



**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO”  
DE MANABÍ**

***CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN,  
RELACIONES Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL - CEPIRCI***

**TESIS DE GRADO**

Previa la Obtención del Título de:

Magíster En Finanzas y Comercio Internacional.

**TEMA:**

**Los Precios del Camarón Ecuatoriano en Relación con  
el Nivel de Exportación y Comercialización en el  
Mercado de EE.UU: PERIODO 2002-2005.**

**RESPONSABLE:**

Ing. Luis Fernando Muñoz Vásquez.

**TUTOR DE TESIS:**

Lcdo. Carlos Guevara Mendoza – Mg. E.S.

**Manta – Manabí – Ecuador**

2008

## **CERTIFICACION**

Con el fin de dar cumplimiento a disposiciones legales establecidas por la UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ –ULEAM-; yo, Lic. Carlos Guevara Mendoza, Tutor del Centro de Estudios de Postgrado, Investigación, Relaciones y Cooperación Internacional, CEPIRCI.

Certifico:

Que el Ing. Adm. Emp. LUIS FERNANDO MUÑOZ VASQUEZ ha culminado con el trabajo de investigación, organización, ejecución e informe final previo la obtención del Título de Magíster en Finanzas y Comercio Internacional, cuyo tema versa sobre: “Los Precios del Camarón Ecuatoriano en Relación con el Nivel de Exportación y Comercialización en el Mercado de EE.UU. periodo de Estudio 2002 al 2005.”

Manta, 27 de marzo de 2017.

Lcdo. Carlos Guevara Mendoza – Mg. E.S.

**TUTOR DE TESIS**

## **DECLARATORIA DE AUTORIA.**

Yo Luis Fernando Muñoz Vásquez autor intelectual de esta obra declaro que toda la información expuesta en la misma es bajo mi estricta responsabilidad, habiendo realizado en algunos casos citas de trabajos de varios autores que se detallan en el contenido de esta obra.

Ing. Luis Fernando Muñoz Vásquez.

**TRIBUNAL DE GRADO.**

Por constancia y previo al cumplimiento de los requisitos de ley, firman los miembros del Tribunal:

---

**PRESIDENTE**

---

**MIEMBRO**

---

**MIEMBRO**

---

**MIEMBRO**

---

**MIEMBRO**

## **AGRADECIMIENTO**

Primero a Dios por darnos la vida para ver realizado este sueño.

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y la Universidad del Mar en Chile, y en especial a mi tía Maritza Vásquez y al Licenciado Pedro Moya, quienes han sido pilar incondicional en mi formación académica hasta el final de la misma.

Al Licenciado Carlos Guevara quien puso en práctica todos sus conocimientos, su apoyo y tiempo, para finalmente formar esta gran obra.

A mis compañeros por su apoyo durante todo este tiempo.

## **DEDICATORIA**

A Dios, porque nos ha brindado luz de fé, amor y confianza en todo acto de nuestras vidas.

A mis familiares quienes han esperado este acontecimiento a lo largo de nuestra formación profesional:

A mis padres: Cristóbal Muñoz y Marilyn Vásquez, mi hermana Marianela Muñoz, a mi esposa Julissa Flores y mis hijas: Melanie Muñoz y Francesca Muñoz.

A las demás personas que hicieron posible la realización de este episodio en mi vida.

## INDICE

	<b>PORTADA</b>	
	<b>INDICE GENERAL</b>	<b>VI</b>
	<b>RESUMEN EN ESPAÑOL</b>	<b>IX</b>
	<b>RESUMEN EN INGLES</b>	<b>X</b>
	<b>INTRODUCCION</b>	<b>Pág. 1</b>
<b>1</b>	<b>EL PROBLEMA</b>	<b>Pág. 3</b>
<b>1.1</b>	<b>TEMA</b>	<b>Pág. 3</b>
<b>1.2</b>	<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>Pág. 3</b>
<b>1.2.1</b>	<b>CONTEXTUALIZACION</b>	<b>Pág. 3</b>
<b>1.2.1.1</b>	<b>ENTORNO MACRO</b>	<b>Pág. 3</b>
<b>1.2.1.2</b>	<b>ENTORNO MESO</b>	<b>Pág. 4</b>
<b>1.2.1.3</b>	<b>ENTORNO MICRO</b>	<b>Pág. 5</b>
<b>1.2.2</b>	<b>ANALISIS CRITICO</b>	<b>Pág. 7</b>
<b>1.2.3</b>	<b>PROGNOSIS</b>	<b>Pág. 8</b>
<b>1.2.4</b>	<b>FORMULACION DEL PROBLEMA</b>	<b>Pág. 8</b>
<b>1.2.5</b>	<b>FORMULACION DEL SUBPROBLEMA</b>	<b>Pág. 9</b>
<b>1.2.6</b>	<b>DELIMITACION DEL PROBLEMA</b>	<b>Pág. 9</b>
<b>1.3</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>Pág. 10</b>
<b>1.3.1</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>Pág. 10</b>
<b>1.3.2</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>Pág. 10</b>
<b>1.4</b>	<b>JUSTIFICACION</b>	<b>Pág. 10</b>
<b>2</b>	<b>MARCO TEORICO</b>	<b>Pág. 12</b>
<b>2.1</b>	<b>ANTECEDENTES</b>	<b>Pág. 12</b>
<b>2.2</b>	<b>FUNDAMENTO FILOSOFICO</b>	<b>Pág. 21</b>
<b>2.3</b>	<b>CATEGORIAS FUNDAMENTALES</b>	<b>Pág. 22</b>
<b>2.3.1</b>	<b>PRECIOS DEL CAMARON Y EL MERCADO DE EE.UU.</b>	<b>Pág. 23</b>
<b>2.3.1.1</b>	<b>DEMANDA DEL MERCADO AMERICANO</b>	<b>Pág. 24</b>
<b>2.3.1.1.1</b>	<b>ESTADISTICAS DE CONSUMO</b>	<b>Pág. 26</b>
<b>2.3.1.1.2</b>	<b>IMPORTACIONES</b>	<b>Pág. 29</b>

2.3.1.2	PRODUCCION EN EL ECUADOR	Pág. 32
2.3.1.2.1	ESTADISTICAS DE PRODUCCION	Pág. 33
2.3.1.2.2	COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	Pág. 40
2.3.1.3	COTIZACION DE PRECIOS	Pág. 55
2.3.1.3.1	POR PESO	Pág. 59
2.3.1.3.2	PRECIOS REFERENCIALES	Pág. 62
2.3.1.4	OFERTA DEL MERCADO ECUATORIANO	Pág. 64
2.3.1.4.1	ESTADISTICAS DE EXPORTACION	Pág. 68
2.3.1.4.2	CALIDAD DEL PRODUCTO	Pág. 74
2.4	FUNDAMENTO LEGAL	Pág. 77
2.4.1	ARANCELES E IMPUESTOS	Pág. 87
2.4.2	CONVENIOS	Pág. 90
2.5	HIPOTESIS	Pág. 95
2.6	VARIABLES	Pág. 95
2.6.1	INDEPENDIENTE	Pág. 95
2.6.2	DEPENDIENTE	Pág. 95
2.6.3	INTERVINIENTE	Pág. 95
3	METODOLOGIA	Pág. 96
3.1	TIPOS DE INVESTIGACION	Pág. 96
3.1.1	POR EL ALCANCE	Pág. 96
3.1.2	POR LA FACTIBILIDAD DE APLICACION	Pág. 96
3.1.3	POR LOS OBJETIVOS	Pág. 97
3.1.4	POR EL LUGAR	Pág. 97
3.1.5	POR LA NATURALEZA	Pág. 97
3.2	POBLACION Y MUESTRA	Pág. 97
3.2.1	TAMAÑO DE LA MUESTRA	Pág. 99
3.3	OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES	Pág. 101
3.4	TECNICAS DE RECOLECCION DE DATOS	Pág. 103
3.5	MARCO ADMINISTRATIVO	Pág. 104
3.5.1	RECURSOS	Pág. 104



<b>4</b>	<b>ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS</b>	<b>Pág. 105</b>
<b>4.1</b>	<b>CUESTIONARIO APLICADO A EMPACADORAS Y EXPORTADORES DE CAMARON</b>	<b>Pág. 105</b>
<b>4.2</b>	<b>CUESTIONARIO APLICADO A LABORATORIOS DE CAMARON</b>	<b>Pág. 124</b>
<b>5</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>Pág. 137</b>
<b>5.1</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>Pág. 137</b>
<b>5.2</b>	<b>VERIFICACION DE LA HIPOTESIS</b>	<b>Pág. 141</b>
<b>5.3</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>Pág. 142</b>
<b>6</b>	<b>PROPUESTA</b>	<b>Pág. 144</b>
<b>6.1</b>	<b>TEMA</b>	<b>Pág. 144</b>
<b>6.1.1</b>	<b>FUNDAMENTACION</b>	<b>Pág. 144</b>
<b>6.2</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>Pág. 145</b>
<b>6.2.1</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>Pág. 145</b>
<b>6.2.2</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>Pág. 145</b>
<b>6.3</b>	<b>JUSTIFICACION</b>	<b>Pág. 146</b>
<b>6.4</b>	<b>IMPORTANCIA</b>	<b>Pág. 147</b>
<b>6.5</b>	<b>UBICACIÓN SECTORIAL</b>	<b>Pág. 147</b>
<b>6.6</b>	<b>FACTIBILIDAD</b>	<b>Pág. 148</b>
<b>6.7</b>	<b>DESCRIPCION DE LA PROPUESTA</b>	<b>Pág. 148</b>
<b>6.8</b>	<b>DESCRIPCION DE LOS BENEFICIARIOS</b>	<b>Pág. 149</b>
<b>6.9</b>	<b>PLAN DE ACCION</b>	<b>Pág. 149</b>
<b>6.10</b>	<b>ADMINISTRACION</b>	<b>Pág. 153</b>
<b>6.11</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>Pág. 155</b>
<b>6.11.1</b>	<b>ADMINISTRACION DE LOS FONDOS</b>	<b>Pág. 156</b>
<b>6.11.2</b>	<b>AMORTIZACION DE LA DEUDA</b>	<b>Pág. 156</b>
<b>6.12</b>	<b>EVALUACION</b>	<b>Pág. 157</b>
<b>6.13</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>Pág. 158</b>

## **RESUMEN EN ESPAÑOL**

## RESUMEN EN ESPAÑOL

Dentro del Ecuador, posterior a la fecha de la dictadura militar en el país por los años 70, el petróleo sigue siendo uno de los principales productos de exportación; sin embargo luego de este proceso y la reactivación de la democracia, junto con otros factores como la globalización y por ende la apertura de nuevos mercados ha llevado en estas últimas décadas a exportar productos primarios y no tradicionales. Entre estos productos tenemos al camarón, que al ser uno de los productos alimenticios de mayor demanda en el mundo, presenta una serie de características en todo el proceso de comercialización que conlleva a un incremento de las exportaciones mundiales de algunos países latinoamericanos y asiáticos.

Bajo estas circunstancias y por las ventajas climatológicas, el camarón ecuatoriano posee una alta calidad y aceptación en los mercados internacionales, siendo uno de los más preferentes el gobierno de los Estados Unidos. Este país en las dos últimas décadas se ha convertido en el mercado con mayor potencial de importación de camarón, ocasionando un incremento en la producción local y en las exportaciones del Ecuador. Sin embargo en los últimos años, pese a sufrir el mercado local la embestida de la mancha blanca y por ende el producir bajo este riesgo, el gobierno americano impuso un arancel a las exportaciones de los países que estaban afectando al mercado americano, en virtud de que se estaba ocasionando un daño a la industria al realizar prácticas presuntivas de Dumping.

Esto último ha ocasionado que dentro de los países sancionados, entre ellos Ecuador, apelen ante las salas de la Organización Mundial del Comercio, con la finalidad que el método “zeroing” aplicado a las exportaciones de camarón sea revertido. Para ello se ha realizado un estudio de las variables más aproximadas que intervienen en el cluster del camarón, en las que con su segmentación y análisis ha permitido una visión más clara de ambos mercados, logrando que se establezca una propuesta enfocada a los conceptos del Dumping definidos en el GATT.

## **RESUMEN EN INGLES**

As part of Ecuador, after the date of the military dictatorship in the country for 70 years, oil remains a major export products but after this process and the revival of democracy, along with other factors such as globalization and thus opening up new markets has led in recent decades to export commodities and non-traditional. These products have the shrimp, that being one of foodstuffs of increased demand in the world, presents a series of features throughout the marketing process that leads to an increase in world exports of some Latin American and Asian countries.

Under these circumstances and climatic advantages, the Ecuadorian shrimp has a high quality and acceptance in international markets, being one of the most preferred the U.S. government. This country over the past two decades has become the market with greatest potential for importation of shrimp, causing an increase in local production and exports of Ecuador. However in recent years, despite the local market the onslaught of the white spot and thus produce under this risk, the U.S. government imposed a tariff on exports from countries that were affecting the American market, under which was causing damage to the industry to make presumptive practice of dumping.

The latter has caused within the sanctioned countries, including Ecuador, to appeal before the Boards of the World Trade Organization, in order that the "zeroing" applied to exports of shrimp is reversed. It has conducted a survey of more approximate variables involved in the cluster of shrimp, which with its segmentation and analysis has allowed a clearer view of both markets, making the establishment of a proposal focused on the concepts of Dumping defined in the GATT.

## INTRODUCCION

La producción y las exportaciones de camarón en el país se han convertido en uno de los pilares para la generación de empleo e ingreso de divisas. Este sector a lo largo de las últimas décadas ha obtenido un repunte y al ser un producto no petrolero, su mayor aporte a la economía desde el año de 1997 hasta el año de estudio ha generado controversias no solo en el mercado local sino en el internacional.

Al no existir un proceso de control en los gobiernos de países exportadores respecto a los costos de producción, al mantener una política de proteccionismo por parte de los países importadores, y una aplicación directa de aranceles por parte de los mismos fundamentados en primicias determinadas en el acuerdo del GATT, ha ocasionado la aplicación de estos aranceles a los países productores de camarón, entre ellos Ecuador. Esto determina que en las mesas de negociación hacia acuerdos bilaterales se genere fricción y controversia, ocasionando un retraso en las negociaciones y una mala práctica en la aplicación de métodos que combaten el Dumping.

La aplicación de estos aranceles se deriva por variaciones en los precios o costos de los países exportadores de camarón o del mercado local del país afectado por este hecho, es decir, que se ocasiona un daño a la industria local del país importador. Por ello este estudio conlleva un análisis de la industria vista desde varios enfoques: en términos de exportación, cotización de precios, precios referenciales, producción de camarón, bases legales, análisis históricos y descriptivos, y demás componentes de la cadena del clúster del camarón. Estos componentes, más un estudio sectorizado de la industria productora de camarón, permite determinar el propósito de este estudio: si la oferta del mercado mundial es el factor predominante para fijar el precio del camarón ecuatoriano relacionado con diversos factores tales como las exportaciones, costos, precios, causas, entre otros; con la finalidad de elevar una propuesta a las mesas de negociación en

disputas internacionales, con beneficio al productor, a las empresas y demás sectores del camarón afectados por dumping, que en cuyo caso, el cumplimiento del objetivo de todos los argumentos permitirá una definición y reactivación al sector más segura, dinámica y preparada para análisis posteriores de organismos locales e internacionales.

## 1. EL PROBLEMA.

**1.1 TEMA: LOS PRECIOS DEL CAMARON ECUATORIANO EN RELACION CON EL NIVEL DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN EL MERCADO DE EE.UU. PERIODO DE ESTUDIO 2002 AL 2005.**

### 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.2.1 CONTEXTUALIZACION

##### 1.2.1.1 ENTORNO MACRO

Enfocado al mercado de EEUU.

**Grafico 1.**

Respecto al contexto macro enfoca a una gran importancia que tiene el camarón del Ecuador hacia los grandes mercados mundiales. Los principales destinos del camarón exportado desde Ecuador a mayo del 2005 fueron: Estados Unidos, país de mayor aceptación del producto al

cual se envió el 49%, seguido de España con el 19% e Italia con el 13% de la producción de camarón del país. No obstante con menor porcentaje de consumo encontramos a Inglaterra en un 5%, Bélgica en un 4% y el resto de países importadores de camarón con un margen del 10% de la producción del Ecuador respectivamente.



Dada la situación económica recesiva de las mayores economías mundiales, que a su vez son las mayores consumidoras de camarón, la demanda de este producto no ha aumentado como se esperaba, y por el contrario se ha mantenido inestable (sobre todo en los meses posteriores a los atentados terroristas que sufrió Estados Unidos el 11 de septiembre de 2001, en que la demanda de camarón de ese país disminuyó en un 50%), repuntando algunas veces en los mercados europeos y asiáticos y otras en el de Estados Unidos. En todo caso, aún existe demanda insatisfecha, y aunque los precios han disminuido, estos permiten todavía que el negocio sea rentable.

#### **1.2.1.2 ENTORNO MESO**

Enfocado al mercado latinoamericano: Chile, Colombia, Bolivia y México.

Luego de dos años de letargo, en el 2003 las exportaciones de camarón se estimularon y lograron colocar en los mercados internacionales un total de 126,75 millones de libras, no solo para Europa y Estados Unidos, sino que inclusive para Latinoamérica, dando la apertura de un mercado nuevo como el de Sudamérica.

A pesar de las exigencias ecológicas de los principales compradores, que obligan a aplicar sistemas de control de aguas, encarecedores de los costos, mientras los precios bajan; y los pedidos de compras a crédito impuestas por los principales compradores para alentar a la competencia de Centroamérica y el Caribe, el camarón se perfila como el producto de exportación más ocionado para llenar el vacío, que en el aspecto económico han dejado otros productos tradicionales; otro problema al que se enfrenta este importante sector, y que resulta aún más difícil de resolver es el delincencial, que en los últimos años se ha incrementado, ocasionando pérdidas tanto económicas como humanas al productor y al exportador.

Cabe mencionar además que en mayo de 1997 Estados Unidos, realizó un embargo temporal de un mes a las exportaciones de camarón marino provenientes del Ecuador, debido a que supuestamente varias embarcaciones dedicadas a esta labor no utilizaban los Ted's (dispositivo que permite a las tortugas volver a salir cuando son atrapadas en la red con los camarones), a pesar que 1997 fue el primer año en que los pescadores empezaban a utilizarlos; después de una investigación se levantó esta medida, aunque para inicios del 2008 quedó estipulado una nueva revisión para comprobar si se le está dando el uso necesario y conveniente al mencionado dispositivo.

### **1.2.1.3 ENTORNO MICRO**

Enfocado al mercado interno ecuatoriano. Ecuador ofrece todo el año las numerosas presentaciones de camarón que usan sistemas modernos para ser procesados, como el empaquetamiento hermético atractivo; así satisface los requisitos de la mayoría de los exigentes mercados.

Los principales eslabones de dicha cadena son los larveros de playas, laboratorios, las piscinas de cultivo, las productoras de alimentos balanceados, comerciantes minoristas, las empacadoras y las exportadoras.

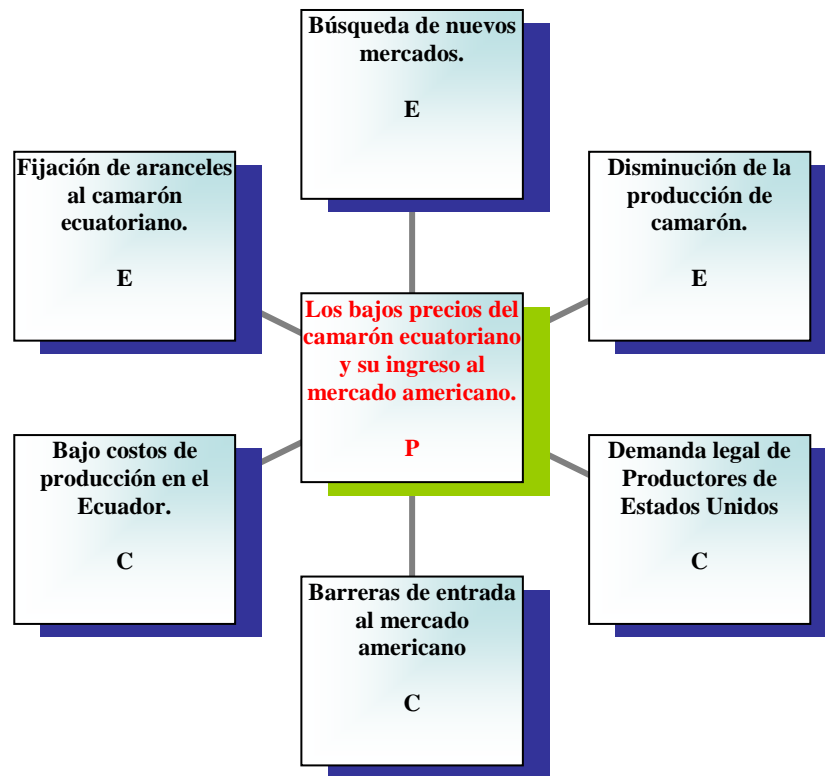
La demanda interna es muy amplia en el Ecuador, Manabí posee una participación del 9% de la producción de camarón, de la cual va enfocada a las exportaciones y el restante al consumo interno de la provincia y el país. La afectación de las exportaciones en el periodo de estudio demuestra una alternativa de comercialización en el mercado local.

Al tercer trimestre del año 2005 se contaba con aproximadamente 178.000 Has. destinadas a la producción de camarón, de las cuales un 45% se encuentran inactivas, esperando por avances en el desarrollo de especies que resistan el virus



de la *mancha blanca*. Además Ecuador posee 400 laboratorios de camarón, de los cuales, aproximadamente 30 se encuentran activos en la actualidad, 36 empacadoras activas y 30 plantas industriales productoras de alimentos balanceados, de las cuales 14 se encuentran en funcionamiento. Muchas de estas últimas, para mantenerse activas, han diversificado su producción de balanceados para otros tipos de mercados, como el avícola, tilapia e incluso el arrendamiento del inmueble (piscinas de producción) dentro del mercado local.

## 1.2.2 ANALISIS CRITICO.



El aumento de oferta de camarón a bajos precios provoca problemas de competitividad y desajustes financieros, según para el sector camaronero del sur de EE.UU. Las causas más frecuentes son los bajos costos de producción, las barreras de entrada al mercado americano y la presión de los productores de EEUU; influyendo en que se establezca una acusación de DUMPING por los antecedentes de los bajos costos que dan como resultado bajo precio en el producto final. En el país esto origina un problema económico social, ya que afecta al sector exportador y productor de camarón de cautiverio ocasionando una disminución de la producción al no encontrar atractivo este sector debido a las imposiciones arancelarias y en algunos casos la búsqueda de nuevos mercados.

El productor americano toma ventaja con el tema del DUMPING<sup>1</sup> al volver competitivo su producto en precios respecto a la demanda interna de EEUU, ya que con esto al disminuir la importación de camarón proveniente de otros países y el nuestro, origina una reactivación para el sector camaronero americano.

### **1.2.3 PROGNOSIS**

¿Cuáles fueron las causas y las consecuencias de los precios del camarón y su limitado ingreso al mercado americano en el periodo 2002-2005?

En este periodo el bloqueo por los aranceles aplicados al camarón ecuatoriano implicó una desfavorable disminución en los niveles de exportación y producción de camarón en el país. No obstante, de continuar el alegato de DUMPING por parte del gobierno americano resultaría en una disminución del sector camaronero en el país; por otra parte los mercados alternos no justifican la misma proporción de la demanda interna de EEUU, por lo que el realizar estudios o nuevas posibilidades de mercado implicaría un retraso en las exportaciones en la etapa inicial del mismo proceso.

### **1.2.4 FORMULACION DEL PROBLEMA**

¿De que manera los precios del camarón ecuatoriano se relacionan con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EE.UU.?

---

<sup>1</sup> Ventaja desleal en costos según criterios de varios analistas económicos.

### **1.2.5 FORMULACION DEL SUBPROBLEMA**

¿Cuáles son los elementos o indicadores que intervienen en la fijación del precio del camarón ecuatoriano, en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EEUU?

¿De que forma inciden los elementos o indicadores que intervienen en la fijación del precio del camarón ecuatoriano, en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EEUU?

¿De que manera las imposiciones arancelarias afectan los precios del camarón ecuatoriano, en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EEUU?

¿Cuales son los niveles de exportación y comercialización del camarón ecuatoriano para el mercado de EEUU, durante el periodo 2002-2005?

¿Cómo regularizar el sector informal camaronero del Ecuador, con la finalidad de aplicación adecuada de sus costos e ingresos en función de lo establecido en la GATT y de sus componentes regulatorios?

### **1.2.6 DELIMITACION DEL PROBLEMA**

CAMPO: Socio Económico.

AREA: Sector Camaronero

ASPECTO: Precio del camarón

TEMA: “LOS PRECIOS DEL CAMARON ECUATORIANO EN RELACION CON EL NIVEL DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN EL MERCADO DE EE.UU. PERIODO DE ESTUDIO 2002 AL 2005”

PROBLEMA: ¿Por qué se atribuye que el precio del camarón ecuatoriano limita el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EE.UU.?

DELIMITACION ESPACIAL: EEUU y Ecuador

DELIMITACION TEMPORAL: 2002-2005.

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Estudiar sistemáticamente los precios del camarón ecuatoriano en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EEUU.

### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar que elementos o indicadores se consideran para la fijación de precios del camarón ecuatoriano, en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EEUU.
- Describir los indicadores considerados para la fijación de precios del camarón ecuatoriano, en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado de EEUU.
- Analizar las imposiciones arancelarias por parte de EEUU y su fijación de precios del camarón ecuatoriano, en relación con el nivel de exportación y comercialización en el mercado norteamericano.
- Determinar los niveles de exportación y comercialización del camarón ecuatoriano para el mercado de EE.UU, durante el periodo 2002-2005.
- Establecer una propuesta con la finalidad de asesorar a los centros u organizaciones informales del sector camaronero, en pos de una correcta y adecuada aplicación de sus costos e ingresos, bajo la norma sustentada en la GATT y de sus componentes regulatorios.

## **1.4 JUSTIFICACION**

La presente investigación enfoca un problema actual y es conveniente realizarla en virtud de que sirve como un soporte para las demandas internacionales actuales que está sufriendo este sector acusado de DUMPING por los bajos

precios del producto según lo determinan los productores de camarón americano. En este punto los beneficiarios serán los exportadores y productores de camarón ecuatoriano ya que dinamizaría al sector y aumentaría la producción al encontrar el apoyo sobre este tema, el mismo que resolvería la negativa de entrar al mercado americano por la imposición de aranceles o por prácticas desleales en el país.

Este problema de acuerdo al presente estudio nos da la posibilidad de demostrar y dar una salida, que tratándose de un tema conocido pero poco defendido, permitirá diseñar una teoría o un marco legal y económico en la que se pueda apoyar el sector camaronero; que a su vez esta recopilación de datos accederá categorizarlos y obtener un mejor análisis del tema.

A su vez se espera que el estudio realizado sea un soporte para los sectores productores y exportadores de camarón en los que se desenvuelvan las controversias, es decir, que exista un argumento demostrativo, cuantificativo y legal en el que se señale que los procesos de cultivo y exportación de camarón en el país no están sujetos a bajo costos en comparación con los productores americanos y que se encuentran dentro de las regulaciones correctas en el Ecuador.

## 2 MARCO TEORICO

### 2.1 ANTECEDENTES

El Libre Comercio es un concepto económico, referente a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales. El libre comercio supone la eliminación de barreras artificiales<sup>2</sup> al comercio entre individuos y empresas de diferentes países.

*Los defensores del libre comercio se dividían entre Utilitarios, que defendían el pragmatismo y las ventajas de incrementar el comercio, y los Manchesterianos (o liberales) que defendían el derecho fundamental de todo hombre a intercambiar libremente su propiedad con nacionales y extranjeros.*

*Desde 1950, cuando Robert Schuman lanza la idea que lleva a la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), lo que constituye el inicio de la actual Unión Europea (UE), esta organización ha implementado distintas formas de libre comercio entre sus miembros mediante las zonas francas. En 1994, los Estados Unidos (EE.UU.) iniciaron su primer ejercicio de libre comercio con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que incluye a México y Canadá<sup>3</sup>.*

En una zona de libre comercio los países suscritores de este tratado se comprometen a derogar entre sí los aranceles en frontera, es decir, los precios de todos los productos comerciales entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país miembro no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio.

---

<sup>2</sup> Aranceles Burocráticos.

<sup>3</sup> [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com).

El comercio internacional es a menudo restringido por diferentes impuestos nacionales, aranceles, impuestos a los bienes exportados e importados, así como otras regulaciones no monetarias sobre bienes importados. El libre comercio se contrapone a todas estas restricciones. Por lo general es infundado cuando el Estado interviene en los procesos de la Balanza de Pagos de un país, es decir, al tratar de ser proteccionista en el tema de las importaciones para disminuir el consumo y propender a incentivar las exportaciones.

*Analistas económicos argumentan que el libre comercio mejora la calidad de vida a través de la teoría de la ventaja comparativa y de las economías de escala. Otros argumentan que el libre comercio permite a los Países desarrollados explotar a los países del tercer mundo, destruyendo la industria local de estos países. En contraposición se ha dicho que el libre comercio afecta al mundo desarrollado por la pérdida de empleos de estas naciones, los cuales se mueven a otros países, produciendo una carrera hacia el abismo que genera un deterioro general de los estándares de salud y seguridad. Como argumento a favor, el libre comercio supone un estímulo a los países a depender económicamente entre sí, con lo cual se disminuyen las posibilidades de enfrentarse e ir a una guerra.*

*Algunas descripciones de la ventaja comparativa están basadas en la condición necesaria de «inmovilidad de capital». Si los recursos financieros se pueden mover libremente entre distintos países, la ventaja de la teoría comparativa se erosiona, y hay un dominio de quien tiene la ventaja absoluta. Dada la apertura de flujos de capital que acompañó los acuerdos de libre comercio de la década de 1990, la condición de «inmovilidad de capital» no tiene ya validez. Como consecuencia, se puede argumentar que la teoría económica de la ventaja comparativa no puede utilizarse como soporte a la teoría de libre comercio. Sin embargo, como lo ha expresado el economista Paul Krugman, el teórico económico del siglo XIX David Ricardo, quien formuló la doctrina de la ventaja comparativa, vivió él mismo un periodo de alta movilidad de capitales<sup>4</sup>.*

---

<sup>4</sup> [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)



La implementación actual del libre comercio ha sido muy criticada. Un clamor común es que los países desarrollados tienden a presionar al tercer mundo para que abran sus mercados a los productos industriales y agrícolas de las naciones desarrolladas, a la vez que estos se oponen a abrir sus mercados a los productos agrícolas del tercer mundo. Una razón indiscutible contra el libre comercio es que las barreras comerciales como cuotas de importación y subsidios agrícolas no permiten competir a los agricultores del tercer mundo en sus mercados locales y menos aún en el comercio mundial, incrementando así la pobreza en los países en vía de desarrollo.

Los Acuerdos son alianzas entre dos o más países para crear una zona de libre comercio, dentro de la cual se suprimen totalmente las barreras arancelarias. Para fortalecer el libre comercio se crean estos convenios, tratados o acuerdos, los mismos que pueden ser bilaterales o multilaterales, por lo que a continuación se señalan los más importantes:

Acuerdos de Bretton Woods.

AMI: Acuerdo Multilateral de Inversiones o MAI por sus siglas en inglés).

APEC: Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.

Banco Mundial:

Fondo Monetario Internacional:

G-7: Grupo de los 7 países más industrializados del mundo. Lo integran estados Unidos, Japón, Alemania, Gran Bretaña, Francia, Canadá e Italia. En la actualidad se incorpora Rusia, con lo cual se le conoce también como G-8.

G-77: Asociación de países sobre temas económicos y sociales, creada en Nueva York en 1963 con la integración de 75 Estados del hemisferio Sur.

Mercado Común (MC) o Comunidad Económica:

Mercado Común del Sur, MERCOSUR:

NAFTA: Acuerdo o Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN:

Organización Mundial de Comercio (OMC):

Tratados Internacionales:

Tratados o Acuerdos de Libre Comercio:

Unión Aduanera:

Unión Económica:

Unión Europea:

Comunidad Económica Europea (CEE).

Zona de Libre Comercio (ZLC):

Zona de Tarifas Preferenciales (ZTP):

El Ecuador presenta dentro de los productos primarios, al *camarón*, un commodity de gran importancia en los mercados internacionales, para el año 1997 representaba el 20.8% del total de exportaciones manteniendo este promedio hasta principios del año 1999, ocupando el segundo lugar dentro de los productos tradicionales. A principios de la década de 1990 las exportaciones fueron de 340 millones de dólares, y para 1998 alcanzaron los 872 millones mostrando una tasa de crecimiento promedio del 13.9% en el período, presentando un repunte después de una baja en 1996 con respecto a 1995 del 6.2%, debido a los graves problemas por los que atravesó este sector; es por ello que para 1999 un nuevo enemigo apareció para el camarón ecuatoriano, *la Mancha Blanca*, enfermedad que prácticamente desapareció piscinas completas dejando incalculables pérdidas para los exportadores, es por eso que existió un decrecimiento del -30.4% con respecto al 98 y represento el 13.6% del total exportado, deteriorando su participación con respecto a 1998 que representó el 20.8%; para el 2.000, su participación en las exportaciones es del 5.6% con un decrecimiento del -55.2 con respecto al 99; y para el 2002 decrece aún más para representar apenas el 5% en el total y un 9.5% de crecimiento negativo de acuerdo a lo manifestado por la FAO.

Desde el 1 de noviembre del 2000 hasta el 31 de marzo del 2001, la Unión Europea resolvió abrir un contingente de importación de 10.000 Tm. ante el desabastecimiento de camarón que afecta a los productores de algunos países consumidores, y por la baja producción en los países latinoamericanos, provocada

por la mancha blanca. La Unión Europea considera la necesidad temporal de suministro de camarón a las industrias que utilizan el producto, para que sean suficientemente abastecidas; por lo que se abre un contingente arancelario autónomo por el período determinado y en la cantidad señalada. El arancel señalado para estas importaciones fue del 3.6%, lo que favoreció especialmente a los países que ingresaban con un arancel más alto.

