda insatisfecha.²³

2.6.2. Determinación de Precios

2.6.2.1. Costos de Producción

²³ El autor

El producto tendrá un costo de producción de 6,68 dólares por kilo, el cual lo entregarán en estado natural para luego realizar el debido proceso: lavado, clasificado y luego ser empacado para su respectiva comercialización y venta.²⁴

2.6.2.2. Precios Históricos del Camarón en el Mercado Estadounidense.

El objetivo del precio es atraer a los clientes por un menor precio y por la misma calidad de productos. Los precios históricos del año 2011 al primer mes del año 2013, en el mercado Estadounidense, como se muestra a continuación en la siguiente tabla.²⁵

TABLA N° 11: Precios Históricos del Camarón en el Mercado Estadounidense

PRECIOS DEL CAMARÓN EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE			
2011	2012	2013	TOTAL
\$ 7,05	\$ 7,32	\$ 7,59	\$ 21.96

Para el cálculo del precio de venta al cliente tomaremos en cuenta el precio histórico del año 2013.

2.7. ANALISIS DE LA PRODUCCION DEL CAMARÓN

2.7.1. Producción de Camarón en MAREST C.A.

La mayor producción de camarón se centra en las ciudades costeras ya que la mayoría de empresas están dedicadas específicamente a la crianza y producción de bienes marítimos.

La producción de camarón en “MAREST” C.A. en toneladas métricas es de 3052 y en kilogramos 3’52000 kg anual.

²⁴ Investigación de campo

²⁵<http://comercioexterior.com.ec/qs/content>

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA. Proyecto de Exportación de Camarón Empanizado Congelado al Mercado de Florida Estados Unidos.

3.1. Antecedentes de la Propuesta.

La empresa exportadora “MAREST” C.A., se constituye para comercializar productos marinos en Puerto Bolívar, Cantón Machala Provincia El Oro.

La empresa tiene como objetivo principal la crianza de bienes marinos y el cumplimiento de los contratos para la comercialización de los mismos. La gran demanda de productos marinos nivel mundial, principalmente del camarón, ha llevado a la empresa “MAREST” C.A. a incursionar en este campo poniendo énfasis en la crianza de camarones para la exportación a los diferentes mercados de América, Europa y Asia, a través de alianzas estratégicas de compañías especializadas en este tipo de mercado.

En este sentido, la exportación de camarón al mercado de Florida Estados Unidos, constituye una fuente de dinamización económica del sector de la pequeña y mediana industria del país, generando ingreso de divisas y fuentes de empleo, la misma que repercute en el mejoramiento de la calidad y el nivel de vida de los pobladores del sector.²⁶

3.2. Objetivos de la Propuesta.

La exportación de Camarón Empanizado Congelado al mercado de Florida Estados Unidos, la Empresa “MAREST” C.A. determina el siguiente objetivo:

²⁶ Investigación de campo (El Autor)

3.2.1. Objetivo General.

Elaborar un Proyecto para la Exportación de Camarón Empanizado Congelado desde la Exportadora “MAREST” C.A. Puerto Bolívar, Provincia El Oro, Ecuador a Florida, Estados Unidos.

3.2.2. Objetivos Específicos.

1. Elaborar una descripción de la Organización que permita obtener información sobre la misma.
2. Realizar un estudio de mercado para determinar la posible aceptación del producto.
3. Efectuar un estudio técnico que permita determinar los recursos a utilizar en el proceso productivo.
4. Conocer mediante un estudio legal, todos los requerimientos oficiales que la ley determine para la exportación del producto.
5. Evaluar financieramente el proyecto para saber los resultados que se obtendrán.

3.3. PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.3.1. Generalidades.

El exportar no solo significa una cuestión de vender bienes o servicios a un determinado país, sino que además es entregar un excelente producto o sea de buena calidad y con una atención precisa para lograr el éxito deseado.

3.3.2. Exportación a Consumo.

La exportación a consumo, de conformidad al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio ecuatoriano, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación consiste en establecer contacto directo con el importador y realizar todo el proceso de la operación de exportación ²⁷

3.3.3. Clasificación Arancelaria.

Un elemento básico en el comercio exterior es la identificación de cada producto a través de un sistema numérico armonizado de entendimiento internacional, sobre ello se establecen los requisitos de exportación así como la asignación de aranceles y gravámenes.

Sección I :	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
Capítulo 03:	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
Partida Sist. Armonizado 0306 :	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera, crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina polvo.
SubPartida Sist. Armoniz. 030613 :	Langostinos (Penaeuss spp.)
SubPartida Regional 07061000 :	
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0706100000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0706100000-0000-0000 :	

²⁷ www.aduana.gob.ec Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	25 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458. R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	SI

3.4. REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.

Una vez definido el mercado y determinado el producto como exportable, el siguiente paso es registrarse como exportador ante las siguientes entidades:

➤ **Servicio de Rentas Internas (SRI)**

Toda persona, sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio, como en el caso de los exportadores e importadores, debe registrarse en el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente – RUC. Una vez obtenido el RUC, a través de una imprenta local, debidamente autorizada por el SRI para imprimir documentos, solicitar la emisión de las facturas que serán utilizadas para los trámites aduaneros y el cobro de sus exportaciones. Además, debe constar en estado activo con autorizaciones vigentes para poder operar en el comercio y que aparezca como ubicado. Esto se lo hace en cualquier oficina principal del SRI a nivel nacional.

➤ **Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).**

Toda persona, sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio debe obtener el Registro de Operador de Comercio Exterior, como exportador. Este trámite se lo puede realizar en las Oficinas de Atención al Usuario en la Aduana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Tulcán y Esmeraldas.

Pasos para registrarse:

1. Ingresar a la web de la Aduana: www.aduana.gob.ec, y llenar el formulario que aparece dando clic en OCE's, y submenú REGISTRO DE DATOS.
2. Enviar electrónicamente el formulario y recordar la clave que se colocó de manera temporal.
3. Llenar una solicitud, cuyo formato se obtiene en la página web del SENAE en SERVICIOS, submenú SOLICITUDES, e imprimir la "SOLICITUD PARA REINICIO O CONCESIÓN DE CLAVE NUEVA".
4. La solicitud debidamente firmada por el exportador deberá ser presentada con una copia a colores de la Cédula de Ciudadanía o pasaporte.

IMPORTANTE: el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador aprobará el registro de exportador siempre y cuando: se encuentre la empresa al día en sus declaraciones con el SRI y registrada en la Superintendencia de Compañías con el objeto o actividad de exportador. En caso que no se encuentre regulado por la Superintendencia de Compañías, se deberá presentar copia notariada de los estatutos de la empresa.²⁸

3.5. INCOTERMS.

Los Incoterms son **normas de comercio internacional** que reflejan la práctica habitual y vigente en el transporte internacional de las mercaderías. Se utilizan para delimitar las responsabilidades (transmisión de riesgos y distribución de

²⁸ <http://www.proecuador.gob.ec>

gastos) de las transacciones comerciales internacionales entre comprador y vendedor.

Son definidos por la CCI (Cámara de Comercio Internacional) y sufren actualizaciones periódicas (cada 10 años) en función de los cambios que se producen en el comercio internacional.

La **principal ventaja de los incoterms** es la simplificación de las condiciones que tienen que cumplir las partes contratantes. Esta simplificación, recogida en 13 normas fácilmente identificables por sus siglas, permite conocer en todo momento, al comprador y vendedor, hasta dónde llega o dónde comienza su responsabilidad sobre el producto comprado o vendido.

Los incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

➤ **La entrega de las mercancías:** es la primera de las obligaciones del vendedor. La entrega puede ser directa, cuando el incoterm define que la mercancía se entregue al comprador, son los términos “E” y los términos “D”; o indirecta, cuando la mercancía se entrega a un intermediario del comprador, un transportista o un transitorio, son los términos “F” y los términos “C”

➤ **La transmisión de los riesgos:** es un aspecto esencial de los incoterms y no se debe confundir con la transmisión de la propiedad, que queda regulada por la ley que rige el contrato. El concepto fundamental se basa en que los riesgos, y en la mayoría de los casos, también los gastos, se transmiten en el punto geográfico y en el momento cronológico que definen el contrato y el incoterm establecido.

➤ **La distribución de los Gastos:** Lo habitual es que el vendedor corra con los gastos estrictamente precisos para poner la mercancía en condiciones de entrega y que el comprador corra con los demás gastos. Existen cuatro casos, los términos “C”, en que el vendedor asume el pago de los gastos de transporte (y el seguro, en su caso) hasta el destino,

➤ **Los trámites de documentos aduaneros:** en general, la exportación es responsabilidad del vendedor; sólo existe un incoterm sin despacho aduanero de exportación: EXW (Ex Works, En fábrica), donde el comprador es responsable de la exportación y suele contratar los servicios de un transitorio o un agente de aduanas en el país de expedición de la mercancía, que gestione la exportación. Los restantes incoterms son «con despacho»; es decir, la exportación es responsabilidad del vendedor, que algunas veces se ocupa también de la importación en el país de destino; por ejemplo, DDP (Delivered Duty Paid, Entregada derechos pagados).

De esta manera se simplifica su clasificación:

- **Multimodales:** EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP
- **Marítimos o vías navegables:** FAS, CFR, CIF y FOB

3.5.1. Incoterms 2010.

EXW = En Fabrica: Significa que la única responsabilidad del vendedor, es poner su mercancía a disposición del comprador en su propio local.

FCA = Franco en el medio de Transporte: El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque.

FAS = Franco al Costado de la Nave: El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcazas, en el lugar indicado en la cotización.

FOB = Franco a Bordo: Cuando el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de una nave en el puerto indicado en el contrato de venta.

CFR = Costo y Flete: El vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado.

CIF = Costo, Seguro y Flete: Es un término similar al CFR, pero en este caso, el vendedor también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador.

CPT = Transporte Pagado Hasta: Es un término equivalente al CFR, pero que se utiliza para el transporte que no sea marítimo.

CIP = Transporte y Seguro Pagado Hasta: Es un término equivalente a CIF, se utiliza para cualquier medio de transporte.

DAT = Entregado en Terminal: (Entregado en Terminal). Se refiere a la entrega en el puerto de destino, después de descargado. La Terminal puede ser aérea, marítima o terrestre. Puede utilizarse con independencia del modo de transporte seleccionado y también cuando se emplea más de un modo de transporte.

DAP = Entregado en un Lugar/punto: Sirve para todo tipo de transportes. Significa que el vendedor entrega la mercancía cuando se pone a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y lista para ser descargada en el lugar de destino determinado.

