



Marzo 2019 - ISSN: 1696-8352

## PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA EXPOMAR, PRODUCTO CAMARÓN HACIA EL MERCADO DE BARCELONA-ESPAÑA.

**Msc. Carlos Iván Riofrio Álvarez**

Docente de la Carrera De Comercio Exterior  
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador  
iriofrio@ulvr.edu.ec

**Kimberly Yuleisy Pilozo Parrales**

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil  
Egresada de la Escuela de Comercio Exterior  
kimber2610@hotmail.com

**María José Suárez Holguín**

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil  
Egresada de la Escuela de Comercio Exterior  
marisuarezholguin@outlook.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Carlos Iván Riofrio Álvarez, Kimberly Yuleisy Pilozo Parrales y María José Suárez Holguín (2019): "Plan logístico de exportación para la empresa Expomar, producto camarón hacia el mercado de Barcelona-España", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (marzo 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/exportacion-empresa-expomar.html>

### RESUMEN

Elaborar un plan logístico es importante porque mediante este se planifica el lugar convenido, lugar de embarque, hora, personal, entre otros para poder efectuar el cargue y descargue de la mercancía sin afectar al producto. De este modo se minimiza recursos y riesgos para la operación logística puesto que al ser un producto perecible se debe tener mucho cuidado para que no sufra daños durante el traslado.

Debido a lo antes expuesto, cabe mencionar que se realizó un estudio para la elaboración del plan logístico con la empresa Expomar la cual se dedica a la producción y venta local de camarón, la misma que tiene como visión exportar sus productos a nivel internacional con la finalidad de maximizar sus ventas, por ende obtener más utilidades. Por ello como estrategia de crecimiento se propuso implementar un plan logístico puesto que este contribuirá al cumplimiento del objetivo que se ha propuesto la empresa.

**Palabras Claves:** Logística – Embarque – Producción – Internacional

## **1. INTRODUCCIÓN**

El presente proyecto de titulación tiene como objetivo diseñar un plan logístico de exportación para la empresa camaronera EXPOMAR, el cual abarcará un estudio operativo y documental; analizando trámites, costos y regulaciones aduaneras necesarias para ejecutar la exportación del producto, esto incluye los requerimientos técnicos y sanitarios exigidos por parte del importador.

EXPOMAR se dedica a la actividad camaronera manejando todo el ciclo de producción del camarón desde que es sembrado hasta llegar a la cosecha y venta local del mismo. Por ello es necesario contar con un proceso logístico adecuado para evitar tener desviaciones de cualquier tipo sí, lo que se pretende es exportar el producto. Esto con la finalidad de tener un producto de calidad en el tiempo adecuado y con precio competente.

Para el desarrollo correcto del presente proyecto de investigación se lo ha organizado en cuatro capítulos, resumiéndose de la manera detallada a continuación:

En el primer capítulo se desarrolla las bases que permitieron el diseño de la presente investigación que contiene el objetivo general y los objetivos específicos, la formulación del problema y la justificación de la investigación.

En el segundo capítulo se establece el marco teórico que dará a conocer los antecedentes de investigación que aportan la información precisa para desarrollar el proyecto. Este capítulo se divide en marco referencial, marco teórico, marco conceptual y legal siendo las bases teóricas para el desarrollo del cuarto capítulo.

En el tercer capítulo se describe la metodología, tipo y técnicas aplicadas a la investigación para el desarrollo de la misma. Además se encuentran las entrevistas realizadas a la empresa, la oferta comercial que se envió a los posibles importadores en el país de destino seleccionado mediante estudio de mercado.

En el cuarto capítulo se encuentra la propuesta "Plan logístico de exportación para la empresa EXPOMAR, producto camarón hacia el mercado de Barcelona-España". Donde se describe la información de la camaronera a la que se diseñara el plan logístico, los datos geográficos del país al que se pretende exportar el camarón, la logística para exportar y análisis de los costos que incurren dentro de la misma.