De igual forma, el Departamento de Comercio de EE.UU. fijó un nuevo arancel para la importación de camarón que iba desde el 3,26 al 10,4 por ciento. La decisión se sustentó en un estudio que incluyó cruce de información, revisión de datos contables y visitas a las camaroneras de Ecuador, China, Brasil, Indonesia y Tailandia, para verificar si se aplicaba una práctica de comercio desleal en las exportaciones del crustáceo. Para el caso del camarón proveniente del Ecuador, la tasa promedio en el 2005 alcanzó el 3,26 por ciento, lo que significa cuatro puntos menos de la que se aplicó en julio del 2004 y que fue de una tasa del 7,3 por ciento. Los camaroneros de nuestro país esperaban que se les aplique un arancel del cero por ciento y mostraron su malestar por los nuevos márgenes de las tasas establecidas; así como también aplicó aranceles a las siguientes empresas exportadoras: del 2,35 por ciento para Exporklore; un 2,62 por ciento para Exportadora de Alimentos (Expalsa) y 4,48 por ciento a Promarisco.

Para ello es necesario concebir que se entiende por Dumping. Dentro de un sinnúmero de definiciones encontramos que el Dumping consiste en la práctica “desleal” o deliberada en los costos de un producto en un determinado país, es decir, que estos se encuentran por debajo de los precios referenciales de otros mercados, o por regulaciones internas favorables al país exportador que difieren en la producción local del país importador.

A su vez podemos clasificar al DUMPING de acuerdo al siguiente detalle:

***Según su duración -A corto plazo***

*a) Esporádico- Producido durante cortos períodos, bien para liquidar stocks sobrantes, bien para Fines publicitarios, así como para eliminar competencia exterior que se esté iniciando o tomando incremento. Es ocasional, circunstancial.*

*b) Intermitente: Producido con carácter regular en ciertas épocas para conquistar o conservar mercados extranjeros, tratando de impedir o eliminar la competencia internacional e incluso nacional.*

***Según su duración - A largo plazo***

*Persistente: Ventas sistemáticas a precio inferior en un mercado que en otro.*

***Según la causa que lo produce - Social***

*Se produce una reducción sensible en el costo de producción por un exceso de mano de obra, por ineficacia de legislación, laboral, etc.*

***Según la causa que lo produce - De transportes y fletes***

*Ventajas en los costos de ellas por causas materiales u otras.*

***Según la causa que se produce - Arancelario***

*Por ventajas arancelarias.*

***Según la relación entre el autor y el destinatario - Directo***

*En contra de determinada producción del país importador, para impedir su iniciación o su desarrollo y crecimiento.*

### ***Según la relación entre el autor y el destinatario - Indirecto***

*Se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es producto de la mercancía afectada, dirigido en contra de otro país exportador concurrente al mercado receptor.<sup>5</sup>*

Bajo la concepción del DUMPING, la Asociación de Camaroneros del Sur de EE.UU. presentó la demanda contra los productores de cinco países argumentando que se aplicaba un margen por dumping del 104 y 207 por ciento.

*El, director ejecutivo de la Alianza del Camarón del Sur, cofundó el grupo en 2002 para ayudar a los camarones de Estados Unidos a luchar contra la competencia de los camarones baratos de cultivo provenientes de países como Brasil, Ecuador, China y Vietnam.*

*La alianza solicitó al gobierno de EE.UU. que impusiera aranceles sobre las importaciones de camarones de seis países a finales de 2003, bajo el argumento que estaban inundando el mercado del país con crustáceos a precios injustamente bajos. Sin embargo, pese a ganar el caso —victoria que se tradujo en aranceles más altos y una compensación de US\$100 millones para los camarones estadounidenses— Williams<sup>6</sup> y su agrupación no estaban satisfechos. Con la ayuda de un bufete de abogados de Nueva York, los camarones presentaron una apelación especial ante el gobierno estadounidense que amenazaba a los productores extranjeros de camarones con aranceles aún más altos.*

*Este ultimátum llevó a que más de 100 proveedores extranjeros de camarones le pagaran millones de dólares a la Alianza estadounidense a cambio de su promesa de desistir de la demanda.*

---

<sup>5</sup> "Manejo Eficaz de Reglas Internacionales sobre Dumping y Subvenciones", Centro de Entrenamiento Gerencial en Negocios Internacionales -CEG - de FEDEXPOR., junio 1998.

<sup>6</sup> Director Ejecutivo de la Alianza de Camaroneros del Sur de EEUU.

*La asociación dice que está usando el dinero para ayudar a la industria de EE.UU. a recuperarse de la ola de camarones baratos. Parte de los fondos se han destinado a pagar a abogados que dirigen las demandas comerciales y a firmas de lobby que promueven el apoyo de la industria en el gobierno.<sup>7</sup>*

La exportación de camarón en el Ecuador se está recuperando pese a ello, llegó en los primeros dos meses del 2004 a 25 millones de libras. En febrero del año 2005 alcanzaron 15.3 millones de libras; en el 2000, 2001, 2002 y 2003, las ventas no sobrepasaron los 9 millones de libras. En el 2002, según la Cámara Nacional de Acuicultura, de la producción nacional, el 3 % fue exportado a América (sin EEUU), el 9% al Asia, el 29% a Europa, y el 59% a EEUU.

El modelo camaronero, según sus representantes entró en crisis por enfermedades como el virus de la mancha blanca, que apareció en 1998. En el 2001 se detuvo la importación de nauplios y larvas desde Centroamérica. En el lapso de esta temporada y en la actualidad la mejor alternativa para el sector es la cría de larvas de laboratorio, ya que cuenta con un menor riesgo de contraer la enfermedad en mención.

En el año de 1998 existían 300 laboratorios de larvas, en el 2002 quedaban unos 100 a nivel nacional. Ahora en la provincia de El Oro existen 15 laboratorios, el doble de los que había antes de la crisis camaronera. En el 2002 existían 25 procesadoras, en el 1999 existían unas 50. Entre 1994 y 1998 se registraron ingresos de hasta 875 millones de dólares. En el 2001 se pagaba \$2,82 dólares por libra, en 1994 se pagaba \$3, 29, y en 1998 \$3,46 referencialmente.

Entre las diversas estrategias del sector camaronero para enfrentar su situación, una de ellas ha sido diversificar su producción, industrializar pescado fresco o congelado y tilapia; pero la principal estrategia aplicada ha sido asociarse a empresas más grandes. Entre otras estrategias se establecieron o construyeron

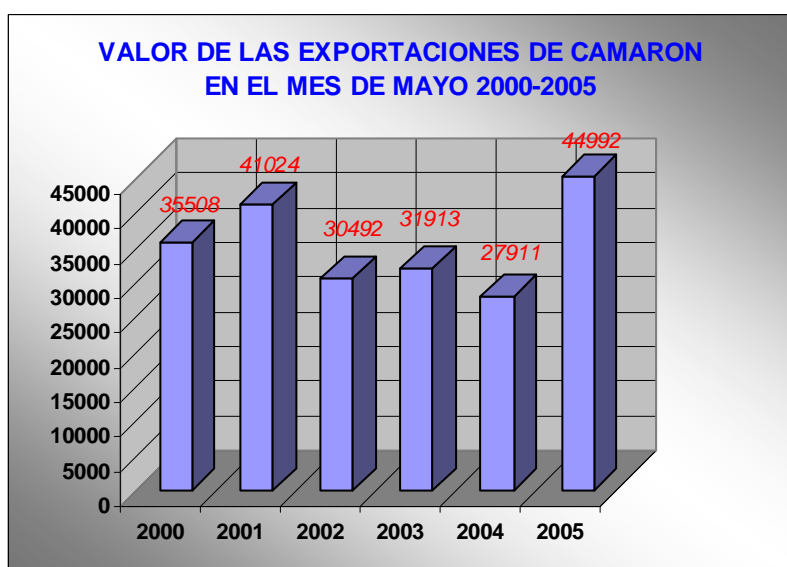
---

<sup>7</sup> [http://espanol.groups.yahoo.com/group/Economia\\_y\\_Finanzas](http://espanol.groups.yahoo.com/group/Economia_y_Finanzas)

camaroneras en tierras altas, tierras con potencial agrícola, lo cual está prohibido por resolución del Tribunal Constitucional; otra de las estrategias ha sido cultivar camarón orgánico.

En 1998, según la Cámara nacional de Acuicultura, de la industria camaronera dependía 248.000 empleos directos en el país; en el 2001 existían 126.000 puestos de trabajo, lo que disminuyó en alrededor del 50% el número de empleos directos del sector. Luego de la crisis, se dieron grandes despidos en Esmeralda, Guayaquil, Manabí, etc.

**Grafico 2**



Fuente CORPEI.

Elaboración CORPEI

*El Centro de Inteligencia Comercial de CORPEI informa que las exportaciones de camarón de Ecuador en Mayo del 2005 alcanzaron los 20.31 millones de libras, por los cuales ingresaron US\$ 44.99 millones. En el mes de Abril del mismo año, el volumen exportado fue de 16.935 millones de libras, aumentando 20%; así mismo, los ingresos subieron un 17%, ya que en abril fueron de 38 millones de dólares. Comparando las cifras de Mayo del 2005 con las del mismo*

*mes de años anteriores, se puede apreciar en los gráficos de la izquierda que los volúmenes de este año han sido superiores.*

*Los niveles de camarón exportado en el mes de Mayo desde el 2000 hasta el 2004 han oscilado entre 9 y 12 millones de libras.*

*Las exportaciones de camarón de Ecuador cambiaron de orientación durante el primer trimestre del 2005, al no haberse producido ventas a Alemania, Cuba, El Salvador y Corea del Sur, que hasta el año 2004 formaban parte del mercado de consumidores de este producto ecuatoriano.*

*En el primer trimestre del año 2000, las exportaciones totales de camarón a esos cuatro países fueron de 828.353,00 USD, mientras que en el mismo periodo del año 2005 no se han producido ventas a esos destinos.*

*El Vicepresidente de la Cámara Nacional de Acuicultura ( CNA ), justificó la falta de venta a esos países en que se incrementó la atención a otros mercados de mayor demanda, como Estados Unidos. Otros cambios en las exportaciones se reflejan en la disminución de la participación del camarón ecuatoriano en Argentina, Puerto Rico, Taiwán y China, por lo que Ecuador se enfrenta ahora a un fortalecimiento de Brasil como exportador<sup>8</sup>.*

## **2.2 FUNDAMENTO FILOSOFICO**

El trabajo actual se enfoca en una crítica propositiva con tendencia a materialismo histórico, porque permite analizar el objeto junto con el sujeto y el estudio realizado permitirá diseñar una propuesta de solución al problema.

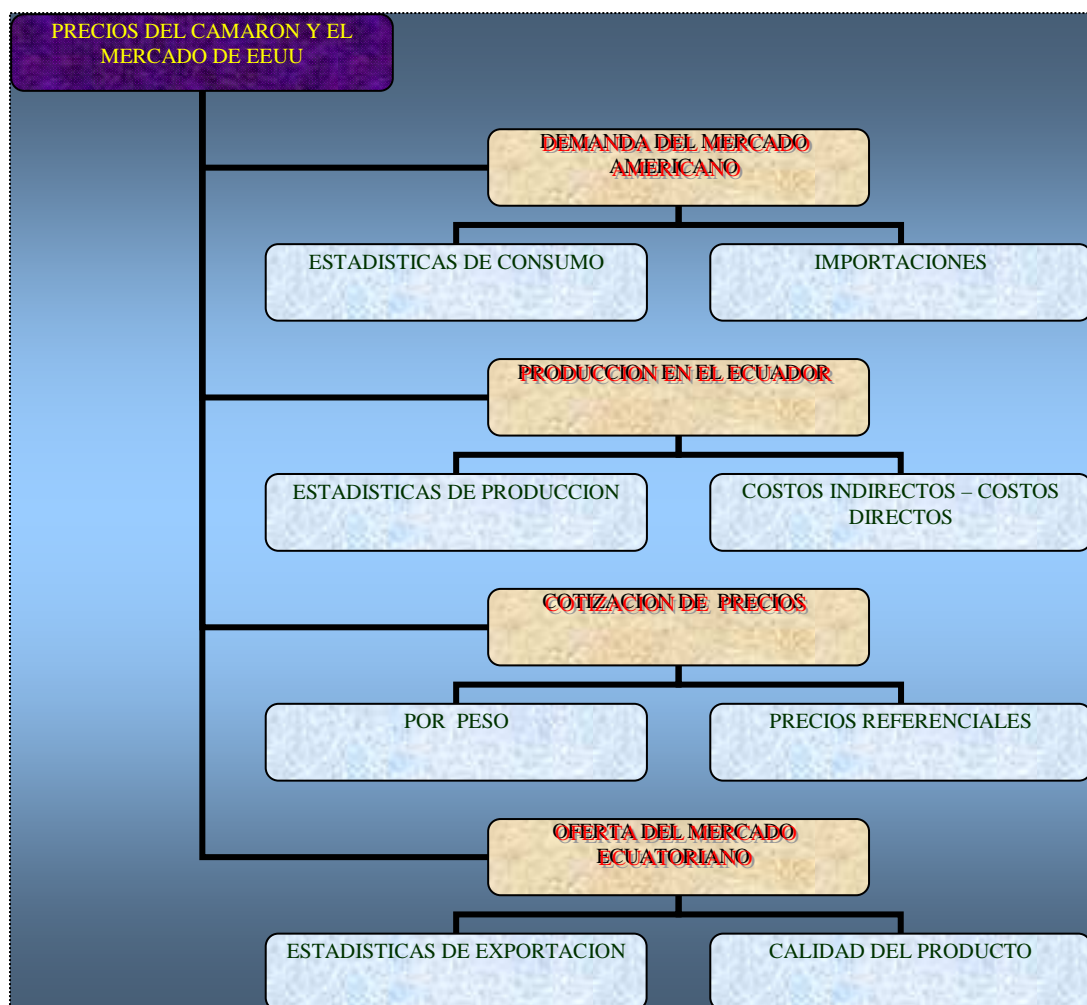
---

<sup>8</sup> CORPEI



Básicamente se establece que al encontrar las causas que derivaron este supuesto DUMPING se podrá determinar la viabilidad de una solución, ya sea al corto o mediano plazo.

## 2.3 CATEGORIAS FUNDAMENTALES



### **2.3.1. PRECIOS DEL CAMARON Y EL MERCADO DE EE.UU.**

El estudio y la investigación del mercado internacional y su comportamiento en un determinado producto es el análisis posterior, con ánimo de producir exportaciones, que se efectúa en todo proceso de gestión dentro del marco empresarial, ya que es el enfoque sistemático y objetivo para el desarrollo y suministro de información que alimenta el proceso de toma de decisiones en una gestión comercial.

El Mercado Internacional incrementa la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países y por ende a los individuos a consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.

Los países que poseen ventajas comparativas producen efectos directos sobre las ventajas competitivas respecto uno del otro, estas ventajas comparativas permiten realizar una globalización de insumos de capital, tales como la mano de obra, materia prima y los departamentos de ID (Investigación y Desarrollo). Permite fortalecer las estrategias empresariales dando origen a los famosos Joint Venture<sup>9</sup>, los mismos que en la actualidad permiten vencer las barreras de entradas de países comúnmente en desarrollo.

---

<sup>9</sup> Alianzas comerciales de empresas de un país a otro en el que se aprovecha las ventajas comparativas que uno de los países no tiene, habilidades o esfuerzos para un propósito de negocios específico.

La importancia de la oferta y demanda internacional varía en función de cada economía nacional. Algunos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

En el caso de nuestro país ocurre lo mismo, en vista que al exportar no solo el producto tradicional (petróleo) recurrimos a otros productos no tradicionales tales como flores, pescado, banano, café, **camarón**, entre otros. Al tratar de ingresar a mercados extranjeros es necesario el enfoque directo sobre un determinado mercado de un país, para el caso del camarón y este estudio se ha seleccionado EE. UU.

### **2.3.1.1. DEMANDA DEL MERCADO AMERICANO**

El mercado del camarón en los Estados Unidos sigue atrayendo mucho a los exportadores, debido a los precios altos de todos los tipos de camarones y a la demanda fuerte. Dentro del mercado americano existen productores internos de camarón de cultivo y de pesca abierta en altamar pero estos no cubren la demanda de su mercado. Durante el primer trimestre de 1998, las importaciones de los Estados Unidos alcanzaron un nivel récord de 67 200 toneladas, 20 por ciento más que en el mismo período de 1997; y el consumo alcanzó las 75 000 toneladas, el nivel más alto desde 1993. Prácticamente todos los principales países proveedores de los Estados Unidos registraron un aumento de las exportaciones, siendo

Tailandia y el Ecuador los que cargaron los aumentos mayores (23% y 34%, respectivamente). Desde junio de 1998, los precios del camarón han empezado a debilitarse algo en los Estados Unidos con respecto a los niveles máximos alcanzados al principio del año en mención. Los precios del camarón grande se seguían cotizando a 1 dólar EE.UU. más por kilogramo que en comparación al año anterior de 1998. La baja de los precios se debe a la difícil situación por la que atravesó el mercado japonés y a la previsión de una gran cantidad de suministros en los meses venideros.

A finales de 1999 e inicios del 2000 el sector camaronero presentó bajas en la producción y por ende en las exportaciones; sumado a esto la aparición del virus de la mancha blanca.

*Los Estados Unidos se ha convertido en el país que posee el índice de mayor consumo de camarón de cultivo de otros países, reflejando un comportamiento de consumo per cápita en el año 2000 de 1.3 Kg. y al 2001 de 1.6 kg. Las importaciones ahora han alcanzado cifras de 430 000 toneladas / año, con un valor de 3 400 millones de dólares EE.UU. y están aumentando en un 7 por ciento / año. El camarón importado cubrió el 88 por ciento de la demanda, y la producción local<sup>10</sup> solo pudo cubrir el 12 por ciento de ésta.<sup>11</sup>*

Dentro de este marco de factores se suma el atentando terrorista de septiembre del 2001 en el que influyó notablemente la economía de EEUU, pero a pesar de ello y de la caída de precios al menudeo a un 40% del camarón la importación de este marisco en el año 2002 fue el punto de partida de un repunte parcial en comparación a años anteriores. En el año 2003 se presenta una demanda lenta en función a otros factores adicionales (guerra en medio oriente).

---

<sup>10</sup> Productores de Indiana (EE.UU)

<sup>11</sup> Pág. Web de la FAO y Globefish, se detalla proyecciones y estimaciones del consumo interno de EEUU

La especie que consume el mercado estadounidense y de manera preferente señalamos a las siguientes:

- *P. Vannamei*.
- *P. stylirostris*,

*En los Estados Unidos, desde el punto de vista de los consumidores, estas especies pueden ser mezcladas y vendidas como camarón blanco occidental. Los consumidores americanos tienden a preferir el sabor de P. vannamei sobre el de P. monodon<sup>12</sup>, particularmente de la producción de agua dulce.<sup>13</sup>*

### 2.3.1.1.1. ESTADÍSTICAS DE CONSUMO

**Tabla 1**

LANGOSTINO Y CAMARÓN LOS DEMÁS			
	VALOR FOB (MILES DE USD)	271,844	
	VOLUMEN (TM)	34,084	
PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB (MILES DE USD)	PART. 2/	VOLUMEN (TM)
Estados Unidos	131,526	48.4%	16,912
Taiwán (Formosa)	26,648	9.8%	3,193
Italia	24,020	8.8%	3,212
Japón	22,210	8.2%	1,923
España	21,321	7.8%	2,703
Francia	12,820	4.7%	1,678
Holanda	12,223	4.5%	1,680
Bélgica	4,404	1.6%	626
Argentina	3,459	1.3%	548
Canadá	2,957	1.1%	380
China	2,906	1.1%	423
Chile	2,856	1.1%	276
<b>Otros Países</b>	<b>4,494</b>	<b>1.7%</b>	<b>529</b>

Fuente: Página web de Infopesca.

Elaboración: Infopesca.

<sup>12</sup> Rosenberry, 2002

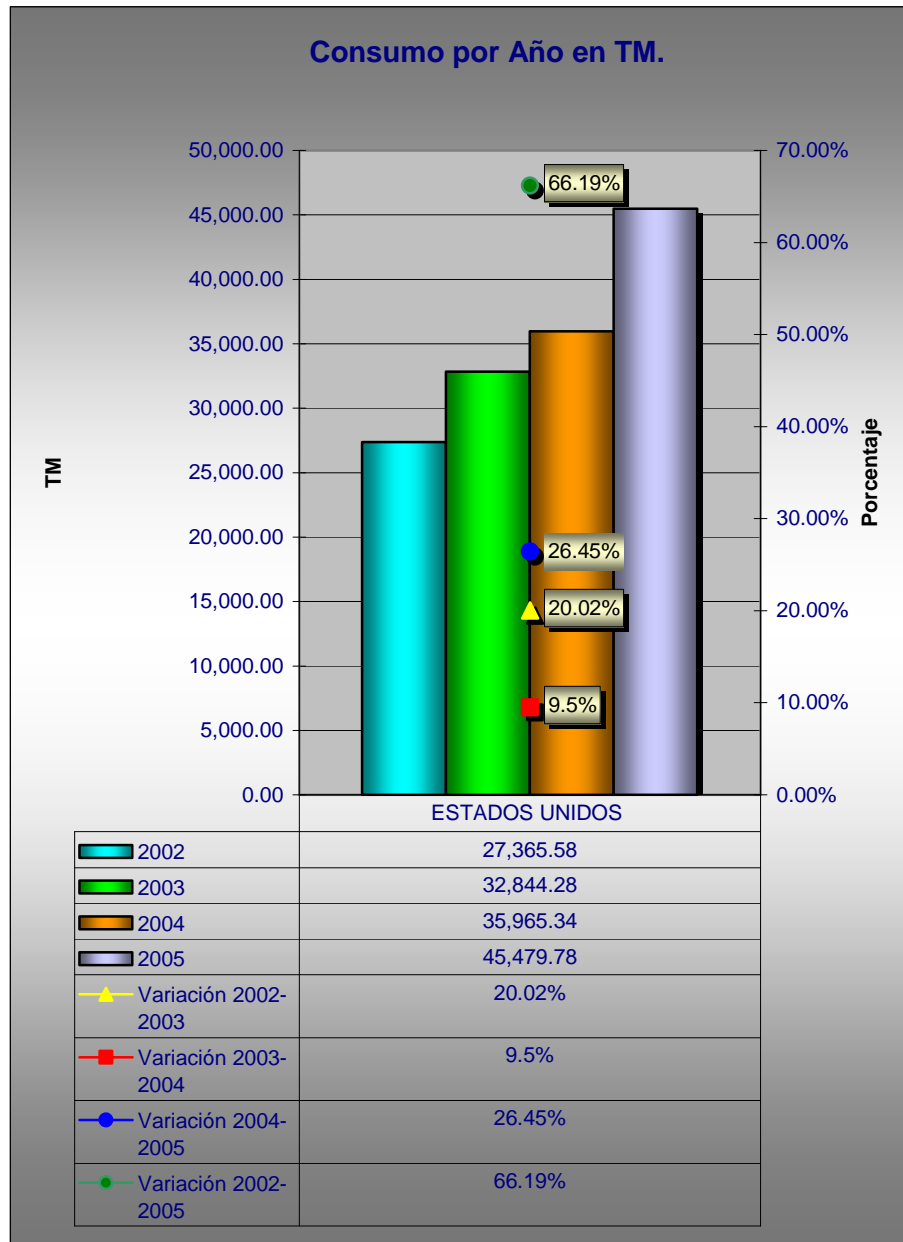
<sup>13</sup> UF / IFAS, 2003

Durante el primer trimestre del 2005, las exportaciones de camarón hacia el mercado americano cayeron con relación al mismo período del 2004. Sin embargo, en esta caída hay que considerar un “efecto arancel”, debido a que durante el primer trimestre del 2004, se habían importado excepcionales volúmenes de camarón, anticipándose a la decisión de imposición de aranceles. Durante los primeros meses del 2005, el volumen de importaciones siguió alto con relación al promedio de los últimos cinco años.

El “efecto arancel” también impactó en la participación de los distintos proveedores. Tailandia, China, India, Vietnam y Brasil mostraron una caída en sus ventas. Las importaciones desde estos países todos sancionados con aranceles adicionales en términos de volumen cayeron entre un 61% y un 26% en relación al mismo período del 2004. Ecuador fue la excepción en este grupo, que incrementó sus exportaciones a EEUU, tanto en términos de volumen como de valor.

Tailandia sigue siendo el principal proveedor, a pesar de la caída del 36% de las importaciones desde este país. Por su parte, los precios promedio aumentaron un 8% en relación con el mismo período del año 2004.

**Grafico 3**



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Autor de Tesis.

Aún así, el mercado americano no ha disminuido su tendencia de consumo de nuestro producto. Tal es el caso que para finales de cada año de estudio se reporta un incremento en TM, para finales del 2003 existía una variación del 20.02%, para finales del 2004 y 2005 el 9.5% y 26.45% respectivamente, es decir que

desde el periodo de análisis existe una variación del 69.19% como se aprecia en la gráfica No. 3. Recordemos que para finales del año 2004 Estados Unidos paso por una recesión económica por conflictos en el medio Oriente y a esto sumado las imposiciones arancelarias a países productores de camarón, entre ellos Ecuador.

### **2.3.1.1.2. IMPORTACIONES**

La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por uno o varios países para su uso o consumo en el interior de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

En materia económica, una importación es cualquier bien o servicio recibido desde otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de importación son suministrados a consumidores locales por productores extranjeros.

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos o de mayor calidad, claro está que en algunos casos la calidad va relacionada al precio. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando la riqueza de la población.

Existen tres formas de financiar las importaciones:

- Con un saldo comercial favorable, es decir, exportando más de lo que se importa.



- Con ingreso de capitales al país.
- Con endeudamiento público.

Si un determinado país importa sin recurrir al endeudamiento ni a un tipo de cambio fijo, la economía no se ve afectada, cosa que si ocurre cuando el Estado interviene tomando deuda o fijando tipos de cambio que no reflejan las preferencias de los ciudadanos.

Las importaciones de camarón por parte del mercado americano siguen siendo superiores al promedio alcanzado desde el año 2002 al 2005 (11% más alto en términos de volumen). Además, estas cifras muestran un aumento en los precios del 8% comparado con el mismo período del año pasado, manteniendo estable los precios desde la recuperación sucedida en diciembre del 2004. Estas tendencias muestran que el mercado de EE.UU sigue activo y equilibrado, a pesar de la caída en las importaciones de acuerdo a lo revisado por el CORPEI y el COMEXI.

El menor nivel de exportaciones de los mayores países productores de camarón, dentro del primer trimestre del año 2005, tiene incorporado un “efecto arancel”, debido a que en el mismo período del 2004, los importadores se anticiparon a la decisión de Estados Unidos sobre la imposición de aranceles, y los volúmenes importados aumentaron un 58%. En el primer trimestre del año 2005, los importadores no tuvieron este incentivo, y la evolución de las exportaciones al mercado americano volvió a su “sendero habitual”. A pesar de los menores volúmenes del primer trimestre, el actual nivel de oferta parece adecuado. En el corto plazo, los inventarios acumulados parecen ser suficientes para cubrir la lenta demanda interna.

**Tabla 2**

EEUU: Importaciones de camarón, por país de origen enero-marzo, 2004-2005 (en TM y U\$S 1000)															
Origen	TM	1000 U\$S	TM	1000 U\$S	Variación Vol	Val	Origen	TM	1000 U\$S	TM	1000 U\$S	Variación Vol.	Val.		
Tailandia*	49098	289308	31564	201316	↓	-36%	-30%	Canadá	926	5743	913	5810	↓	-1%	1%
Indonesia	6560	37842	12845	90884	↑	96%	140%	Colombia	768	4030	883	5129	↑	15%	27%
Ecuador *	11498	62061	11994	65623	↑	4%	6%	Nicaragua	825	5018	745	4244	↓	-10%	-15%
Vietnam *	14233	143754	10533	109917	↓	-26%	-24%	UAE	341	1253	709	3171	↑	108%	153%
China *	25564	124576	9917	45342	↓	-61%	-64%	Cambodia	0	0	683	5083	↑	-	-
India *	15233	124556	8022	69838	↓	-47%	-44%	Belice	1523	8892	674	3667	↓	-56%	-59%
México	4380	48554	4893	58499	↑	12%	20%	Surinam	625	2339	660	2644	↑	6%	13%
Venezuela	4432	22236	3898	19182	↓	-12%	-14%	Filipinas	230	1953	512	3765	↑	123%	93%
Malasia	290	2092	2897	22203	↑	899%	961%	Guatemala	948	5404	203	1502	↓	-79%	-72%
Guyana	2653	8368	2003	7117	↓	-24%	-15%	Jamaica	46	185	163	774	↑	254%	318%
Bangladesh	1150	11935	1967	20326	↑	71%	70%	Sri Lanka	174	1323	154	1230	↓	-12%	-7%
Panamá	1115	6614	1342	8243	↑	20%	25%	Japón	6	52	96	155	↑	1505%	199%
Brasil *	2998	12093	1306	5284	↓	-56%	-56%	Taiwán	101	653	91	452	↓	-10%	-31%
Honduras	2159	11813	1163	6520	↓	-46%	-45%	Otros	837	6330	529	3610	↓	-37%	-43%
Perú	606	3112	1043	5829	↑	72%	87%	Total	149319	952090	112400	777361	↓	-25%	-18%

(\*) Los países señalados están sancionados con los aranceles antidumping.

Fuente Infopesca

Elaboración: Infopesca

En la tabla 2 se puede apreciar que no sólo el Ecuador está regido por aranceles antidumping, encontramos a los países de Tailandia, Vietnam, China, India y a Brasil de igual manera. Esto de acuerdo a un informe técnico elaborado por Estados Unidos (ver Pág. 24).

*Las categorías de productos que manifestaron un incremento en la tendencia de importaciones, comparados con periodos anteriores al 2006, son los productos de valor agregado que mostraron las más altas tasa de crecimiento en volumen, como el camarón breaded (pasta) congelado incrementándose en 23% y otras preparaciones congeladas en 38%. La categoría de "otros" incluye camarón enlatado, el cual creció en 26% en volumen y 47% en valor, el camarón pelado (fresco, deshidratado, salado o en salmuera) creció en 111% en volumen y 95% en valor. Sin embargo, el valor unitario del camarón en pasta disminuyó en 4%,*

*mientras que el valor unitario para otras preparaciones congeladas creció modestamente (1%).<sup>14</sup>*

### **2.3.1.2. PRODUCCION EN EL ECUADOR.**

En Ecuador, aproximadamente el 90% de la producción de camarón proviene del cultivo, el restante es capturado en nuestras aguas del Pacífico.

De acuerdo a la ventaja de las condiciones climatológicas, su ubicación geográfica y la estructura de sus costas, la adaptación en Ecuador de la especie *Litopenaeus Vanamei* en cautiverio ha sido un éxito. Estos factores, sumados a los exigentes controles posteriores a la cosecha y empaque han dado como resultado un camarón de excelente sabor, color y textura; que le hacen meritorio su reconocimiento internacional como el mejor camarón blanco del mundo. Las condiciones climáticas en Ecuador ayudan al abastecimiento continuo del producto, puesto que Ecuador es uno de los pocos países en el mundo donde el número de sus cosechas oscila entre 2 a 2,8 por año.

La provincia de Guayas se ubica como la mayor productora y exportadora de camarón, seguida de Manabí, El Oro y Esmeraldas respectivamente. Entre esta producción en el Ecuador se está optando también con el cultivo de otras especies tales como el camarón de río, que pueden convertirse en un futuro fuentes de ingresos alternos.

Estados Unidos, España e Italia son los países a los cuales tradicionalmente se ha venido exportando la mayor cantidad de camarón. Siendo los destinos más importantes de las exportaciones de camarón ecuatoriano desde el año 1998 hasta el año 2001. En 1998 Estados Unidos representaba el 56% de las exportaciones y a inicios del año 2001 su participación se redujo al 51%.

---

<sup>14</sup> Infopesca

A finales del año 2001 hubo un moderado repunte de la producción y de las exportaciones de camarón; a su vez se incrementó la participación de los Estados Unidos, que fue del 58%. Mercados como Italia han ido aumentando su participación entre los destinos de las exportaciones de camarón, desde el 5% en 1998 hasta un 11% en el año 2001.

Algunos países que no son compradores principales, han venido reconociendo mejores precios para el producto ecuatoriano. Entre ellos tenemos a Japón ( 4.06 US\$ /lb); Inglaterra (3.59 US\$/lb) y Chile (2.98 US\$ / lb), precios que se mantenían a finales del año 2005.

#### **2.3.1.2.1. ESTADISTICAS DE PRODUCCION**

Los recursos pesqueros marítimos ecuatorianos son enormes y muy variados. Su condición de país ribereño del océano Pacífico y la influencia de la corriente fría de Humboldt, que actúa como agente modificador de las condiciones ecológicas de la zona marítima adyacente a las costas del país, han determinado que el país cuente con una riqueza pesquera notable que comprende una gran variedad de especies de alto valor comercial.

En los últimos años la especie que ha adquirido mayor relevancia dentro del comercio exterior nacional ha sido el camarón, que en 1997 llegó a representar el 16% de las exportaciones del país, incluyendo en ellas los rubros petroleros. Si a esta especie se suma la exportación de atún y de otros pescados, la cifra se eleva al 21,6% de las exportaciones totales.

*El rendimiento por hectárea bajó más de siete veces, la producción decayó drásticamente a 37 mil toneladas en el 2000 y las exportaciones del año 2001 llegaron a disminuir en un 60% con respecto al máximo nivel histórico de envíos,*

logrado en 1998. En tanto, el número de hectáreas productivas cayó de 180 mil a sólo 50 mil, mientras que el número de empresas exportadoras de camarón disminuyó de 135, en 1998, a 40 en el 2000.

Aunque aún no se logran superar las cifras de producción obtenidas en los años noventa, se podría decir que la industria camaronera de Ecuador se encuentra en franca recuperación. Es así como en el 2005, la producción superó levemente las 100 mil toneladas.<sup>15</sup>

La actividad pesquera está presente a lo largo de toda la costa del país, aunque los puertos pesqueros se ubican especialmente en la zona del golfo de Guayaquil, en la península de Santa Elena y en las provincias de Manabí y Esmeraldas. El sector pesquero da ocupación a unas 400.000 personas.