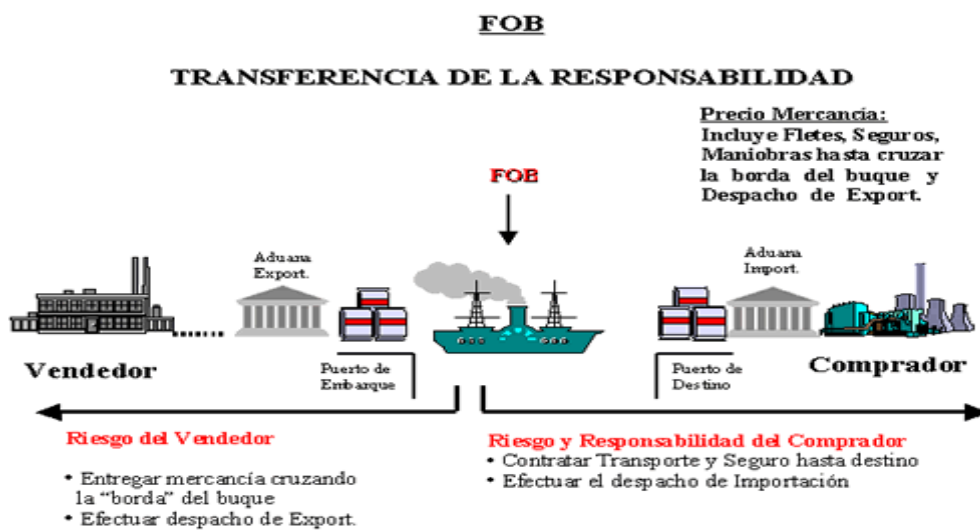
DDP= Entregado con los derechos aduaneros pagados Significa que el vendedor se hace cargo de todo, incluyendo los procedimientos necesarios para el despacho de la mercancía y el pago de los derechos aduaneros.²⁹

²⁹www.aduana.gob.ec Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)

3.5.2. Valor FOB.

Usaremos el incoterm FOB, porque es uno de los más usados en el transporte marítimo y libera de mayores responsabilidades al exportador pero sin dejar de desatender al comprador.

FIGURA N° 10: Transferencia de la Responsabilidad del Incoterm FOB.



FOB (Free on Board)- libre a bordo (puerto de carga convenido), lo cual quiere decir.

❖ El lugar de entrega será el puerto de Florida, el cual cuenta con terminales especializados con capacidad para el manejo de carga líquida, a granel y refrigerada, que otorga amplias facilidades para el envío de carga, también es uno de los más grandes de Estados Unidos; con este puerto tenemos la facilidad de que nuestro producto llegue inmediatamente a las cadenas comerciales de un amplio sector comercial como lo es Florida.

A fin de que cada embarque llegue a tiempo y en óptimas condiciones.

❖ La transferencia de riesgos entre el importador y exportador se da cuando la mercadería es puesta a bordo.

❖ El exportador “MAREST” CA correrá con todos los gastos internos como son: obtención de certificados, embalaje y estiba, almacenajes, transporte interno hasta Puerto Bolívar y una vez entregada la mercancía al barco, el resto corre por cuenta del importador (bróker).

❖ La empresa deberá proporcionar al importador: factura comercial packing list, certificado de origen, sanitario. La naviera en destino al importador la orden de embarque.

3.5.2.1. Formas de Pago.

3.5.2.1.1. Pago Anticipado.

Se realiza cuando el importador paga con anterioridad, es decir el exportador recibe el pago para después despachar la mercadería. No existe la seguridad de que el exportador cumpla con su compromiso, solo se basa en la confianza del importador hacia el exportador. Este tipo de pago es una importación directa pre-pagada.

3.5.2.1.2. Por medio de Cobranzas.

Se origina cuando el exportador tiene confianza en su importador de que la cancelará el valor del embarque. El mayor riesgo tiene el exportador; estas cobranzas pueden ser:

- a) Directa, es decir entre el exportador e importador.
- b) Por medio de un representante del exportador en la ciudad o país del importador.
- c) Por medio de un banco en cada país, el cual solo realizará el cobro.

3.5.2.1.3. Carta de Crédito.

Es el que se conoce como el crédito Documentario Internacional, se define como “todo convenio en virtud del cual una entidad financiera emisora obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente denominado ordenante, se obliga a hacer un pago a un tercero denominado beneficiario a través de un banco corresponsal situado en el país beneficiario.

Un Crédito documentario tiene cuatro partes que son:

- ✓ **El comprador**, importador u ordenante del crédito.
- ✓ **El banco emisor**, banco del comprador o institución financiera ubicada en la plaza del importador.
- ✓ **El banco corresponsal**, notificador o pagador del crédito ubicado en el país del exportador.
- ✓ **El vendedor**, exportador o beneficiario del crédito.

FIGURA Nº 11: Partes que Intervienen en un Crédito Documentario.



El crédito documentario en general, representa un contrato que sirve para regular operaciones de importación y/o exportación desde el punto de origen hacia el punto de destino.

Los hay de algunas clases pero las más utilizadas son las cartas de crédito es un documento de pago irrevocable (que sirve para garantizar la compra y venta de un producto), brindando seguridad tanto al exportador como al importador.

Las cartas de crédito pueden ser revocables o irrevocables y a su vez se pueden transformar en créditos confirmados, sin confirmar back to back, clausula roja, clausula verde, transferible, divisible, rotativas. Pero las más utilizadas en nuestro país son las cartas de crédito a la vista o a plazas.

❖ **Carta de crédito a la vista**, se considera cuando el cliente en el exterior manifiesta: veo o pago, esto es ; recibe los documentos de transporte, las facturas, los certificados y demás documentos necesarios para nacionalizar o legalizar la mercancía en el país extranjero y en ese momento , paga el valor del crédito.

❖ **Carta de crédito a plazo**, es cuando el cliente paga después de 30, 60, 90, 120 o 180 días plazo desde la fecha de realización del negocio, de las firmas de las letras o generalmente de la fecha de embarque de las mercancías.

Transcurrido dicho plazo, el cliente importador se acerca a su banco en el exterior donde apertura la carta de crédito y paga el importe que corresponda.

Negociación con Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada.

Nos enfocaremos en la Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada, es la forma de pago que debe exigir Exportadora "MAREST" C.A. al importador mediante, al no poseer referencias del importador necesitamos un documento confiable y seguro que exija que al previo embarque de la mercadería sea abierta la carta de crédito.

"MAREST" C.A. como exportador venderá sus productos mediante la carta de crédito, de tipo irrevocable y confirmada. Una vez que el importador emita y envíe la carta de crédito mediante swift, correo normal o electrónico al banco

corresponsal (banco del exportador), el banco comunicará al exportador a fin de aceptar o negar dicha carta de crédito, si es confirmada se indicará en la misma si se añade su confirmación, de esta manera el exportador se garantiza de hacer efectiva su exportación. Se considera irrevocable una vez confirmada entre el importador y exportador, no se puede retroceder en los términos pactados.

La carta de crédito se paga únicamente al beneficiario (exportador) que se indica en la misma, siempre y cuando cumpla con los requisitos exigidos por el importador en la solicitud de la carta de crédito. Con un depósito que corresponde al valor FOB (factura), 50% en el momento del pedido y el otro 50% al momento que recibe el documento de transporte, la factura, los certificados y demás documentos necesarios para nacionalizar o legalizar la mercancía en el país extranjero y en ese momento, paga el valor del crédito.

La carta de crédito es abierta por un banco denominado "Emisor" a solicitud y riesgo del importador, y es transmitida a través de un banco en el país del exportador denominado "Corresponsal"; los bancos solo negocian con documentos de embarque y no con mercadería. El banco corresponsal, puede ser el banco notificador, negociador, confirmante, aceptante, pagador.

Todos los gastos fuera del Ecuador corren por cuenta del importador, así como, las comisiones de apertura, aval, confirmación, aceptación y negociación al momento de negociación entre el importador y exportador.

3.5.2.1.4. Seguro de Crédito.

La última forma aconsejable y moderna para asegurar el cobro de las exportaciones es la venta con seguro de crédito a la exportación, esto significa que despachamos la mercancía y junto con la documentación se envían letra o facturas. El momento que el comprador extranjero firma dichas letras, el exportador tiene la seguridad del pago, porque si el importador no cancela, lo hará el seguro que contrato como exportador. El seguro cancela el valor que

oscila entre el 70 y 90 por ciento, del total de la factura dependiendo de los casos.³⁰

3.6. ACUERDOS COMERCIALES ECUADOR – ESTADOS UNIDOS.

3.6.1.1. Sistema General de Preferencias (SGP).

Los Estados Unidos otorgan trato arancelario preferencial unilateral en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA), la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA), y la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (LPCPA).

Estas preferencias pueden estar condicionadas al cumplimiento de criterios que, según las autoridades estadounidenses, fomentan políticas sólidas y promueven el comercio y las inversiones. El Consejo General otorgó exenciones para la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos y la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe hasta el 31 de diciembre de 2014, y para la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África hasta el 30 de septiembre de 2015.

Dentro del programa del SGP, los Estados Unidos otorgan un régimen de franquicia arancelaria a determinados productos procedentes de los países en desarrollo con derecho a ese beneficio. Algunos productos no pueden beneficiarse del SGP, incluidos determinados calzados, textiles y prendas de vestir, relojes, productos electrónicos, artículos de acero y productos de vidrio. Además, los artículos sujetos a medidas de salvaguardia o a determinadas disposiciones en materia de seguridad nacional pueden no tener derecho al régimen del SGP. El actual programa del SGP ofrece tratamiento libre de aranceles para cerca de 4,800 productos de 129 países beneficiarios designados

³⁰ www.SICA Banco Mundial Ecuador 2001)

(designados Países en Desarrollo Beneficiarios BDC) y territorios, entre ellos Ecuador. El programa SGP se ha renovado periódicamente.

La Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA), potenciada por la Ley sobre Asociación Comercial para la Cuenca del Caribe (CBPTA), otorga un régimen de franquicia arancelaria a diversos productos adicionales, incluidos determinados textiles y prendas de vestir procedentes de los países beneficiarios. Haití recibe preferencias adicionales en el marco de la Ley de 2008 sobre Oportunidades Hemisféricas para Haití mediante el Fomento de la Asociación (Ley HOPE II).

Con relación a la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (ATPA), renovada y modificada por la Ley de Promoción del Comercio de los Países Andinos y Erradicación de la Droga (ATPDEA), se otorga un trato de franquicia arancelaria a una amplia gama de productos de Colombia, el Ecuador y el Perú. Estas preferencias, al igual que las del SGP se han renovado en varias ocasiones.