## **2. ANTECEDENTES**

En el Ecuador se origina el cultivo del camarón desde finales de la década de los sesenta, con la explotación de las pampas salinas y salitrales realizadas por las capitalistas que al obtener

una buena rentabilidad debido a esta actividad, adquirieron tierras agrícolas y manglares para continuar con la misma; esto se conoce como el comienzo de la expansión del camarón.

En el año 1968 se introduce la acuicultura en el Ecuador, pero es a partir del año 1976 con la aplicación de métodos industrializados en la producción de este crustáceo que Ecuador se transforma en un importante productor y exportador de camarón en el mercado internacional, manteniendo así un crecimiento constante y logrando en el año 1998 un record en la producción camaronera.

En el año 1999 y 2001 las exportaciones en el Ecuador caen drásticamente, debido a dos factores: el virus de la mancha blanca y los bajos precios en el mercado internacional por la sobreoferta de países como China, Brasil, Taiwan, agravado por los atentados de 11 Septiembre.

La industria camaronera ha tenido por historia un desarrollo importante debido a las condiciones de nuestro país que permite que sea exportador de camarón. Han transcurrido 15 años y la recuperación es indiscutible. El número se duplicó y actualmente se cuenta con alrededor de 3000 fincas; sin embargo, el aumento en producción y en exportaciones no responde a incremento de tierras, por cuanto muchos camaroneros dejaron el negocio y sus fincas quedaron inactivas. El aumento del sector camaronero ecuatoriano se debe sobre todo a que los camaroneros cambiaron su forma de trabajo. (ESPOL, 2016)

Los principales productores a nivel internacional son Tailandia y China, los mismos que influyen en el incremento o disminución del precio del camarón en el mercado internacional. También Brasil, Taiwán e Indonesia son grandes competidores de Ecuador. Estados Unidos igualmente produce camarón; sin embargo, su producción nacional no abastece el consumo interno de este país. En los actuales momentos existen aproximadamente 191 mil hectáreas camaroneras de las cuales un alto porcentaje se ubica en la provincia del Guayas, El Oro y Santa Elena. El producto ecuatoriano es el más apetecido a nivel mundial gracias a su tamaño, calidad y frescura.

### **3. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Al principio de la actividad camaronera las exportaciones de este crustáceo se dirigían exclusivamente a los Estados Unidos, es por ello que el sector camaronero se propuso diversificar los mercados de destino y actualmente cuenta con tres mercados definidos: Estados Unidos, Europa y Oriente. Además se está comercializando el camarón ecuatoriano en otros países latinoamericanos.

Según datos de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA), las exportaciones de camarón crecieron un 17.2% en el 2010. Entre Enero y Octubre se exportaron 266.3 millones de libras, que generaron ingresos por USD 591.1 millones. Siendo el principal destino Europa quien compro el 65% de la producción, seguido por Estados Unidos con un 32%.

En la actualidad se cuenta con la Secretaria Nacional de Acuicultura, con ella se ha permitido establecer una propia estructura para atender las necesidades de los camarones.

El sector camaronero logra ubicar el 97% de las exportaciones de crustáceos en los mercados de Estados Unidos y Europa, sobretodo España que frecuentemente importa en gran volumen de pescados y mariscos.

El sector camaronero ha tenido un importante proceso gracias a que se inició con la utilización de un sistema de producción extensivo de baja necesidad en el que se siembran de 8 a 15 larvas por metro y el precio del productor se duplicó en el año 2014. Aprovechando las estimaciones que indica que en el mundo hay un déficit de 25% de camarón, por la disminución de producción en Asia, causada por el síndrome de muerte temprana que ataca al camarón de esa región. Esa situación ayudó a que los precios pasaran de USD 2 en promedio en 2010 a USD 4 por libra (Cámara Nacional de Acuicultura). En este sector existen dos categorías que son: productor y/o exportador. De acuerdo a los datos proporcionados por la Cámara Nacional de Acuicultura en donde registran 187 empresas ubicadas en estas categorías, las cuales en la actualidad reportan alrededor de unas 210.000 hectáreas dedicadas al camarón. De las cuales la mayor parte está localizada en la provincia del Guayas. (ESPOL, 2016)