**Tabla 3**

<b>IMPORTANCIA DEL SECTOR CAMARONERO EN ECUADOR</b>	
<b>EMPLEOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ 150.000 - 200.000 empleos directos e indirectos.</li> <li>▣ Salario del 5-15% más alto</li> <li>▣ 4.2% del PEA Nacional</li> <li>▣ 5.6% del PEA Regional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Beneficios: Alimentación, Transporte, Asistencia Médica, Uniformes y Vivienda</li> <li>▣ El 64% de los empleos en áreas marginales (estabilidad)</li> <li>▣ 80% mujeres (empacadoras)</li> </ul>

Fuente: FAO

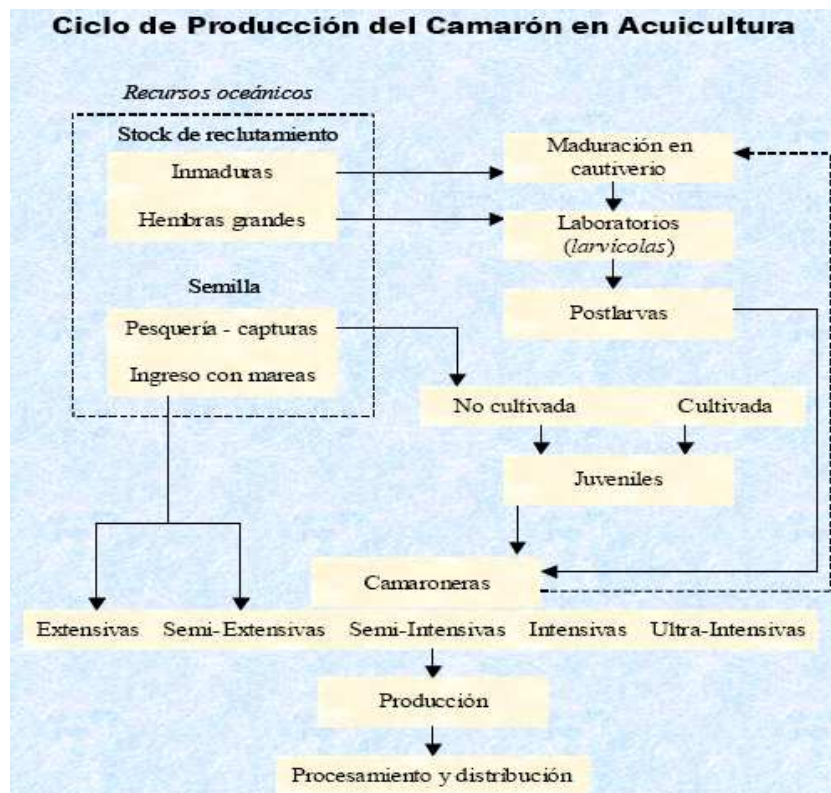
Elaboración: FAO

Las estimaciones sobre el potencial anual aprovechable señalan 110.000 toneladas para la pesca de túnidos, 600.000 toneladas para pelágicos costeros pequeños,

60.000 toneladas para la pesca demersal y pelágicos grandes y 7.500 toneladas para el camarón; a estas cifras hay que agregar la pesca de moluscos y otros crustáceos orientados al consumo interno.

La acuicultura está orientada básicamente a la maricultura del camarón; en periodo de análisis se disponía de 178.000<sup>16</sup> hectáreas dedicadas a esta actividad. La producción del cultivo del camarón superaba las 135.000 toneladas anuales, volumen que coloca a Ecuador como el mayor productor de camarón en cautiverio del hemisferio Occidental y el segundo productor a nivel mundial, sólo después de Tailandia. Se cultivan fundamentalmente dos variedades: *Penaeus vannamei* y *Penaeus stylirostris*, ambos de la familia *Penaeidae*.

Gráfico 4



Fuente: MARRIOT, Fast 1992

Elaboración: Tobey, James, et, al.

<sup>15</sup> www.mundoacuicola.com

<sup>16</sup> Dato aproximado hasta el 2005 CORPEL.

Las fases de producción se originan desde la obtención de la semilla (larvas de camarón), esta puede ser desde la faena silvestre en lo largo de nuestra costa ecuatoriana o desde los laboratorios dedicados al cultivo del mismo. Esta última ha brindado un poco más de confianza debido a que su resistencia con la enfermedad la mancha blanca, ya que la silvestre es más proclive a contraerla. Una vez que se encuentra en postlarva el juvenil es pasado a las hectáreas de producción (camaroneras) y su proceso varía en estos momentos de 2 a 4 meses de cautiverio, dado que entre mayor tiempo puede ser más factible a enfermedades letales del camarón.

Una vez pesado, el camarón es llevado a los compradores o vendidos directamente a las empacadoras, las mismas que se encargan de clasificar, limpiar y empacar el producto para la exportación respectiva, de acuerdo a la clase y talla del camarón. En este punto se puede señalar que la presentación varía de acuerdo al mercado preferente, dado que existe diferentes exigencias en el mercado internacional.

**Tabla 4**

<b>TIPOS DE PRESENTACIÓN DEL CAMARÓN</b>	
<b>Congelado en Bloque</b>	<b>Congelado IQF</b>
Camarón Entero (semi IQF)	Camarón Entero
Colas	Colas
Pelado	Pelado
Pelado y desvenado	Pelado y desvenado
	Cocinado
	Fácil de pelar
	Apanados
	Pinchos
	Listos para servir: anillos de camarón, rellenos de cangrejo y queso, brochetas de camarón

Fuente: CORPEI

Elaboración: CORPEI

El síndrome de la mancha blanca ha ocasionado que también el volumen de producción haya incidido en los datos de los años en estudio 2002-2005, ya que hasta finales del año 1998 la producción en cautiverio oscilaba en un periodo entre 4 a 6 meses, dando un camarón de más talla, peso y calidad, y en algunos casos alcanzando la talla U 5; sin embargo es necesario aclarar que los niveles o los aumentos en la producción del 2002 en adelante es por las corridas anuales que alcanzan un intervalo de 6 a 4 cosechas, cuando a inicios de 1999 podían llegar hasta dos cosechas al año. El aplicar este mecanismo de protección al camarón ocasiona que su presentación o talla haya disminuido dado que su proceso de crecimiento es más corto.

**Tabla 5**  
**Comparación de los tres principales tipos de producción de camarón**

Características	Extensivo	Semi-extensivo	Intensivo
Tamaño de piscina	1 - 100 ha	5 - 25 ha	0.01 - 5 ha
Manejo	atención mínima	continuo. hábil	continuo. hábil
Forma de piscina	irregular	más regular	cuadrado o rectangular regular
Densidad siembra (por ha)	5.000 - 30.000	25.000 - 200.000	200.000 +
Tasa de recambio de agua (por día)	5 - 10% (mareas)	10 - 20% (bomba)	30% (bomba)
Profundidad agua (m)	0.4 - 1.0	0.7 - 1.5	1.5 - 2.0
Alimentación al camarón	organismos ocurren con flujo de agua natural (a veces suplementado con fertilización orgánica)	alimentación del camarón aumenta con organismos que ocurren naturalmente	principalmente alimento formulado (menos del 5% de alimento por presencia natural)
Tasa de supervivencia	60%	60-80%	80-90%
Cosechas por año	1 - 2	2 - 3	2,5 - 3
Demanda de energía (hp/ha)	0 - 2	2 - 5	15 - 20
Mano de obra (persona/ha)	0.15	0.10 - 0.25	0.5 - 1
Problemas enfermedades	mínimos	usualmente no es problema	pueden ser serios

Fuente: MARRIOT, Fast 1992; Maur and Roberts 1982; Lumbegis and Friffin 1992.  
Elaboración: Tobey, James, et, al.

En este cuadro comparativo observamos que los tipos de producción del camarón son: Extensivo, Semi-extensivo e intensivo.

**Cultivo Extensivo.** *El sistema extensivo, es el que está asociado a la capacidad de carga natural que tiene el estanque, con densidades de siembra entre 3 y 5 juveniles por metro cuadrado, renovación de agua por diferencia de pleamares,*



*casi nulo el bombeo y la alimentación suplementaria<sup>17</sup>. Este tipo de cultivos es propio de regiones en donde no existen ni capital (infraestructura) ni recurso humano con especialización técnica, y en que hay elevados costos crediticios y tierras baratas. Las piscinas son grandes (20 a 100ha generalmente), y debido al bajo costo de tierra y falta de capital, se construyen utilizando un sistema de contención consistente en una represa (hecha a mano generalmente) en un curso de agua natural o canal, dando lugar a la formación de una piscina.*

*Los terrenos que se utilizan para la construcción de este tipo de piscinas son pantanos de manglares y pampas salinas. Por la geografía del terreno, las piscinas poseen forma y profundidades irregulares (de 0,4 a 1 m), y pueden contener abundante vegetación. La alimentación y recambio de agua depende de las mareas, aunque a veces se agregan fertilizantes y estiércol para aumentar el crecimiento de algas y dar más alimento a los crustáceos. La densidad de siembra se estima entre 5.000 y 30.000 camarones por Ha.*

*La supervivencia y rendimiento son bajos, pero debido a los bajos costos administrativos y financieros lo hacen un negocio atractivo y rentable bajo condiciones normales (es decir, baja incidencia de enfermedades).*

**Cultivo Semi-extensivo.** *Es el método que más se utiliza en Latinoamérica. Este sistema comprende una densidad de siembra mayor de la que el sistema (al natural) puede sostener por sí solo. Las piscinas son de menor tamaño (5 – 15 ha), de dimensiones más regulares y profundidades más uniformes, que permiten un mayor control sobre la siembra de crustáceos.*

*Los costos de operación y administrativos son mucho más elevados que los del sistema extensivo, ya que debido a la mayor densidad de siembra (25.000 a 200.000 juveniles/ha) debe invertirse más en alimentación, mano de obra,*

---

<sup>17</sup> MICIP.

*controles de producción, y en utilización de diesel y gasolina para aireación y bombeo para recambio de agua (la cual es cambiada entre un 10 y 30% por día). En este sistema son necesarios estanques especiales para precría en donde se colocan a los juveniles (silvestres o de laboratorio) hasta que alcanzan la resistencia necesaria para poder ser sembrados en densidades menores en piscinas de cría. En lugares donde no se siembran especies endémicas (como en el Caribe y la costa este sudamericana) existe una alta dependencia de laboratorios.*

*Mientras mayor sea la densidad de siembra bajo este sistema, se crea una mayor dependencia de la tecnología, pues la oportunidad que la cosecha falle por enfermedades, alimentación insuficiente, o estrés de las especies sembradas aumenta con la cantidad de camarones por hectárea.*

**Cultivo intensivo.** *Este tipo de cultivos está asociado con tasas de producción extremadamente altas (5.000 – 10.000 kg/ha/año), mediante una mayor aportación de capital operativo, equipamiento y manos de obra especializada, alimentación, nutrientes, químicos y antibióticos. El tamaño de las piscinas es relativamente pequeño (0,01 – 5 ha) y la densidad de siembra es mayor (hasta 200.000 juveniles/ha). El camarón se cultiva por fases (1 hasta 5 fases), aprovechando la longitud y peso de los especímenes se siembran mayores cantidades en los primeros estadios y menores cantidades a medida que crece el camarón. Otras características de este tipo de cultivo son los sistemas mecánicos de aireación y de circulación (bombeo para recambio) del agua, el uso exclusivo de alimentación balanceada, y la dependencia de laboratorios de larvas para asegurar una siembra sana y libre de enfermedades.<sup>18</sup>*

---

<sup>18</sup> Marriot.

### 2.3.1.2.2. COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

Los costos que involucran el sector camaronero del Ecuador son muy variables, ya que pueden ser fijos o indirectos. Encontramos que dentro de este campo va desde el costo del larvero, el productor de camarón en cautiverio hasta empresas empacadoras y exportadoras que poseen una contabilidad formal. A todo ello podemos señalar que existe un manejo informal que oscila alrededor del 40% y el sector formal en un 60%, de lo cual este último permite identificar claramente sus costos. El costo típico de producción, operando un proyecto a plena capacidad debe abarcar los costos de la infraestructura, manejo de estanque, alimentación de los camarones y los costos financieros. Los rubros de mayor magnitud son la construcción de los estanques, costos de operación, servicios profesionales y los costos financieros.

De acuerdo a los costos actuales la construcción de una hectárea de estanque que incluya maquinaria y mano de obra se estima en 10 y 20 mil dólares / ha.

Los otros costos varían dependiendo de la intensidad del cultivo, la topografía del lugar, el tipo de manejo técnico y los tipos de préstamos que ofrece el sistema financiero.

Dentro de estos encontramos los costos por unidad de *producción*:

- Costo de las tierras y las aguas aptas para la acuicultura.
- Costo de los criaderos, las larvas conocidas como semilla, los fertilizantes y el equipo.
- Costo del personal administrativo y demás mano de obra, incluido el tiempo en que no está ocupado. Dentro de este encontramos para el productor directo el costo del personal que interviene en el proceso de la pesca.
- Costo de los servicios y otros gastos operativos.
- Bienes de capital existentes (es decir, si existen estanques).

- Tipo de interés y acceso al crédito.
- Políticas de subvención.
- Costos derivados de robos (imposibilidad de conocer si existen robos).
- Costos de control de la mortalidad.
- Problemas de enfermedades para el hombre
- Costos de Seguros (de acuerdo al bien asegurado).

**Tabla 6**

**Comparación de los tres principales tipos de producción de camarón**

Características	Extensivo	Semi-extensivo	Intensivo
Costos de producción (por kg)	US\$ 1 - 3	US\$ 3 - 5	US\$ 5 - 7
Costo de construcción (por ha)	bajo	US\$ 15.000 - 25.000	US\$ 25.000 - 100.000
Rendimiento (kg/ha/año)	50 - 500	500 - 5.000	5.000 - 10.000

Fuente: MARRIOT, Fast 1992; Maur and Roberts 1982; Lumbegis and Friffin 1992.  
Elaboración: Tobey, James, et, al.

*Los mayores productores de camarón a nivel mundial han hecho excelente uso de la economías de escala que poseen y de las ventajas naturales y económicas que poseen para producir camarón de buena calidad y bajo costo. En general, .los costos de producción varían desde US\$ 1.00 a US\$ 8.00 por kilogramo de camarón vivo, de acuerdo con el costo de mano de obra y el grado de intensidad de la producción.*

**Tabla 7**

**Items de mayor costo en los cultivos de camarón por país productor**  
(como porcentaje del costo total de producción)

Ítem	Ecuador	China	Japón	Indonesia	Filipinas	Taiwan	Tailandia
Postlarva	27,00	6,00	5,00	30,00	9,00	15,00	20,00
Alimentos y fertilizantes	25,00	77,00	43,00	45,00	32,00	43,00	29,00
Electricidad y combustible	4,00	-	12,00	-	-	5,00	7,00
Personal	3,00	12,00	9,00	13,00	11,00	7,00	9,00
Mantenimiento	4,00	-	11,00	-	-	2,00	3,00
Intereses	24,00	-	-	-	-	7,00	8,00
Depreciación	9,00	-	3,00	-	-	3,00	18,00
Otros	4,00	5,00	17,00	12,00	48,00	18,00	6,00
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: MARRIOT  
Elaboración Tobey, James, et, al

Como se puede observar en la tabla 7, los principales rubros de gasto son la alimentación y la semilla, pero en Ecuador un rubro importante adicional es el costo financiero. La inestabilidad financiera y la elevada inflación en las que se ha desenvuelto el Ecuador desde hace más de 10 años hace que las tasas de interés mantengan niveles muy por encima de los niveles internacionales. Como resultado, en los negocios en que se requiere de cierto apalancamiento financiero, como las haciendas camaroneras para poder montar la infraestructura necesaria para la producción y comercialización del producto, las deudas adquiridas por los empresarios camaroneros comprometen buena parte de sus costos totales (24% aproximadamente).

**Tabla 8**  
**Inversión anual por hectárea**  
**(dólares)**

Tipo de Inversión		US\$/ha	Participación del Total de Costos de Inversión
<b>Obra Civil</b>	Muros	S/. 950,00	190,00%
	Canales y compuertas	S/. 640,00	128,00%
	Contrucción de piscinas	S/. 1.700,00	340,00%
	Estación de bombeo	S/. 500,00	100,00%
	<i>Subtotal</i>	<i>S/. 3.790,00</i>	<i>758,00%</i>
<b>Equipos</b>			0,00%
	Aireadores	S/. 165,00	33,00%
	Bombas	S/. 495,00	99,00%
	Retroexcavadoras	S/. 1.000,00	200,00%
<i>Subtotal</i>	<i>S/. 1.660,00</i>	<i>332,00%</i>	
<b>Maquinarias</b>			0,00%
	Tractores	S/. 200,00	40,00%
	Embarcaciones	S/. 300,00	60,00%
<i>Subtotal</i>	<i>S/. 500,00</i>	<i>100,00%</i>	
<b>Total Inversión Directa</b>		<b>S/. 5.950,00</b>	<b>1190,00%</b>

Fuente: Banco del Pacifico.

Elaboración: Marriot.

En cuanto a los costos de inversión para la creación de piscinas camaroneras de tipo semi-intensivo en Ecuador, estos se detallan en la tabla 8. En este caso

*vemos que la inversión en maquinaria requerida, por hectárea, para adecuar una camarónera es de US\$ 6.000 aproximadamente<sup>19</sup>. Se debe resaltar que estos costos no son tomados en cuenta en los costos de producción de un kilogramo de camarón que se presentan en la tabla 7. Los costos de la tabla 7 son estrictamente los costos operativos y financieros, mientras que los presentados en la tabla 8 son los correspondientes a gastos de inversión.<sup>20</sup>*

Por otra parte encontramos los costos que pueden ser definidos por el exportador o importador según sea la forma de entrega del producto de acuerdo a los Incoterms.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional. Estos determinan:

- El alcance del precio.
- En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro

---

<sup>19</sup> Entrevistas a productores de la zona de pedernales manifestaron que el valor actual rodea los 10000 dólares.

<sup>20</sup> Marriot.

- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

*Obligaciones del Vendedor.*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque Y Embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

*Obligaciones del Comprador.*

Pago de la Mercadería

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

*Obligaciones del Vendedor.*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete y seguro(de lugar de exportación al lugar de importación)



*Obligaciones del Comprador.*

Pago de la mercadería

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido)

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

*Obligaciones del Vendedor*

Entregar la mercadería y los documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

*Obligaciones del Comprador*

Pago de la mercadería

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y Seguro (lugar de importación a planta)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

Demoras

CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido)

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas.

El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

*Obligaciones del Vendedor*

Entregar la mercadería y los documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

### *Obligaciones del Comprador*

Pago de la mercadería

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y Seguro (lugar de importación a planta)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ) "Parcial"

Demoras

DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

### *Obligaciones del Vendedor*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)(parcial)

Seguro (parcial)

### *Obligaciones del Comprador*

Pagos de la Mercadería

Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial)

Seguro (parcial)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado.

El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.

*Obligaciones del vendedor*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Seguro

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

*Obligación del comprador*

Pagar la mercadería

DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido)

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el Vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

#### *Obligaciones del Vendedor*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

#### *Obligaciones del Comprador*

Pago de la mercadería

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

### *Obligaciones del Vendedor*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

### *Obligaciones del Comprador*

Pago de la mercadería

Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

Demoras

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal.

DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.

### *Obligaciones del Vendedor*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

*Obligaciones del Comprador*

Pago de la mercadería

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

*Obligaciones del Vendedor.*

Entrega de la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

*Obligaciones del Comprador.*

Pago de la mercadería

Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)

Seguro

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )

Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

#### *Obligaciones del Vendedor*

Mercadería y Documentos Necesarios

Empaque Y Embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes )

#### *Obligaciones del Comprador*

Pagos de la mercadería

Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Seguro y flete (lugar de importación a planta)

Demoras

FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es



responsable de la descarga. Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

*Obligaciones del vendedor.*

Entrega de la Mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

*Obligaciones del comprador*

Pagos de la mercadería

Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)

Seguro

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Flete y seguro (lugar de importación a planta)

Demoras

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

### *Obligaciones del vendedor*

Entregar la mercadería y documentos necesarios

Empaque y embalaje

Flete (de fábrica al lugar de exportación)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

### *Obligaciones del Comprador*

Pago de la mercadería

Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

Flete (lugar de importación a planta).

Demoras.

### **2.3.1.3. COTIZACION DE PRECIOS**

A efectos de realizar una cotización local, es necesario establecer que parámetros fijan un determinado precio. Por principio un precio va fijado por un resultado dentro del país que formulo el valor, es decir, por costos directos e indirectos, utilidad, impuestos, etc. En sí, el fijar un precio local es de gran trance debido a que se debe crear un mercado consumidor, incluso para el mercado extranjero resulta más complicado, dado que el precio local es la base para el precio de exportación y este a su vez sumado a los costos de transporte y demás compromisos que intervienen en la exportación.

Como resultante, a más de los costos señalados en el punto anterior de la pág. 51, referente a los INCOTERMS, podemos señalar otros factores que inciden en la cotización de un precio:

- *Cotización de precios sujetos a descuento.*

*Los precios internacionales pueden cotizarse como precios netos, lo que indica que el exportador presenta una cotización F.O.B., C.I.F, u otra no sujeta a ningún tipo de descuento, los precios se publican en catálogos o lista generales. El problema es que tienen una vida corta en períodos de fluctuaciones de precios. No obstante existe la ventaja de que por su facilidad de informe sea necesaria su utilización.*

- *Precios de lista.*

*Publicar catálogos de precios, ofreciendo descuentos representa un cuadro cuyo uso es más largo con relación a cotizaciones de precios netos. El exportador puede establecer una política de descuento cuando su meta es operar en diferentes tipos de mercados ya sea con base exclusiva a un solo descuento o a una serie de ellos.*

- *Cotizaciones de precios con relación a monedas.*

*Una cotización puede hacerse en términos de la moneda del país exportador, o del país importador o un tercero.*

*Cotizar con relación a la moneda nacional resulta ventajoso para el exportador por lo que reduce sus riesgos de cambio, se puede determinar de inmediato la utilidad y si es estable se reduce la posibilidad de frecuentes fluctuaciones de precios.*

*Cotizar precios en moneda de un tercer país es muy usual en las transacciones internacionales, sobre todo cuando existe inestabilidad en las monedas de ambos*

*países o cuando se depende de los servicios bancarios de otro país que proporciona financiamiento.*

- *Cotización con base en cantidad.*

*Para establecer una cotización internacional basada en unidad específica o por embarque, se requiere que la unidad de cantidad esté definida. Es sobre unidades cuantitativas.*

*Si los precios cotizados se establecen con base al peso, debe aclararse si el peso básico es peso bruto, o peso neto, si es peso punto de embarque, peso de entrega, etc.*

- *Cotizaciones con base en calidad.*

*Como lo indica este término, la cotización se refiere al tipo de calidad requerida u ofrecida, sin embargo, este término es más descriptivo si se determina la calidad requerida en el contrato de exportación.<sup>21</sup>*

*Abundancia de larva silvestre significa una disminución en el precio de la larva de laboratorio.*

*El mejor precio alcanzado por libra de camarón fue en el año 2000, en el cual la libra se cotizó en 3.58 dólares; sin embargo, para el año 2001, el precio promedio fue de 2.81 dólares por libra. La caída del precio del camarón se debería a una sobreoferta de Brasil, China, Egipto e Irán, que han suplido en los dos últimos años el déficit generado por la caída de la producción ecuatoriana originada en la mancha blanca.*

---

<sup>21</sup> [www.centroe.com.ar/economia](http://www.centroe.com.ar/economia)

*Los precios del camarón registraron crecimientos en los años 1997 y 2000, con aumentos del 9.56% y 22.77% respectivamente.*

*En el año 2001, se registró la mayor disminución del precio del crustáceo, al haber bajado en un 20.14%, porcentaje superior a la baja de precios registrada en el año 1999 que descendió en el 13.24%.<sup>22</sup>*

*La integración de un mercado lleva implícito que los precios tiendan a uniformizarse, por la acción de determinados mecanismos (arbitrajes y sustitución), por lo que los precios de los distintos productos evolucionan de forma similar a lo largo del tiempo. Si el intercambio de productos se puede realizar sin dificultades, éstos deberían tender a un único precio. Este razonamiento teórico se puede resumir como la “Ley de un solo precio” (LOP: Law one Price). Esta ley implica un “eficiente” funcionamiento de los mecanismos de arbitraje, lo que le da la característica de ser un mercado integrado.*

*Por otro lado, la posibilidad de identificar un “precio representativo” también está estrechamente vinculada a la integración de un mercado. Por definición, este precio es el que predomina y el que se constituye en referencia, dado que a lo largo del tiempo, los demás precios le siguen con movimientos proporcionales.*

*La versión más común de la LOP plantea –para el caso de dos países- que los precios de un bien expresados en una moneda común, cumplen con la siguiente expresión:*

- $P = \alpha + \beta \cdot P^* (I)$

---

<sup>22</sup> Informe del sector camaronero, publicación de la superintendencia de Bancos.

*Siendo  $P$  y  $P^*$  los precios del bien local y externo, respectivamente. El término  $\alpha$  incorpora las posibles diferencias en los niveles de precios derivadas de diversos factores, como por ejemplo, costos de transporte, diferenciación de productos, etc. El parámetro  $\beta$  refleja el vínculo existente en la evolución de los precios a lo largo del tiempo, y nos permite estudiar si se cumple la LOP. Veamos porqué. Si de la estimación resulta que  $\alpha=0$  y  $\beta=1$ , se puede afirmar que se cumple la “versión absoluta” de la LOP. Por su parte, si  $\alpha \neq 0$  y  $\beta=1$ , existen diferencias de nivel entre los precios, pero se mueven en proporcionalmente a lo largo del tiempo. Esta relación se denomina la “versión débil” de la LOP.<sup>23</sup>*

#### **2.3.1.3.1. POR PESO**

La cotización de precios por peso ha fluctuado de acuerdo al comportamiento global de las economías y dentro de ello se ha fijado precios mayoristas en el mercado mundial clasificando al camarón sin cabeza ( US\$/LB), este promedio va desde la clasificación Un/10 hasta la de menor rango que es 91/10. Al año 2002 los precios mayoristas tenían un promedio como se detalla en la tabla 9.

---

<sup>23</sup> Departamento de Información y Promoción Comercial INFOPECA/Por Martín Leites

**Tabla 9**

PRECIOS MAYORISTAS EN NEW YORK ( US\$/ LB)												
Camarón sin cabeza Shell-on al 2002												
TIPO	Blanco					Tigre Negro				Café		Rosado
ORIGEN	Brazil	Colombia	Golfo	México	Thailandia	Bangladesh	India	Thailandia	Vietnam	Golfo	Mexico	Thailandia
PROMEDIO	3.18	4.03	6.49	6.27	5.17	5.81	6.25	6.58	5.64	5.58	7.11	4.95
Un/10			12.60	13.25							13.20	
Un/12			10.90	12.25	10.60	9.75	9.70	10.25	9.90	10.70	12.20	10.05
Un/15			9.10	10.80	8.60	7.80	7.80	8.20	7.90	9.00	10.35	8.35
16/20		8.20	7.35	8.48	7.10	5.75	5.80	6.15	5.90	7.25	7.73	6.85
21/25		6.10	6.05	6.13	5.80	5.50	5.60	5.80	5.70	6.10	6.23	5.60
26/30		5.05	5.35	5.18	5.15	4.60	4.65	4.95	4.75	5.40	5.45	4.95
31/35		4.25	4.90	4.30						5.00	4.60	
36/40		3.85	4.10	4.05						4.05	3.93	
31/40					4.15	3.80	3.95	4.15	4.10			3.90
41/50	3.55	3.50	3.90	3.80	3.70	3.50			3.60	3.90	3.85	3.55
51/60	3.20	3.15	3.60	3.55	3.40				3.30	3.60	3.53	3.30
61/70	3.05	3.00	3.45	3.45	3.25					3.45		3.05
71/80										2.90		
71/90	2.90	2.85		3.35	2.75							2.65
91/110		2.25		2.95	2.40							2.20

Fuente: CORPEI

Elaboración: CORPEI

Dentro de la fijación de precios encontramos por el peso, de acuerdo a especificaciones del mercado de exportación del camarón. El promedio equivale al peso por libra y la categoría que recibe, esto sumado a la clase del marisco que pertenece.

A finales del 2004 encontramos que los precios mayoritarios fluctuaron por un grupo de componentes tales como: terrorismo, aplicación de aranceles, promedio de talla y peso dentro de parámetros bajos, incremento de costos de logística, entre otros.

Los precios a inicios del año 2002 de acuerdo a los datos proporcionados por la oficina del CORPEI en Miami determinaban los siguientes valores:

## PRECIOS EN PUBLIX

Larger Tiger shrimp 26-30,

Tawnd 6.99 /lb (reducido de 10.99/lb)

Pink Shrimp Medium 41-50 (oferta) 7.99/lb

Pink Shrimp de la Florida 21-30, peeled and deveined 13.99/lb

Cooked shrimp 41-50, 10.99/lb

Cooked shrimp 26-30, 12.99/lb

Cooked shrimp de Tailandia, 26-30(presentación 2lbs, marca: Thai Royal)  
12.99/lb.

## PRECIOS EN SAM'S CLUB

Venta solo envasado en fundas de 1.5o 2 lbs.

Origen: Tailandia, Indonesia, Bangladesh, India

Marca: Members Brand (genérico para casi todas las presentaciones)

Cooked tail-on shrimp, Marca Colosal (Members Brand) 21-25, presentación  
1.5 lbs 9.97/lb - 14.98/funda

Cooked shrimp - Jumbo 31-40, tail-on, presentación 2 lbs 6.94/lb, 3.88/funda

Cooked tail-on shrimp 21-25, presentación 1.5 lbs 9.97/lb - 14.98/funda

Raw tail-on shrimp 31-40, P&D, presentación 2 lbs 5.99/lb - 11.98/funda

Salad shrimp cooked tail-off 150-225, presentación 2 lbs 3.49/lb -6.98/funda.

Los tamaños más grandes para el camarón blanco (16/20 y superiores), abastecidos por los países asiáticos, se encuentran a finales del periodo de estudio en un mercado plenamente estable. Los tamaños medianos (21/25 a 41/50), básicamente de promedio y origen latinoamericano, se encontraban firmes para el año 2005.



### 2.3.1.3.2. PRECIOS REFERENCIALES

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP) fijó los precios mínimos referenciales para la exportación de los productos pesqueros. Los valores solo se aplicarían para el período comprendido desde Agosto del 2003 hasta el 20 de noviembre del 2006. El precio referencial para la libra de camarón de tipo shell on white (blanco) se estableció, de acuerdo a varias clasificaciones, entre 80 centavos de dólar (TITI) y 11 dólares (U-7). El camarón con cabeza tiene un valor mínimo por kilo de 2,30 a 12,55 dólares, según el tamaño. El camarón es uno de los productos tradicionales de mayor exportación. Aunque desde 1998, por los efectos de la mancha blanca, ha registrado bajas significativas, por poca producción o los bajos precios en el mercado internacional. Las exportaciones de este producto en los primeros ocho meses del año 2005 se ubicaron en los 185,5 millones de dólares, lo que significó una reducción del 12% en relación al mismo período del 2001.

Para el año 2004, fecha en la que se afectó a los precios del camarón ecuatoriano por dumping, Estados Unidos presenta una importación de camarón con precios referenciales por unidad que van de acuerdo al siguiente detalle:

**Tabla 10**

EEUU: Importaciones de camarón por categoría y por talla enero marzo 2004-2005											
Productos	2004		2005		Change			Precio promedio			
	TM	US\$ 1000	TM	US\$ 1000	Volumen	Valor	2004	2005	Var.		
Congelado empanado	3181	16400	10012	48777	↑	215%	197%	5,2	4,9	-6%	
Congelado, otras preparaciones	28773	184466	17478	126323	↓	-39%	-32%	6,4	7,2	13%	
Otras preparaciones	1578	12910	352	2470	↓	-78%	-81%	8,2	7,0	-14%	
Congelado, pelado	44192	288363	35005	250660	↓	-21%	-13%	6,5	7,2	10%	
Congelado, con cáscara	Total	70396	442439	48666	342184	↓	-31%	-23%	6,3	7,0	12%
	15/20	5301	53732	3575	36655	↓	-33%	-32%	10,1	10,3	1%
	21/25	5747	49483	4751	46963	↓	-17%	-5%	8,6	9,9	15%
	26/30	8744	62689	5156	38149	↓	-41%	-39%	7,2	7,4	3%
	31/40	13376	71028	7855	47159	↓	-41%	-34%	5,3	6,0	13%
	41/50	9688	45700	6646	33838	↓	-31%	-26%	4,7	5,1	8%
	51/60	8945	38540	5933	27997	↓	-34%	-27%	4,3	4,7	10%
	61/70	6160	25725	4318	19137	↓	-30%	-26%	4,2	4,4	6%
	<15	6051	72547	5822	73897	↓	-4%	2%	12,0	12,7	6%
>70	6385	22996	4609	18389	↓	-28%	-20%	3,6	4,0	11%	
Otros	1199	7512	887	6948	↓	-28%	-20%	3,6	4,0	11%	
Total general	149319	952090	112400	777361	↓	-25%	-18%	6,4	6,9	8%	

Fuente Infopesca

Elaboración: Infopesca

Desde el año 2003 el precio en el mercado americano promedio para la importación por precio en dólares / kilo de camarón se encontraba como se detalla a continuación en los siguientes dos cuadros, de 40 a 50 unidades / libra y de 50 a 60 unidades / libra:

**Tabla 11**

Camarón Blanco: con cabeza, de 40 a 50 unidades / libra. Precios promedio mensual de importaciones en U.S.A. Período: 2002 hasta 2005 y 2006 (enero hasta octubre) Precios en dólares/kilo					
Mes	2003	2004	2005	2006	Promedio
Enero	3,20	2,55	2,70	2,78	2,81
Febrero	3,09	2,55	2,75	2,71	2,78
Marzo	3,05	2,73	2,80	2,62	2,80
Abril	3,05	2,84	2,80	2,53	2,81
Mayo	3,10	2,61	2,80	2,44	2,74
Junio	3,10	2,41	2,91	2,40	2,71
Julio	3,10	2,59	3,00	2,40	2,77
Agosto	3,10	2,47	2,97	2,45	2,75
Setiembre	3,09	2,35	2,95	2,68	2,77
Octubre	3,00	2,54	2,95	2,70	2,80
Noviembre	2,76	2,65	2,91		2,77
Diciembre	2,60	2,68	2,81		2,70
<b>Promedio anual</b>	<b>3,02</b>	<b>2,58</b>	<b>2,86</b>	<b>2,57</b>	<b>2,77</b>

Fuente: Urne Barry

Elaboración: SIM / CNP

El precio promedio del camarón blanco con cabeza de 40 a 50 unidades /libra, importado en Estados Unidos, durante los primeros 10 meses del año 2006, ha decrecido en un 8,71 % con respecto al mismo período del año pasado. De enero a octubre del 2005 el precio promedio por kilo fue de \$6,20. Durante ese mismo período en el año 2006, su precio promedio fue de \$5,66.