En resumen, Estados Unidos siempre ha defendido la liberalización del comercio mundial, aunque este objetivo se compatibiliza con prioridades de orden interno. Los Estados Unidos son miembros fundadores de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y son miembros de varios acuerdos comerciales de carácter multilateral, regional o bilateral con un gran número de países.

3.7. REQUERIMIENTOS PARA EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS.

3.7.1. Requisitos Generales de acceso al Mercado Estadounidense.

Tratamiento de las importaciones

Se debe considerar la complejidad y los diferentes factores que influyen en el proceso de importación de un producto en Estados Unidos, por lo tanto es difícil establecer con exactitud un lapso de tiempo para realizar un trámite normal

aduanero, ya que estos se encuentran en función de muchas variables, como tipo de producto, inspecciones necesarias, importador nuevo, etc.

Pero una vez, que se tiene la correcta asesoría y experiencia en estas transacciones el proceso, podría cumplir un tiempo “ideal”.

Cumpliendo todos los requerimientos formales, el producto importado, dado que los procesos están vinculados por medios informáticos, el tiempo “ideal” en que puede llegar a ser liberado por el US Customs and Border Protection USCBP es de un (1) día aproximadamente. Para lograrlo, es importante que el importador cuente con un agente aduanal en el puerto de entrada; que el producto venga empaquetado de la manera correcta; que los respectivos documentos hayan sido cumplimentados y entregados debidamente; que el importador tenga historial y buena reputación con aduana.

Documentación necesaria

* **Factura Comercial** La factura comercial, nota de venta o recibo debe contener suficiente información como para que el oficial del USCBP pueda determinar si las mercancías objeto de importación son admisibles, y de ser el caso, proceder a la clasificación correcta en el Sistema Arancelario Armonizado de Estados Unidos y determinar el arancel que debe ser cancelado. Aunque no existe un formato específico de factura, conforme a la regulación del USCBP, como mínimo, una factura comercial debería contener lo siguiente:

1. Descripción clara del artículo
2. Cantidad
3. Valor (ya sea precio pagado preferiblemente en dólares de Estados Unidos)
4. País de origen
5. Lugar de compra
6. Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía
7. Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía

8. Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del Importador, y

9. La dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

Los importadores en Estados Unidos tendrán que presentar la factura comercial o una copia de esta al USCBP cuando hagan sus declaraciones. Es posible que las facturas lleven mayores informaciones, por lo que se recomienda revisar la normativa vigente.

Customs Broker El Agente Afianzado de Aduanas o Customs Brokers es una persona autorizada para realizar la nacionalización de las mercancías debido a la complejidad de la normativa vigente en Estados Unidos, se recomienda que toda importación sea hecha con el apoyo de un Agente Afianzado de Aduanas.

3.7.2. Requisitos Específicos para Productos Ecuatorianos con Potencial.

Requisitos Arancelarios

La United States International Trade Commission es la entidad responsable de la publicación del Arancel Armonizado de los Estados Unidos conocido como el Harmonized Tariff Schedule of the United States HTSUS y la institución responsable de administrar el régimen arancelario y procesar las declaraciones de importación es el U.S. Customs and Border Protection CBP.

El HTSUS contiene los aranceles y las categorías estadísticas para todas las mercancías importadas a Estados Unidos.

El sistema estadounidense se construye sobre el Sistema Armonizado Internacional a 6 dígitos, pero el sistema estadounidense contiene 2 dígitos adicionales para mayores detalles y otros 2 dígitos para efecto de registros estadísticos; es decir, que tiene 10 dígitos. Al respecto, cabe anotar, que ninguno de los estados de la unión americana, al que llegan los productos importados determinan el arancel que debe pagarse por el ingreso de mercancías, pues los

derechos aduaneros son establecidos por el Congreso y se encuentran en el Harmonized Tariff Schedule of the United States HTSUS que está vigente para todo el territorio estadounidense.

Este documento es distribuido por la International Trade Commission of the United States.

Los bienes importados son clasificados conforme al HTSUS

Aranceles, Fletes y Seguro

En Estados Unidos los aranceles son calculados sobre el valor del producto y no del flete ni del seguro. El USCBP determina el arancel o Duty únicamente en función del precio pagado o a ser pagado por la mercadería, que suele estar en la factura o en el conocimiento de embarque como precio FOB Puerto de Exportación.

Preferencias Arancelarias y Acuerdos

Ley Andina de Promoción Comercial y Erradicación de las Drogas ATPDEA

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), previó la entrada libre de aranceles de mercancías originarias de los países beneficiarios.

Este es un sistema unilateral cuya elegibilidad depende de los criterios establecidos por el país otorgante. Estados Unidos promulgó el ATPA como ley el 4 de diciembre de 1991 la que expiró el 4 de diciembre 2001. Cuando la Ley de Comercio de 2002 se convirtió en ley el 4 de diciembre de 2001, se renovó el ATPA hasta el 31 de diciembre de 2006, y se introdujo una derivación hacia la nueva Ley Andina de Promoción Comercial y Erradicación de las Drogas o Andean Trade Promotion and Drug Enforcement Act ATPDEA.

El ATPDEA permite el ingreso libre de arancel a cerca de 4,180 productos, dentro de los que se encuentran las flores, productos de plástico, tubos de acero,

escobas, joyas, productos químicos, prendas de vestir bajo ciertas condiciones, calzado, petróleo y sus derivados, relojes y sus partes, carteras y manufacturas de cuero, atún empacado al vacío en papel o sobres de aluminio con un contenido no mayor a 6.8 Kg, entre otros.

Están excluidos del ATPDEA los textiles (hilados y tejidos) y confecciones con excepción de prendas de vestir, ron, azúcar y concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (ejemplo: almíbar, jarabes), atún preparado o preservado por cualquier medio en empaques al vacío (ejemplo: atún en conservas) con excepción del atún.

Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias o Generalized System of Preferences GSP es un programa comercial de Estados Unidos que tiene por objeto ayudar a las naciones en desarrollo a mejorar su condición económica mediante la importación de productos de los países beneficiarios que ingresan libre de aranceles. La particularidad del SGP es que es renovado anualmente por el Congreso y al ser un programa unilateral de preferencias, está sujeto a criterios de elegibilidad del país otorgante que podrían variar de año a año.

Regímenes económicos aduaneros

Declaraciones Formales.

Las importaciones cuyo valor supere los USD 2,000 deben ser declaradas formalmente; es decir, se sigue el trámite normal y se presenta toda la documentación de rigor.

La mercadería tiene que ser declarada antes de 15 días calendario de su llegada al puerto, o será enviada a una bodega de "Orden General" hasta por 6 meses, al final de cuyo período será confiscada por el USCBP.

El importador tendrá que pagar todos los costes de almacenamiento y manejo de la mercadería.

Foreign Trade Zones

Las Zonas de Comercio Exterior fueron creadas mediante la Ley de Zonas de Comercio Exterior de 1934 y la Junta de Comercio Exterior examina y aprueba las solicitudes de establecimiento de zonas. Las Zonas de Comercio Exterior normalmente se encuentran ubicadas dentro de los puertos marítimos o cerca de ellos, en parques industriales o instalaciones especiales. No obstante, estas zonas no pueden estar muy lejos de los puertos ya que deben estar a menos de 60 millas o 90 minutos por carretera del puerto.

El Consejo de Zonas de Comercio Exterior, que está bajo el Departamento de Comercio, autoriza las operaciones dentro de las FTZ.

Una Zona de Comercio Exterior o Foreign Trade Zone FTZ es un área que legalmente esta fuera del territorio aduanero de Estados Unidos. Su objetivo es atraer y promover el comercio internacional y el comercio y tienden a dar mayor competitividad a empresas, ya que estas pueden importar insumos sin tener que nacionalizarlos y pagar aranceles, en el caso de que el producto final vaya a ser reexportado.

3.7.3. Licencias de Importación/Autorizaciones Previas.

No se necesita una licencia para importar desde EE.UU. Sin embargo, hay ciertos artículos o productos que requieren permiso de una o varias agencias del Gobierno estadounidense para su importación. El servicio de Aduanas y Protección Fronteriza de EE.UU. es la institución pública que se encarga de proveer información sobre las prácticas comerciales, regulaciones y deberes a cumplir para iniciar un proceso de importación.

El mencionado proceso en Estados Unidos puede presentar variaciones dependiendo de los productos a importar o de la experiencia con la que cuente el importador.

A continuación se presentan los pasos generales para una importación, teniendo en cuenta que estos pueden tener cambios administrativos y legislativos por parte de las autoridades competentes.

Primero se debe identificar la posición arancelaria de los productos que se van a importar, ya que esto ayudará a identificar los trámites aduaneros y el arancel correspondiente para ingresar al territorio norteamericano.

Se debe ubicar las aduanas que se encuentren en el área donde se realizará la importación.

El despacho de bienes puede ser realizado por un individuo o una empresa no residente en los Estados Unidos o por una sociedad anónima extranjera, las cuales pueden otorgar un poder a un empleado regular, a un agente aduanero, ó a un socio u oficial de la corporación para que realice los trámites aduaneros en los Estados Unidos.

A continuación se mencionan los documentos que se deben presentar al momento de ingresar la mercancía al territorio estadounidense:

1. Manifiesto de Ingreso de Mercancías (Entry Manifest, custom form 7533), ó un permiso especial para entrega inmediata (Special Permit for Immediate Delivery, custom form 3461)
2. Certificado de Origen.
3. Evidencia de los derechos sobre la mercancía, esto quiere decir que se debe probar de manera satisfactoria la posesión de la misma.
4. Factura comercial o una Pro Forma Invoice, cuando la primera no pueda ser diligenciada.
5. La lista de empaque.
6. Otro tipo de documentación dependiendo del tipo de productos a importar.

3.7.4. Para arancelarios.

Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

Animal and Plant Health Inspection Service APHIS

Las importaciones de animales y plantas se rigen por las regulaciones sanitarias y fitosanitarias del Animal and Plant Health Inspection Service APHIS, que es una entidad derivada del Departamento de Agricultura.

Toda importación comercial de productos alimenticios y bebidas requiere de una notificación previa realizada a la FDA. En tal sentido, los fabricantes extranjeros y distribuidores deben registrarse con la debida anticipación en la FDA para que sus productos puedan ser ingresados y vendidos en el mercado estadounidense.