#### 4. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE CAMARON ECUATORIANO



Fuente: UnCOMTRADE

Elaborado por: Los Autores

Según datos de Trademap los principales países que importan camarón a nivel mundial son: Estados Unidos en primer lugar con \$6'800.000, seguido de Vietnam con \$2'900.000, Japón se coloca en el tercer puesto con \$2'400.000, China en cuarto lugar con un valor de 2'100.000, en quinto puesto se encuentra España con \$1'290.000, Francia es el sexto país con 1'090.000 y otros países que importan son Corea del Sur, Italia, Canadá y Hong Kong.

La presente investigación selecciona como mercado objetivo para exportar, a España puesto que está conformado por comunidades como: Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla, Toledo, entre otras que consumen a gran escala este producto, por lo que es una gran oportunidad para la empresa.

## 5. CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL



Elaborado por: Los Autores

La Logística de Exportación estará adecuada de acorde al cuadro indicado porque se ajusta a la necesidad del cliente en cuanto a procesos tiempo y forma de envío debido a que la logística surge ligada a las actividades de toma de decisiones, En la actualidad el tema de la logística se asume con tanta importancia que en las organizaciones se estipula un área específica para su tratamiento; su evolución a través del tiempo ha sido constante, hasta convertirse hoy en una de las principales herramientas para que una organización sea considerada como empresa del primer mundo.

Se destaca que la cadena logística internacional tiene gran importancia, se especializa en buscar la satisfacción del cliente establecido en el mercado objetivo, optimizando el transporte y el mercadeo en general. Examinar la logística es una parte primordial para el cumplimiento de los objetivos, ya que se ha convertido en una de los principales instrumentos estratégicos para cualquier tipo de organización a nivel internacional.

La importancia de la cadena logística internacional radica en la necesidad de mejorar el servicio al cliente, optimizando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible.

Algunas de las actividades que se destacan de la gerencia logística de una empresa son el aumento y la eficiencia en líneas de producción, el desarrollo de sistemas de información y la rotación bien proporcionada del inventario.

## **6. PLAN ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN**

1. Importador envía instrucciones de embarque a empresa exportadora
2. Empresa exportadora cotiza flete y reserva con Línea naviera
3. Línea Naviera emite booking a la empresa exportadora

BOOKING solicitud de reserva, fecha que se coordina de acuerdo al cronograma de naves disponibles que tenga la naviera para el destino requerido.

Antes de reservar es importante coordinar con producción o con área indicada para los tiempos y escoger la fecha adecuada.

4. Empresa exportadora envía booking e instrucciones de embarque al operador logístico
5. Operador Logístico realiza la asignación del contenedor, el que contendrá la carga
6. Envío de matriz modelo del terminal de almacenamiento o planta del exportador a la línea naviera
7. En terminal de almacenamiento o planta del exportador se procede con el llenado y precintado del contenedor
8. Salida del contenedor de planta o bodega del cliente al depósito temporal.
9. Exportador emite B/L a empresa importadora, y da autorización a línea naviera de emisión en destino.
10. Línea naviera confirma zarpe del buque hacia su destino.
11. Empresa exportadora envía documentos finales de exportación a Importador.

## **7. OFERTA COMERCIAL**

Se realizara la distribución mediante la siguiente oferta comercial enviada a las diferentes empresas importadoras de camarón. En base a las ofertas comerciales enviadas a los importadores en España, se puede determinar que se obtuvo mayor aceptación por empresas de Barcelona en cuanto a la cotización, por ende se elaborara el plan logístico

### **Oferta Comercial**

<b>Empresa</b>	EXPOMAR S.A.
<b>Producto</b>	Camarón blanco, talla U7

<b>Cantidad</b>	12672 kg
<b>Precio unitario</b>	USD 10.201 por Kilo
<b>Precio total</b>	USD 129,267
<b>Condiciones de entrega</b>	FOB, puerto de Guayaquil, Ecuador
<b>Política de Cobro</b>	60% efectivo y 40% a 30 días plazo crédito documentario irrevocable.
<b>Plazo de entrega</b>	30 días desde la aceptación de la oferta, previa notificación de la apertura del crédito documentario
<b>Validez</b>	60 días sometida a revisión por variación en la cotización euro- dólar de +/- 5%, sobre un cambio inicial de 1 EUR=1,40 USD