**Tabla 12**

Camarón Blanco: con cabeza, de 50 a 60 unidades / libra. Precios promedio mensual de importaciones en U.S.A. Período: 2002 hasta 2005 y 2006 (enero hasta octubre) Precios en dólares/kilo					
Mes	2003	2004	2005	2006	Promedio
Enero	6,27	4,93	5,39	5,61	5,55
Febrero	6,25	5,08	5,48	5,68	5,62
Marzo	6,05	5,70	5,50	5,48	5,68
Abril	6,05	5,81	5,50	5,35	5,68
Mayo	6,05	5,13	5,50	4,99	5,42
Junio	6,05	4,84	5,57	4,95	5,35
Juio	6,05	5,10	5,68	4,99	5,46
Agosto	5,83	4,86	5,65	5,13	5,37
Setiembre	5,59	4,73	5,61	5,26	5,30
Octubre	5,39	5,08	5,61	5,28	5,34
Noviembre	5,13	5,28	5,61		5,34
Diciembre	4,84	5,35	5,52		5,24
Promedio anual	5,80	5,16	5,55	5,27	5,44

Fuente: Urne Barry

Elaboración: SIM / CNP

El precio promedio del camarón blanco con cabeza de 50 a 60 unidades /libra, importado en Estados Unidos, durante los primeros 10 meses del año 2006, ha decrecido en un 4,99 % con respecto al mismo período del año pasado. De enero a octubre del 2005 el precio promedio por kilo fue de \$5,55. Durante ese mismo período en el año 2006, su precio promedio fue de \$5,27

#### **2.3.1.4. OFERTA DEL MERCADO ECUATORIANO.**

Antes de referirnos al mercado ecuatoriano en función del camarón es necesario retomar la importancia referente a lo que se entiende por oferta de mercado. Esta última pretende explicar el comportamiento de los agentes económicos que actúan como productores, especialmente las empresas, análisis que requiere la aplicación de la teoría de la empresa. En ésta, el supuesto fundamental que corresponde a la hipótesis de la teoría de la demanda en cuanto a que el consumidor pretende maximizar su utilidad consiste en que las empresas desean rentabilizar lo más posible sus beneficios o ganancias. Pero este supuesto simplificador tiene una aplicación menos práctica que en el caso de la demanda. Ello se debe en parte a que las empresas están controladas por gestores cuyos objetivos pueden no

limitarse a querer maximizar los beneficios de la empresa. Los gestores o directivos pueden tener otro tipo de objetivos, como maximizar sus primas y salarios, o aumentar su poder y su prestigio. Estos objetivos pueden depender del tamaño de la empresa, de sus propiedades y de la rentabilidad de sus actividades aunque, a largo plazo, el poder potencial de los accionistas pueda implicar que la empresa sí se comporta como predice el modelo de la maximización de beneficios. Sin embargo, incluso si se acepta este modelo, siguen existiendo múltiples obstáculos para utilizar algún otro que explique cómo se determina la oferta de un determinado producto. A corto plazo, dada la capacidad de producción, permite formular una serie de previsiones sobre la cantidad producida por la empresa y su demanda de factores productivos, al menos en condiciones de competencia perfecta. Se puede hacer una serie de consideraciones razonables sobre la relación general entre las variaciones de los factores de producción y la alteración resultante de la cantidad producida. Estos supuestos tecnológicos, representados mediante “funciones de producción”, corresponden a los realizados en la teoría de la demanda relativos a la relación entre consumo y utilidad marginal del consumidor. Partiendo de unos supuestos genéricos concernientes a las funciones de producción, se puede deducir cómo variarán los costes medios y marginales cuando se modifique la producción, y por tanto se puede establecer cuál es la cantidad que hay que producir para obtener los mayores beneficios y cuál es la combinación óptima de factores de producción.

Por lo tanto, los modelos de oferta a corto plazo, que suponen la contrapartida de los modelos de demanda antes descritos, no debieran presentar demasiados problemas. La teoría de la oferta también proporciona una base sólida para realizar predicciones a corto plazo sobre la variación de la demanda de factores de producción en función de los cambios en los precios relativos de éstos. Al mismo tiempo, buena parte de la teoría se encarga de analizar cómo negocian las empresas con sus empleados y cómo las prácticas laborales dependen de los salarios relativos, sin tener que analizar complejas hipótesis sobre la moral del empresario o el mayor valor de la mano de obra cuando se realizan programas de

formación profesional. Las teorías que analizan estos dos últimos temas, como la teoría del trabajador “interno y externo”, permiten explicar por qué, por ejemplo, la mano de obra desempleada no logra salvo en los trabajos menos cualificados convencer a los empresarios para que les contraten por un salario menor, ya que esto implicaría despedir a los trabajadores actuales. Éste es otro ejemplo de cómo la microeconomía se fundamenta en algunos temas macroeconómicos.

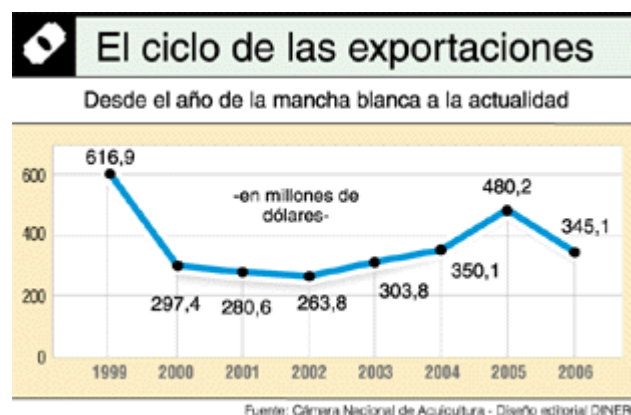
Aunque el modelo de la empresa en condiciones de competencia perfecta es el punto de partida de la teoría microeconómica de la oferta, se suele aceptar que los mercados no son competitivos de forma perfecta, sino que tienen unas características de competencia imperfecta. Éstas pueden ser condiciones de monopolio, en la que un único productor domina todo el mercado. En otros casos éste puede ser un oligopolio, es decir, estar controlado por un número determinado de empresas. O puede tener toda otra serie de características que hacen que sea un mercado de competencia imperfecta, como por ejemplo cuando los consumidores de camarón no tienen información sobre los precios y calidades de los distintos productos, ya que, en principio, la competencia perfecta requiere que todos los compradores tengan datos exactos sobre los precios que marcan los distintos fabricantes. Es evidente que nunca se dispone de toda la información excepto en pequeños mercados locales. Por otra parte, los consumidores pueden ser fieles a un producto concreto por razones de proximidad, costumbre, confianza o calidad, lo que genera mercados imperfectos para el artículo en cuestión, sea por segmentación o por diversificación de productos. En ambos aspectos tiende la investigación a ser variable en función de las ventajas que se posean respecto al país y producto.

*La industria acuícola ecuatoriana ha crecido vertiginosamente en la elaboración de productos con valor agregado, convirtiendo al país en líder del desarrollo de mercados internacionales con una variada gama de presentaciones. Tecnológicamente, Ecuador está lo suficientemente dotado de equipos necesarios para la elaboración de los productos industrializados.*

*Ecuador ofrece durante todo el año alrededor de 21 presentaciones de camarón utilizando modernos sistemas de procesamiento y atractivos empaques herméticos, satisfaciendo los requerimientos de los mercados más exigentes.<sup>24</sup>*

El país al contar con las ventajas climatológicas produce camarón de exportación frente a la adversidad que tuvo con la aparición de la mancha blanca, tal es así que se demuestra en la siguiente gráfica el desarrollo oferente del producto:

**Grafico 5**



Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura

Elaboración: Editorial Dinero

*Los valores agregados y la rapidez ponen el sello de calidad y de proyección internacional al sector. Cuando se trata de innovaciones en las diferentes fases productivas, el sector camaronero no se queda atrás. Por ejemplo, está el caso de Industrial Pesquera Santa Priscila, la cual comercializa el producto a través de la marca Tropical Aquaculture. Sus principales clientes son los canadienses y los estadounidenses. De hecho, el camarón ecuatoriano se impone a las otras presentaciones existentes en los mercados del norte de América. El éxito de Tropical Aquaculture se da por la calidad del producto. Cada langostino mide entre 36 y 40 centímetros, con un precio de \$4,99 la libra. Pero sobre todo, por las 48 horas que tarda el producto en llegar al mercado del norte. Es decir, la rapidez con que llega el producto a su destino final le pone nombre propio a la estrategia. Empero, las innovaciones no concluyen allí. Empresas como*

<sup>24</sup> Infopesca.

*Promariscos, Exporclore, Expalsa y Songa han decidido colocar un valor agregado a sus productos. Por lo que la fortaleza de ellos, según César Monge, director de la Cámara Nacional de Acuicultura, estaría allí, en el valor adicional. Actualmente, existe una demanda muy significativa de los alimentos preparados, tales como el ceviche de camarón o los camarones apanados.*<sup>25</sup>

#### **2.3.1.4.1. ESTADISTICAS DE EXPORTACION.**

Al referirnos a las exportaciones podemos decir primero que se entiende como exportación a la salida de cualquier mercadería de un territorio aduanero. La exportación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Estas exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. Una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo, generalmente para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales. Los productos o servicios de exportación son suministrados a consumidores extranjeros por productores nacionales.

Para una mejor clasificación las exportaciones pueden ser:

Exportaciones tradicionales: Se refieren a aquellas exportaciones de productos que ha realizado el país por un periodo mayor a varios años de manera consistente. En el caso del Ecuador por ejemplo: petróleo, camarón, flores, banano, entre otros.

Exportaciones no tradicionales: Se refieren a aquellas exportaciones de productos que no tienen una representación significativa en los últimos años y que

---

<sup>25</sup> [www.texcumar.com](http://www.texcumar.com)

constituyen nuevos productos como palmito, frutas tropicales, brócoli, en el caso del Ecuador.

No obstante la definición de exportación para varios estudios, desde el enfoque empresarial y económico, es la oportunidad de mercado respecto a los bienes producidos por una determinada empresa, y que a su vez se convierte en un componente de la balanza comercial de un país dicha exportación.

Esta simple definición no es suficiente, puesto que la exportación no trata exclusivamente de colocar productos de un país en otro, sino que en estos momentos la exportación debe ser un elemento dinámico para mejorar nuestra actividad económica internacional. Esta dinamicidad implica que la empresa que desea exportar no puede quedar satisfecha con la simple colocación de stocks o de ciertas cantidades de producto en los mercados extranjeros realizadas de una forma pasiva. Debe intentar por todos los medios que la presencia de sus propios productos en otros mercados se realice, primero, de una forma continuada y segundo, de una forma consciente, de tal manera que pueda satisfacer las necesidades del cliente final.

En toda actividad comercial una meta a alcanzar es el continuo aumento del número de clientes que nos permite diversificar riesgos de impagados y aumentar nuestra producción con la consiguiente reducción de costes.

La actividad exportadora permitirá que una reducción de la demanda del mercado interior resulte más llevadera o incluso se compense con el incremento de ventas en otros países.

Cabe preguntarse si la exportación está reservada solamente para las grandes empresas o si es posible realizarla a las Pequeñas y Medianas Empresas. La contestación es, sin duda alguna, negativa: por supuesto las Pymes pueden exportar.



Es por ello que según datos estadísticos de Ecuador Exporta, sin hacer distinción de pequeñas, medianas y grandes empresas, informa un incremento en las exportaciones de la partida arancelaria 0306139000, que corresponde a... *Demas camarones y decapodos natantia, excepto langostinos del genero Penaeus, congelados*. En el año 2002 se registra un valor de 26,957.83 y a finales del 2005 45,094.57 toneladas respectivamente, es decir una variación del 50.13%. No obstante este comportamiento ha sido en alza de igual forma dentro del año 2003 y 2004, ya que si comparamos encontraremos que las cifras en valor FOB poseen incremento respecto a las exportaciones de lo que se señala en esta partida.

**Tabla 13**

DESCRIPCION	2002 (ENERO / DICIEM BRE) TONELA DAS	2002 (ENERO / DICIEM BRE) VALOR FOB (MILES USD)	2003 (ENERO / DICIEM BRE) TONELA DAS	2003 (ENERO / DICIEM BRE) VALOR FOB (MILES USD)	¿VARIA C 2003/ 2002	2004 (ENERO / DICIEM BRE) TONELA DAS	2004 (ENERO / DICIEM BRE) VALOR FOB (MILES USD)	¿VARIA C 2004/ 2003	2005 (ENERO / DICIEM BRE) TONELA DAS	2005 (ENERO / DICIEM BRE) VALOR FOB (MILES USD)	¿VARIA C 2005/ 2004	¿VARIA C 2005/ 2002
--- Demas camarones y decapodos natantia, excepto langostinos del genero Penaeus,	26,957.83	152,038.75	32,431.63	181,552.95	19.41	35,583.42	182,213.94	0.36	45,094.57	228,253.34	25.27	50.13

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: CORPEL

El mayor porcentaje de las exportaciones del sector consiste en camarón congelado con cáscara y glaseado (tipo Shell-n), ya sea camarón entero (con cabeza) o de colas. En menor cantidad también se produce y exporta camarón del tipo P&D (camarón pelado y desvenado), PUD (camarón pelado y no desvenado), Tal-on (camarón con cola) y otros tipos de presentación. Los principales países compradores de camarón son Estados Unidos, España, Francia, Italia, Holanda y Bélgica.

De igual forma el mercado ecuatoriano posee un amplio incremento en las exportaciones de camarón fresco, bajo esta partida podemos señalar las

variaciones que ha tenido las exportaciones de camarón al G7<sup>26</sup>. Podemos observar que dentro del rango de análisis 2002 al 2005, el país incrementó sus exportaciones hacia Reino Unido en comparación al año 2003, teniendo un incremento del 129%; y a finales del 2005 encontramos a Francia e Italia con una variación respectiva del 211.23% y 175.5%.

**Tabla 14**

PAIS	2002	2002	2003	2003	%VARIAC	2004	2004	%VARIAC	2005	2005	%VARIAC	%VARIAC
	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2003/ 2002	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2004/ 2003	(ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	(ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2005/ 2004	2005/ 2002
ALEMANIA	85.13	735.92	86.3	522.46	-29.01	181.38	865.31	65.62	168.49	926.59	7.08	25.91
CANADA	1,027.25	5,250.07	1,006.72	4,981.16	-5.12	772.97	3,495.12	-29.83	568.85	2,708.28	-22.51	-48.41
ESTADOS UNIDOS	27,365.58	159,855.25	32,844.28	188,282.85	17.78	35,965.34	188,049.62	-0.12	45,479.78	234,847.90	24.89	46.91
FRANCIA	1,663.69	7,168.83	1,920.13	7,920.79	10.49	3,219.55	12,502.08	57.84	5,285.72	22,311.76	78.46	211.23
ITALIA	4,450.55	23,932.99	7,226.47	36,281.39	51.6	9,563.19	44,365.16	22.28	12,811.42	65,994.12	48.75	175.75
JAPON	1,454.55	12,314.17	1,161.27	8,312.11	-32.5	874.16	5,805.71	-30.15	858.92	5,925.45	2.06	-51.88
REINO UNIDO	1,239.13	8,191.75	1,059.72	6,160.87	-24.79	2,275.79	14,165.52	129.93	2,673.77	16,941.28	19.6	106.81
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>37,285.88</b>	<b>217,448.98</b>	<b>45,304.89</b>	<b>252,461.63</b>	<b>16.1</b>	<b>52,852.38</b>	<b>269,248.52</b>	<b>6.65</b>	<b>67,846.95</b>	<b>349,655.38</b>	<b>29.86</b>	<b>60.8</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: CORPEI

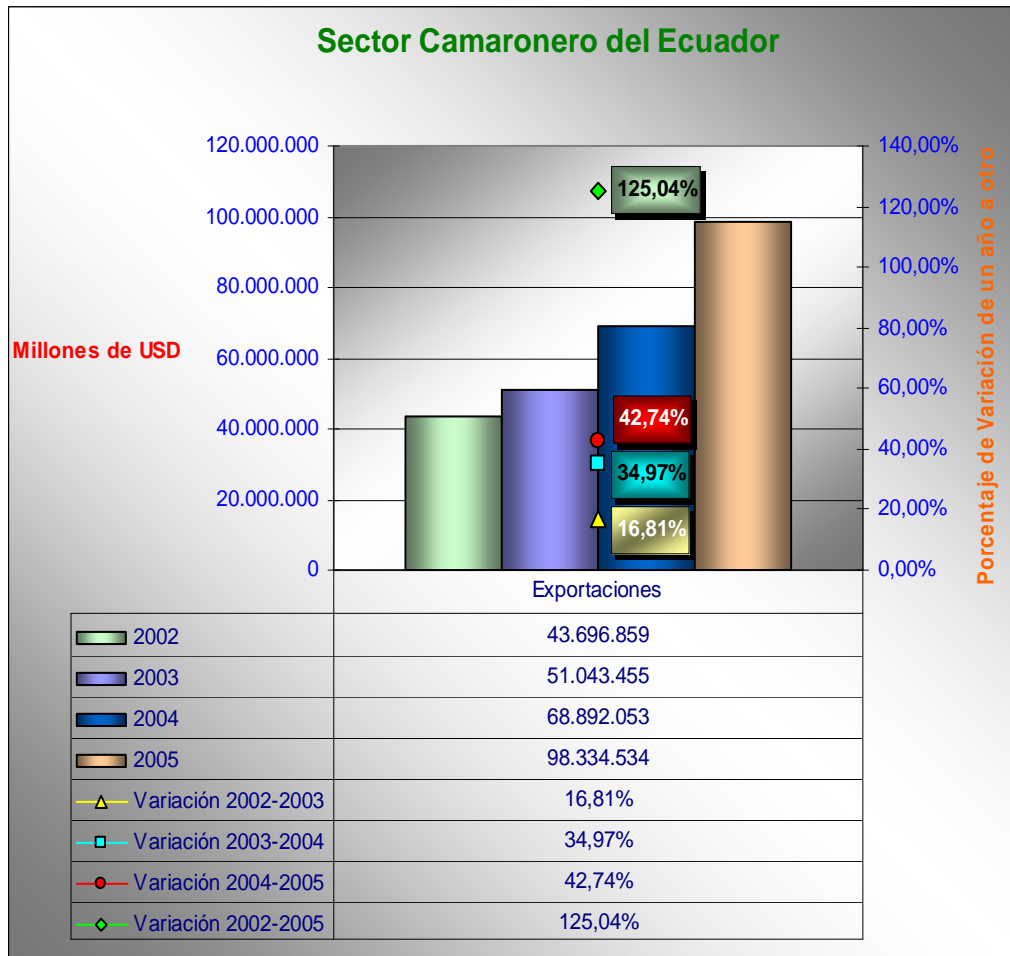
*Aunque en el año 2004 se vendió más camarón en el mercado internacional, los ingresos fueron inferiores: las exportaciones aumentaron 20% en libras y decayeron 5,6% en dólares. El año de mayor venta del crustáceo fue 1998 con 252 millones de libras y 875,6 millones de dólares. El peor año fue el 2000 con 82 millones de libras y 297 millones de dólares, esto por variables como el bajo precio y enfermedades como la mancha blanca entre otras.<sup>27</sup>*

Es necesario recalcar que nuestro mayor importador de camarón sigue siendo Estados Unidos, esto lo podemos reflejar en el volumen de toneladas importadas por este país y el valor FOB del mismo de acuerdo a la tabla antes enunciada.

<sup>26</sup> Grupo de los países de gran poder económico, de los cuales pertenecen EEUU, Alemania, Canadá, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

<sup>27</sup> Según datos de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei)

Gráfico 6<sup>28</sup>



Fuente: FAO- BCE- INFOPECA.

Elaboración: Autor de Tesis.

A finales del último trimestre del 2002 el sector camaronero empieza a tener un repunte significativo respecto a los dos últimos años antecesores.

Las empresas dedicadas a la producción y exportación de camarón demuestran un crecimiento en la producción y exportación de este producto, para el año 2002 al 2003 existe una variación del 16.81%, entre el 2003 y el año 2004 una variación del 34.97%, para el 2004 al 2005 una variación del 42.74%, es decir que en el periodo de análisis prácticamente este sector ha tenido un crecimiento del

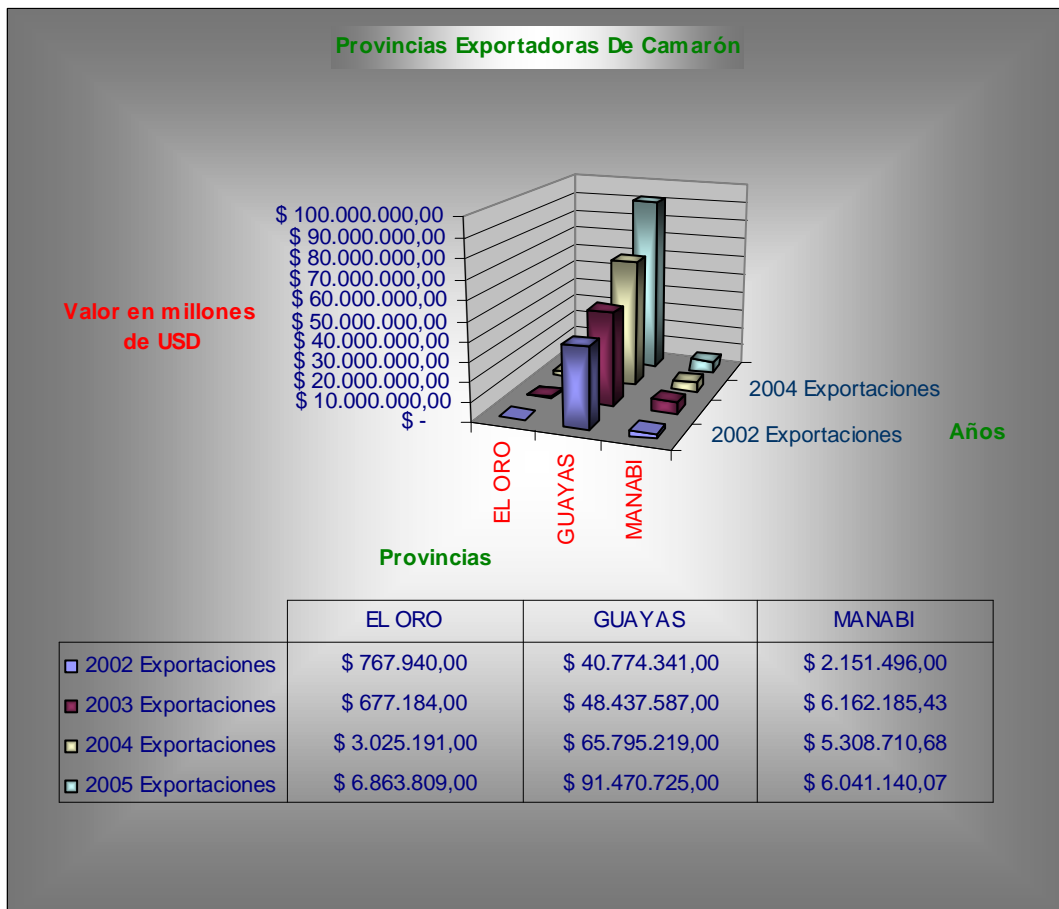
<sup>28</sup> Datos aproximados en función de históricos y tasas de crecimientos aplicados por el autor de tesis.

125.04%. Hay que señalar que este rubro de exportaciones tanto en libras como en valor FOB comprende a una reactivación del sector camaronero, entre lo cual se ha visto mejorado por adaptaciones de mejores técnicas de cultivo, tratamiento básico para la mancha blanca y la inmersión de mercados alternativos, es decir, una mejora en la producción sin que este tenga relación al tema del precio, ya que esto se ve reflejado en el valor que se cancela por libra / camarón, directamente entre el productor y el exportador.

De igual forma este análisis podemos enfatizarlo por las provincias que llevan mayor porcentaje en las exportaciones realizadas en el país. Al igual que en los puntos tratados sobre la producción en el país, la provincia de Guayas posee de igual forma el mayor rubro de exportaciones, seguido de Manabí y El Oro.

A esto se refleja como Guayas a finales del año 2002 alcanzaba un rubro de \$ 40.774.341, en tanto que para el año 2005 alcanzó \$ 91.470.725, es decir contando con 87.64% de participación del total de las exportaciones al 2005, en tanto que Manabí y El Oro tuvieron una participación para ese mismo periodo en las exportaciones de 5.79% y 6.58% respectivamente. Este último dato no es fijo ya que desde el 2002 hasta el 2004 la participación de la provincia de Manabí fue en mayor proporción que en el último periodo de estudio.

**Gráfico 7<sup>29</sup>**



Fuente: FAO- BCE- INFOPECSA.

Elaboración: Autor de Tesis.

#### **2.3.1.4.2. CALIDAD DEL PRODUCTO.**

*Ecuador mantiene un sistema de control de calidad altamente reconocido. Ha pasado las exigencias de la FDA, del Departamento de Veterinaria de la UE, de organizaciones de protección al consumidor del Japón y de organizaciones de inspección de Canadá. El 100% de las plantas procesadoras de camarón cumplen con todas las normas nacionales e internacionales de calidad, con el sistema HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control) y con todos los requerimientos de los compradores.*

<sup>29</sup> Datos aproximados en función de históricos.

*El camarón producido en Ecuador está libre de uso de antibióticos siguiendo estrictamente las normas internacionales de seguridad alimenticia, garantizando un producto sano y seguro.*

*El 100% de las plantas procesadoras de camarón cumplen con todas las normas nacionales e internacionales de calidad, con el Sistema HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control) y con todos los requerimientos de los compradores, con lo cual se ha logrado que el camarón ecuatoriano sea competitivo en los mercados internacionales*

*Puesto que un ecosistema equilibrado es la base fundamental para desarrollar cualquier actividad sustentable, el sector camaronero se esfuerza en implementar buenas prácticas de cultivo para cuidarlo.*

*Por ello, la Cámara Nacional de Acuicultura, gremio que agrupa a la mayoría de productores y exportadores de camarón, firmó un Convenio con la Global Aquaculture Alliance, que incluye un diagnóstico ambiental, difusión de buenas prácticas de cultivo y una evaluación anual del grado de implementación; y mantiene además convenios con Fundación Natura, organización que constituye la principal ONG ambiental del Ecuador encargada de controlar la tala de manglar. Un ejemplo más de la conciencia ambiental que caracteriza a los empresarios que ejercen esta actividad es la reforestación en áreas protegidas como es la Reserva Ecológica Manglares Churute, permitiendo que el recurso del manglar se pueda regenerar y mantener con la garantía del Gobierno ecuatoriano y el aporte del sector camaronero.<sup>30</sup>*

La certificación del sistema de la calidad asegura la capacidad de una empresa o una organización, para suministrar de manera sistemática productos que cumplan con los requisitos del consumidor y/o reglamentarios aplicables.

---

<sup>30</sup> Informe del Sector Económico del Camarón, Informe Superintendencia de Bancos.

*En la certificación del producto se utilizan actividades individuales o combinadas, tales como la inspección, los ensayos (muestras de fábrica y de mercado) y la evaluación del sistema de control de la calidad.*

*Los criterios utilizados para certificar un sistema de la calidad se basan en normas internacionales existentes tales como ISO 9001 o criterios específicos industriales como QS 9000, AS 9000 y TL 9000.*

*La marca de certificación normalmente se encuentra sobre el producto o su embalaje y también puede aparecer sobre el certificado emitido por el organismo de certificación del producto. La marca lleva una referencia al número y nombre de la norma del producto, frente a la cual se ha certificado.*

*El organismo de certificación emite a la empresa/organización el certificado de conformidad del sistema, especificando el alcance de la certificación y la norma del sistema utilizada. La marca del organismo de certificación típicamente aparece sobre los membretes, los folletos informativos, los documentos de información del producto, etc., utilizados por la empresa certificada. Estas marcas también pueden acompañarse por la del organismo de acreditación (uno o más) el cual ha reconocido la competencia del organismo de certificación.*

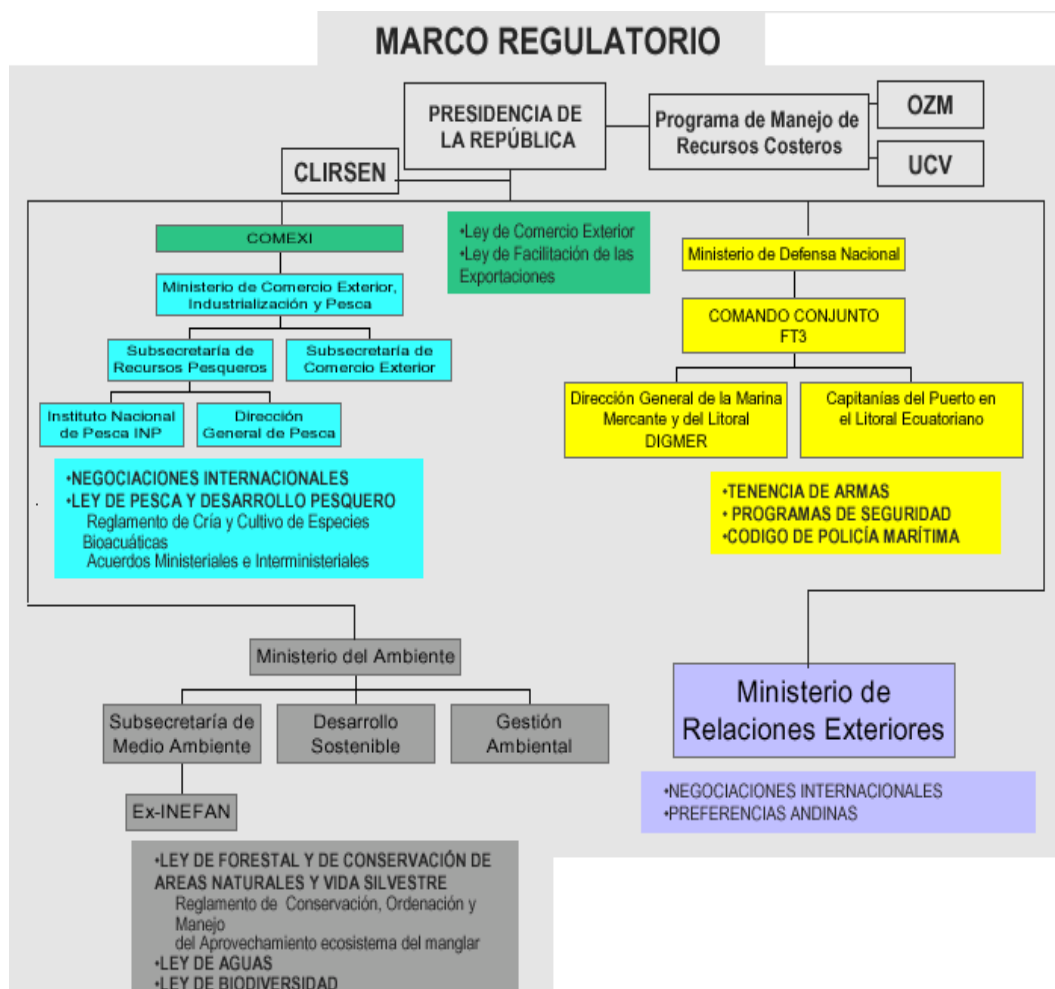
*La certificación del producto normalmente implica una garantía del organismo de certificación, de manera que los consumidores encuentran que el producto puesto en el mercado no cumple las normas declaradas, pueden dirigirse al organismo de certificación para resolver sus quejas, incluyendo la sustitución. Esta certificación del sistema de la calidad no implica una garantía, pero los organismos de certificación examinan las quejas de las partes demandantes y verifican las acciones correctivas tomadas por la empresa / organización certificada sobre tales quejas.<sup>31</sup>*

---

<sup>31</sup> [www.ecuadorexporta.org/productos/index](http://www.ecuadorexporta.org/productos/index)

## 2.4. FUNDAMENTO LEGAL

Gráfico 8



Fuente: CORPEI

Elaboración: CORPEI

Entre las instituciones relacionadas con el sector camaronero, tenemos a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros (SRP), al Instituto Nacional de Pesca (INP), a la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA), y a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), quienes brindan asistencia estadística y técnica, reúnen a productores y exportadores y dan soporte al momento de determinar las necesidades del sector que deben ser planteadas al sector gubernamental, al sector financiero, o a cualquier otro sector relacionado con la actividad. Una institución que merece especial atención es la Fundación



CENAIM-ESPOL, que realiza investigaciones científicas relacionadas con la acuicultura, y que da un gran apoyo a los productores del sector. Así mismo se contempla la normativa del país tales como: Ley de Comercio Exterior, Ley de Aduanas, Ley de Régimen Tributario Interno y las afines.

Dentro de este marco legal e institucional del proceso del camarón, es necesario recalcar una normativa internacional muy importante, parte de la misma enfoca a este proceso de estudio, y se basa en la ley de Antidumping.