Requisitos técnicos, de calidad y seguridad

Alimentos, Drogas y Productos Cosméticos: La FDA (Food and Drug Administration) es la institución encargada de regular las importaciones estadounidenses de alimentos, drogas y productos cosméticos. Se prohíbe la importación de artículos que presenten:

* Algún tipo de adulteración, tanto del producto como de su empaque o embalaje.

* Que manifieste condiciones antihigiénicas.

Registro de Instalaciones Alimenticias: Establece que todas las instalaciones que procesen, empaquen, almacenen productos que serán exportados a Estados Unidos, deberán registrarse anualmente ante la FDA. Se debe tener en cuenta:

Si una empresa se encuentra registrada en la FDA, en cumplimiento de otras disposiciones, debe registrarse nuevamente de acuerdo con esta Legislación.

- Cada empresa deberá nombrar un representante o agente calificado que resida o mantenga un centro de actividad comercial en los Estados Unidos.
- Cualquier actualización al registro debe efectuarse en los 30 días siguientes a la adopción de cualquier cambio que varíe al contenido en el registro inicial.
- Cualquier importación que ingrese a territorio norteamericano y que carezca de registro, no será permitida. En este caso, la FDA incauta y traslada a un “recinto seguro”. Los costos de este almacenamiento más los costos de transporte deben de ser sufragados por el importador.
- Están exentas de registro las explotaciones agrícolas, los establecimientos minoristas, los restaurantes y otros que preparen y sirvan directamente a los consumidores, los barcos pesqueros que no procesan la pesca y las instalaciones reguladas por USDA. (United States Department of Agriculture’s).

Food and Drug Administration FDA, requiere de una notificación previa de alimentos importados para evitar ataques terroristas y emergencias relacionadas con el suministro de alimentos en Estados Unidos. Para ello, la regulación requiere que las instalaciones que procesan alimentos sean registradas con la FDA y que la FDA sea notificada con anticipación sobre la importación de embarques de alimentos.

La FDA debe ser notificada antes de que se dé la importación o que el producto sea ofrecido para su importación a Estados Unidos. La información requerida por el FDA en esta notificación incluye:

1) Clase de importación:

- Consumo
- Express Courier
- Propósito comercial
- Informal
- Equipaje
- Almacenamiento
- Zona de Comercio Extranjero

- Transporte inmediato
- Importación temporal bajo bono
- Transportación y Exportación
- Transportación y Exportación (Express Courier)

2) Puerto de llegada;

3) Nombre y coordenadas de la persona que llena el formulario;

4) Nombre y coordenadas del importador;

5) País de donde proviene el producto;

6) Descripción del producto;

7) Otros datos de identificación del producto;

8) Información sobre cantidades y empaquetamiento;

9) Nombre y coordenadas del fabricante;

10) Nombre y coordenadas del transportista;

11) Nombre y coordenadas del dueño;

12) Nombre y coordenadas del consignatario final; y,

13) Nombre de la bodega donde va a estar el producto, si así ha dispuesto Aduana (USCBP).

3.8. CONTRACION DEL TRANSPORTE.

3.8.1. Transporte Terrestre.

La empresa MAREST C.A contratará para el transporte interno de la mercancía a la Compañía de Transporte Pesado TRAIlesa S.A., que tiene una sucursal en Puerto Bolívar, provincia de El Oro. La compañía cuenta con modernas unidades y tiene capacidad para transportar nuestro producto, esto hace que la mercadería llegue en buenas condiciones en el momento indicado y al lugar acordado, es decir al lugar de embarque puerto marítimo de Puerto Bolívar.

3.8.1.1. Tiempo de Transito MAREST C.A.- Puerto Bolívar.

El tiempo de tránsito desde la Empresa MAREST hasta Puerto Bolívar, es de aproximadamente de 1 hora.

3.8.1.2. Costo de Transporte.

El costo de transporte terrestre es de 125 dólares.

3.8.2. Transporte Marítimo.

Los productos comercializados desde el Ecuador, son embarcados desde el Puerto Marítimo Bolívar, generalmente en carga dependiendo el tipo de productos (secos o refrigerados),

Por ello, para el transporte internacional se contratara a la Compañía de transporte marítimo Hamburgo Sud América, ubicada en la provincia del Guayas en la Av. Las monjas N°10 Y C.J Arosemena.

Estados Unidos cuenta con puertos y aeropuertos modernos que facilitan las actividades de importaciones y exportaciones. Uno de los principales puertos marítimos en Estados Unidos está ubicado en la ciudad de Miami-Florida, considerado como uno de los más grandes de este país y de América.

La infraestructura del transporte estadounidense en todos los medios, tales como: ferrocarriles, puertos, aeropuertos y vías fluviales; son característicos de un país de primer mundo. Se caracterizan por la agilidad, seguridad y por el excelente servicio que ofrecen.

FIGURA

Nº

12:

Transporte

Marítimo.



3.8.2.1. Tiempo de Transito Puerto Bolívar-Florida (Estados Unidos).

El tiempo de tránsito desde Puerto Bolívar a Florida, es de aproximadamente 6-9 días. El puerto de Florida cuenta con un ágil movimiento de carga, contenedores y tiene un servicio multimodal fantástico conectando puerto, carreteras, trenes a cualquier ciudad estadounidense.

3.8.2.2. Contenedor.

Para el transporte internacional del camarón utilizaremos contenedor de marca EVERGREEN, de 40 pies (12m) para carga sólida., los cuales son equipos especializados hechos de acero para el transporte marítimo y tipo de carga.

Todos los contenedores que van desde la planta de producción hasta llegar al puerto de destino (Florida-Estados Unidos), deben cumplir con los requisitos exigidos para transporte productos perecederos, que contengan cuartos fríos, seguros entre otras normas.

FIGURA N° 13: Contenedor Evergreen.



Las normas para los contenedores las establece la International Standards Organization, ISO (Organización Internacional de Normas) y algunas de las medidas y pesos especificados.

▪ **Medidas del contenedor**

Largo: 12m

Ancho: 2, 35m

Alto: 2,39m

▪ **Pesos máximos**

20 Pies (6 m) 44.800 lb (20.320 Kg)

40 Pies (12 m) 67.200 lb (30.480 Kg)

Sin embargo, un contenedor puede cargarse inadvertidamente hasta un 10% más de lo especificado, o con carga descentrada. Por lo tanto, un vehículo que transporte contenedores debe tener una capacidad operativa de unas 75.000 lb (34.000 Kg), con centro de carga a 1.200 mm.

La capacidad del contenedor es de 30.840kg, sin embargo la Empresa MAREST enviara 90000 cajas de 32,25 kg en peso bruto, con un total de 2´902500 kg, para ello se utilizaran flejes de acero en los espacios vacíos para reforzar las cajas de cartón corrugado. Cada pallet contiene 45 cajas y en el container entran 20 pallets, 2 por ancho y 10 de largo total de pallets a utilizar 2000.

3.9. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION.

3.9.1. Canales de Distribución.

Los canales de distribución son los conductos que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de productos y servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible, en el lugar, cantidad y tiempo que lo solicite, y al costo más bajo.

El objetivo principal de la distribución es que esté al alcance de los consumidores finales. En este caso, se busca que todos los distribuidores de camarón congelado y empanizado estén interesados en comprar nuestro producto para que pueda ser conocido por la mayoría de los clientes.

El canal de distribución que utilizaremos es directo, ya que se piensa negociar entre la empresa y el importador mayorista de camarón fresco directamente. A través de este distribuidor el producto será expuesto al mercado meta. De acuerdo a la naturaleza de ubicación de estas tiendas, que están situadas por toda la ciudad de Florida; se hará más fácil su acceso a compradores. La ventaja de trabajar con un importador mayorista es que generalmente no hay que hacer más de una entrega en una sola localidad. Otra ventaja consiste en que los mayoristas visitan, o son visitados por una gran cantidad de minoristas y de esta forma están en capacidad de exhibir mejor sus productos y venderlos en un área mucho mayor que aquella en la cual uno podría hacerlo por sí mismo.

La desventaja de hacer uso de los mayoristas puede estar en que posiblemente estos requieran grandes cantidades mínimas que a uno le sea difícil abastecer. También, por supuesto, ellos necesitan obtener utilidades con sus actividades, para lo cual requieren un margen. Esto reduce aún más la porción del precio minorista de venta disponible para uno.

3.9.2. Atributos del Producto.

Para la empresa es fundamental conocer los atributos y características de sus productos, especialmente aquéllos que los diferencian de sus competidores, y saber a cuáles de esos atributos dan más importancia los consumidores. La diferenciación puede basarse en atributos físicos, funcionales o psicológicos.

Un estudio asegura que los camarones más deseados dentro del ámbito gastronómico son los descabezados (sin cabeza) ya que dan un mejor aspecto visual al comprador.

Otra ventaja está relacionada con el sabor del camarón: Los azúcares que le dan un sabor dulce se dan en mayores concentraciones cuando el camarón no tiene cabeza y se mantiene en congelación adecuada.³¹

3.9.3. La Garantía del Producto.

La garantía que damos a nuestros clientes sobre nuestro producto es que no causarán perjuicios cuando sean preparados o ingeridos de acuerdo con su uso previsto.

Así, la garantía de la seguridad alimenticia implica la reducción de los riesgos que puedan surgir con el producto. Ya que cuenta con certificados de origen, sanitario y fitosanitario; ya que estos son necesarios para exportar, de esta manera nuestro producto será confiable.

3.9.4. Estrategias de Marca.

Para el posicionamiento de nuestro producto es necesario el establecimiento de una marca comercial, que permita al importador y/o consumidor, un fácil reconocimiento del producto.

³¹ www.clubplaneta.com.mx

La marca, tiene un alto valor estratégico para toda empresa que desee desempeñarse con éxito en contextos altamente competitivos y cambiantes como el actual. Por ello la marca debe llamar la atención al cliente y debe ser fácil de recordar frente la competencia.

La marca “**CAMARONES MAREST C.A.**”, es la marca que se puede comercializar en el mercado de Florida. Como se acoto anteriormente, la distribución del producto es directa al importador (broker)-mayorista, quien se encargara de distribuir a las cadenas de supermercado, tiendas etc, en bandejas plastificadas con el logotipo y marca de la empresa que permite observar el producto directamente facilitando su identificación por el consumidor.

3.9.5. Estrategias de Publicidad.

Tiene el objetivo de informar al mercado , principalmente a través de medios de comunicación masiva, sobre la disponibilidad del producto, persuadiendo de que es la mejor opción para lo que busca o necesita y recordarles su existencia y méritos a aquellos consumidores que ya han adquirido el producto o servicio.