*Fuente: Expomar*

*Elaborado por: Los Autores*

## **8. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **8.1 Tipo de estudio**

El presente proyecto de investigación estará basado en un estudio descriptivo, debido que este mide el tiempo y recoge información de manera independiente sobre los conceptos o variables que son de análisis, por consiguiente se recogerá información basada en la empresa y demás entes que estén involucrados en el proceso de exportación, que contribuyan al desarrollo de la propuesta a plantearse. (Bernal, 2010)

### **8.2 Enfoque de la investigación**

La presente investigación tendrá un enfoque cuantitativo-cualitativo, puesto que se recogerá y analizará datos estadísticos obtenidos a partir de las técnicas de investigación utilizadas, para luego interpretar y definir los mismos. Así de esta manera probar la hipótesis y establecer patrones de comportamiento que se emplearan para el trabajo de investigación. (Sampieri, 2010)

### **8.3 Técnicas e instrumentos**

Para un desarrollo efectivo del trabajo de investigación planteado, la técnica de investigación a utilizar será la entrevista.

## **9. PLAN LOGISTICO DE EXPORTACION, PRODUCTO CAMARON HACIA EL MERCADO DE BARCELONA ESPAÑA**

### **9.1 Justificación de la propuesta**

De acuerdo al análisis realizado en el presente estudio se puede determinar que para exportar camarón, la logística es la parte fundamental que interviene en el proceso de la venta del producto hacia el exterior, puesto que con ella se pretende prever el producto correcto en la cantidad requerida, en el lugar indicado, en el tiempo exigido y a un costo razonable y sobretodo que el producto llegue a su destino en condiciones óptimas para el consumo.

Elaborar un plan logístico es importante porque mediante este se planifica el lugar convenido, lugar de embarque, hora, personal, entre otros para poder efectuar el cargue y descargue de la mercancía sin afectar al producto. De este modo se minimiza recursos y riesgos para la operación logística puesto que al ser un producto perecible se debe tener mucho cuidado para que no sufra daños durante el traslado.

Debido a lo antes expuesto, cabe mencionar que se realizó un estudio para la elaboración del plan logístico con la empresa Expomar la cual se dedica a la producción y venta local de camarón, la misma que tiene como visión exportar sus productos a nivel internacional con la finalidad de maximizar sus ventas, por ende obtener más utilidades. Por ello como estrategia de crecimiento se propuso implementar un plan logístico puesto que este contribuirá al cumplimiento del objetivo que se ha propuesto la empresa.

En el desarrollo de este proyecto se ha propuesto el diseño de un plan logístico de exportación en el que se sepan los procedimientos y costos que incurrirá el exportador, creando oportunidad de empleos, así como también la expansión de su producto hacia un mercado lleno de oportunidades.

Se busca obtener las certificaciones necesarias y un producto aceptable ante una nueva demanda, aprovechando la colaboración de varias instituciones gubernamentales, así como la disposición de trabajo.

## 10. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El camarón para exportación es negociado por tallas, en el presente proyecto las tallas ofertadas son U7 y U12 las mismas que fueron aceptadas en la oferta comercial enviada a los importadores.