*La Ley Antidumping de los Estados Unidos está contenida en el Título 1, Sección 101 de la Ley de Convenios Comerciales de 1979; en la Public-Law 96-39 que agregó a la Ley de Aranceles de 1930 un nuevo Título, el VII (19 U.S.C. 16711677, Subtítulo B sobre imposición del Impuesto Antidumping que reemplazó a la Ley Antidumping de 1921 y la derogó.*

*Las nuevas normas comenzaron a aplicarse a contar desde el 1 de enero de 1980, al entrar en vigor la ley de Convenios Comerciales que, como acabamos de mencionar, derogó esa ley, Antidumping de 1921 que había sido modificada en algunas de sus disposiciones por la ley de Comercio de 1974 en su Sección, 321, por lo que éstas normas de la ley de 1974 quedaron, a su vez, derogadas. Aún así. Muchas de las disposiciones de la Ley de 1921 fueron repetidas en la Ley de Convenios Comerciales de 1979.*

*La Ley de Comercio y Aranceles de 1994 (11.11, 3398) modifica, así mismo, las normas antidumping de EUA, en su título 111, sobre "Comercio Internacional e Inversiones".<sup>32</sup>*

El artículo VI del GATT de 1994, y el artículo 1, los párrafos 1, 2, 4 y 4.2 del artículo 2, el párrafo 8 del artículo 5, el párrafo 10 del artículo 6, los

---

<sup>32</sup> Extracto tomado del documento "Manejo Eficaz de Reglas Internacionales sobre Dumping y Subvenciones", Centro de Entrenamiento Gerencial en Negocios Internacionales -CEG - de FEDEXPOR., junio 1998.

párrafos 2, 3 y 4 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping* son pilares para la aplicación normativa de los métodos de los países que quieran demostrar dumping, siempre que se respete lo enunciado.

Desde 1995 hasta la fecha en los Estados Unidos varios grupos ambientalistas organizados, preocupados por la avanzada reducción de la población de tortugas marinas, empezaron a demandar acciones concretas del gobierno estadounidense para frenar el proceso de su extinción.

Una de las medidas propuestas fue introducir cambios en el sistema de pesca de arrastre del camarón de manera de preservar a las tortugas. Este nuevo sistema se puso en práctica, primero en el propio Estados Unidos, y luego de comprobarse que efectivamente el nuevo método de pesca no atentaba contra la vida de las tortugas, el país comenzó a exigirlo como un requisito para aquellos países que le exportaban camarón. Cabe señalar que Estados Unidos es el mayor importador de camarones del mundo, y con una alta preocupación por el desarrollo de industrias cuyos productos o procesos productivos resulten ambientalmente sustentables. Por lo tanto, cuando el gobierno comenzó a exigir, por ley nacional, el cambio del sistema de pesca de arrastre de los países exportadores de camarones a uno que fuese igual o similar al implantado internamente, para permitir su importación, esa exigencia tuvo efectos económico y social tanto en los países latinoamericanos como también en algunos países exportadores.

En 1987, un reglamento de aplicación de la LEA tornó el DET obligatorio para todos los barcos de los Estados Unidos que se dedicaban a la pesca de camarón con redes de arrastre, lo que fue puesto plenamente en vigor en 1990. Posteriormente, en 1989, fue promulgado el artículo 609 de la Ley Pública 101-162, que prohíbe la importación de camarones capturados bajo el sistema de arrastre proveniente de los países cuyas aguas son templadas o tropical, en las que habitan las tortugas marinas. El cumplimiento de la Ley es monitoreado

conjuntamente por el Departamento de Aduanas, el Departamento de Estado y la Guardia Costera de los Estados Unidos.

Para que un país reciba la certificación por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos el gobierno del país exportador debe mostrar evidencia del uso del DET o su similar, o aportar prueba documental de que la pesca de camarones no afecta a las tortugas, sea porque ellas no existen en las aguas en las que los camarones son capturados, o que el sistema de pesca empleado no es dañino a las tortugas. Caso contrario, el Departamento de Aduanas puede por ley prohibir la importación de los camarones del país.

Así mismo dentro del país toda persona, sea natural o jurídica, debe realizar pasos ante las distintas entidades que velan por las exportaciones e importaciones del país, por ello a continuación un detalle general de las mismas, en las cuales consta el camarón:

Por otra parte encontramos que el proceso de investigación del Dumping está en dos ejes internacionales, el primero es la Administración del Comercio Internacional (ITA), la cual vela la determinación de la existencia de ventas bajo un valor justo o subsidios del gobierno del país donde se produce el producto, y la segunda es la Comisión de Comercio Internacional (ITC), que se encarga de la determinación de haber existido un daño material en la industria doméstica, en el Departamento de Comercio de EEUU, ya que este departamento es el encargado de las investigaciones solicitadas por parte del sector privado del mercado americano; por lo que si existe dumping el gobierno estadounidense aplica aranceles compensatorios.

*La ITA tiene 20 días desde la presentación de la petición para leerla y determinar si se puede proceder con una investigación.*

*Si la ITA inicia investigaciones, la ITC tiene 45 días desde la presentación de la petición para determinar si hay una posibilidad, indicación razonable (reasonable indication), ocurrencia de un daño material, o si se retarda el crecimiento o la formación de una industria doméstica.*

*Paralelamente, la ITA tiene 160 días desde la presentación de la petición para determinar la existencia de dumping o la posibilidad de precios injustos. Esta determinación se basa en el cálculo de un “margen de dumping”*

*Una determinación positiva crea un arancel temporal en las importaciones del sector. El gobierno no utiliza el dinero de este arancel hasta que la investigación haya terminado.*

*Un arancel impuesto en el caso de dumping se llama “antidumping duty”, y uno impuesto en el caso de subsidios se llama “counterveiling duty”.*

*La ITA tiene 235 días desde la presentación de la petición para anunciar su determinación final. Una determinación de que haya existido dumping establece un arancel temporal, fijado en un monto que compensaría a la industria doméstica por la práctica extranjera “injusta”. Si la ITA determina que no ha existido dumping, el gobierno estadounidense reembolsa a los exportadores extranjeros los aranceles pagados bajo el arancel temporal.*

*La ITC tiene 120 días después de la determinación de ITA para anunciar su determinación final. Una conclusión negativa resulta en la devolución de los fondos recaudados bajo el arancel temporal, mientras una conclusión positiva resulta en la continuación del arancel<sup>33</sup>.*

---

<sup>33</sup> AMCHAM CHILE

## TRÁMITES OBLIGATORIOS

**Tabla 15**

Producto	Trámite	Tramitación
Café	Código de la Organización Internacional del Café, OIC	MICIP (Dirección de Comercio Exterior o Subsecretarías Regionales).
Café	Inscripción del exportador	COFENAC
Café (excepto industrializado)	Contribución Agrícola: 2% del valor FOB (Ley Especial del Sector Cafetalero).	Pago en Banco Corresponsal del BCE
Café	Certificado de Calidad y Variedad de Café	MAG, ANECAFE y COFENAC
Cacao en grano y derivados	Certificado de Calidad	ANECACAO
Cacao y derivados (licor, pasta, manteca, torta, polvo de cacao, otros).	Certificado de calidad	Corporación Bolsa Nacional de productos Agropecuarios
Productos del mar y acuícolas, a USA.	Certificado de Aplicación de Normas de la Reglamentación HACCP.	Instituto Nacional de Pesca
Productos del mar para empresas empacadoras	Clasificarse en la Dirección General de Pesca como productor-exportador	Instituto Nacional de Pesca
Sector maderero	Permiso especial de transporte (Guía Forestal)	Distrito Forestal
Banano y plátano	Aportación para reconstrucción de carreteras: 0.7%	CORPECUADOR

**TRÁMITES COMPLEMENTARIOS: CERTIFICADOS NO EXIGIBLES  
PARA EL TRÁMITE.**<sup>34</sup>

**Tabla 16**

<b>Certificado de Calidad</b>	
Instituto Nacional de Pesca	Productos del mar y derivados
Instituto Ecuatoriano de Normalización	Conservas alimenticias
Respectivos Programas Nacionales	Café y cacao
<b>Certificado de Origen</b>	
<i>Garantiza el origen de los productos a fin de que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.</i>	
COFENAC y Aduana	Café en grano y soluble
Cámara de Acuicultura	Para ALADI y CAN
MICIP	Camarón, Sector automotor y otros productos.
Cámaras de la Producción: Artesanía, de Comercio, de Industriales, de Pequeños Industriales y FEDEXPOR.	Con preferencia arancelaria (SPG y LPAA)
	Productos pesqueros
MICIP/Subsecretaría Rec. Pes. MICIP/ Embajada de EUA	Otros productos
<b>Certificados sanitarios</b>	
Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.	<u>Certificado fitosanitario</u> : para productos de origen vegetal no industrializados.
SESA	<u>Certificado de residualidad de plaguicidas</u> : para flores naturales exportadas a Uruguay
Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario</u> : para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE
Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA	<u>Certificado zoonosanitario</u> : para exportar animales, productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	<u>Certificado de vacunación y/o salud</u> : para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	<u>Certificado ictosanitario</u> : para productos del mar y derivados.
Instituto Izquieta Pérez	Certificado sanitario: para exportar productos del mar frescos a la Comunidad Económica Europea
<b>Registro sanitario</b>	
Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos, o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas. Se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.	
<b>Certificado de libre venta en el país</b>	
Aplicable a medicinas, alimentos, productos de higiene o cosméticos, plaguicidas, material médico quirúrgico	
Trámite en el Ministerio de Salud Pública	
<b>Certificado de elegibilidad de cuotas</b>	
Para exportar azúcar a Estados Unidos.	
Trámite en la Embajada de Estados Unidos y el MICIP	
<b>Factura o visa consular</b>	
Pueden exigirla en Argentina, Colombia, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay,	

<sup>34</sup> Pueden ser solicitados por el importador.

## **TRAMITES Y REQUISITOS PARA EXPORTACIÓN E IMPORTACION**

### **REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.**

Solicitar en el Departamento de Comercio Exterior de un Banco Corresponsal del BCE la Tarjeta de Identificación, llenar los datos y entregarla adjuntando la documentación requerida:

#### **PERSONAS NATURALES**

Copia Cédula de identidad

Copia del Registro único de contribuyente RUC

#### **PERSONAS JURÍDICAS**

Copia del Registro Unico de Contribuyente RUC

Copia de la constitución de la compañía.

Comunicación suscrita por el representante legal constando:

Dirección domiciliaria

Número telefónico

Nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y números de cédula de identidad

Copia del nombramiento de representante legal

Copia de Cédula de identidad del representante legal.

#### **INSTITUCIONES DEL SECTOR PÚBLICO**

Oficio suscrito por representante legal, constando:

Dirección de la institución

Código de catastro

Número telefónico

Nombres y apellidos de personas autorizadas a firmar las declaraciones de exportación y sus números de cédula

Copia del nombramiento de representante legal

Copia de Cédula de identidad del representante legal

## *CONDICIONES PREVIAS PARA EXPORTACION*

### ASPECTOS A CONSIDERAR

#### Producto

Verificación de productos exportables y/o requerimientos especiales

Detalles comerciales y técnicos:

Cantidad

Calidad

Precio

Diseño

Envase y embalaje

Disponibilidad

Tiempo de Entrega

Transporte

Seguro.

#### País Importador

Barreras arancelarias: impuestos en las aduanas de entrada y salida de las mercaderías, restricciones.

Barreras no arancelarias:

Cuantitativas

1. Permisos de exportación o importación
2. Cuotas
3. Precios oficiales
4. Impuestos antidumping
5. Impuestos compensatorios



### Cualitativas

1. Regulaciones sanitarias
2. Regulaciones fitosanitarias
3. Requisitos de empaque
4. Requisitos de etiquetado
5. Regulaciones de toxicidad
6. Normas de calidad, normas de origen
7. Marca de país de origen
8. Regulaciones ecológicas
9. Normas técnicas y otras (ISO 9000, ISO 14000)
10. Factores políticos

### Regímenes Aduaneros

Exportación a consumo: las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Exportación temporal con reimportación en el mismo estado: permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en el Banco Central y en Aduana.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo: permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en el Banco Central y en Aduana.

Reexportación: cuando retornan al país mercaderías exportadas a consumo definitivo por haber sido rechazadas en el país de destino, por falta de

cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación y el exportador tendrá derecho a la devolución del pago de los tributos por la exportación, a excepción de las tasas por servicios prestados, valor por el cual el Administrador de Aduanas le emitirá una nota de crédito.

Exportación en consignación: se tramita en un banco corresponsal y Aduana.

Exportación bajo régimen de maquila: es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal. (Ver Ley de Maquila: Ley 90 de agosto 1990)

Ferias internacionales: exportación y reimportación se ajustan a las normas de exportación temporal. Se tramita en la Dirección de Desarrollo y Promoción de Exportaciones (MICIP), Cámara Binacional y Administración de Aduana.

Trueque: Trámite en banco corresponsal en que se registra el contrato. También se paga cuota redimible a la CORPEI.

#### **2.4.1. ARANCELES E IMPUESTOS**

La medida norteamericana impuesta en julio del año 2004, luego de una demanda de la Alianza de Camaroneros del Sur de los Estados Unidos alegando dumping, castigó al camarón ecuatoriano con un derecho compensatorio de entre un 6.08 por ciento y 9.35 por ciento.

En diciembre del 2004, la sanción se redujo a un 2.7 por ciento, la cual estaban obligados a pagar actualmente los exportadores del crustáceo ecuatoriano.

En el marco del proceso de defensa por dumping, la empresa Expulsa consiguió que se le elimine el arancel que tenía del 2,6 por ciento.

La Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos (ITC, por sus siglas en inglés) anunció el pasado 5 de enero del 2004 la imposición de aranceles a países asiáticos y sudamericanos exportadores de camarón congelado hacia los Estados Unidos, fundamentando dicha decisión en la aplicación de medidas antidumping.

*Estados Unidos, a través del Departamento de Comercio (DOC), determinó el 23 de diciembre de 2004 que el camarón congelado y enlatado importado desde el Ecuador se vendió en el mercado estadounidense en un precio menor al justo (less than fair value), causando daño a la industria de ese país debido a prácticas de dumping de parte de varios proveedores nacionales. Como consecuencia, concluyó que existió suficiente mérito para aplicar medidas antidumping a las importaciones de camarón del Ecuador.*<sup>35</sup>

Este caso se inició desde de febrero del año 2004, cuando más de 8 empresas estadounidenses productoras de camarón congelado acusaron a estos países frente a la ITC de llevar a cabo prácticas comerciales desleales (dumping). A principios de este año, el panel encargado de llevar el caso aseguró que las importaciones sí perjudicaron a los procesadores y pescadores estadounidenses de camarón. Por cuanto y en detrimento de los perjuicios causados y la amenaza de seguir ocasionándolos, decidieron imponer tarifas a los siguientes países: a Brasil entre 9,6 a 67,8%; Ecuador entre 2,3 al 4,4%; China entre el 27,8 y el 112,8%; India entre el 5 y el 13%; Tailandia entre el 5,7 y el 6,8% y a Vietnam entre el 4,1 y el 25,7%.

---

<sup>35</sup> Informe de la Ministra de Relaciones Exteriores, 100 días del Gobierno del presidente R. Correa.

Dentro de los impuestos que posee el país, el camarón se encuentra exonerado del IVA ( Impuesto al Valor Agregado)<sup>36</sup> en la comercialización dentro del territorio nacional; sin embargo la rentabilidad de los exportadores o productores de este producto están sujetos al pago del Impuesto a la Renta, el mismo que grava la rentabilidad que posean este tipo de contribuyentes, es decir cuanto más gana una persona natural paga más Impuesto a la Renta, en tanto que para las personas jurídicas están sujetas al pago del 25% sobre la utilidad.

En puntos anteriores verificamos los costos que intervienen dentro del proceso de cría del camarón; sin embargo en este punto del marco legal cabe enfatizar que de igual forma existen Impuestos que afectan indirectamente a activos dentro del sector camaronero. Por ejemplo, un vehículo que transporta materia prima o incluso el camarón cosechado está sujeto al pago del Impuesto a la propiedad de vehículos, para ello la norma ecuatoriana de igual forma exonera por tonelaje este tipo de transporte. En empresas formales o personas naturales obligadas a llevar contabilidad este activo y algunos de ellos los protegen con el escudo fiscal más común como la depreciación, que a su vez la el Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno determina los porcentajes y tiempo para su aplicación.

Por otra parte las exportaciones también se encuentran exoneradas del pago del IVA<sup>37</sup>, las mismas que poseen otro atractivo incentivo legal. Este consiste en la devolución del IVA pagado en las adquisiciones de materias primas e insumos directos o indirectos que se encuentren inmersos en el proceso de exportación. De esta forma se trata que el sector tenga un repunte para el ingreso de divisas al país.

---

<sup>36</sup> Art. 55 de Ley de Régimen Tributario Interno

<sup>37</sup> Art. 565 LRTI.

## 2.4.2. CONVENIOS

Las Directrices de 1996 exigen que todas las exportaciones de camarón y sus productos a los Estados Unidos vayan acompañadas de una declaración del exportador, atestiguando que el camarón en cuestión fue pescado en aguas de una nación que disponía de un certificado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 609 o “en condiciones que no afectaban negativamente a las tortugas marinas” (OMC 1998c, p. 4). El artículo 609 no se aplica al camarón de acuicultura, artesanal o de aguas frías. El proceso de certificación otorgada por los Estados Unidos tiene una duración de un año, y ella puede ser retirada en cualquier momento (como le sucedió a Colombia y Ecuador en mayo de 1997), lo que introduce incertidumbre en la actividad económica y comercial.

Brasil y Venezuela recibieron la certificación en 1997, pero no en 1998 (Andrade, 1998, p. 35). Según información de los Estados Unidos el costo de un DET americano instalado fluctúa entre 300 y 400 dólares, valor que podía ser menor si es fabricado en el propio país (OMC, 1998b) .10

Aunque el valor sea bajo en términos internacionales, en general suele ser superior al ingreso medio anual de los pescadores en muchos países en desarrollo. Además, hay otros costos específicos de la actividad de pesca que no son incluidos. Al no usar el sistema DET en la captura accidental de pesca de camarones, los pescadores arrastran pescado comestible que es vendido directamente para consumo humano o desperdicios de pescado, el que se vende para elaborar harina de pescado o fertilizantes agrícolas. Por esto, para los pescadores el uso de los DET los lleva a dejar de recibir ingresos al eliminarse las capturas accidentales, los peces de gran tamaño no son queridos en las redes.

El gobierno legalizó el uso de los DET en abril de 1996. La adaptación al nuevo sistema representó grandes costos de operación, que fueron absorbidos por los dueños de la flota pesquera.

Ecuador no era miembro de la OMC al principio del embargo, lo que impidió que el gobierno presentara una queja formal ante el organismo de comercio. Empero, el sector privado apoyó posteriormente la queja presentada por los países asiáticos a la OMC.

A comienzos del mes de noviembre de 1996, la Subsecretaría de Recursos Pesqueros hizo que la medida tuviese el carácter de permanente y obligatoria. En marzo de 1997, Ecuador recibió a los funcionarios de la NMS de los Estados Unidos para que comprobaran que su flota camaronera tenía instalado y en uso, el sistema DET. El resultado de la inspección fue considerado insatisfactorio por los funcionarios estadounidenses, lo que motivó el embargo de las exportaciones de camarones de mar ecuatorianos a los Estados Unidos. Ante este resultado, la Asociación Ecuatoriana de Armadores de Barcos Pesqueros Camaroneros (ASEARBAPESCA), que agrupa a la flota camaronera de arrastre, manifestó por escrito a las autoridades del gobierno, que tal decisión era una medida injusta pues la misma delegación norteamericana indicaba que el 95% de los barcos tenían el DET instalado, el 60% no reportó ni un sólo error y el 40% restante presentó errores en el uso adecuado del dispositivo. Posteriores investigaciones elaboradas en Ecuador por la Fundación Charles Darwin y entregadas a los Estados Unidos concluyeron que no era necesario el uso de los DET en el país, pues no existían reportes de capturas incidentales de tortugas marinas. Pero este estudio no estuvo terminado a la fecha de la imposición del uso de los DETs, por lo que se tuvo que acatar la medida. Por otra parte, se suma el hecho que Ecuador no contó con el tiempo necesario para realizar investigaciones científicas como tampoco contó con un período de prueba que los capacitase en el uso de los dispositivos, al contrario de lo sucedido en Estados Unidos que contó con siete años de prueba de diferentes modelos de DETs y de los países centroamericanos que contaron con cuatro años de experiencia y con el apoyo de los Estados Unidos. Similares situaciones ocurridas en países centroamericanos no fueron catalogadas como

embargo, por el contrario se les concedió distintas prórrogas para un buen funcionamiento del DET.

Es importante señalar la participación dentro de la balanza comercial del país la relación bilateral con el mercado americano:

**Tabla 17**  
BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS  
EN MILES DE US\$

<b>AÑOS</b>	<b>Exportaciones FOB</b>	<b>Importaciones FOB</b>	<b>SALDO</b>
1995	1,673,059.07	1,161,887.31	511,171.76
1996	1,715,542.47	1,095,152.92	620,389.55
1997	1,997,663.85	1,378,654.22	619,009.63
1998	1,595,495.74	1,539,298.44	56,197.3
1999	1,667,940.32	837,027.85	830,912.47
2000	1,801,684.16	847,933.48	953,750.68
2001	1,755,739.17	1,223,385.33	532,353.84
2002	2,009,016.48	1,374,032.55	634,983.93
2003	2,401,916.47	1,315,368.56	1,086,547.91
2004	3.233.550,00	1.524.143,38	1.709.406,62
2005 abril	1.339.909,74	520.054,77	819.854,97

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: DGPEI

Dada esta relación se puede apreciar que Estados Unidos es un socio de gran importancia para el país tanto en exportaciones como importaciones.

*La apertura comercial con este país comenzó a partir de 1976 con el SGP de Estados Unidos. Este fue un programa unilateral y temporal que estableció preferencias relativas a la exención de aranceles para unos 4 200 productos agrícolas, manufacturados y semi - manufacturados, provenientes de 149 países.*

*Este intercambio comercial se intensificó en diciembre de 1991 con la creación del ATPA (Andean Trade Preference Act), programa de liberalización*

*arancelaria diseñado para promover la oferta exportable y el desarrollo económico de los cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.*

*A este programa están sujetos unos 6100 productos que reciben una exoneración bajo este régimen especial. Cabe destacar que el 45% de las exportaciones andinas se destinan a Estados Unidos.*

*Posteriormente, se creó la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga o Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA), la misma que estará en vigencia hasta el 31 de diciembre del 2006.*

*Esta ley es una renovación del ATPA que amplía los beneficios unilaterales otorgados por el gobierno de los Estados Unidos a Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador, en la cual se hace una prórroga de los productos incluidos en el ATPA.*

*Los objetivos principales de esta ley son:*

- Apoyar los esfuerzos de los países ATPDEA en la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas.*
- Crear una alternativa para revivir y estabilizar las economías lícitas de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.*
- Estimular la inversión local y extranjera en los países ATPDEA.<sup>38</sup>*

*El ATPDEA provee beneficios de acceso libre de impuestos a productos no específicamente excluidos. Esto último es importante porque la exclusión puede darse de forma implícita por incumplimiento de normas de origen específicas para cada capítulo. Por ejemplo, se requiere que la suma de los costos o valor de los insumos producidos en el país beneficiario y el costo de producción realizado en el país beneficiario, sea al menos del 35% del valor del producto final. En el caso específico del atún: que es recogido por embarcaciones de los Estados Unidos o embarcaciones de los países beneficiarios de la ATPDEA11, que es*

---

<sup>38</sup> [www.mmree.gov.ec/mre/documentos/promoción/comercio/ecuador-usa](http://www.mmree.gov.ec/mre/documentos/promoción/comercio/ecuador-usa)



*preparado o preservado de cualquier manera, en un país beneficiario de la ATPDEA, en papel de aluminio u otro envase hermético flexible que pese con su contenido no más de 6.8 kilogramos cada uno, y que es importado directamente a la zona aduanera de los Estados Unidos de un país beneficiario de la ATPDEA, ingresará a los Estados Unidos libre de aranceles y libre de restricciones cuantitativas (Ley ATPA).<sup>39</sup>*

A esto es necesario especificar que productos se encuentran sujetos a la ATPDEA, ya que este listado sujeto a un ingreso de cero arancel, debería ser un atractivo estímulo para el incremento de las exportaciones a EEUU:

**Tabla 18**  
Principales partidas exportadas bajo el ATPDEA

	Capítulo	No. capítulo	No. partidas	USD FOB	% respecto a total incluidos	% respecto No. partidas del capítulo
1	Petróleo y derivados	27	4	1,283,785.32	56.85%	0.46%
2	Frutas frescas	8	35	267,934.91	11.87%	4.02%
3	Pescados y mariscos	3	44	247,244.27	10.95%	5.06%
4	Flores	6	10	194,362.38	8.61%	1.15%
5	Cacao y preparados de cacao	18	9	53,201.45	2.36%	1.03%
6	Madera y artículos de madera	44	36	46,359.46	2.05%	4.14%
7	Conservas de pescado y crustáceos	16	9	26,136.57	1.16%	1.03%
8	Cerámica	69	9	17,078.39	0.76%	1.03%
9	Preparados de vegetales	20	29	16,764.51	0.74%	3.33%
10	Reactores nucleares, maquinaria y calentadores de agua	84	125	15,871.42	0.70%	14.37%
11	Vehículos y partes	87	16	15,184.33	0.67%	1.84%
12	Piedras y metales preciosos	71	8	10,951.78	0.48%	0.92%
13	Maquinaria y equipo eléctrico	85	65	8,584.24	0.38%	7.47%
14	Vegetales	7	39	8,324.16	0.37%	4.48%
15	Café, té, especias	9	10	7,798.92	0.35%	1.15%
16	Tabaco	24	3	4,008.52	0.18%	0.34%
17	Confecciones tejidas y crochet	61	10	3,159.80	0.14%	1.15%
18	Vidrio	70	5	2,691.38	0.12%	0.57%
19	Preparados alimenticios diversos	21	10	2,521.38	0.11%	1.15%
20	Azúcar (confites y bombones)	17	4	2,329.11	0.10%	0.46%

**Notas:** El capítulo 27 incluye petróleo crudo, fuel oil, nafta y residuos de aceites de petróleo. El Capítulo 8 incluye banano cavendish; el Capítulo 3, camarón, atunes aleta amarilla, albacora, blanco y común; Capítulo 6, rosas, gypsophila y otras flores; Capítulo 20, vegetales desvainados, purés y pastas, palmitos; Capítulo 84, motores, cargadores, autopropulsadas, bulldozer; Capítulo 85, aparatos y conductores eléctricos.

Fuente: BCE

<sup>39</sup> Apuntes de Economía No. 43 Elaborado por: Edison Cárata y Gabriela Fernández Económicas del Banco Central del Ecuador.

## **2.5. HIPOTESIS**

LA OFERTA DEL MERCADO NORTEAMERICANO ES EL FACTOR PREDOMINANTE PARA LA FIJACION DEL PRECIO DEL CAMARON ECUATORIANO, EN RELACION CON EL NIVEL DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN EL MERCADO DE EE.UU.

## **2.6. VARIABLES**

### **2.6.1. INDEPENDIENTE**

FIJACION DEL PRECIO DEL CAMARON ECUATORIANO.

### **2.6.2. DEPENDIENTE**

NIVEL DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN EL MERCADO EE.UU.

### **2.6.3 INTERVINIENTE**

OFERTA DEL MERCADO MUNDIAL.

### **3.- METODOLOGIA**

#### **METODOS APLICADOS.**

Como parte del proceso investigativo, se aplicaron los métodos descriptivos e históricos –comparado para establecer los niveles de exportación del camarón ecuatoriano en relación con otros países.

También se aplicó el método deductivo-inductivo, mismo que permitió partir de generalidades en cuanto a normas establecidas dentro de la comercialización del camarón en el mercado internacional y principalmente en los EE.UU.

Se utilizó también el método bibliográfico, con la finalidad de fundamentar la información que consta en el marco teórico.

#### **3.1. TIPOS DE INVESTIGACION.**

**3.1.1. Por el Alcance:** La presente investigación se considera como Histórica y Descriptiva, pues la misma se basa en hechos de la realidad que están afectando a que los productores de camarón no puedan ingresar con facilidad hacia el mercado americano; a su vez analiza hechos pasados y predice el futuro sobre este sector.

**3.1.2. Por la Factibilidad de Aplicación:** La investigación se la considera como un Proyecto Factible, ya que pretende dar soluciones a los problemas detectados del diagnostico.

**3.1.3 Por los objetivos:** La investigación se considera como Aplicada, ya que presenta alternativas para resolver los problemas que se están presentando sobre el precio del camarón ecuatoriano al ingresar al mercado americano.

**3.1.4 Por el Lugar:** Se considera a la investigación como una investigación de campo, ya que se levantó información de la realidad de los laboratorios, productores-exportadores, sistema financiero y de investigaciones de resultados dentro del marco a estudiar.

**3.1.5 Por la Naturaleza:** Esta investigación sirve de base para la toma de decisiones, ya que se ha considerado alternativas y promueve información necesaria, que para los agentes decisivos, permite tomar las acciones respectivas para mejorar el esquema de participación.

## 3.2. -POBLACION Y MUESTRA

La muestra se la considera dentro del marco de una Población finita, ya que se investigó a los exportadores de camarón del sector de Manabí, principalmente en las ciudades de Manta, Montecristi, Chone, Portoviejo, Rocafuerte, Jaramijo, Sucre, San Vicente y Pedernales.

**Tabla 19<sup>40</sup>**

CAANTON	EXPORTADORAS	EMPACADORAS	LABORATORIOS	Cantidad	Participación
MONTECRISTI	0	3	0	3	3.23%
MANTA	2	16	1	19	20.43%
JARAMIJO	0	2	3	5	5.38%
ROCAFUERTE	0	1	0	1	1.08%
CHONE	0	2	0	2	2.15%
PEDERNALES	1	11	3	15	16.13%
PORTOVIEJO	0	9	0	9	9.68%
SAN VICENTE	0	4	2	6	6.45%
SUCRE	2	30	1	33	35.48%
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>78</b>	<b>10</b>	<b>93</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE CIA-SRI.- Entrevista a empresas

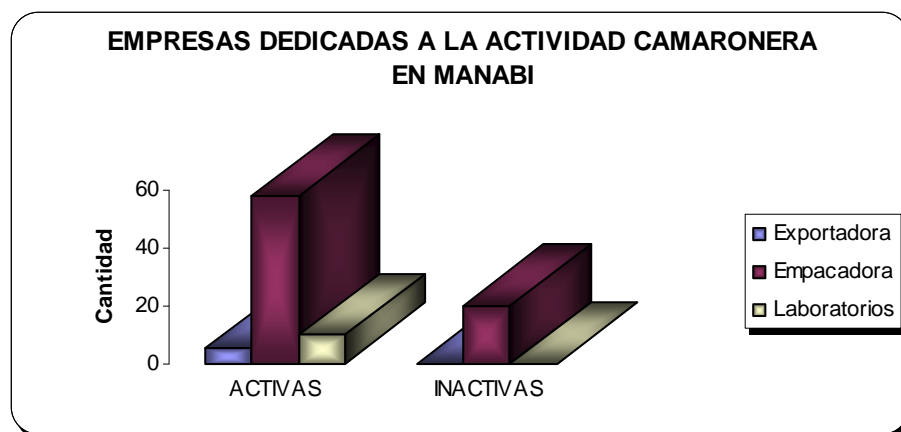
Elaboración: Autor de Tesis.

<sup>40</sup> Cabe señalar que esta base no es pura en su contexto, debido a que dicha información es proclive a actualizaciones constantes que se realizan en la base de datos de los organismos respectivos.

Dentro de este grupo de empresas ubicadas en la provincia de Manabí se diagnóstico al momento de la encuesta e investigaciones adicionales que existe un porcentaje de empresas activas y otras inactivas relacionadas en el proceso del cluster del camarón. Por ello, en la fórmula para determinar la muestra se lo realizó en base a un valor de Universo de 83 empresas relacionadas al cluster del camarón como son las emparadoras – comercializadoras y exportadoras de camarón. Se decidió tomar aparte una muestra de 10 laboratorios por motivo de que el punto de vista de este sector varía en relación a los otros niveles de comercialización; razón por la cual se trabajo con este número para dar mayor representatividad en el análisis posterior.

Así mismo, esta base fue dada de acuerdo a las datos que mantiene el Servicio de Rentas Internas; entidad gubernamental que posee información de este sector ya que su catastro es basado en el Registro Unico de Contribuyentes, por tal razón al ser una base referencial por motivos de actualización, se le da un límite aceptable de error del 6.4%.

**Gráfico 9**



Fuente: Superintendencia de compañías-Entrevistas a Empresas

Elaboración: Autor de Tesis

### 3.2.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra de la investigación, se utilizó la técnica para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \cdot \sigma^2 \cdot Z^2}{(N - 1)E^2 + \sigma^2 \cdot Z^2}$$

Dónde:

N	83
$\sigma^2$	0.5
$Z^2$	1.96
$E^2$	0.064

Se obtiene:

$$n = \frac{(83)(0.5)^2(1.96)^2}{(83 - 1)(0.064)^2 + (0.5)^2(1.96)^2} =$$

$$n = \frac{(83)(0.25)(3.84)}{(82)(0.004096) + (0.25)(3.84)} =$$

$$n = \frac{79.68}{0.335872 + 0.96} =$$

$$n = \frac{79.68}{1.30} = \quad n = 61.29 //$$

La misma fue aplicada en el muestreo probabilístico aleatorio estratificado uniforme.

En donde el significado de los signos es:

$n$  = Tamaño de la muestra, o sea el número de unidades a determinarse.

$N$  = Universo o número de unidades en la población total.

$\sigma$  = Varianza de la población respecto a las principales características que se van a representar, es un valor constante que equivale a 0.25.

$Z$  = Valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia con el que se va a realizar el tratamiento de las estimaciones. Es un valor constante que si se lo toma en relación al 95% (como más usual ) equivale a 1.96.

$N - 1$  = Es una corrección que se usa para muestras grandes mayores de 30.

$E$  = Límite aceptable de error muestral que, generalmente, varía entre 0.01 y 0.09. Para efectos del presente estudio se utilizó un valor de 0.064 igual al 6.4%.