3.9.6. Estrategias de Promoción.

El objetivo principal de la promoción es dar a conocer el producto a los posibles compradores, los cuales son todos los distribuidores de camarón de Florida. Para poder realizar lo anterior se tiene que asistir a ferias internacionales donde se exponen productos nuevos.

Las Ferias Internacionales, son un excelente instrumento comercial y una herramienta de marketing circunscrito a un tiempo y un espacio concretos, que promoverán el encuentro y reciprocidad entre individuos de iguales o diferentes ámbitos tendientes a generar un vínculo comercial continuo en el tiempo. Son grandes eventos que se llevan a cabo para facilitar reuniones de negocios de expositores o empresas de distintos países y constituyen una manera activa de contactar nuevos clientes en forma receptiva.

Las ferias internacionales llevan siglos desarrollándose en Estados Unidos y se las considera como el organizador número uno de las áreas más importantes de la economía ya que ha profesionalizado al máximo los servicios en materias primas de ferias enmarcadas en un contexto de alta tecnología y aplicando muy de cerca el marketing internacional.

Las oportunidades que se presentan en estas ferias serán acciones que determinen el éxito de los objetivos propuestos como vender, difundir los beneficios de los productos lanzados, sondear opiniones, potenciar la marca, abrir nuevos mercados. Observar a la competencia, darse a conocer con los medios de comunicación.³²

3.10. CONSIDERACIONES BASICAS PARA EXPORTAR.

3.10.1. Ventajas de la Exportación.

- Incrementar las ventas e ingresos, que permitan el desarrollo y crecimiento de la empresa.
- Mayor estabilidad de la empresa, por no depender solamente del mercado doméstico.
- Necesidad de integrarse al mercado mundial por la globalización de la economía.
- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional.
- Posibilidades de competir en el mercado internacional por calidad y precio.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas nacionales y extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia, lograr mayores volúmenes y diversificar productos.
- Distribuir el riesgo de estar en un solo mercado, (porque el mercado es el mundo).

³² http://www.auma.de/-pages/start_s.aspx

- Asegurar la supervivencia de la empresa a largo plazo.
- Aprovechar oportunidades de mercado ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Aprovechar ventajas comparativas.
- Utilizar la capacidad productiva de la empresa
- Creación de fuentes de trabajo y mayor captación de divisas para el país.³³

3.10.2. Riesgos de la Exportación.

Por otro lado, así como exportar puede traer ventajas, también pueden presentarse riesgos potenciales, tales como:

- Lanzarse a ciegas, uno de los riesgos más frecuentes y fáciles, de evitar son aquellos que resultan de la inexperiencia. Entre estos podemos, mencionar el pretender abarcar muchos mercados al mismo tiempo, sin considerar la capacidad de producción para atender las demandas de altos volúmenes. Es importante que aquí se considere esto como un riesgo si la producción o el proveedor no va a poder responder a determinadas exigencias de volumen o bien de calidad.
- Riesgos financieros, es posible que se envíe la mercadería y no se reciba el pago. Aquí pueden presentarse dos situaciones; el exportador no cumplió con los requerimientos del comprador (empaquete, calidad, tiempo de entrega, etc.) o bien la persona con quien se hizo la negociación es deshonesto. Antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias.
- Riesgos políticos, aquellos que pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país. Tales como, movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.³⁴

³³ <http://www.bancomex.com.mx> Banco de Comercio Exterior de México)

³⁴ <http://www.exportacion.us>

3.11. DOCUMENTOS PARA EXPORTAR.

3.11.1. Factura Comercial.

Es un documento que cuenta con los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizada por las autoridades aduaneras del país de destino como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías, para aplicar los derechos, gravámenes y aranceles de importación. A falta de un contrato de compraventa, la factura, aunque no constituye por sí misma un contrato, es el documento que recoge las condiciones pactadas entre las partes. La Factura Comercial es un documento fundamental e imprescindible en cualquier transacción comercial.

Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería.
- Fecha y lugar de emisión.
- La unidad de medida.
- Cantidad de unidades que se están facturando.
- Precio unitario y total de venta.
- Moneda de venta.
- Condición de venta.
- Forma y plazos de pagos.
- Peso bruto y neto.
- Marca.
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

3.11.2. Conocimiento de Embarque.

Una vez entregada la mercancía, la compañía transportadora emite un documento, llamado "Documento de Embarque", en el que la compañía se compromete a transportar la mercancía desde un puerto o aeropuerto de origen a otro de destino. Este servicio es pagado según los términos de negociación o INCOTERM.

El documento de embarque dependerá del modo de transporte a utilizar: Bill of Lading (B/L) para transporte marítimo; guía aérea o Air Waybill (AWB) para transporte aéreo o Carta de Porte terrestre.

Los datos que contiene son:

- Datos del cargador.
- Datos del exportador.
- Datos del consignatario.
- Datos del importador.
- Nombre del buque.
- Puerto de carga y de descarga.
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- Importe del flete.
- Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- Número del precinto.
- Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.
- Fecha de embarque.

Ver Anexo N° 1.

3.11.3. Lista de Empaque o Packing List.

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.
- Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.
- Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.
- Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.³⁵

3.11.4. Certificado de Origen.

Cualquier tipo de producto requiere de un Certificado de Origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino. Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y por las Cámaras de Comercio, Industrias o Producción, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.

✓ Trámite a Seguir:

Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en el sitio web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.

³⁵ <http://www.fedexport.com> Federación Ecuatoriana de exportadores).

Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.

Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.

- ➔ Comunicación del resultado al usuario.
- ➔ El usuario cancela el valor del Certificado de origen.
- ➔ El usuario llena los datos del Certificado de origen.
- ➔ El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

✓ **Vigencia:**

Los certificados de origen cuentan con una vigencia determinada a partir de la fecha de validación por la Entidad Competente, para hacer efectiva la preferencia arancelaria:

- COMUNIDAD ANDINA Y ALADI: 180 días
- S.G.P.: 10 meses
- TLC G-3: 1 año
- CARICOM: 180 días
- PANAMA: 180 días
- CAN-MERCOSUR: 180 días

Ver en el Anexo N° 2.

3.11.5. Certificado Fitosanitario.

Es el documento probatorio de la condición de salubridad en que se encuentran determinados productos exportables. En Ecuador los certificados fitosanitarios son otorgados por las dependencias del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Apicultura y Pesca, y no son obligatorios a efectos de autorizar las exportaciones sino que deben ser obtenidos por los exportadores a efectos de cumplir regulaciones sanitarias y de salubridad vigentes en los mercados de exportación.

3.11.6. Certificado Sanitario.

El Certificado Sanitario es un documento expedido por el organismo de control sanitario correspondiente al país de origen en el que se hace constar que la mercancía analizada cumple con la normativa sanitaria local e internacional. En Ecuador, los organismos de control sanitario son la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, el Instituto Nacional de Pesca (INP) y el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” (INH).

Al momento de exportar se debe considerar el tipo del producto, sea este vegetal, animal, de la acuicultura, de la pesca, procesados, medicinales, cosméticos, bioquímicos, ya que de eso dependerá el tipo de registro o certificado que necesita emitir y la institución emisora.

✓ Procedimiento:

Como primer paso, todo tipo de producto agrícola fresco requiere de un Registro de Productor / Exportador, y éste tiene una vigencia de 2 años (para todos los productos) y 1 año para las flores por lo cual ambos requieren de renovación.

Posterior a la obtención del registro, cuando el exportador desee realizar un embarque, por cada embarque debe solicitar la emisión de un Certificado

Fitosanitario, el cual requiere de una inspección del producto a embarcar. El certificado tiene una vigencia máxima de 90 días calendarios, contados desde su aprobación y con validez para ése único embarque.

Ambos documentos son emitidos en la Dirección de Sanidad Vegetal en la Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, institución adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

✓ **Vigencia:**

Registro estándar: 2 años.

Registro flores: 1 año.

✓ **Documentos requeridos:**

RUC, Copia de Cédula, Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), Croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador – productor).³⁶

Ver en el Anexo N° 3.

3.12. PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR.

3.12.1. Declaración de la Exportación.

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita la exportación.

³⁶ www.proecuador.com. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.)

3.12.2. Documentos a Presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

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

3.12.3. Tramite.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases

▪ Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto

aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

▪ **Fase Post-Embarque**

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

3.12.3.1. Agente Afianzado de Aduana.

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público
- Para los regímenes especiales.³⁷

FIGURA N° 14: Procedimiento para Exportar.