### 10.1 Información Nutricional

<b>C A M A R Ó N</b>		Yodo	90,00 mg.
Calorías	81,80 kcal.	Magnesio	34,00 mg.
Grasa	0,60 gr.	Vitamina A	0,00 ug.
Colesterol	195,00 mg.	Vitamina B1	0,04 mg.
Sodio	190,00 mg.	Vitamina B12	7,00 ug.
Carbohidratos	1,50 gr.	Vitamina B2	0,10 mg.
Fibra	0,00 gr.	Vitamina B3	3,20 mg.
Azúcares	1,50 gr.	Vitamina B5	0,28 ug.
Calcio	79,00 mg.	Vitamina B6	0,05 mg.
Hierro	1,60 mg.	Vitamina B7	0,00 gr.
Proteínas	17,60 gr.	Vitamina B9	12,00 ug.
Vitamina C	0,00 mg.	Vitamina D	0,00 gr.
Zinc	1,50 mg.	Vitamina E	2,85 mg.
Potasio	330,00 mg.	Vitamina K	0,04 ug.
Ácido Fólico	0,00	Fósforo	180,00 mg

*Elabora Por: Los Autores*

## 11. REQUISITOS DEL CAMARÓN PARA EXPORTARLO HACIA BARCELONA-ESPAÑA

Para que el camarón ecuatoriano pueda ingresar al mercado europeo debe cumplir con ciertos parámetros establecidos por las autoridades competentes en el país de destino, tales como:

1. Control de los contaminantes alimenticios.
2. Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.
3. Etiquetado de productos alimenticios.
4. Tipo de envase del producto.
5. Tipo de empaque del producto.
6. Embalaje del producto.

### 11.1 Término de negociación

Los INCOTERMS regulan básicamente tres aspectos relacionados con el lugar de entrega:

- Transferencia de riesgos
- Costos a cuenta del comprador y vendedor
- Documentación

Para el presente proyecto se tomará como base para la negociación el incoterm FOB puesto que es el más usado en las exportaciones a nivel general.

Sin embargo, si el cliente requiere o solicita la negociación en cualquier otro término ya sea CFR o CIF se dispondrá de una cotización donde se detallen los demás gastos que incluyen en estos términos.

**Término de negociación:** FOB aproximadamente en un 80% y CIF en un 20%.

## 12. FORMA DE PAGO

La forma de pago elegida para la negociación será 60% efectivo y carta de crédito irrevocable a 30 días plazo.

Se utiliza este tipo de carta de crédito por ser la más recomendable para un exportador que recién inicia sus actividades, por existir una entidad bancaria mediadora, que garantizara el pago de los camarones a exportar.

## 13. TRANSPORTE

### **Tipo de transportación:**

Marítima

### **Determinación de la ruta:**

Guayaquil, Ecuador-Barcelona, España

### **Destino:**

Puerto de Barcelona

### **Tiempo de transito estimados:**

TRANSPORTE VIA MARITIMA DESDE ECUADOR HACIA ESPAÑA	
AGENCIAS NAVIERAS	T/T GYE- BARCELONA
MATERCARGO - MSC	24
CMA-CGM	24

## 14. CONCLUSIONES

Los procesos logísticos son como engranajes que deben enlazarse en forma ordenada, si la meta es concluir una exportación exitosa para obtener resultados favorables tanto para el exportador como para la satisfacción del cliente.

La logística está presente en todas las etapas tanto de la exportación como de la importación por ende, es punto clave cuando de actividades empresariales se trata, mucho más cuando es exportación debido a que si se coordina una logística eficaz principalmente para este producto que es perecible al final se lograra consolidar relaciones comerciales estable y que garanticen confianza para la empresa.

Al cumplir con una buena logística los logros que se obtienen son: entregas más frecuentes, menor tamaño de riesgo, mayor número de opciones logísticas, plazo concreto cada vez más corto en negociaciones, en el momento oportuno- just on time, en las cantidades requeridas, con la calidad demandada y al mínimo coste.

## 15. BIBLIOGRAFÍA

ESPOL. (2016). Sector Camaronero: Evolucion y Proyeccion a Corto Plazo. *Revistas ESPOL*, 7.

Monterroso, L. E. (Junio 2015). *El proceso logístico y la gestion de la cadena de abastecimiento*. Argentina.

PROECUADOR. (2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Guia-Logistica-Internacional-2015.compressed.pdf>

Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Serrano, M. J. (2014). *Logística internacional*. España: Paraninfo.

UNIVERSO, E. (2017). ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNION EUROPEA.