### 3.3.- OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

**VARIABLE INDEPENDIENTE:** Fijación del precio del camarón ecuatoriano

<b>Conceptualización</b>	<b>Categorías</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems Básicos</b>	<b>Técnicas / instrumentos</b>
<p>Fijación de precios: Acuerdo o acción concertada entre agentes, o decisión de una asociación de agentes económicos, que tiene por finalidad o por efecto limitar, directa o indirectamente, la libertad de los agentes económicos para fijar los precios en las transacciones individuales con los proveedores o con los clientes.</p>	<p>Limitaciones directas de los agentes económicos para la fijación de precios.</p> <p>Limitaciones indirectas de los agentes económicos para la fijación de precios.</p>	<p>Seguros.</p> <p>Estadísticas de importación de EE.UU.</p> <p>Costos directos.</p> <p>Incoterms.</p> <p>Medidas Económicas del país productor.</p> <p>Barreras arancelarias del país importador.</p>	<p>Documentos para la fijación de precios.</p> <p>Políticas y Regulaciones Arancelarias.</p>	<p>Técnicas del análisis y síntesis.</p> <p>Descripción y análisis de la información.</p>



**DEPENDIENTES:**

Nivel de Exportación y Comercialización en el mercado de EE.UU.

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems Básicos	Técnicas / instrumentos
<p>Nivel de Exportación y Comercialización: Es el grado de conjuntos de actividades realizadas por organizaciones y un proceso social. Se da en dos planos: Micro comercialización y la Macro comercialización.</p>	<p>Conjunto de: Actividades de micro comercialización.  Actividades de macro comercialización.</p>	<p>Productores Minoristas.       Productores Mayoristas. Exportadores</p>	<p>A quienes y de que manera comercializan el camarón.       Cuál es el nivel de producción y exportación.</p>	<p>Entrevista y Cuestionario.       Entrevista y Cuestionario.</p>

### **3.4. TECNICAS DE RECOLECCION DE DATOS**

Se aplicó todas las técnicas de recolección de datos, las mismas que se detallan a continuación:

Observación Científica: En vista del problema que abarca al sector exportador de camarón en el Ecuador, se estableció plazos concretos de realización de la investigación y se estableció objetivos concretos, dentro del marco real del problema enunciado.

Se aplicó las siguientes técnicas de observación: Estructurada, Participante, en Equipo y de Campo.

Se aplicó entrevistas a los empresarios, organismos relacionados con el sector camaronero, representantes de organismos reguladores del comercio internacional, entre otros. Estas entrevistas fueron dirigidas para los dueños de las exportadoras de camarón en forma estructurada, y para los otros involucrados o relacionados; y de acuerdo a la recolección de datos..

Se elaboró una serie de encuestas y cuestionarios para obtener la mayor información posible, que permitió determinar las verdaderas causas de los problemas del ingreso del camarón ecuatoriano a EEUU.

La recolección de datos se realizó mediante la estadística descriptiva, cuadros gráficos y análisis estadístico.

### **3.5.- MARCO ADMINISTRATIVO.**

#### **3.5.1. RECURSOS:**

Materiales : 1 computador, 1000 hojas tamaño INEN, CDRW para grabar información, marcadores, esferográficos.

Humanos : 7 Encuestadores, 1 investigador de campo fuera de la Provincia y 1 investigador de campo dentro de la provincia.

Económicos : Pago de encuestadores e investigadores, mas fotocopias de encuestas, materiales:

\$1500.00 (incluye movilizaciones dentro y fuera de la Provincia. )

#### 4. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

##### 4.1. CUESTIONARIO APLICADO A EMPACADORAS Y EXPORTADORES DE CAMARON.

##### 4.1.1. ¿Considera que el precio del camarón ecuatoriano es justo en relación con los niveles de exportación y comercialización en los EEUU?

Tabla 20

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	17	28%
NO	44	72%
TOTAL	61	100%

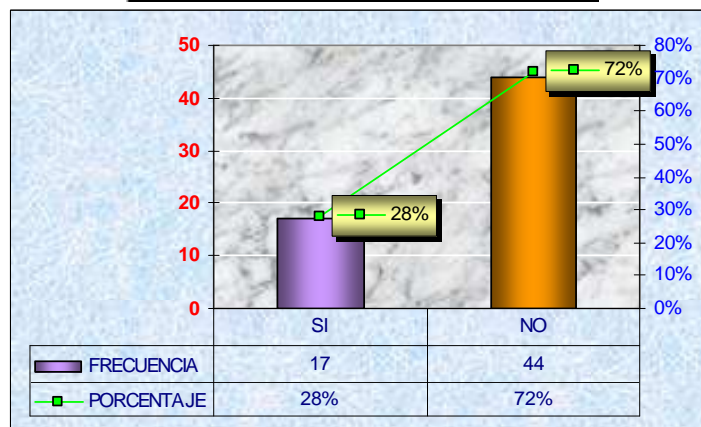


Gráfico 10

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis.

#### Análisis e Interpretación

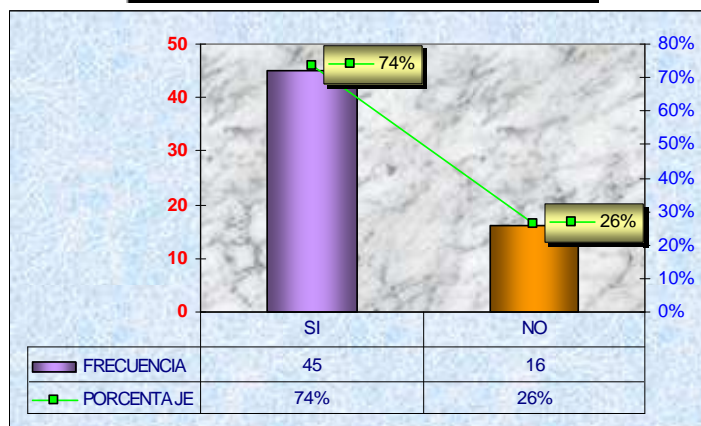
Los empresarios que se enfocaron en esta preguntan argumentaron en un 70% con un favorable no, dado que para ellos el tema de competitividad en el mercado americano no es justo. Si observamos en capítulos anteriores, podemos cifrar que pese a los incrementos determinados en el tema de aranceles, Ecuador mantiene al alza el volumen en Toneladas con un crecimiento por año, es decir, que desde el 2002 las empresas prefieren mantener como socio comercial a EEUU; ya que su

compensación en los precios del camarón sobre esta tasa impositiva sería por el lado del volumen de las exportaciones. Si bien es cierto que las importaciones por parte del mercado americano aumentan por año, esta imposición da una desventaja frente a otros mercados competidores, tales como el de México que posee ya un TLC con Estados Unidos. Frente a esta condición al país le estaría costando alrededor de 20 millones de dólares por año, según cifras estimativas por el Ministerio de Relaciones Exteriores; lo cual no resulta competitivo en términos de precio para los empresarios ecuatorianos que tienen que mantener sus costos operativos ante una inflación anual a fin del periodo que cerraba para el año 2005 en un 3.1 %.

**4.1.2. A su criterio, ¿considera que la oferta mundial del camarón incide en la fijación del precio para la exportación hacia los EEUU?**

**Tabla 21**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	45	74%
NO	16	26%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 11**

Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis.

## **Análisis e Interpretación**

Bajo este esquema las empresas se orientaron a los términos del mercado mundial señalando en un 74% que la oferta mundial si incide en los precios de las exportaciones de camarón. Como antecedente sabemos que existen mercados similares a nuestro país que han sido sancionados con el tema del dumping, y que en análisis de costos existe una mayor informalidad en el control de los mismos, principalmente en la mano de obra.

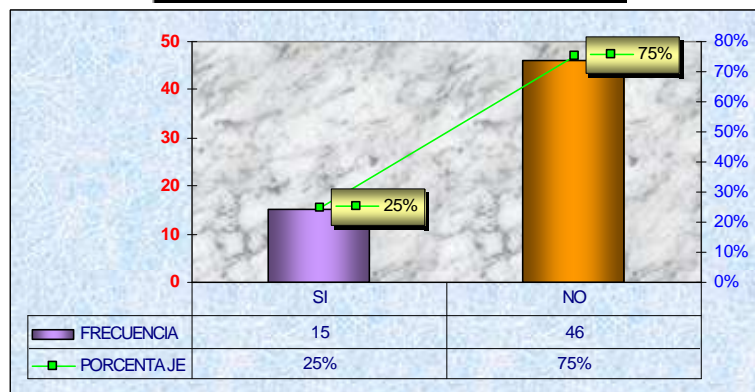
Dentro de esta primicia el factor de la demanda de camarón influye sobre el volumen de importaciones de los principales países de destino: Estados Unidos, Italia, Francia, Reino Unido, Japón, Bélgica, entre otros, siendo el más atractivo el mercado americano, ya que alcanza el 49% del consumo mundial, permitiendo regir los precios en base a su mercado local que ya de por sí se suma al ámbito competitivo. Sin embargo el 26% de los encuestados no lo ve así, debido que para ellos todo componente de precios radica en la competitividad de las empresas para ofertar, siempre que estas se encuentren dentro de los parámetros que se exigen en el mercado internacional con el establecimiento de precios, los mismos que no pueden afectar a la industria local del país importador.

Por esto, se puede reflejar que no se cumple la ley de un solo precio como se indica en capítulos anteriores, lo que conlleva a demostrar que la competencia perfecta no existe mientras no exista un nivel de competitividad uniforme en todos los países productores de camarón.

**4.1.3. ¿Cree usted que los costos de producción de los camaróneros en Ecuador inciden en precio de venta para las exportaciones?**

**Tabla 22**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	25%
NO	46	75%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 12**

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis.

**Análisis e Interpretación**

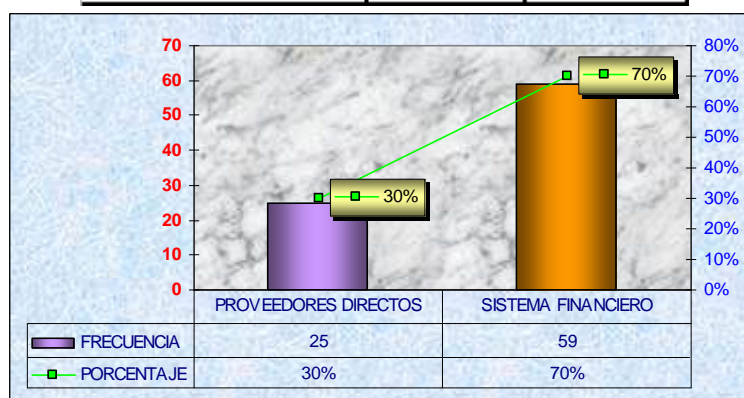
En este punto el 72% de las empresas encuestadas manifestó que sus costos de proveedores locales o en el caso de algunos que son productores, el tema de los precios locales no influyen en el precio de exportación. Uno de los enfoques es justamente como se indicaba en la pregunta anterior, existe un precio internacional regente de acuerdo al mercado de exportación, para nuestro caso preferente el de EEUU. Para un exportador ecuatoriano los precios por libra par el estilo shell/on estaban a finales del año 2005 en un promedio de: 36/40= \$2.58, 41/50=\$2.43, 51/60=\$2.38, 61/70=\$2.28, 71/90=\$2.13 y 91/110=\$1.63; en cambio que para el productor los precios oscilaban en un promedio de: 41/50=\$1.95, 51/60=\$1.80, 61/70=\$1.70, 71/90=\$1.60 y 91/110=\$1.25. De esta forma independiente de los costos que posean los pequeños y grandes productores de camarón, los precios referenciales estarán determinados por el mercado local y

el mercado internacional respectivamente, cada uno dentro del marco regulatorio que corresponda.

#### 4.1.4. Los pasivos más enérgicos registrados en sus balances corresponden a:

**Tabla 23**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROVEEDORES DIRECTOS	25	30%
SISTEMA FINANCIERO	59	70%
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 13**

Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis.

### **Análisis e Interpretación**

El 69% de las empresas productoras y exportadoras de camarón poseen pasivos concentrados en el sistema financiero. Recordemos que a inicios de la dolarización el sector seguía con problemas provocados por enfermedades tales como la mancha blanca, principal agente para la disminución de la producción en las piscinas de cultivo extensivo y semi-extensivo. De acuerdo al informe de la Superintendencia de Bancos la cartera al 31 de diciembre del 2005 se presentaba de la siguiente forma:



**Tabla 24**

**SALDO DE CARTERA  
ACTIVIDAD CAMARONERA (\*)**  
Al 31 de Diciembre de 2005  
(En millones de Dólares)

Tipo de Institución	Saldo	%	# Operaciones
BANCOS	71.6	96.8%	3,157
SOC. FINANCIERAS	0.2	0.3%	38
COOPERATIVAS	0.2	0.3%	92
MUTUALISTAS	0.1	0.1%	12
INSTITUCIONES PUBLICAS (CFN, BNF)	1.9	2.6%	30
<b>Total</b>	<b>74.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,329</b>

El sector camaronero en Manabí no es la excepción, sus inversiones en mantenimiento de infraestructura y créditos de capital son fuertes, en algunos casos de acuerdo a ciertas empresas encuestadas alcanzan los miles de dólares en inversión y crédito financiero. No obstante también un rubro que no podemos apartar es el tema de los proveedores, que pese a ser menor, igual es representativo en términos anuales.

**4.1.5. En relación al arancel impuesto por EEUU al camarón ecuatoriano, ¿cree usted que ha afectado a la producción en el Ecuador?**

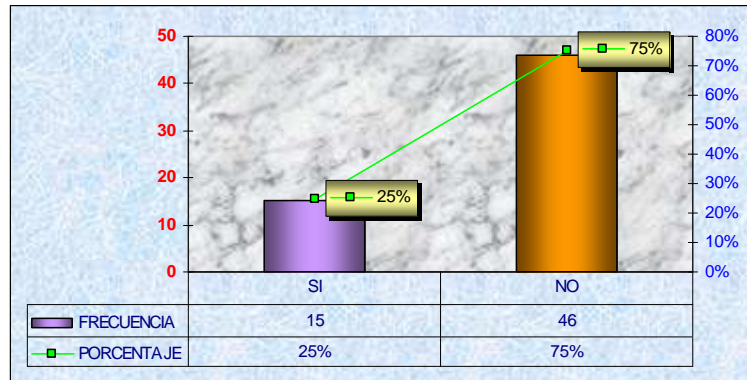
**Tabla 25**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	15	25%
NO	46	75%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis.

**Gráfico 14**



Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis.

### **Análisis e Interpretación**

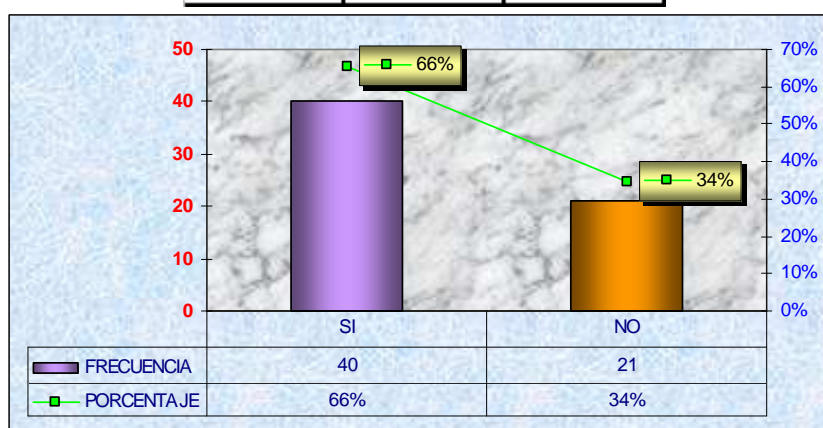
En esta parte del estudio podemos comparar que el 72% afirma que no afecto el arancel impuesto por EEUU a las exportaciones de camarón, cifra que podemos respaldar en los enunciados del marco teórico y las categorías fundamentales. De acuerdo a los empresarios no disminuye la producción interna, ya que como se ha señalado anteriormente, la dependencia de un mercado mayorista implica a elevar sus exportaciones a este país de destino para compensar por el lado del volumen el tema de precios. El sector de igual forma se está recuperando en márgenes de producción, las empresas productoras y toda la cadena de producción está logrando “convivir” con el conocido mal de la mancha blanca.

La aplicación de métodos alternos de cultivo promueve a que la producción se mantenga estable, uno de los métodos recientes es la implementación de los invernaderos, por motivo de que estos pueden mantener un nivel del clima optimo para el crecimiento sostenido del camarón.

**4.1.6. En relación al arancel impuesto por EEUU al camarón ecuatoriano, ¿cree usted que ha afectado a las exportaciones en el Ecuador?**

**Tabla 26**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	40	66%
NO	21	34%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 15**

Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis.

**Análisis e Interpretación**

En este punto es necesario aclarar el por qué el 61% de las empresas productoras-exportadoras señalan que las exportaciones han sido afectadas por este arancel. En los temas que se han analizado resulta contradictorio decir que han disminuido, cuando vemos que existe un crecimiento anual en TM que alcanzó en términos de volumen de exportación desde el 2002 al 2005 una tasa del 46.91%. Los empresarios se basan en que sus exportaciones se han visto afectadas en términos de precio, ya que en la mayoría de los casos, este efecto arancel lo tienen que trasladar a toda la cadena de producción y comercialización del camarón, y que en algunos casos encarecen la adquisición de materias primas o servicios involucrados en sus costos; cuando estos no se trasladan al costo de adquisición,

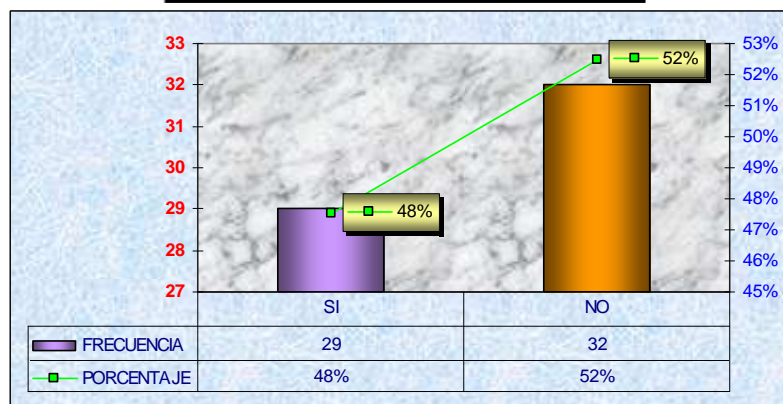
para algunos este valor lo tienen que asumir en sus Estados de Resultados o balances.

Es necesario manifestar y hacer énfasis que mientras no existan mercados que demanden la cantidad en volúmenes de importación como EEUU, Ecuador no puede arriesgar a disminuir las exportaciones ya que traería consigo una recesión económica interna para este sector.

#### 4.1.7. ¿Conoce de las leyes Antidumping aplicadas en el comercio internacional o en el país?

**Tabla 27**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	29	48%
NO	32	52%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 16**

Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis.

### **Análisis e Interpretación**

El 52% del sector encuestado manifestó que desconocía o en algunos casos muy superficialmente el tema de la normativa que castiga y define el Dumping. En este punto algunos empresarios manifiestan que pese a desconocer en ese sentido del

tema no pueden incurrir en aplicar este mecanismo desleal. Primero si se enfoca que dentro del país existen ya controles de organismos que no permiten una especulación de precios o mucho menos el reportar costos elevados o utilidades bajas en relación a las exportaciones reales, tales como SRI, el CORPEI, IESS por el tema de mano de obra, entre otros. Los costos son controlados en un determinado porcentaje, sin embargo que por este lado reconocen que no toda la cadena de pronto realice una práctica leal en las exportaciones ni en el pago de los tributos en el país, logrando que se pueda sospechar de aplicar costos por debajo de los realizados en el mercado americano. El 48% si conoce casi en su totalidad sobre esta normativa, debido a que en los mercados internacionales sus asesores les advierten sobre las medidas que se adoptan al incurrir en un dumping, pese a que el método zeroing aplicado por EEUU no va enfocado a lo que establece la ley sobre la competitividad desleal en precios de exportación sobre los precios internos de un país. Recordemos que este método fue aplicado a empresas exportadoras de camarón, en la que se demuestra una práctica legal distinta a lo que establece esta normativa. Esta práctica del método zeroing es con la finalidad de evitar que el mercado local se vea afectado por precios inferiores respecto a ellos, que en la práctica, para una empresa es complicado el mantener costos por debajo del mercado externo y por ende dentro del país, ya que en este sentido existen controles no solo financieros sino tributarios. Por otra parte los empresarios que conocen del tema enfocaron su preocupación en su momento de que no se estaba respetando justamente el artículo VI del GATT de 1994, y el artículo 1, los párrafos 1, 2, 4 y 4.2 del artículo 2, el párrafo 8 del artículo 5, el párrafo 10 del artículo 6, los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*, señalados anteriormente en la base legal; lo que significaba para ellos una aplicación proteccionista por parte del gobierno americano a intereses locales dentro de su mercado.

#### 4.1.8. Los beneficios que posee las exportaciones de camarón son de tipo:

Tabla 28

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Normativo o de Ley	29	20%
Precio	10	7%
Logística	14	10%
Asesorías	30	21%
Tratamiento de Enfermedades	26	18%
Subsidios	2	1%
Ninguno de los Anteriores	31	22%
Total	142	100%

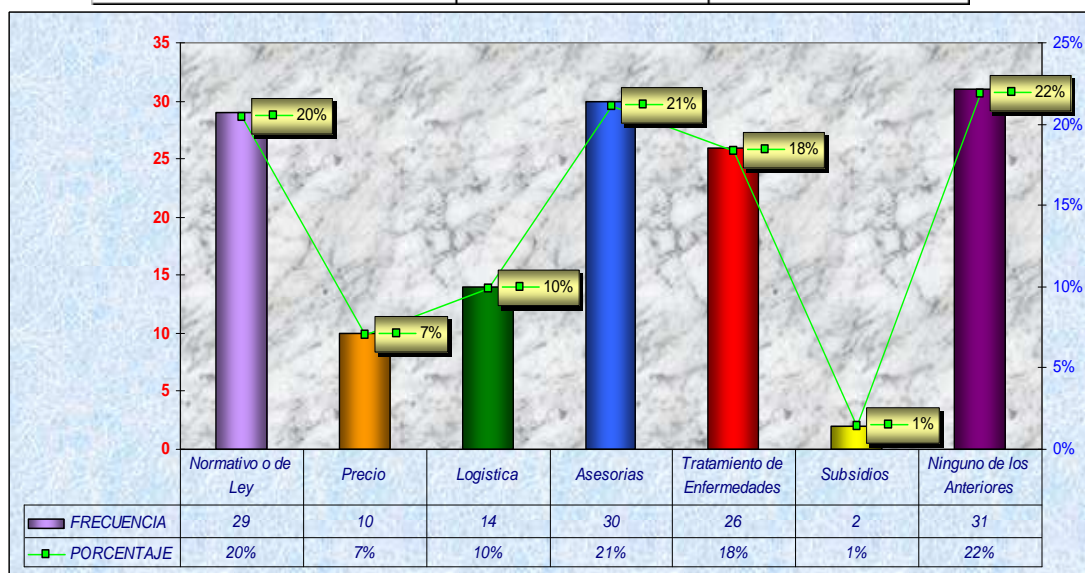


Gráfico 17

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis.

### Análisis e Interpretación

En este cuadro podemos apreciar que mayor énfasis para el sector es que no poseen beneficios las exportaciones de camarón de acuerdo al 22% de las respuestas de los encuestados; sin embargo dentro de lo normativo encontramos una participación del 22% ya que reciben la devolución del IVA por la adquisición de materias primas e insumos que sean partes del producto terminado;

de este beneficio también se acogen los proveedores directos de exportadores. En el mercado local de igual manera existe una exoneración en el camarón al tratarse de un producto de origen acuícola en estado natural, el mismo que no está sujeto a IVA dentro de las transferencias en el país. Luego, por otra parte se ve una mayor tendencia en las asesorías y tratamientos de enfermedades, en virtud que existen organismos que se dedican a la investigación y asesoramiento como por ejemplo el CORPEI, la Cámara Nacional de Acuicultura, FEDEXPOR, SICA, y otros entes privados. Esto de igual forma se ve que no tiene mucha participación ya que igual son entes en los cuales hay que suscribirse para obtener información del mercado local e internacional para ser más competitivos en información. Sobre el valor de subsidios que alcanza apenas el 1% se lo indicó por motivos de que existen plantas que en zonas rurales han aplicado el uso del gas, combustible que se encuentra subsidiado por el gobierno nacional, esto motivado a que en ocasiones los cortes de energía eléctrica son constantes, el uso de generadores demanda mayor consumo de combustible y por momentos optan por el consumo de gas para generar energía.

**4.1.9. Los costos directos de producción de camarón con mayor frecuencia son:**

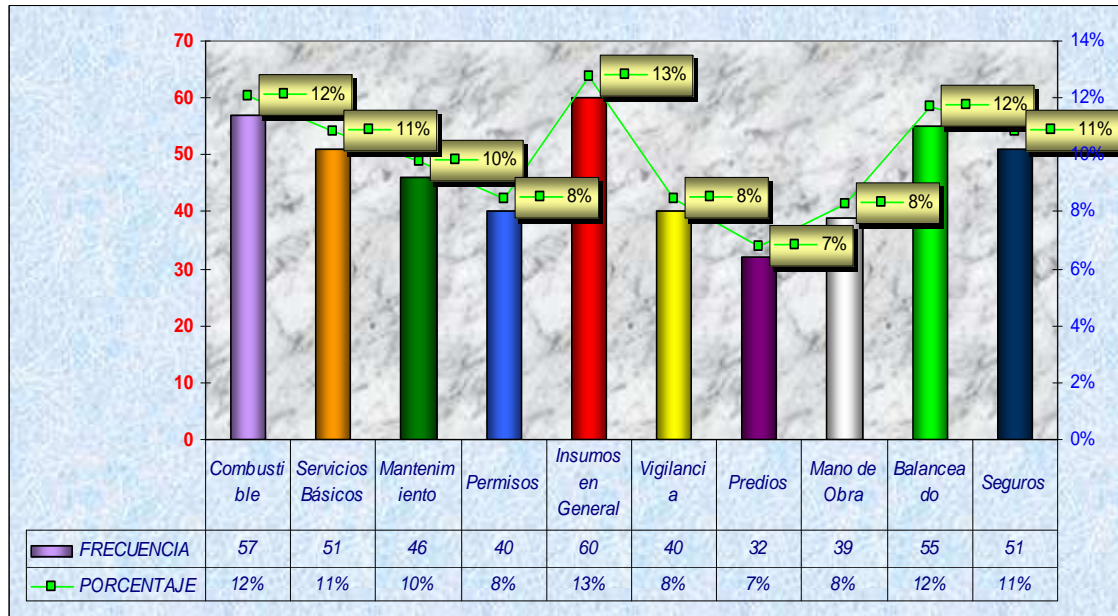
**Tabla 29**

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Combustible	57	12%
Servicios Básicos	51	11%
Mantenimiento	46	10%
Permisos	40	8%
Insumos en General	60	13%
Vigilancia	40	8%
Predios	32	7%
Mano de Obra	39	8%
Balanceado	55	12%
Seguros	51	11%
Total	471	100%

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

**Gráfico 18**



Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis.

### **Análisis e Interpretación**

De las sociedades encuestadas reflejan un 13% de mayor gasto en lo que refiere a insumos. Parte de ello corresponde a antibióticos, estimulantes del suelo marino, cal, empaques, materia prima, etc., que permiten oxigenar el ambiente del camarón en las piscinas de cultivo y en otra parte combatir enfermedades comunes del crustáceo. En un 12% encontramos que el abastecimiento del alimento del camarón, balanceado, es de gran participación en el proceso de cría hasta la talla que va hacer cosechado para su posterior venta y empaque; lo que se refleja no es solo el incremento de sacos de balanceado sino también un incremento en el costo de esta materia prima que va oscilando en un promedio del 0.2% de crecimiento de un año a otro. Luego encontramos al combustible en un 12%, a los servicios básicos 11%, mantenimiento 10%, permisos y vigilancia 9%, predios 7%, mano de obra 8% y seguros en un 11% de participación en los costos directos. Estos costos no solo van incidiendo de acuerdo a la comercialización del



producto, sino también en relación del costo de vida que posee el país, esto en función de que año a año se hace un reajuste de precios de materias primas y costos relacionados a la producción de camarón, debido a que las políticas de control de precios en insumos en general no es efectivo en el país. Los organismos gubernamentales son limitados en control y en virtud de ello el mercado empieza a especular, ocasionando que los índices de inflación que presenta el Banco Central se vuelvan muy referenciales.

Por otro lado el tema de permisos para la mayoría es considerable ya que se encuentran en zonas, que de acuerdo a la ley municipal y entre otros, los costos por permisos son considerados, no así encontramos a los productores informales en los que la mayoría de sus hectáreas de producción fueron en tierras donde se realizó una considerable tala de manglar, factor importante y determinante para el otorgamiento del sello verde que los exportadores requieren para su proceso de comercio internacional.

**4.1.10. Los costos indirectos de producción de camarón con mayor frecuencia son:**

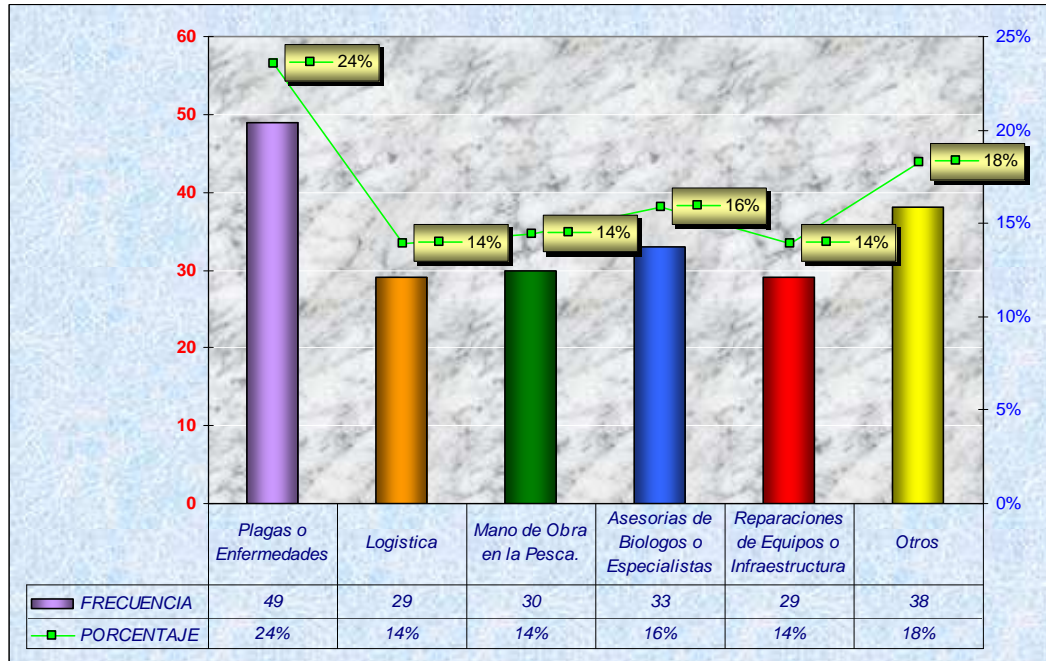
**Tabla 30**

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Plagas o Enfermedades	49	24%
Logística	29	14%
Mano de Obra en la Pesca.	30	14%
Asesorías de Biólogos o Especialistas	33	16%
Reparaciones de Equipos o Infraestructuras	29	14%
Otros	38	18%
Total	208	100%

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

**Gráfico 19**



Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis

### **Análisis e Interpretación**

En lo que respecta a costos indirectos las empresas hicieron mayor énfasis al tema de plagas o enfermedades alcanzando un 24% a favor de que esto corresponde a un costo de mayor presencia, debido a que la contraparte de pérdidas que puede ocasionar por mortandad la mancha blanca sobre el camarón o cualquier gen patológico es de considerable costo en las transacciones comerciales y proyecciones de ventas que poseen estas empresas; en algunos casos no causa daño total pero sí de manera significativa; por otro lado y en el orden de la gráfica se encuentra logística con un 14%, mano de obra y, asesoría de biólogos o especialistas en un 15%, reparaciones de equipos o infraestructura 13%, y otros gastos no contemplados en el cuadro de análisis 19%. Este último en ocasiones corresponden a anticipos a pagados a proveedores, en vista de que optan prestar a la empacadora o exportadora y no al sistema financiero, lo que obliga a

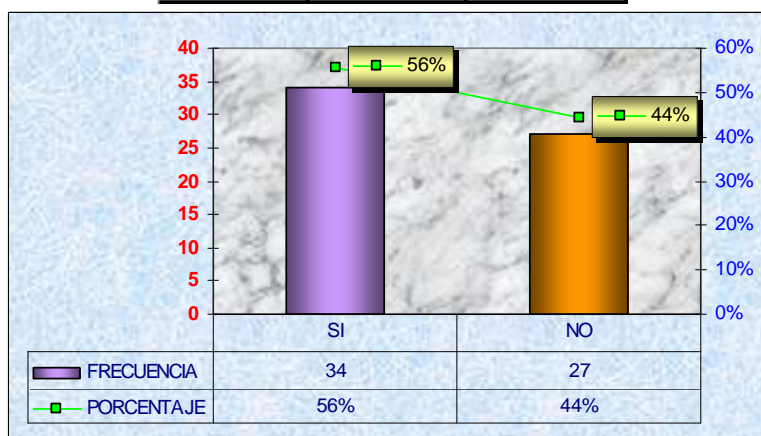
compensar este adelanto de “pesca” y en la mayoría de los casos estos anticipos no son regresados ocurriendo que se convierta en costos elevados al final del ciclo de producción.

Por otra parte este sector indica que algunos costos indirectos en ocasiones dentro de sus procesos de producción se convierten en directos, esto a debido por condiciones geográficas, entre otros motivos. Las proyecciones de provisión de cuentas incobrables se agudizan también, ya que como anteriormente referí, este sector subsidia con anticipos a los pequeños proveedores con los anticipos de pesca, rubro que en ocasiones genera una cartera sin recuperación.