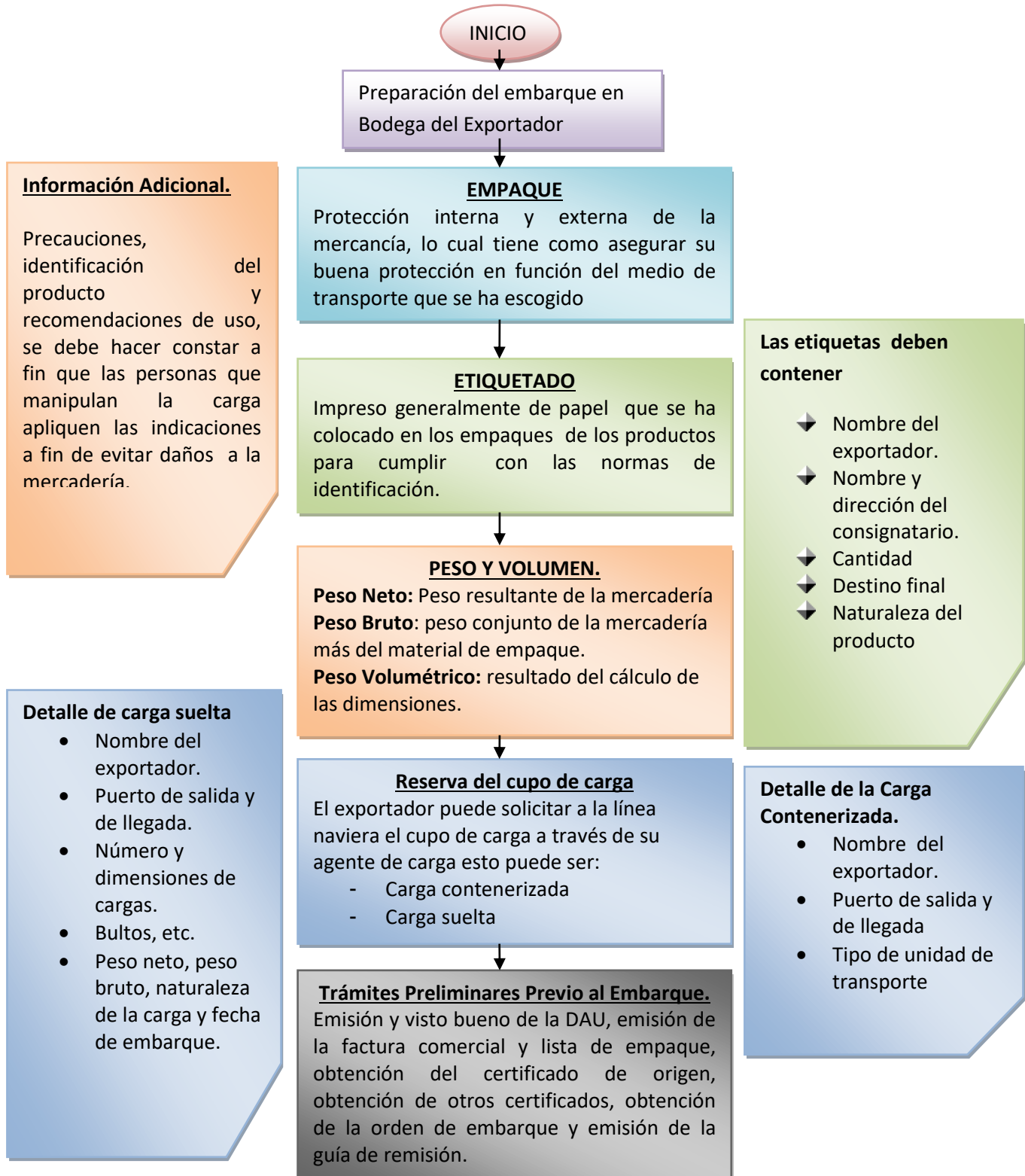


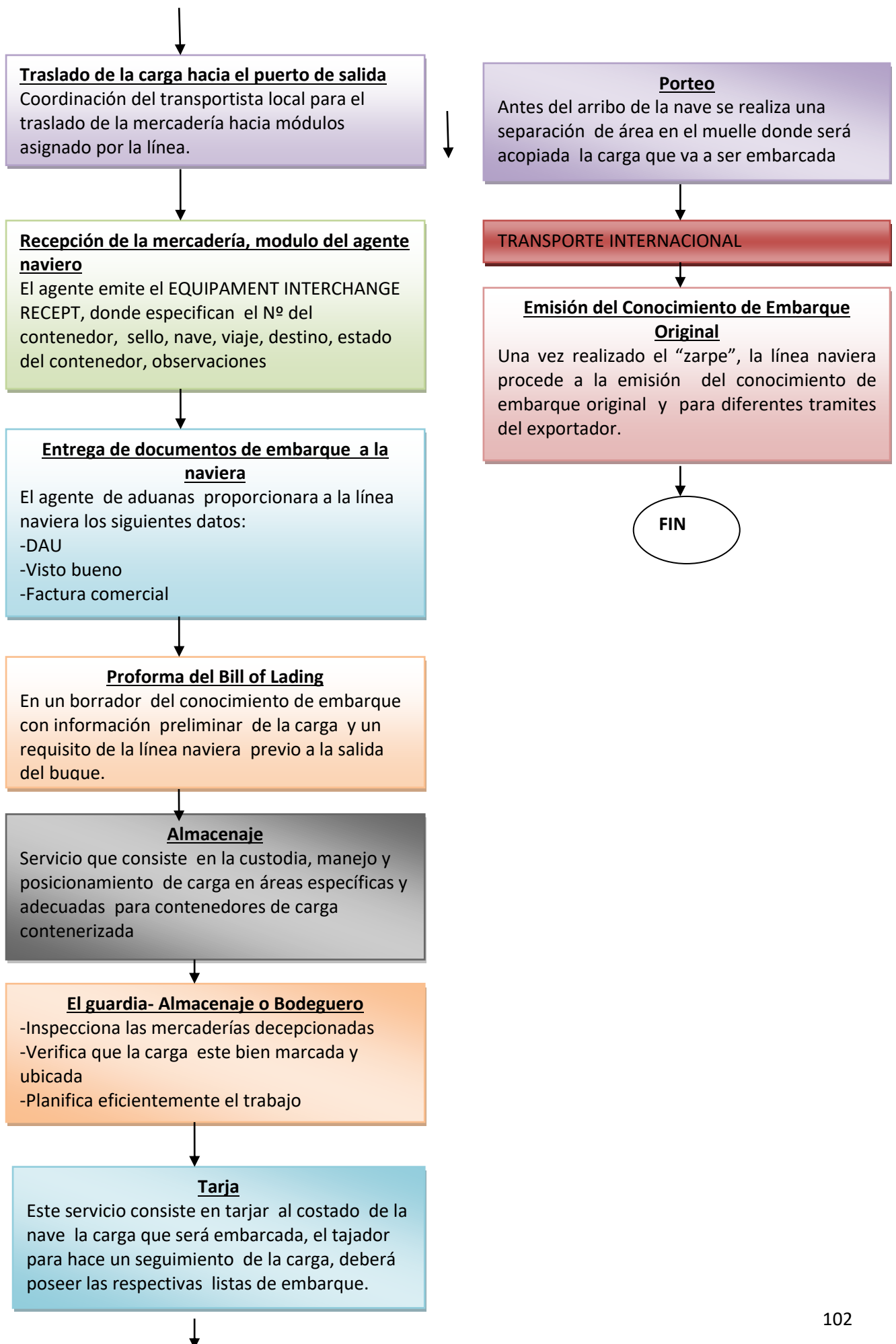
³⁷ www.aduana.gob.ec Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)

3.13. LOGISTICA NECESARIA PARA LA EXPORTACION.

3.13.1. Logística de Embarque Terrestre y Marítimo.

FIGURA Nº 15: Logística de Embarque Terrestre y Marítimo.





3.14. ESTUDIO FINANCIERO

Se tomara en cuenta todos los procedimientos de inversión a realizarse, considerando los gastos administrativos, los costos directos e indirectos de fabricación y comercialización.

3.14.1. Inversión

TABLA N° 12: Calendario de Inversiones

CALENDARIO DE INVERSIONES	
RUBRO DE INVERSIONES	AÑOS
	0
ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria y Equipo	125000,00
Equipo de Computo	18500,00
Muebles de Oficina	18000,00
Vehículos	100000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	261500,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos del Proyecto	1050,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	1050,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Caja- Bancos	2235230,33
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	2235230,33
TOTAL INVERSION	2497780,33

TABLA N° 13: Estructura de Inversión y Financiamiento

ESTRUCTURA DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO		
INVERSIONES DEL PROYECTO	VALOR	%
Activo corriente		
Caja-bancos	2235230,33	89,49%
Activos fijos		
Maquinaria y Equipo	125000,00	5,00%

Equipo de computo	18500,00	0,75%
Muebles de oficina	18000,00	0,72%
Vehículos	100000,00	4,00%
Activos diferidos		
Gastos del proyecto	1050,00	0,04%
TOTAL ACTIVOS	2497780,33	100,00

FINANCIAMIENTO		
PASIVO		
Préstamo	51999,67	2,08%
TOTAL PASIVO	51999,67	
Capital Social	2445780,66	97,92%
TOTAL PATRIMONIO	2445780,66	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	2497780,33	100,00

3.14.1.1. Depreciaciones.

EMPRESA “MAREST” C.A.

DEPRECIACIONES

TABLA N° 14: Depreciaciones

Cuenta	V. Total	Vida útil(años)	Depreciación. anual
Maquinaria	125000,00	10	12500,00
Equipo de Computo	18500,00	3	6166,67
Muebles de oficina	18000,00	10	1800,00
Vehículo	100000,00	5	20000,00
			40466,67

3.14.1.2. Amortización.

EMPRESA “MAREST” C.A.

AMORTIZACION

TABLA N° 15: Amortizaciones

Cuenta	V. Total	Vida útil(años)	Amortización Anual
Estudio del Proyecto	1050,00	5	210,00
			210,00

3.14.2. Costos.

3.14.2.1. Costos de producción.

Son los costos en los cuales se incurrirá para la obtener el producto para la exportación.

Materia prima.

Mano de obra directa.

Mano de obra indirecta.

Costos Indirectos.

El costo de la materia prima incluye todos los insumos necesarios para lograr el producto listo para la exportación, la materia prima que se necesita para obtener el producto cuyo costo se mostrara en kilogramo.

El costo de los materiales directos comprende el costo del empaque primario fundas de plástico y secundario cajas de cartón doble- triple, etiqueta; es decir los materiales que se necesitan para el empaque y la presentación del producto.

El costo de la mano de obra está en relación al salario que percibirán los trabajadores quienes están directa e indirectamente vinculados con la comercialización del camarón.

3.14.2.1.1. Materia Prima.

TABLA N° 16: Materia Prima

MATERIA PRIMA					
Nº	Concepto	Cantidad	Unidad de medida	costo unitario	Costo Total
1	Camarón	3000000	KG	6,68	20050000,00
2	Limpiador Químico (cloro)	2000	200 Cajas de 10 u	0,75	1500,00
3	Agua (Lavado y enfriado)				8000,00
Total Materia Prima					20059500,00

Son los bienes que pasan mediante un proceso de transformación a formar parte del producto terminado.

En este caso, comprende el camarón en estado natural, el limpiador químico y el agua para obtener el producto final

3.14.2.1.2. Mano de Obra.

Nuestro presupuesto de personal parte de la cantidad de empleados necesarios en cada año en función a cantidades de kilogramos a exportar, lo cual para el año 2013 contamos con 10 empleados. Los salarios contemplan un aumento del 20% por encima del salario básico legal a todos los obreros, también dentro de la remuneración se consideran los rubros de aporte patronal 12,15%, decimotercero y decimocuarto sueldo, como se detalla a continuación:

TABLA Nº 17: Mano de Obra.

MANO DE OBRA						
Detalle	Num. Empl.	Sueldo	Aporte Patronal (12.15%)	Decimo 3ero	Decimo 4to	Total
Mano de Obra Directa						
Recepción Materia Prima						
Operario	1	292	35,48	292,00	292	911,48
Clasificación						
Obrero	1	300	36,45	300,00	292	928,45
Lavado						
Operario	1	292	35,48	292,00	292	911,48
Pesaje						
Obrero	1	292	35,48	292,00	292	911,48
Empaque						
Operario	1	292	35,48	292,00	292	911,48
Embalaje						
Operario	1	292	35,48	292,00	292	911,48
Transporte						
Estibador	1	292	35,48	292,00	292	911,48
Subtotal Mano de Obra Directa	7	2052	249,32	2052,00	2044	6397,32
Mano de Obra Indirecta						
Jefes						

Jefe de Calidad	1	350	42,53	350,00	292	1034,525
Jefe de Supervisión	1	350	42,53	350,00	292	1034,525
Almacenaje						
Bodeguero	1	292	35,48	292,00	292	911,48
	3	992	120,53	992,00	876	2980,53
TOTAL MANO DE OBRA						9377,85

La mano de obra directa es utilizada para la transformación de la materia prima en el producto terminado, en este caso corresponde a los obreros y operarios.

La mano de obra indirecta es aquella que no interviene directamente en la transformación de la materia prima. Por ejemplo personal de supervisión, personal de control de calidad, bodeguero.

3.14.2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación.

Forman parte auxiliar en la presentación del producto terminado sin ser el producto en sí.

Además del costo de los servicios básicos necesarios para la elaboración del producto.

TABLA Nº 18: Costos Indirectos de Fabricación.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION				
Nº	Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total.
1	Jabas plásticas	500	8	4000,00
2	Bolsas plásticas de polietileno	288000	0,012	3456,00
3	Cajas de cartón corrugado doble- triple	90000	1	90000,00
4	Embalaje	90000	0,5	45000,00
5	Etiquetas	90000	0,6	54000,00
TOTAL C. I. F				196456,00

3.14.2.2. Gastos de Administración.

Estos por su parte realizan las funciones de conducción general, de apoyo, financiero y administrativo de los procesos productivos, entre ellos se encuentran.

TABLA N° 19: Sueldos y Salarios

SUELDOS Y SALARIOS						
Detalle	Núm. Empl.	Sueldo	Aporte Patronal (12.15%)	Decimo 3ero	Decimo 4to	Total
Administrativo						
Gerente General	1	350	42,53	350,00	292	1034,53
Secretaria	1	320	38,88	320,00	292	970,88
Contadora	1	350	42,53	350,00	292	1034,53
TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO						3039,93

TABLA N° 20: Servicios Básicos.

SERVICIOS BASICOS	
Detalle	Precio
Luz	175
Teléfono	85
TOTAL SERVICIOS BASICOS	260

3.14.3. Gastos de Venta

TABLA N° 21: Gastos de venta.

GASTOS DE VENTA	
Detalle	Precio
Promoción y Publicidad	
Participación Ferias Internacionales	5700,00
Negociación Internacional	2000,00
Muestras Ecuador- Estados Unidos	5400,00
TOTAL GASTOS DE VENTA	13100,00

Son gastos necesarios para introducir el producto en el mercado estadounidense. Así logramos la participación del mercado externo esperado y podremos mantener el volumen de ventas esperado.

3.14.4. Gastos de Exportación.

Los costos de exportación son aquellos que incurren en el proceso de envío y comercialización del camarón en el mercado de Florida.

TABLA N° 22: Costos de Exportación.

COSTOS DE EXPORTACION	
Detalle	Precio
Enflejamiento	8400,00
Transporte MAREST-Puerto Bolívar	125,00
Descarga de la mercadería	6300,00
Certificado de Origen	15,00
Certificado Fitosanitario	62,00
Certificado Sanitario	86,00
Documento de Transporte(Bill of Lading)	44,80
Agente Afianzado de Aduana	2000,00
TOTAL COSTOS DE EXPORTACION	17032,80

3.14.4.1. Resumen de Costos y Gastos.

TABLA N° 23: Resumen de Costos y Gastos

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	
RUBROS	2013
Costos de Producción	20265333,85
Gastos Administrativos	3299,93
Gastos de Ventas	13100,00
Gastos Financieros	7357,95
Gastos de Exportación.	17032,80
COSTO TOTAL	20306124,53

3.14.5. Precio para el Cliente

Para la determinación del precio de exportación se realizó mediante los siguientes puntos:

- ✓ **Variables De Producción:**

Se integran por la materia prima utilizada y la mano de obra que interviene.

✓ **Variable Administración:**

Se consideraría los servicios básicos y sueldos y salarios

✓ **Variables de Venta:**

Se considera la publicidad y promoción

✓ **Variables Financieros**

Incluye el préstamo si lo hubiere

✓ **De Exportación:**

Incluye en el caso específico de la empresa:

- Carga de almacén de salida.
- Envío al puerto.
- Trámite aduanero para la exportación

TABLA N° 24: Precio de Venta por cada Kg de camarón

PRECIO DE VENTA POR CADA KG DE CAMARON	
Total Gastos	20306124,53
Total de la Exportación	7543628,52
Precio antes de la Utilidad	6,90
Margen de Utilidad 10%	0,69
PRECIO DE VENTA	\$7,59

Por lo tanto, el precio de venta de camarón por kg, que se maneja para el mercado de Florida es de \$7,59.

3.14.6. Financiamiento

MAREST C.A. posee capital propio para el desarrollo de sus actividades, el mismo es aportado por sus accionistas en forma igualitaria, y un préstamo al banco de Pichincha a una tasa de interés del 11,79% y a un plazo de 2 años. Los pagos son anuales.

TABLA Nº 25: Calculo del Préstamo del Banco de Pichincha.

CALCULO DEL PRESTAMO DEL BANCO DE PICHINCHA					
INTERES 13,79%					
TIEMPO 2 AÑOS					
24 MESES					
AÑO	DEUDA	INTERES	PRINCIPAL	PAGO ANUAL	SALDO
2013	51999,67	7357,95	25999,84	33357,79	25999,84
2014	25999,84	3678,98	25999,84	29678,82	0
TOTAL		11036,93	51999,67	63036,60	

3.14.7. Estados Financieros

3.14.7.1. Estado de Resultados.

Es uno de los estados financieros más básicos de las empresas denominado también estado de pérdidas y ganancias, muestra la información relativa al resultado de las operaciones (utilidad o perdida) durante un periodo determinado, toma como parámetros el total de los ingresos de las actividades generados por la empresa MAREST C.A. y los costos, gastos administrativos, financieros de venta y exportación que se generaron en un periodo determinado.

En nuestro Estado de Resultados determinamos los ingresos y egresos en función de nuestros presupuestos.

TABLA Nº 26: Estado de Resultados.

ESTADO DE RESULTADOS	
"MAREST" C.A.	
VENTAS	22304353,50
(-) COSTOS DE PRODUCCION	20265333,85
Materia Prima	20059500,00
Mano de Obra	9377,85
Costos Indirectos	196456,00
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	2039019,65
(-) GASTOS	40790,68
Gastos Administrativos	3299,93
Sueldos Administrativos	3039,93
Servicios Básicos	260,00
Gastos de Ventas	13100,00
Promoción y Publicidad	13100,00
Gastos Financieros	7357,95
Préstamo	7357,95
Gastos de Exportación	17032,80
Enflejamiento	8400,00
Transporte MAREST-Puerto Bolívar	125,00
Descarga de la mercadería	6300,00
Certificado de Origen	15,00
Certificado Fitosanitario	62,00
Certificado Sanitario	86,00
Documento de Transporte(B/L)	44,80
Agente Afianzado de Aduana	2000,00
Utilidad Antes 15% Participación	1998228,97
(=) Trabajadores	
(-) 15% Participación trabajadores	299734,35
(=) Utilidad Antes 25% Impuesto a la Renta	1698494,62
(-) 25% Impuesto a la Renta	424623,66
(=) UTILIDAD NETA	1273870,97

3.14.7.2. Balance General.

Denominado también como Estado de Situación Financiera cuya finalidad es reflejara el costo de los bienes que le pertenecen a la empresa, estructurado a través de tres conceptos básicos, el activo expresado ya sea efectivo, cuentas por cobrar, inversión, el pasivo en función de las deudas que mantiene la empresa

con el gobierno proveedores, bancos, y el patrimonio o capital propio de la empresa.

TABLA N° 27: Balance General.

“MAREST” C.A.				
BALANCE GENERAL				
	INICIAL		2013	
ACTIVOS				
Activo Corriente		2235230,33		11248136,14
Caja-Bancos	2235230,33		11248136,14	
Activo Fijo		261500,00		221033,33
Maquinaria y Equipo	125000,00		112500,00	
Equipo de Computo	18500,00		12333,33	
Muebles de Oficina	18000,00		16200,00	
Vehículo	100000,00		80000,00	
Activos Diferidos		1050,00		840,00
Gastos del Proyecto	1050,00		840,00	
TOTAL ACTIVOS		2497780,33		11470009,47
PASIVO		51999,67		3287857,85
Préstamo	51999,67		25999,84	
15% Reparto Trabajadores			1349734,35	
25% Impuesto Renta			1912123,66	
TOTAL PASIVO		51999,67		3287857,85
PATRIMONIO				
Capital Social	2445780,66			2445780,66
Utilidad				5736370,96
TOTAL PATRIMONIO		2445780,66		8182151,62
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		2497780,33		11470009,47

TABLA 28: Flujos Proyectados

	1	2	3	4	5
VENTAS	22304353,50	23419571,18	24590549,73	25820077,22	27111081,08
COSTOS DE PRODUCCION	20265333,85	21075947,20	21918985,09	22795744,50	23707574,28
Materia Prima	20059500,00	20861880,00	21696355,20	22564209,41	23466777,78
Mano de Obra	9377,85	9752,96	10143,08	10548,81	10970,76
Costos Indirectos	196456,00	204314,24	212486,81	220986,28	229825,73
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	2039019,65	2343623,97	2671564,64	3024332,72	3403506,81
GASTOS	40790,68	38276,09	35802,88	37051,54	38344,63
Gastos Administrativos	3299,93	3429,33	3563,82	3703,62	3848,92
Sueldos Administrativos	3039,93	3161,53	3287,99	3419,51	3556,29
Servicios Básicos	260,00	267,80	275,83	284,11	292,63
Gastos de Ventas	13100,00	13624,00	14168,96	14735,72	15325,15
Promoción y Publicidad	13100,00	13624,00	14168,96	14735,72	15325,15
Gastos Financieros	7357,95	3678,98	0,00	0,00	0,00
Préstamo	7357,95	3678,98	0,00	0,00	0,00
Gastos de Exportación	17032,80	17543,78	18070,10	18612,20	19170,57
Enflejamiento	8400,00	8652,00	8911,56	9178,91	9454,27
Transporte MAREST-Puerto Bolívar	125,00	128,75	132,61	136,59	140,69
Descarga de la mercadería	6300,00	6489,00	6683,67	6884,18	7090,71
Certificado de Origen	15,00	15,45	15,91	16,39	16,88
Certificado Fitosanitario	62,00	63,86	65,78	67,75	69,78
Certificado Sanitario	86,00	88,58	91,24	93,97	96,79
Documento de Transporte(B/L)	44,80	46,14	47,53	48,95	50,42
Agente Afianzado de Aduana	2000,00	2060,00	2121,80	2185,45	2251,02
Utilidad Antes 15% Participación Trabajadores	1998228,97	2305347,88	2635761,76	2987281,19	3365162,17
15% Participación trabajadores	299734,35	345802,18	395364,26	448092,18	504774,33
Utilidad Antes 25% Impuesto a la Renta	1698494,62	1959545,70	2240397,50	2539189,01	2860387,85
25% Impuesto a la Renta	424623,66	489886,42	560099,37	634797,25	715096,96
UTILIDAD NETA	1273870,97	1469659,27	1680298,12	1904391,76	2145290,88