**4.1.11. ¿Cree usted que la dolarización afecto de alguna manera los precios del camarón al no existir una tasa de cambio?**

**Tabla 31**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	34	56%
NO	27	44%
<b>TOTAL</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 20**

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

## **Análisis e Interpretación**

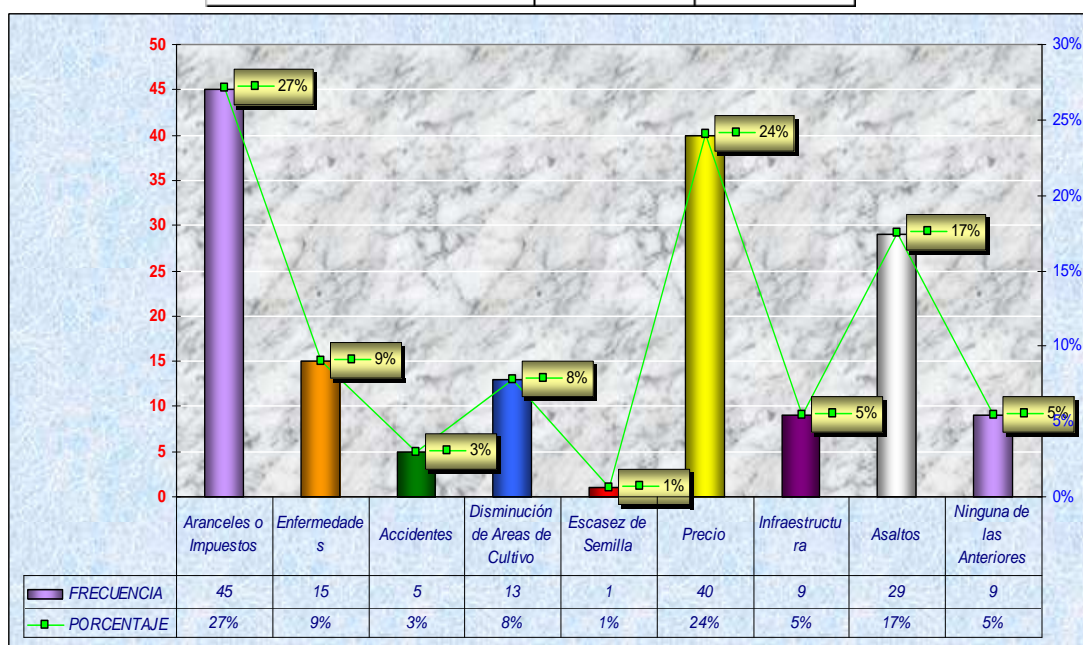
El 55% de los empresarios productores consideran que si hubo una afectación en el tema de la convertibilidad de la moneda, ya que al estar en suces, sus precios eran pagados en dólares americanos, lo que les daba una ventaja en la cotización en relación a costos y a la inflación del país. Recordemos que para inicios del año 2002, tal como lo manifiesta Mauricio Pozo en un artículo publicado en la página web de la dolarización, la inflación se presentaba con una tendencia decreciente del 1.9% al 1.2% aproximadamente; sin embargo para el año 2005 en adelante se preveía una tendencia creciente de la inflación del 5.3%. El 45% restante enfoca que no afecto la dolarización, ya que desde el punto de vista de los exportadores sus precios siempre han sido pagados en dólares, por tanto el precio referencial ha sido en una sola moneda, reafirmando que el mercado internacional, nos obliga a depender de precios referenciales respecto a la talla y peso del camarón, esto sin que afecte gradualmente en sus proyecciones de ventas y costos anuales.

No obstante, para algunos empresarios del medio, este factor de la dolarización dentro del país si tenía sus beneficios, en relación al margen diferencial cambiario ya que permitía prever y ajustar los costos internos de la empresa productora, por consecuencia de que la inflación en el país ocasiona una subida de precios en toda la cadena comercial. Esta “ahorro” constituía una inversión, para algunos era sostenible ya que operativamente sus proyecciones y flujos de caja por lo general resultaban con saldo positivo, esto independiente al precio de mercado y al índice de inflación.

**4.1.12. Considera usted que el volumen de las exportaciones de camarón han disminuido por:**

**Tabla 32**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Aranceles o Impuestos	45	27%
Enfermedades	15	9%
Accidentes	5	3%
Disminución de Areas de Cultivo	13	8%
Escasez de Semilla	1	1%
Precio	40	24%
Infraestructura	9	5%
Asaltos	29	17%
Ninguna de las Anteriores	9	5%
Total	166	100%



**Gráfico 21**

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

**Análisis e Interpretación**

Las sociedades entrevistadas de la segmentación manifiestan que el 27% de su participación en las exportaciones ha disminuido por el arancel, ya que desde el punto de vista de los encuestados les obligo a trasladar costos en la cadena

comercial del cluster del camarón. Este sector considera otros factores como enfermedades en un 9%, accidente en un 3%, disminución de áreas de cultivo en un 8%, escasez de semilla en un 1%, precio en un 24%, infraestructura 5%, asaltos 17%, y el 5% considera que ninguno de los anteriores ha afectado los volúmenes de exportación. Es importante que para la certificación del sello verde las áreas de cultivos son limitadas por cuestiones de afectación al medio ambiente, caso contrario no podrían acceder a este certificado. Otro punto muy importante es referente al tema de asaltos, principalmente en zonas como San Vicente, las empacadoras y exportadoras han sufrido considerables pérdidas por este tema.

Se puede señalar respecto al 9% de enfermedades, que parte de ello es también por factores de contaminación de camaroneras locales, donde desalojan material contaminante en los canales de riego que sirven para otros productores. En ciertos sectores son vecinos con otros productores de especies acuáticas tales como el chame y la tilapia, lo que genera que se contamine con población marina en los mismo estanques, disminuyendo el alimento y oxígeno dentro de las zonas de cultivo de camarón.

Los precios son otro factor predominante para la comercialización de camarón, para los empresarios implica un costo adicional que se debe recargar a otros procesos de comercialización. En el país muchos camaroneros al no encontrar atractivo al sector no han optado por invertir en este, al contrario han preferido incursionar en la producción de otros productos tales como: chame, concha, tilapia, camarón de río, entre otros.

## 4.2. CUESTIONARIO APLICADO A LABORATORIOS DE CAMARON.

4.2.1. ¿Considera que el precio de oferta de la larva de camarón ecuatoriano es justo en relación con los niveles de exportación y comercialización en los EEUU?

Tabla 33

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	60%
NO	4	40%
TOTAL	10	100%

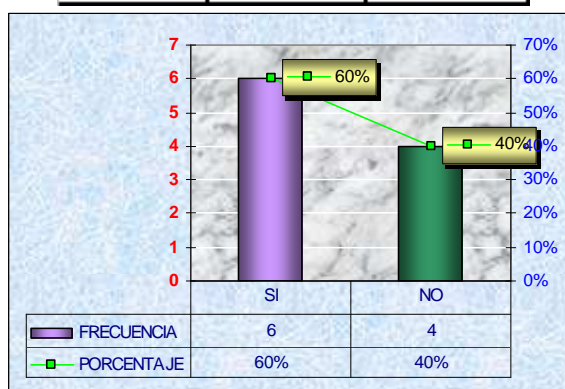


Gráfico 22

Fuente: Encuesta LAB.

Elaboración: Autor de Tesis

### Análisis e Interpretación

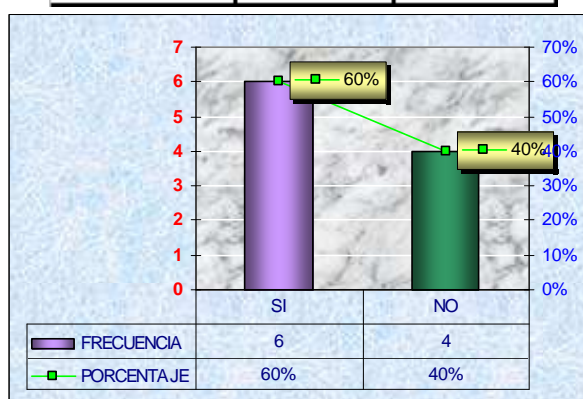
El 60% de los laboratorios encuestados considera que si son justos sus precios en el mercado ecuatoriano en relación a los niveles de comercialización y exportación, ya que de lo señalado, los laboratorios se han convertido en la base de la producción en el país dada la disminución de la captura de la larva silvestre para su comercialización local, por otro lado encontramos que el 40% considera que sus precios deberían ser competitivos en todos los mercados de producción de larvas, sea internamente o internacionalmente. Esto relacionado con los decretos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en los que refiere al proteccionismo sobre posibles daños en la industria doméstica.

Los laboratorios indican que tampoco se ha registrado un estudio de factibilidad ni de análisis de costo del sector camaronero, mucho menos visitas de organismos internacionales que puedan certificar los rubros que intervienen en el proceso de cultivo del crustáceo.

#### 4.2.2. ¿Cree usted que los costos de inversión de los laboratorios camaroneros en Ecuador inciden en el precio de venta para las exportaciones?

**Tabla 34**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	60%
NO	4	40%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 23**

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

### **Análisis e Interpretación**

El 60% de los laboratorios encuestados señalan que si influyen los costos de inversión para la reproducción de larvas de laboratorios, basado en que ellos requieren mayor concentración de sus inversiones para obtener una larva de mayor resistencia al momento de cultivar. El 40% restante indica que no afectan notablemente en los precios de las exportaciones debido a que el precio para las tallas de exportación las determina el gobierno en relación a los precios



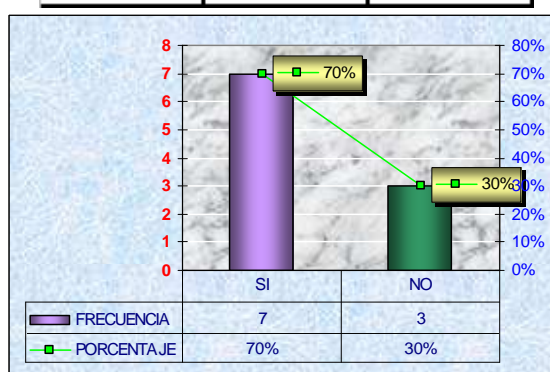
referenciales de otros mercados, es decir que nuevamente no se encuentra una especulación de precios en este sector minorista. El sector financiero otorga créditos de inversión para infraestructura; sin embargo hasta la calificación de la entidad financiera se ven en la necesidad de arriesgar producciones con poco capital, ocasionando desfases en el número de unidades a desovar o en base a la capacidad instalada producir con márgenes inferiores a los presupuestados.

Por otro lado los costos de inversión de estudios y pruebas para que el camarón obtenga mayor resistencia y calidad, conllevan a que se realicen desembolsos anticipados a la venta del nauplio, esto sumado a los costos de suministros que por lo general no son financiados, sino que cancelados a la fecha de compra.

#### 4.2.3. ¿Piensa usted que el mercado local es competitivo después de la mancha blanca generada en el sector camaronero?

**Tabla 35**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	70%
NO	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 24**

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

## **Análisis e Interpretación**

Como se muestra en la gráfica el 70% de los encuestados indican que si son competitivos en producción y precio. La razón es en virtud de que la larva silvestre es más propensa al contagio de dicha enfermedad convirtiéndose vulnerable en periodos largos de producción; en tanto que el 30% no lo considera así por la multiplicación de laboratorios en los últimos años, incluso con la instalación de estos provenientes de otras provincias. Esto conlleva a que se pueda activar una práctica desleal por una saturación de la oferta del nauplio en Manabí a precios bajos en el mercado para los laboratorios locales. Si recordamos en capítulos anteriores el precio del la larva de camarón es razonable y accesible dado que existe una oferta estable del mismo referente a precios; y otro factor predominante es que al no usar camarón de captura silvestre, la larva de laboratorio se convierte en una materia prima de mayor resistencia y confianza para procesos de cultivo extensivo y semi-extensivo.

### **4.2.4. En relación al arancel impuesto por EEUU al camarón ecuatoriano, ¿Cree usted que ha afectado la comercialización de larvas de camarón en el Ecuador?**

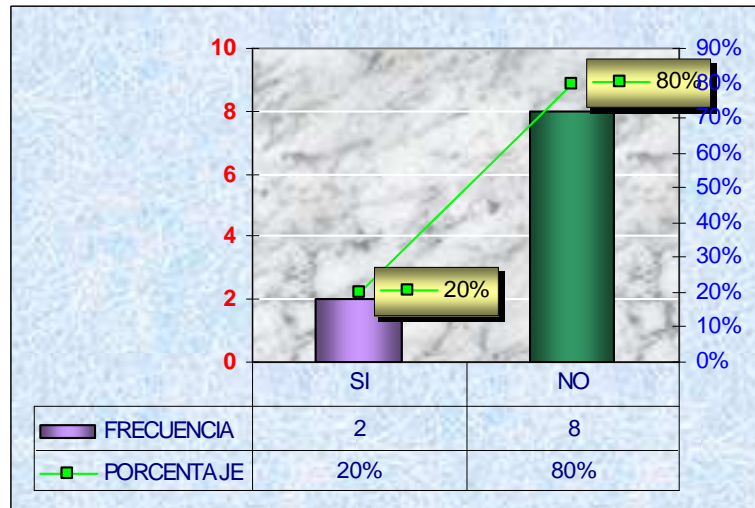
**Tabla 36**

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	2	20%
NO	8	80%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

**Gráfico 25**



Fuente: Encuesta E-E.  
Elaboración: Autor de Tesis

### **Análisis e Interpretación**

De los laboratorios encuestados el 80% manifestó que no afectó la comercialización de larvas de camarón en el país el arancel impuesto por gobierno americano a las exportaciones de camarón, ya que su comportamiento en el tema de precios se basa en los aplicados dentro del territorio nacional y que son fijados por las autoridades competentes, por ende este arancel no tiene afectación para este grupo; mientras que el 20% si respondieron que sufrieron afectación por lo menos marginal, esto a debido a que trabajan con ciertas exportadoras del medio.

Se comprueba que indirectamente el mercado mayorista extiende el efecto arancel en la cadena de producción y comercialización del camarón, ocasionando nuevamente circunstancias que pueden llevar a prácticas desleales o disminución de la producción de larvas, lo que al momento no se da ya que este impacto se asumió también por parte de los laboratorios en el volumen de semillas que se

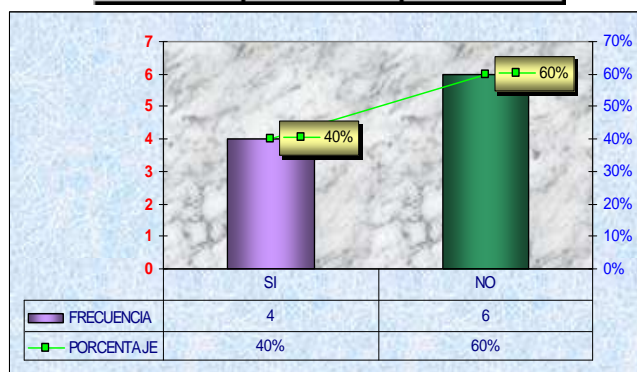
producen y que se recupera al momento de la venta sea con el precio que se encuentre vigente en el mercado local.

En este punto los productores de larvas de camarón indicaron que la fijación de aranceles no afectaron notablemente su producción y comercialización del producto; sin embargo por impuestos indirectos si les ha ocasionado inconvenientes al momento de fijar el precio del nauplio, ya que si bien es cierto es un producto exento del Impuesto al Valor Agregado, sus suministros u otros bienes si se encuentran gravados con este impuesto, lo que también obliga a trasladar este valor al costo de venta.

#### 4.2.5. ¿Conoce usted de las leyes Antidumping aplicadas en el comercio internacional o en el país?

**Tabla 37**

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	40%
NO	6	60%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>



**Gráfico 26**

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

## **Análisis e Interpretación**

En esta pregunta el 60% de los encuestados manifestó que no conoce las leyes internacionales de esta normativa aplicada al dumping, ya que la causa potencial es que su mercado se desarrolla localmente sin miras a la afectación de mercados de otros países, sino mas bien inducido a las variables económicas del país. El 40% si conoce por lo menos en el contexto general esta normativa, previniendo posibles afectaciones en la comercialización de la larva.

Este sector pese a que es minoritario presenta un conocimiento escaso de este tema tan importante como la normativa en relación a las prácticas del dumping, las mismas que dentro del país pueden estar incurriendo y no se toman medidas emergentes. En este punto es necesario destacar que la desventaja no solo puede ser en precios, sino en los márgenes de costos que se estén utilizando en relación a otros laboratoristas del medio, sea por aumento de producción en la competencia, disminución del precio de oferta en relación al mercado de la provincia, mano de obra barata de otras regiones del país, entre otros.

Al ser los laboratorios una parte fundamental en la producción de semillas de camarón, este es uno de los principales segmentos susceptibles a practicar dumping. Los datos presupuestados establecen que existe una diferencia de sus márgenes gananciales en relación al rubro de los costos identificados en el proceso, lo que determina una posible aplicación de dumping enfocado a ciertos costos operativos.

El sector muestra un repunte a través de la enfermedad de la mancha blanca, ya que el sector informal que se dedicaba a la recolección artesanal de la “semilla silvestre” sufrió un impacto en sus ingresos debido a la poca aceptación de esta semilla debido a que es más proclive a contraer la enfermedad; sin embargo bajo este aspecto se transforma en una fortaleza para los laboratorios ya que en teoría pueden controlar el sector por ser la única fuente de abastecimiento segura.

#### 4.2.6. Los beneficios que posee la producción de larvas de camarón son:

Tabla 38

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Normativo o de Ley	5	22%
Precio	4	17%
Logistica	2	9%
Asesorias	6	26%
Tratamiento de Enfermedades	5	22%
Subsidios	0	0%
Ninguno de los Anteriores	1	4%
Total	23	100%

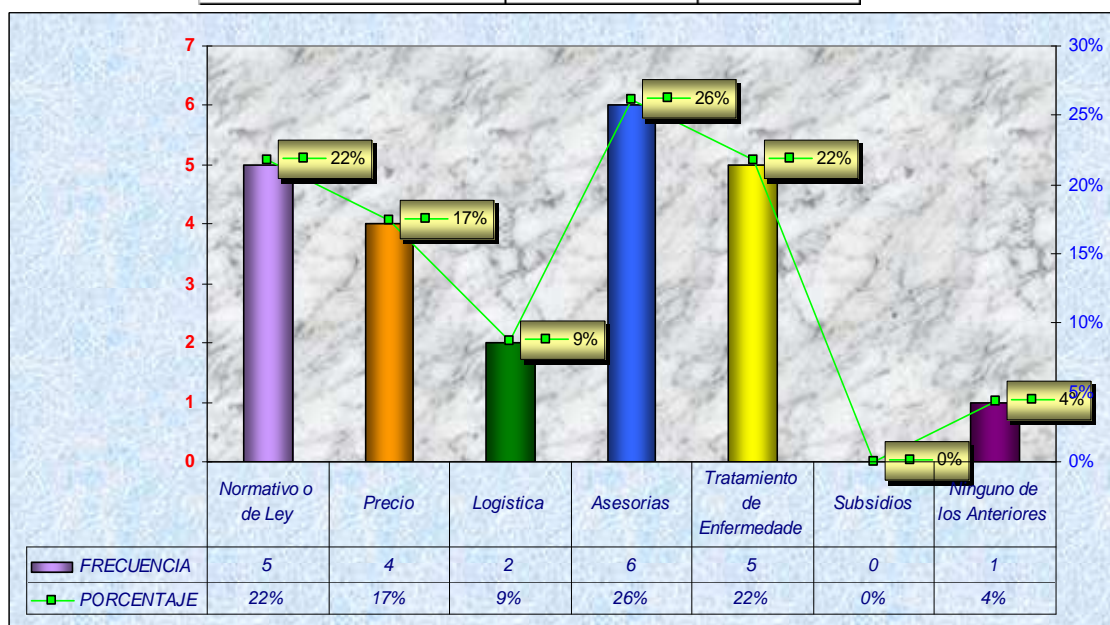


Gráfico 27

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

#### Análisis e Interpretación

Los encuestados consideran que si existen beneficios, en un 27% normativo o de ley, 17% de precio, 9% de logística, 26% de asesorías, un 22% de tratamiento de enfermedades o plagas, subsidios en un 0%, y el 4% considera que no existen ningún beneficio para el sector dedicado a la producción de larvas de camarón.

Este punto resalta como los productores encuentran beneficios a través de las asesorías de entes ya señalados como la CAMARA NACIONAL DE ACUACULTURA y entre otros. En este sector la parte técnica de los biólogos son factores determinantes a la hora de obtener un producto resistente y de calidad para el medio posterior de comercialización. La asesoría técnica es uno de los elementos claves para el desarrollo de la larva de camarón, existen estudios locales en los que ha permitido desarrollar una mayor resistencia en el tema de enfermedades y en algunos casos tolerar en periodos más largos el ataque de la mancha blanca, es por esto que los biólogos son considerado más que un costo una inversión desde el punto de vista de los laboratorios camaroneros. Por la parte normativa están conscientes que existen ciertas exoneraciones en impuestos a los productos bioacuáticos, lo que conlleva a una reactivación del aparato productivo de este sector en el país. A su vez, se ratifica que el tema de precios es considerado un beneficio en la producción de larvas de camarón, ya que al considerarse como una semilla de menor riesgo de contraer la mancha blanca u otras enfermedades, la oferta y demanda se encuentra dentro de los parámetros para la reactivación de esta sección camaronera.

**4.2.7. Los costos directos de producción de larvas de camarón con mayor frecuencia son:**

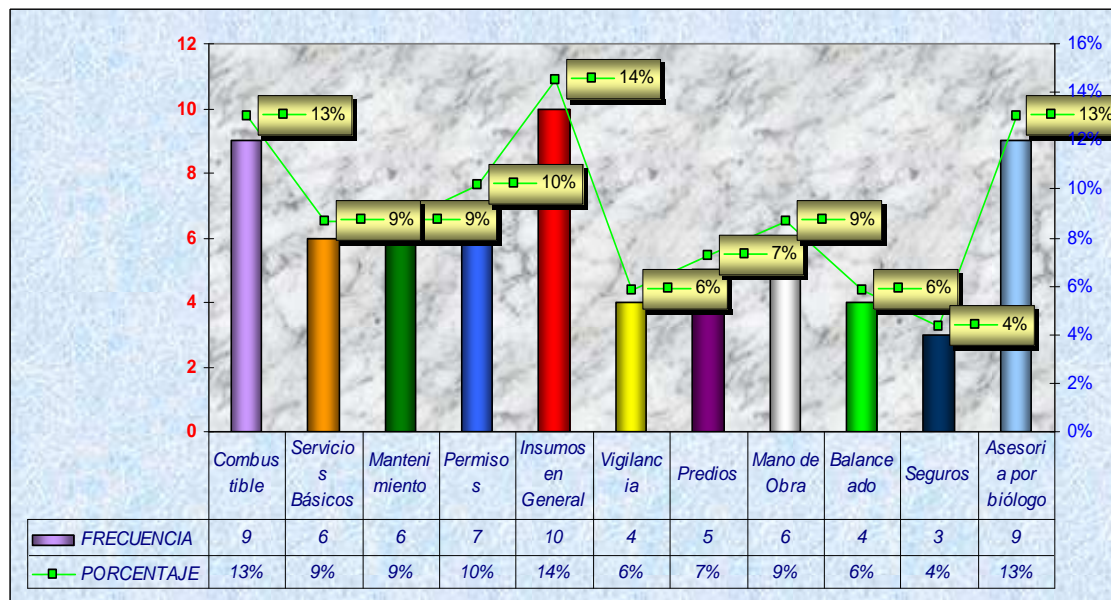
**Tabla 39**

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Combustible	9	13%
Servicios Básicos	6	9%
Mantenimiento	6	9%
Permisos	7	10%
Insumos en General	10	14%
Vigilancia	4	6%
Predios	5	7%
Mano de Obra	6	9%
Balanceado	4	6%
Seguros	3	4%
Asesoría por biólogos	9	13%
Total	69	100%

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

**Gráfico 28**



Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

## **Análisis e Interpretación**

En este contexto encontramos que los laboratorios poseen costos directos con afectaciones en el siguiente orden: en combustible el 13%, servicios básicos y

mantenimiento el 9%, permisos el 13%, insumos en general el 14%, vigilancia 6%, predios el 7%, mano de obra 9%, balanceado 6% debido a que parte de estos laboratorios son piscinas camaroneras también, seguros el 4% y asesorías por biólogos fue el 13%. En esta parte es notable la participación técnica de los especialistas en biología marina, que en algunos casos son de planta dado que la asesoría y el control de reproducción sobre el nauplio debe ser permanente; otro punto valioso es el de combustible e insumos, el primero por la parte de generadores alternos de electricidad al igual que el sector productor y exportador, la logística por otra parte combinada con los servicios básicos generan un costo



proporcional, esto por motivo de las condiciones actuales que se dan para mejorar la producción y cultivos de la larva, lo que conlleva a obtener un producto de calidad a mayor costo.

Al igual que el sector de cultivo extensivo y semi-extensivo, la vigilancia en contra de robos es considerable, ya que adicional a la contratación de elementos de seguridad, conlleva a usar más recursos de capital en la protección de toda la infraestructura, ya que de los laboratorios encuestados algunos señalaron en un año dos asaltos promedio de gran consideración.

A diferencia de las hectáreas de camarónicas, los laboratorios se encuentran ubicadas en zonas en las que no necesitan de la tala del manglar; sin embargo los predios urbanos y demás tasas o permisos municipales conlleva a que se convierta en un rubro de atención.

**4.2.8. Los costos indirectos de producción de larvas de camarón con mayor frecuencia son:**

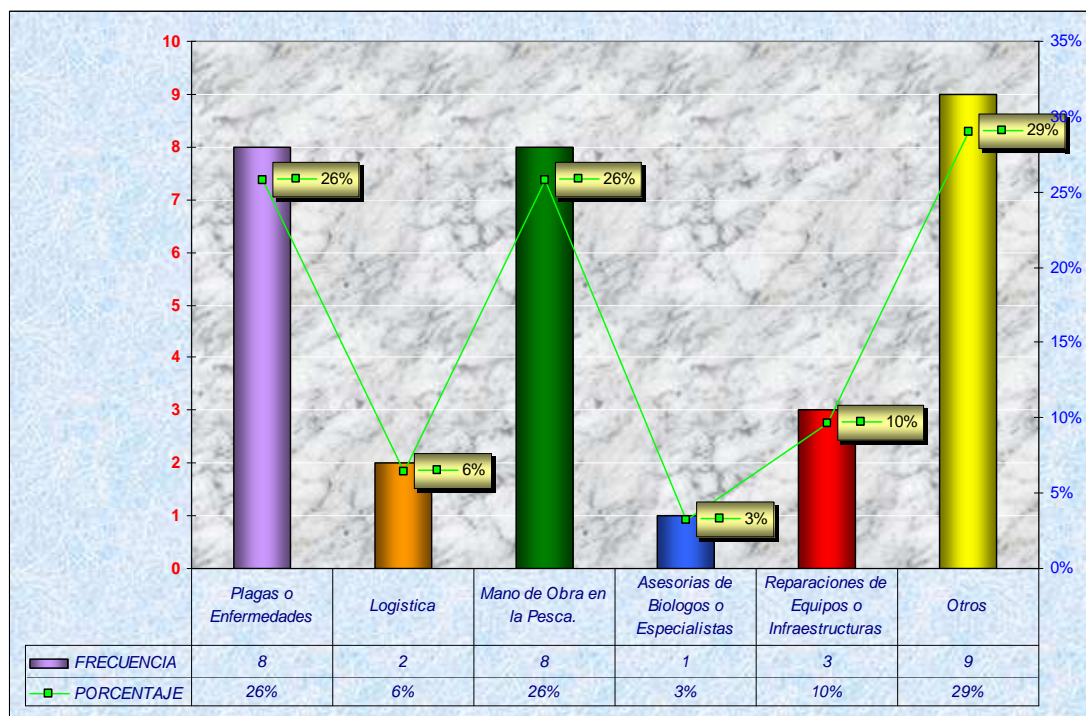
**Tabla 40**

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Plagas o Enfermedades	8	26%
Logística	2	6%
Mano de Obra en la Pesca.	8	26%
Asesorías de Biólogos o Especialistas	1	3%
Reparaciones de Equipos o Infraestructuras	3	10%
Otros	9	29%
Total	31	100%

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

**Gráfico 29**



Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

### **Análisis e Interpretación**

En lo que respecta a costos indirectos el 26% de los encuestados enfocaron que los mismos se basan en plagas o enfermedades, en un 6% de logística, mano de obra en la pesca o recogida de la larva 26%, asesorías de biólogos o especialistas en un 3%, reparaciones de equipos o infraestructuras 10%, y otros gastos indirectos en un 29% que incurren durante todo el proceso. Esto conlleva en ciertos casos prever alternativas de inversión ya que dentro del sector financiero, de acuerdo a lo que señalan los laboratoristas, existen ciertas restricciones. En ocasiones no solo la mancha blanca afecta a este sector, sino también otros agentes nocivos para el desove y cría de camarón.

En esta parte los laboratorios son afectados por las cuentas incobrables, o en la mayoría de veces por retrasos en el pago de algunos clientes, lo que conlleva a desfases en el ciclo de producción y por ende el de comercialización, provocando una resistencia y una segmentación de clientes confiables para la venta de la semilla de camarón.

#### 4.2.9. ¿Conoce usted de líneas de crédito para inversión en el sector camaronero?

Tabla 41

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	60%
NO	4	40%
TOTAL	10	100%

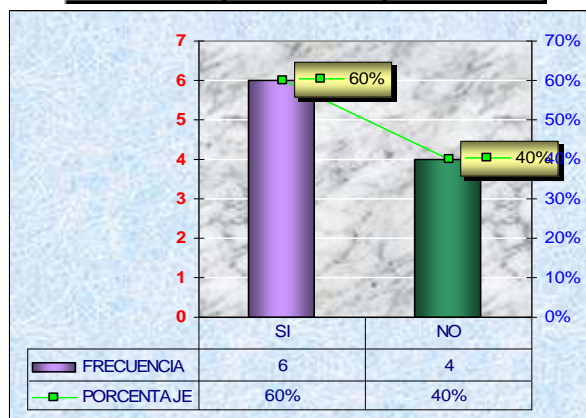


Gráfico 30

Fuente: Encuesta E-E.

Elaboración: Autor de Tesis

### Análisis e Interpretación

En esta parte los encuestados en un 60% si conocía de líneas de crédito en el sector financiero mientras que un 40% no considera que este sector tenga buena apertura. Para ello hay que analizar el nivel de riesgo de los laboratoristas en sus inversiones, ya que pese a que su producción solo se limita a un tamaño de larva, los equipos y el acondicionamiento apropiado demanda alternativas de

financiamiento, que en muchos de los casos son solicitados entre empresas del medio, o en su defecto con partes relacionadas.

## **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **5.1 CONCLUSIONES.**

Del análisis realizado al sector exportador, el arancel que aplicó el Gobierno estadounidense al crustáceo originó a los exportadores desembolsos de más de 40 millones de dólares en los últimos dos años del periodo de estudio. Sin embargo, pese a la sanción, el sector logró igualar los niveles de exportación que tenían antes de la crisis de la mancha blanca.

Las empresas dedicadas a la actividad camaronera, en todas sus etapas presentan márgenes promedio del 13% al 26% en sus costos directos e indirectos respecto al volumen de producción (ver gráficos 18 y 19).

La connotación de un castigo al precio del camarón ecuatoriano denota en una aparente práctica desleal del precio en relación al de los productores de camarón del mercado americano, en otras palabras nuestro producto para dicho mercado incurre en Dumping.

De gran importancia es recalcar que el país, pese a estar con una moneda extranjera, mantiene sus volúmenes de producción sin que afecte en ello los aranceles impuestos por el gobierno americano. Los métodos aplicados, para determinar el supuesto Dumping, al sector exportador camaronero, van en contra de lo que establece la ley de antidumping en los Art. VI del GATT de 1994, y el artículo 1, los párrafos 1, 2, 4 y 4.2 del artículo 2, el párrafo 8 del artículo 5, el párrafo 10 del artículo 6, los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 9 y el párrafo 1 del artículo 18 del *Acuerdo Antidumping*.

Por otra parte, la aplicación del método zeroing para establecer la práctica de dumping, no da márgenes para la aplicación de porcentajes o valores promedios, los resultados que son considerados como negativos se los iguala a cero, por lo que en toda aplicación de este método siempre en uno de los productos existirá dumping.

Se verifica que dentro del estudio en cuestión existen empresas que han sido declaradas inactivas por factores como: la mancha blanca, aumento anual en costos a finales del año 2005 en insumos, los costos transferidos marginalmente a la cadena de comercialización del camarón y el pago de anticipo de pesca que se otorgaba a los productores de camarón.

El sector dentro de las zonas de Manta, Bahía de Caráquez, Portoviejo, Jaramijo y Pedernales fue calculado a en base a una segmentación de 96 empresas, de las cuales 69 se encuentran activas, dentro de las cuales constan exportadores, empacadoras – productoras y laboratorios de camarón, que en la mayoría de casos optan por ser intermediarios en el proceso de comercialización del crustáceo (ver gráfico 9).

En otros casos el sector empresarial camaronero de la provincia de Manabí no pudo recuperarse después de la mancha blanca y por ende de los pasivos financieros que no pudieron cubrirse debido a las irregulares fases de producción de este sector (ver tabla 24).