TABLA 29: VAN (VALOR ACTUAL NETO)

PERIODO	VALORES CORRIENTES			F.ACT.	VALORES ACTUALIZADOS		
	INVERSION	INGRESOS	EGRESOS		INVERSION	INGRESOS	EGRESOS
0	2497780,33			1	2497780,33		
1		22304353,50	21030482,53	0,877		19565222,37	18447791,69
2		23419571,18	21949911,90	0,769		18020599,55	16889744,46
3		24590549,73	22910251,61	0,675		16597920,64	15463767,27
4	18500,00	25820077,22	23915685,46	0,592	10953,49	15287558,48	14160005,68
5		27111081,08	24965790,20	0,519		14080645,97	12966449,11
TOTAL	2516280,33	123245632,71	114772121,70		2508733,82	83551947,01	77927758,21
	VAN	ING.ACT - EG.ACT - INV. ACT					
	VAN	3115454,98					

Como notamos a una tasa del 14%, el van que resulta es positivo.

TABLA 30: Beneficio-Costo

PERIODO	INVERSION	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
0	2497780,33		
1		19565222,37	18447791,69
2		18020599,55	16889744,46
3		16597920,64	15463767,27
4	13105,87	15287558,48	14160005,68
5		14080645,97	12966449,11
TOTAL	2516280,33	83551947,01	77927758,21
B/C	(ING.ACT-EG.ACT)/INV.ACT		
B/C	2,24		

Se observa que el Beneficio-Costo es rentable, ya que por cada dólar que nosotros invirtamos, se puede concluir que obtendremos 2,24 dólares de utilidad, lo cual es bueno para la empresa.

TABLA 31: Tasa Interna de Retorno (TIR)

PERIODO	VALORES CORRIENTES			F.ACT.	VALORES ACTUALIZADOS		
	INVERSION	INGRESOS	EGRESOS		INVERSION	INGRESOS	EGRESOS
0	2497780,33			1	2497780,33		
1		22304353,50	21030482,53	0,599		13355900,30	12593103,31
2		23419571,18	21949911,90	0,359		8397422,34	7870454,98
3		24590549,73	22910251,61	0,215		5279816,44	4919041,03
4	18500,00	25820077,22	23915685,46	0,129	2378,51	3319645,07	3074800,54
5		27111081,08	24965790,20	0,077		2087201,99	1922042,39
TOTAL	2516280,33	123245632,71	114772121,70		2500158,84	32439986,15	30379442,25
	VAN	ING.ACT - EG.ACT - INV. ACT					
	VAN	-439614,95					
	TIR	T.INF+(DIF.TASAS)[VAN.TAS.INF/(DIF.ABS.VAN)]					
	TIR	0,6045					
	TIR	60,45%					

Se puede notar que la Tasa Interna de Retorno aproximada será de 60,45%, tomando como base una tasa superior de 67%, esto a la vez resulta en un VAN negativo y se dispone a calcular con los datos expuestos, por ende el proyecto es factible.

TABLA 32: Periodo de Recuperación (PAYBACK)			
PERIODO	INVERSION	UTIL.NETA	UTIL.ACUM
0	2497780,33		
1		1273870,97	
2		1469659,27	2743530,24
3		1680298,12	3149957,40
4	18500	1904391,76	3584689,88
5		2145290,88	4049682,64
	2516280,33		
	PAYBACK	1,71	
	PAYBACK	1,00	AÑO
	PAYBACK	8,55	MESES
	PAYBACK	1 AÑO 8 MESES	

La inversión total se recuperará en un período aproximado de 1 año 8 meses, lo cual significa que es una buena inversión y se recupera en un tiempo razonable para la empresa.

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES.

1. Mediante el proceso de tesis, se logró cumplir el objetivo general que fue desarrollar un Proyecto para la Exportación de Camarón Empanizado Congelado de la Empresa Exportadora “MAREST” C.A. hacia el Mercado de Florida Estados Unidos, estableciendo los lineamientos necesarios para que éste surja de manera correcta.
2. El sistema de preferencias generalizadas permite y facilita el ingreso de los productos ecuatorianos al mercado estadounidense.
3. La decisión de exportar es un proyecto grande que requerirá una mayor implementación de recursos que con el tiempo la empresa exportadora “MAREST” C.A. podrá seguir desarrollando. Para dicho proceso la empresa arranca su estrategia de llegada a su mercado meta, con la intervención de un importador directo, pues para efectos de comercialización considera, que es la mejor manera de llegar al consumidor final.
4. La logística informática ayudara a que la empresa exportadora MAREST C.A. envié documentos necesarios para el importador de una manera más eficaz y eficiente.
5. La forma de pago más utilizada es la carta de crédito por ser un documento de pago irrevocable que sirve para garantizar la compra y venta de un producto, brindando seguridad tanto al exportador como al importador.

6. Debido a los factores externos en la naturaleza se tiene inconvenientes en la producción del camarón, ocasionando la presencia indeseada de contaminantes.

4.2. RECOMENDACIONES.

1. Se recomienda a la Empresa Exportadora “MAREST” C.A., mantenerse en constante innovación de conocimientos en lo que respecta a las exportaciones de productos marítimos en general, estructuración de procesos, con la utilización de equipos y herramientas actualizadas para que permitan garantizar la calidad de los productos.

2. Aprovechar el beneficio existente en el sistema de preferencias generalizadas para introducirse en nuevos mercados estadounidenses.

3. La empresa MAREST C.A. debe implementar una mejora en la logística informática y contar con el personal capacitado en esta área para el buen desempeño del sistema.

4. Asegurarse de que el cierre de las negociaciones se maneje con cartas de crédito confirmada e irrevocable, debido a que es uno de los convenios más utilizados en el comercio exterior y garantiza nuestro pago sin conocer al importador.

5. La Empresa MAREST C.A. deberá implementar a su equipo laboral un mayor número de técnicos especialistas en el área de comercio exterior, que se encarguen de los trámites de exportación.

6. Facilitar el apoyo financiero por parte del gobierno y de las entidades financieras a los proyectos, entregando capitales a bajos intereses y con facilidades de pago.

7. Nuestro país debe promocionar productos alimenticios con certificación internacional en las ferias agroindustriales.

8. La empresa MAREST C.A. debe asegurarse la crianza de camarones mediante un convenio con el Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP)

9. La empresa MAREST C.A. con respecto a las empresas Transnacionales de exportación y comercialización debe conservar un precio equitativo para mantener la estabilidad de producto en el mercado internacional en cuanto al precio.

RESUMEN

La presente tesis “Proyecto para la Exportación de Camarón Empanizado Congelado de la Empresa Exportadora “MAREST” C.A. desde Puerto Bolívar Cantón Machala, Provincia El Oro hacia el mercado de Florida Estados Unidos”, tiene como finalidad ampliar la cobertura hacia el mercado internacional.

La Empresa, se constituye como una Compañía en Nombre Colectivo, cuyo objeto social está orientado a la crianza de productos marítimos, específicamente en la producción de camarones, langostinos y otros.

El proyecto de exportación, abarca a todas las leyes, normas y reglamentos para la comercialización del camarón empanizado congelado, el marco legal nacional está constituido por procedimientos aduaneros, tramites de exportación. A nivel internacional analizamos los términos de comercio exterior (Incoterms), y la aplicación de las normativas y certificaciones para el ingreso de productos ecuatorianos, expuestas en el mercado de Estados Unidos, ofreciéndole a la empresa posibilidades de exportación para la crianza de camarón, mejorando su desarrollo económico y social, estimulando la diversificación pesquera y promover el desarrollo sostenible.

Se recomienda incrementar la variedad y calidad del camarón para mantenerse en constante desarrollo y mejoramiento del producto, teniendo en cuenta siempre las necesidades del cliente.

Summary

The thesis called Project to Export Frozen Breaded Shrimp of MAREST CA Export Enterprise, from Puerto Bolivar, Machala canton, province of El Oro, to the Florida market intends to broaden the coverage to the International market The enterprise is established as a company in a collective name, whose object is focused on breeding sea products and specifically to the production of shrimps and others project involves all export laws, rules and regulations for the marketing of breaded frozen shrimp; the national legal framework is constituted by custom procedures and export formalities At the international level the foreign trade terms (Incoterms) and the for admission Ecuadorian products exposed to the U.S. market, offering to the company export possibilities for breeding shrimp are analyzed, improving social development by encouraging the fishing diversification and sustainable development promotion is recommended to increase the shrimp variety and quality to keep constantly product development and improvement, considering the customer needs

BIBLIOGRAFIA

HERNÁNDEZ, Abraham; Formulación y evaluación de proyectos de inversión, Quinta edición, México 2004, 448 páginas, editorial THOMPSON.

ESTRADA, Patricio; Lo que se debe conocer para exportar: Exportar es el reto, Quito, 2003, editorial MYL.

LUNA OSORIO, Luis; Competir en el mundo y exportar, Quito, 1995, editorial ITSA.

FARELL, Hartline; Estrategia de marketing, segunda edición, Málaga, 2006 editorial Publisher Paraninfo.

BURBANO, Gonzalo; Diccionario de términos usuales en el comercio exterior Ecuatoriano, Quito, 1995, 406 páginas, editorial PUDELECO.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR; Comercio exterior, Información estadística. (www.bce.fin.ec) (en línea).

MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERIA ACUACULTURA Y PESCA, Sector pesquero 2013, (www.magap.gov.ec) (en línea).

CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTADORES E INVERSIONES, Estadísticas de exportación del camarón, (www.corpei.org) (en línea).

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR; arancel, boletines, (www.aduana.gov.ec) (en línea).

INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACION E INVERSIONES; Guía Comercial de Estados Unidos 2013, (www.proecuador.gov.ec) (en línea).