En el mercado internacional la regulación de los precios son en base a los indicadores que intervienen desde todos los puntos de vista: exportador, importador, productor, y aquellos están inmersos en la cadena comercial del camarón; sin embargo podemos concluir y describir aquellos que son predominantes en el mercado internacional:

- Los precios del camarón pueden fijarse según su duración a través de ventas sistemáticas a precio interior en un mercado que en otro.
- Otro factor que define los precios es donde se ocasiona una disminución sensible en el costo de producción, esto debido a un exceso de mano de obra informal, lo que discrepa en relación a los índices registrados por el sector local, que en cuyo caso ostentan un 8% de los costos directos ( ver gráfico 18); en cambio en el lado laboral formal existe una escasez de fuentes de trabajo, por ineficacia de legislación laboral y la indiscriminada explotación a bajo costo de recursos locales; por otro lado encontramos los factores relacionados que definen un valor agregado al precio es en el tema de transportes y fletes.
- Existe un desconocimiento amplio respecto a las leyes antidumping regulados en el GATT (ver gráfico 16).
- El efecto arancelario es otro componente para la fijación del precio del producto, sea este por ventajas arancelarias. En esta parte se puede agregar la relación entre el autor y el destinatario en contra de determinada producción del país importador, para impedir su iniciación o su desarrollo y crecimiento.( ver gráfico 21)
- Un elemento importante es el cotizar precios respecto a otra moneda extranjera, esta puede darse en términos del país que importa o del que exporta, en este sentido cotizar bajo el esquema de moneda nacional resulta ventajoso para el exportador dado que reduce sus riesgos de cambio; ya que en el caso de Ecuador su relación con Estados Unidos es enfocado a una misma moneda, lo que permite hasta cierto punto determinar de inmediato su utilidad y evitar las anteriores fluctuaciones de precios. En la práctica para el productor semiformal de camarón ecuatoriano si afecto la dolarización en virtud de que sus precios se

pagaban en dólares y al momento de confrontar con sus costos en sucres, la inflación se compensaba con el tipo de cambio, lo cual se vio opacada al trabajar en una sola moneda y sus costos ajustarlos al valor de la moneda extranjera actual. (ver gráfico 20).

- El proceso para la determinación de dumping de un país exportador está más enfocado al proteccionismo por parte del estado importador a su mercado local. En la enmienda byrd del año 2002 se establece que el sector afectado puede demandar siempre y cuando este representado no menos del 25% de la industria local afectada. En esto se enfoca el que la mayoría del sector camaronero se basa al señalar que no existe beneficios para las exportaciones de camarón (ver grafico 17)
- El método “zeroing” aplicado por Estados Unidos no es equitativo. Dicho método no es formulado en forma lineal, sino que al contrario este va determinando producto por producto, en los que los resultados de valores positivos los iguala a cero, mientras que los negativos incurren en dumping..
- En el ámbito de las exportaciones y la comercialización del camarón en los Estados Unidos se puede evidenciar un repunte de este sector, en términos globales el país posee un crecimiento en sus exportaciones del año 2002 al 2005 del 125.04%, lo que resalta que el aparato productivo de la industria del camarón se mantiene con tendencias positivas; sin embargo de acuerdo a las incidencias económicas y a otros factores internos del país se proyecta una disminución de la producción en ciertos cantones de Manabí.
- Las exportaciones del sector se presentan en mayor grado en los tipos de camarón congelado con cáscara y glaseado (tipo Shell-n), ya sea este entero (con cabeza) o de colas. El camarón del tipo P&D PUD (camarón

pelado y no desvenado), Tal-on (camarón con cola) y otros tipos de presentación se producen en menor proporción. Los principales países compradores de camarón son Estados Unidos, España, Francia, Italia, Holanda, Alemania y Bélgica. En este estudio un punto muy importante en lo que respecta a la alternativa de otros mercados es el incremento de las exportaciones ecuatorianas hacia Reino Unido en comparación al año 2003, teniendo un incremento del 129%; así mismo, hasta finales del año 2005 encontramos a dos países europeos en el que se está enfocando un porcentaje interesante y representativo de las exportaciones: Francia e Italia con una variación respectiva del 211.23% y 175.5% del año 2002 al 2005.

### **5.1.2 VERIFICACION DE LA HIPOTESIS.**

“LA OFERTA DEL MERCADO NORTEAMERICANO ES EL FACTOR PREDOMINANTE PARA LA FIJACION DEL PRECIO DEL CAMARON ECUATORIANO, EN RELACION CON EL NIVEL DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN EL MERCADO DE EE.UU.”

- El arancel empleado a las exportaciones determina que un 64% del sector camaronero manifestó que no influye esta carga impositiva a la producción del camarón en el país, pero si al precio FOB de las exportaciones a EEUU.
- Los mercados internacionales, principalmente el mercado americano, se rigen con precios referenciales en todas las importaciones de camarón mundial. Las producciones locales en cada país determinado varían en función de sus costos, sin embargo al acceder a un mercado referencial este estará sujeto a los precios que determinen el mercado doméstico local.



- Los beneficios que poseen las empresas en el Ecuador no contemplan indicadores para la fijación de precios locales, mucho menos en los de mercados externos. No obstante la intervención del Estado en la producción local y exportación de camarón no determina que estos conlleven a una práctica desleal frente a los costos en función de los productores del gobierno americano.
- En base a estos antecedentes y de acuerdo a lo analizado en el presente estudio se determina que *la oferta del mercado norteamericano es el factor predominante para fijar el precio del camarón ecuatoriano, en relación con los niveles de exportación y comercialización en los Estados Unidos.*

## **5.2 RECOMENDACIONES**

- En virtud de la fuerte competencia a nivel mundial en la producción y exportación de camarón para ubicar este producto en un respectivo mercado, y principalmente en el de Estados Unidos es necesario ajustarse las normas dictaminadas en la regulación de precios locales e internacionales, a fin de garantizar un producto de calidad y competitivo para la captación de los mercados en cuestión.( Acuerdo GATT).
- Se debe crear y diseñar mecanismos de control y regulación a través de la normativa de ambos países, con la finalidad de poder evitar el proteccionismo del Estado y mantener una relación bilateral acorde a las exigencias del mercado internacional.
- Implementar un estudio respecto a los efectos arancelarios tanto en la producción del país importador como el exportador, dado que la industria

no solo se perjudica para el país que importa, sino también para el país exportador.

- Dentro de los mecanismos de control, diseñar y establecer un programa de capacitación al sector informal que interviene en los procesos de cultivo de camarón respecto al manejo de costos (directos e indirectos) y por ende sus consecuencias al incurrir en Dumping, dejando establecido las desfavorables aplicaciones de aranceles externos debido a situaciones negativas realizadas en la producción del camarón en el país.
- Se debe recurrir y potenciar la difusión de las líneas de crédito del sector, basándose en el apoyo que brinda el sistema financiero en créditos de inversión y de capital. A su vez realizar una calificación al sector informal para el control tributario y por ende un control de costos, que permitirá identificar y cubrir este segmento que forma parte del componente de la cadena de comercialización del camarón; para que en base a estas premisas se pueda establecer, junto con los organismos de apoyo, al sector camaronero un método de cálculo antidumping que sea más equitativo por producto, permitiendo clasificar los aranceles a un producto determinado y no a todos por igual.

## **6 PROPUESTA.**

### **6.1 CREACION DE UNA COOPERATIVA DE APOYO E INVESTIGACION SECTORIAL MANACAM. ( MANABI DE CAMARONEROS).**

#### **6.1.1 FUNDAMENTACION**

La producción de camarón en el Ecuador se ha convertido en uno de los principales generadores de fuentes de trabajo y por ende un gran soporte como ingreso a la economía del país, no sólo a través de la producción local, sino también a través de la comercialización a los mercados internacionales. Partiendo de ello y bajo los esquemas actuales que posee el mercado, bajo una estructura de costos identificados y por otro lado la figura internacional de mercados predominantes para la fijación de precios se establece la necesidad de un mecanismo que permita diferenciar directamente los costos de producción reales e identificar al sector informal para prevenir variables desfavorables; que al momento de entablar un análisis en la cadena comercial del camarón se demuestre con mayor énfasis el sector o la variable que está incurriendo en Dumping.

El cultivo y comercialización de camarón en Manabí se lo realiza en un 60% de manera formal, mientras que el 40% restante lo realiza informalmente. A esto se suma los demás factores tales como: mano de obra, insumos, transporte, vigilancia, entre otros, que por su grado de participación en el cluster del camarón, en algunos casos es escaso el control de costos y por ende una manipulación en los precios, con los que puede beneficiar a ciertos sectores y por otro lado perjudicar al mercado local y externo En este punto el país productor también se perjudica con estas prácticas desleales ya que en el tema de impuestos se estaría evadiendo dicha obligación y por ende perjudicar al Estado a través de la recaudación, en las relaciones internacionales y la limitación de créditos

externos al no tener un control sobre este aspecto. Así mismo encontramos que países importadores se han convertido en proteccionistas de sus sectores, cosa que va en contra de los principios de la OMC al definir la globalización de mercados y la ruptura de la aplicación de aranceles a los productos importados, entre ellos el camarón.

Bajo esta figura el sector necesita un material y mecanismo de soporte que facilite las defensas ante los países que apliquen injustamente aranceles por prácticas desleales en precios o en costos; lo que permitirá beneficiar no solo al exportador sino a todos los que intervienen en este proceso de cultivo, cosecha y comercialización del camarón.

## **6.2 OBJETIVOS**

### **6.2.1 OBJETIVO GENERAL**

Plantear la creación de una cooperativa de investigación y producción enfocada al manejo técnico, legal y social tendiente a regularizar al sector camaronero informal.

### **6.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Determinar el mercado informal y su extensión en la cadena comercial del camarón dentro de la provincia.
- Analizar la producción y la disponibilidad de materia prima para la producción de camarón.
- Determinar el análisis y tamaño del proyecto.
- Administrar, plantear y organizar el proyecto.
- Determinar las inversiones y financiamientos del proyecto.
- Aplicar la asesoría a los centros u organizaciones informales del sector camaronero para una correcta y adecuada aplicación de sus costos e

ingresos bajo la norma sustentada en el GATT y demás componentes regulatorios.

- Incentivar y propender a que el sector informal se acoja al sistema de pagos de impuestos RISE.

### **6.3 JUSTIFICACION.**

A lo largo de la historia manabita, esta provincia ha sido considerada como una gran productora de camarón, no sólo por sus ventajas climatológicas, sino también por la calidad que ofrece el producto. Considerando aquello y viendo como dentro de la etapa de estudio, el proceso de producción del camarón y por ende su determinación del precio local en función de sus costos, no posee un control al sector informal para determinar sus costos para análisis de estudios o de investigación local e internacional, y que ligado a los controles de la normativa tributaria y del dumping, se propone establecer un mecanismo legal y de difusión que permita una clasificación y determinación clara del sector informal camaronero, el mismo que permitirá al Ecuador tener argumentos legales al momento de entablar una defensa en las mesas internacionales, sean para defender los puntos de vista que generen un resultado si se está afectando o no a la industria local del país importador o para establecer una relación bilateral acorde a los países negociadores y por ende al mercado internacional.

Observando la producción de camarón que se desarrolla en la provincia de Manabí y la falta de indicadores claves para la determinación de costos que incurran en dumping respecto al mercado importador, se establece que existe un segmento informal que puede ser formalizado a efectos de controles posteriores en sus costos, a través de la normativa tributaria del Ecuador, y que incluso una vez que el sector informal pase a ser un componente positivo para evitar la cadena del dumping, se podrá anexar una capacitación sobre este tema y sus consecuencias en el mercado local e internacional a fin de afianzar al sector y

demostrar que su participación es un enfoque positivo para la producción y exportación de camarón.

#### **6.4 IMPORTANCIA.**

El estudio y la aplicación de este proyecto, permitirá al sector camaronero la implementación de mecanismos de control respecto a los costos, realizar comparativos con países industrializados o no industrializados en función de la cotización de precios para el camarón A su vez facilitará a los gobiernos el control de este sector y determinar políticas correctas de subvención, de protección a su mercado local cuando lo amerite y una real distribución de los ingresos para un justo pago de impuestos.

El productor camaronero y las demás variables que intervienen en su comercialización encontrarán un apoyo para el manejo de sus recursos con el proyecto, en forma técnica y legal, lo que dará como resultados un repunte a la industria local y por ende a la economía del país.

Manabí es una región donde la producción de camarón es una actividad generadora de muchos empleos como ya lo hemos señalado anteriormente; sin embargo existe un desestímulo para la producción del cultivo debido a que los productores no tienen garantía de un mercado seguro para la colocación de este producto, por motivo de monopolización del precio en el mercado (empresas) o por mal manejo de los costos en la etapa de producción y comercialización. Con el objeto de impulsar el desarrollo socioeconómico

#### **6.5 UBICACIÓN SECTORIAL**

Dado por su delimitación geográfica, la puesta en marcha de la propuesta estaría enfocada a la provincia de Manabí, específicamente enfocado al sector informal y

a las zonas productoras de camarón en la ciudad de Pedernales, dado que es un centro de desarrollo importante en la provincia de Manabí. No obstante el presente estudio destinará mecanismos que puedan ser implementados a su vez a ciertas empresas que se encuentran inmersas en el clúster del camarón en el Ecuador.

## **6.6 FACTIBILIDAD**

La propuesta establecida es factible en virtud de que su aplicación tiene acogida, basados en la necesidad social y económico que presentan los productores del país en tratar de regularizar al sector camaronero y por ende presentar ante organismos estatales e internacionales, un avance respecto al manejo adecuado de los costos, manejo técnico y conocimientos legales que permitan establecer negociaciones comerciales concretas a futuro.

De la rentabilidad que genere el proyecto se reinvertiría en función de los costos que se originen para extender el proyecto a un estudio sectorial del país.

## **6.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA.**

La finalidad de la propuesta básicamente es en reactivar al sector productivo en miras de las exigencias del mercado internacional y del país. Entre esto encontramos que el sector camaronero requiere una asesoría técnica, legal y con una inducción social a los beneficios de sus aportes al presente proyecto. Se requiere unificar al sector informal camaronero a miras de propender un crecimiento económico sostenible en base a la identificación y manejo correcto de sus recursos y gastos operativos.

## **6.8 DESCRIPCION DE LOS BENEFICIARIOS.**

- En primera instancia los beneficiarios del proyecto serían el sector camaronero en general.
- Al intervenir todos en la cadena comercial del camarón el beneficio se extiende a todo los componentes que participan en la producción, comercialización y exportación de camarón. El primer sector a regularizar bajo este esquema sería el sector informal, ya que al ser un factor que comprende de varias actividades (mano de obra, captura de larvas, transporte, vigilancia, mantenimiento, etc.) su identificación de costos y manejo adecuado de estos es muy impreciso e irregular en su mayoría de veces.
- Por otra parte encontramos al sector formal ( empresarial) que se beneficiaría al tener una base de datos de proveedores sujetos a las técnicas de la propuesta, con ello al momento de ser demandados por acusaciones de dumping obtendrían un soporte en el marco legal para el cálculo adecuado sobre el precio del camarón.
- De esta manera el sector contará con mayor apoyo con las fuentes de financiamiento, dado que existe un real presupuesto para inversiones, basados en datos específicos y transparentes. En este punto se puede optar por mecanismos de inversión a través de organismos no gubernamentales y entidades financieras internacionales.

## **6.9 PLAN DE ACCION.**

La propuesta se basa en tres frentes: el marco técnico en manejo de recursos, marco legal y fin social. Con ello se desprende que los productores camaroneros y comercializadores establezcan un plan de acción para negociaciones futuras en



precios, instancias legales y aportaciones impositivas en el país de acuerdo a su capacidad real de ingreso.

Partiendo de ello se pretende establecer una figura jurídica basada en los siguientes puntos y esquemas:

- **CONSTITUCION.**

El presente proyecto se puede constituir en una figura jurídica sin fin de lucro si el gobierno apoya la iniciativa y elevarlo a una fundación o a otro ente no gubernamental. En este caso como se señala en primera instancia la finalidad es crear una cooperativa que abarque todo el panorama del objetivo general y enmarcado a la Ley de Cooperativas y Reglamentos.

Con los antecedentes descritos y para asegurar la administración efectiva de las actividades que se desean realizar será necesario que el sector informal tabulado e interesados en el proyecto, se organicen estratégicamente a futuro en una cooperativa de **producción y mercadeo.**

- **ENFOQUE DEL PROYECTO: PLAN-PROGRAMA-PROYECTO.**

El estado a través de este tipo de estudios y proyectos otorga beneficios, los mismos que se establecen en los organismos reguladores que promulgan y constituyen este tipo de organizaciones. A esto le sumamos que el sector informal podrá acogerse al sistema del Régimen Impositivo Ecuatoriano Simplificado, debido a que su producción se encuentra gravada con tarifa 0% de IVA. En el caso del proyecto al encontrarse como una entidad sin fin de lucro encontraría beneficios de los impuestos fiscales, municipales, especiales y de cualquier otra índole. De ser el caso, que se constituya como una sociedad regulada por la Superintendencia de compañías con aportaciones del sector privado, la mira del proyecto tendría un enfoque de rentabilidad en función de: manejo técnico,

asesorías constantes, prevención de incidentes, cambio del comportamiento del mercado, entre otros.

- **Plan de Acción**: Desarrollo socioeconómico del sector camarero informal de la provincia de Manabí, junto con todos los participantes de la cadena comercial del camarón.
- **Programa**: Promover el desarrollo de la producción y productividad del cultivo de camarón en función de un adecuado manejo de recursos y costos en general.
- **Proyecto**: Creación de una Cooperativa sin fin de lucro enfocada a la investigación y asesoría técnica, legal y social.

EVALUACION DEL BALANCE SECTOR CAMARONERO (PROYECTO)	
	GRADO DE (%)
E	

Elaboración: Autor de tesis.

**GRAFICO DE RESPONSABILIDADES DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL PROYECTO**

ACTIVIDADES	Productores	Cámaras y Subsecretaría de Acuicultura	Mercados	Personal Técnico de la Cooperativa	Empresas del Sector
1. Realización estudio del sector informal y sus componentes.	INF	INF			
2. Búsqueda de tecnología y asesoría técnica.	EJE			INF-EJE	INF-EJE
3. Realización estudio de factibilidad	EJE		INF	INF-EJE	INF-EJE
4. Motivación al sector informal de la cadena comercial del camarón para acogerse al RISE e identificar sus costos reales y categorizarlos.	ACC				ACC
5. Búsqueda de financiamiento.	EJE			EJE	EJE
6. Registro y constitución de la Cooperativa.	EJE			EJE	EJE
7. Compra de Activos.	EJE			EJE	EJE
8. Implantación de infraestructura de la Cooperativa e instalación de equipos.	EJE			EJE-ACC	EJE-ACC
9. Pruebas y puesta en marcha.	EJE				
10. Ejecución y control.	EJE		ACC	EJE	EJE

El detalle de cada una de las actividades y sus respectivos responsables al interior de la nueva cooperativa estará definido en los estatutos de la misma.

EJE= Ejecución, responsabilidades del desempeño de las actividades.

VIG= Vigilancia, responsabilidad de comprobar la situación de la actividad.

INF= Información, responsabilidad de dar información y apoyar la actividad.

ACC= Acción, responsabilidad de examinar la situación y actuar de acuerdo con esta.

Elaboración Autor de tesis.

Dentro de los instrumentos de administración para la ejecución de proyectos se presenta en el cuadro de contingencias, el formato del sistema de temprana alerta y respaldo, en el cual se analiza:

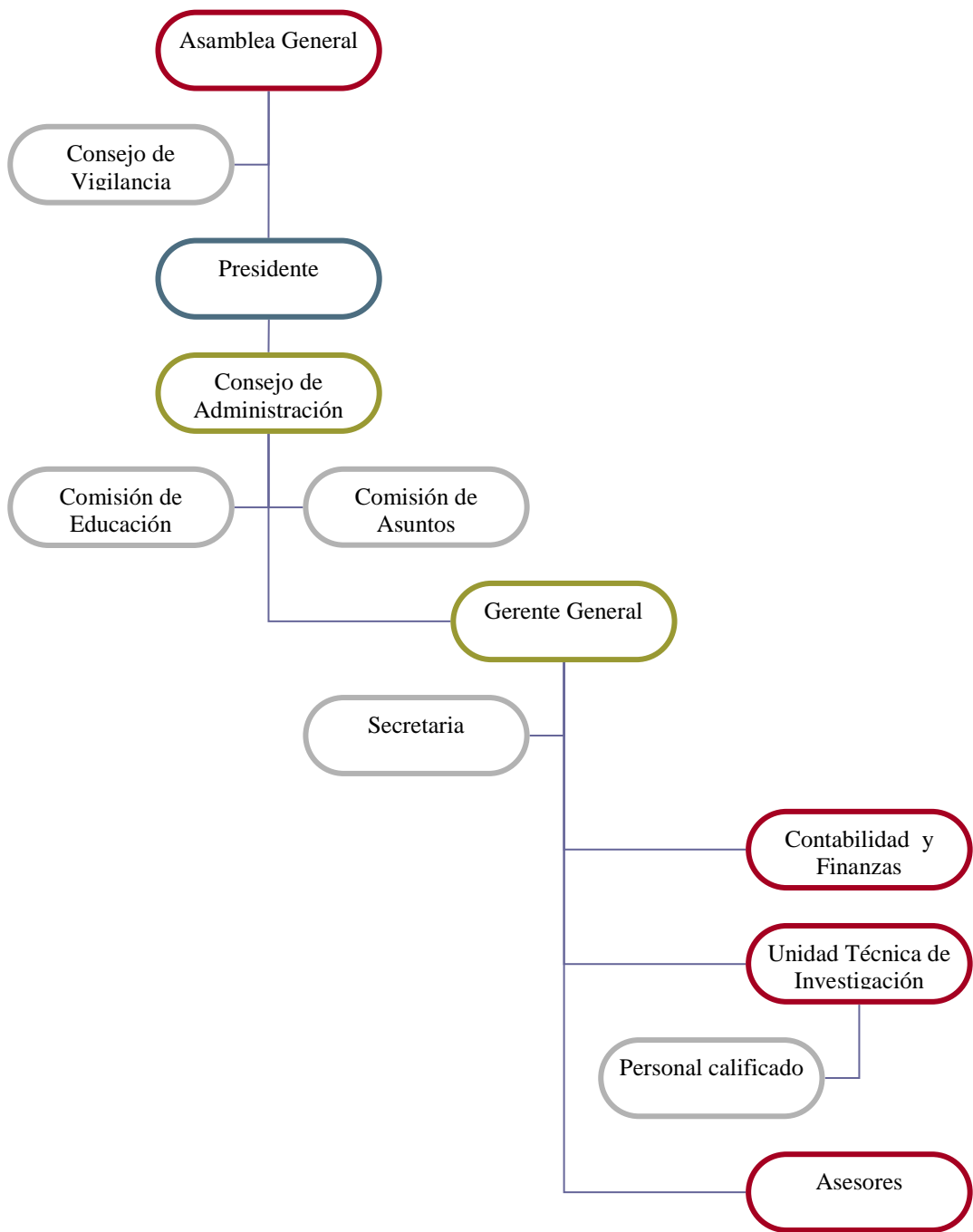
- Cada una de las actividades claves del proyecto.
- Los posibles problemas de ejecución que puedan provocar desviaciones en el plan de acción.
- El indicador de temprana alerta señalando como podría detectarse el problema pronosticando cualquier variable negativa; y,
- La respuesta de respaldo, que estaría dada por lo que puede hacerse para solucionar el problema con anticipación.

## **6.10 ADMINISTRACION**

Para la correcta implementación de la cooperativa se plantea un sistema organizacional sencillo pero funcional, el mismo que fue elaborado considerando el punto de partida y el desarrollo previsto para el mismo.

El organigrama esta diseñado en función del tamaño del proyecto, es así que se considera que al principio el cuerpo administrativo debe estar compuesto por: asamblea general, presidente, consejo de vigilancia, gerente, un jefe financiero, jefe técnico, jefe de investigación, un contador, asesores, entre otros. Conforme crezca el proyecto se procederá a incrementar personal respecto a los requerimientos que se vaya demandando para el cumplimiento de los objetivos y los que se puedan proponer a futuro.

El siguiente cuadro es flexible y podrá ser modificado al criterio operativo:



## 6.11 FINANCIAMIENTO

En primera instancia el proyecto se encontrará en una etapa de investigación y segmentación del sector informal, basado en soportes de estudio y un levantamiento del catastro respecto a la información disponible, por lo que para el desarrollo de la propuesta se podrá contar con un apoyo de entidades gubernamentales que financian este tipo de proyectos.

El sector financiero nacional y entidades estatales podrían apoyar la iniciativa considerando un financiamiento del 80% del rubro total, a una tasa de interés anual referencial del 12.50%

En este sentido cabe añadir que los valores son sujetos a reajustes en función del comportamiento del mercado, el tiempo de análisis y entrega de resultados, por lo que a continuación se presenta un resumen tentativo:

### RESUMEN DE INVERSIONES

DETALLE	VALOR
A. INVERSIONES FIJAS	\$ 30000
B. INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 44000
C. CAPITAL DE TRABAJO	\$ 11000
TOTAL DE INVERSIONES (A+B+C)	\$ 85000
COMPOSICION FINANCIAMIENTO	
APORTE SECTORIAL (20%)	\$ 17000
CREDITO + DONACIONES + APOYO ESTATAL	\$ 68000

Fuente: Autor de tesis

### 6.11.1 ADMINISTRACION DE LOS FONDOS

La administración de los fondos la realizará el Gerente de la Cooperativa, con autorización del presidente del directorio de la cooperativa. En una entidad financiera de la localidad se deberá abrir una cuenta corriente y el manejo de los recursos contendrá la autorización firmada por el presidente del directorio y el Gerente del Ingenio.

### 6.11.2 AMORTIZACION DE LA DEUDA

DATOS BASICOS DEL CREDITO				
Monto del Crédito	\$	85,000.00		
Tasa de Interés Referencial		12.50%	ANUAL	
Plazo del Crédito		5	AÑOS	
Periodo de Gracia		0		
Pagos por año		2	SEMESTRES	
Pago de Capital Semestral	\$	(11,686)		
PERIODOS	SALDO DE CAPITAL	PAGO SEMESTRAL	INTERES	CAPITAL
1	\$ 85,000.00	\$ (11,685.95)	\$ (5,312.50)	\$ (6,373.45)
2	\$ 78,626.55	\$ (11,685.95)	\$ (4,914.16)	\$ (6,771.79)
3	\$ 71,854.76	\$ (11,685.95)	\$ (4,490.92)	\$ (7,195.03)
4	\$ 64,659.73	\$ (11,685.95)	\$ (4,041.23)	\$ (7,644.72)
5	\$ 57,015.01	\$ (11,685.95)	\$ (3,563.44)	\$ (8,122.51)
6	\$ 48,892.49	\$ (11,685.95)	\$ (3,055.78)	\$ (8,630.17)
7	\$ 40,262.32	\$ (11,685.95)	\$ (2,516.40)	\$ (9,169.56)
8	\$ 31,092.77	\$ (11,685.95)	\$ (1,943.30)	\$ (9,742.65)
9	\$ 21,350.11	\$ (11,685.95)	\$ (1,334.38)	\$ (10,351.57)
10	\$ 10,998.54	\$ (11,685.95)	\$ (687.41)	\$ (10,998.54)
		\$ (116,860)	\$ (31,860)	\$ (85,000)

Fuente: Autor de Tesis

## **6.12 EVALUACION**

### **GENERACION DIRECTA E INDIRECTA DE EMPLEO.**

El establecimiento del proyecto es con el propósito de constituir un organismo sin fin de lucro destinado a la reactivación económica y social basado en un manejo adecuado de recursos, costos y conocimientos legales tendrá como efecto la creación de 60 plazas de trabajo. De la misma forma este proyecto permitirá agremiar al sector informal, esperando un factor positivo al sector y las plazas indirectas de trabajo que se encuentran inmersas en todo el proceso productivo del camarón.

Inversión Total: \$85000

# De empleos directos: 60

Índice del empleo (US\$) = 1416.66

En esta parte de la propuesta, se realizará un contingente para evaluar y prevenir problemas en la ejecución y puesta en marcha del mismo:



**PLAN DE CONTINGENCIA- PROYECTO COOP. MANACAM**

<b>Actividad clave de la propuesta</b>	<b>inconveniente(s) previsto(s) de ejecución</b>	<b>Indicadores de Alerta</b>	<b>Respuesta (s) de soporte</b>
Estudio de prefactibilidad	Intervinientes del sector informal no participan	Investigación del sector informal	Recurrir al poder de convocatoria de Iso líderes zonales
Estudio de factibilidad	No se cumple tiempo de implementación de la propuesta	Seguimiento hasta la fecha propuesta	Exigir a los asesores técnicos el cumplimiento de la fecha propuesta
Constitución de la cooperativa	Retraso o impedimento para la aprobación legal del registro de la Cooperativa	Escritura pública	Búsqueda y mantenimiento de Asesoría Legal aplicado a este punto.
Conseguir financiamiento	Garantías insuficientes	Capital total insuficiente	Negociar con el sector financiero los términos de crédito. Búsqueda de donaciones por parte de alguna ONG
Construcción e instalación de la cooperativa	Retraso de la obra	Incumplimiento por parte de los contratistas / Falta de capital	Exigir cumplimiento del contrato / Exigir cumplimiento del contrato de financiamiento
Prueba y puesta en marcha	Falla técnicas	Mal práctica en las asesorías o escasez de información para beneficio del sector	Verificación de instalaciones y cuerpo técnico
Sistema Administrativo	Administración deficiente	No se aplican los sistemas y procedimientos básicos / No se logra alcanzar los objetivos	Capacitación del personal / Búsqueda de asesoría / Renovación del personal
Control financiero	Líquidez	Incumplimiento del servicio de la deuda / Incumplimiento del pago de valores donados	Revisar y controlar los presupuestos ( gastos)

**ANEXOS No. 1**  
**MODELO DE ENCUESTA**



**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABI**  
**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO – INVESTIGACION**  
**RELACIONES Y COOPERACION INTERNACIONAL – CEPIRCI.**

El presente cuestionario tiene la finalidad de recopilar información previo al estudio investigativo de cuarto nivel, con el tema: LOS PRECIOS DEL CAMARON ECUATORIANO EN RELACION CON EL NIVEL DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN EL MERCADO DE EEUU PERIODO DE ESTUDIO 2002-2005. Previo a la obtención del título de Magíster en Finanzas y Comercio Internacional.

**APLICADO A:** **EXPORTADORES DE CAMARON** **EMPACADORAS.**

1) CONSIDERA QUE EL PRECIO DEL CAMARON ECUATORIANO ES JUSTO EN RELACION CON LOS NIVELES DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN LOS EE.UU.

SI  NO

2) A SU CRITERIO CONSIDERA QUE LA OFERTA MUNDIAL DEL CAMARON INCIDE EN LA FIJACION DEL PRECIO PARA LA EXPORTACION HACIA LOS EE.UU.

SI  NO

3) CREE USTED QUE LOS COSTOS DE PRODUCCION DE LOS CAMARONEROS EN ECUADOR INCIDEN EN EL PRECIO DE VENTA PARA LAS EXPORTACIONES.

SI  NO

4) LOS PASIVOS MÁS ENÉRGICOS REGISTRADOS EN SUS BALANCES CORRESPONDEN A:

PROVEEDORES DIRECTOS   
SECTOR FINANCIERO

5) EN RELACION AL ARANCEL IMPUESTO POR EE.UU. AL CAMARON ECUATORIANO, CREE USTED QUE HA AFECTADO A LA PRODUCCIÓN DE CAMARON EN EL ECUADOR.

SI  NO

6) EN RELACION AL ARANCEL IMPUESTO POR EE.UU. AL CAMARON ECUATORIANO, CREE USTED QUE HA AFECTADO A LAS EXPORTACIONES DE CAMARON EN ECUADOR.

SI  NO

7) ¿CONOCE DE LAS LEYES ANTIDUMPING APLICADAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL O EN EL PAIS?

SI  NO

8) LOS BENEFICIOS QUE POSEE LAS EXPORTACIONES DE CAMARON SON DE TIPO:

NORMATIVO O DE LEY	<input type="checkbox"/>	ASESORIAS	<input type="checkbox"/>
PRECIO	<input type="checkbox"/>	TRATAMIENTO DE ENFERMEDADES	<input type="checkbox"/>
LOGISTICA	<input type="checkbox"/>	SUBSIDIOS	<input type="checkbox"/>
NINGUNO DE LOS ANTERIORES	<input type="checkbox"/>		

9) LOS COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION DE CAMARON CON MAYOR FRECUENCIA SON:

COMBUSTIBLE	<input type="checkbox"/>	INSUMOS	<input type="checkbox"/>	MANO DE OBRA	<input type="checkbox"/>
SERVICIOS BÁSICOS	<input type="checkbox"/>	VIGILANCIA	<input type="checkbox"/>	ALIMENTACION	<input type="checkbox"/>
MANTENIMIENTO	<input type="checkbox"/>	PREDIOS	<input type="checkbox"/>	SEGUROS	<input type="checkbox"/>
PERMISOS	<input type="checkbox"/>				

10) LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION DE CAMARON CON MAYOR FRECUENCIA SON:

PLAGAS O ENFERMEDADES	<input type="checkbox"/>
LOGISTICA DEL PRODUCTO A LA EMPACADORA O PUNTO DE VENTA.	<input type="checkbox"/>
MANO DE OBRA EN LA COSECHA O PESCA.	<input type="checkbox"/>
ASESORIA POR BILOGOS O ESPECIALISTA.	<input type="checkbox"/>
REPARACIONES DE EQUIPOS O INFRAESTRUCTURAS.	<input type="checkbox"/>

OTROS.

11) ¿CREE USTED QUE LA DOLARIZACION AFECTO DE ALGUNA MANERA LOS PRECIOS DEL CAMARON AL NO EXISTIR UNA TASA DE CAMBIO?

SI

NO

12) CONSIDERA USTED QUE EL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARON HAN DISMINUIDO POR:

ARANCELES O IMPUESTOS.

ENFERMEDADES

ACCIDENTES

DISMINUCION DE AREAS DE CULTIVO.

ESCASEZ DE SEMILLA (larvas de camarón)

PRECIO

INFRAESTRUCTURA

ASALTOS

**APLICADO A: LABORATORIOS.**

1) CONSIDERA QUE EL PRECIO DE OFERTA DE LA LARVA DE CAMARON ECUATORIANO ES JUSTO EN RELACION CON LOS NIVELES DE EXPORTACION Y COMERCIALIZACION EN LOS EE.UU.

SI  NO

2) CREE USTED QUE LOS COSTOS DE INVERSION DE LOS LABORATORIOS CAMARONEROS EN ECUADOR INCIDEN EN EL PRECIO DE VENTA PARA LAS EXPORTACIONES.

SI  NO

3) PIENSA USTED QUE EL MERCADO LOCAL ES COMPETITIVO DESPUES DE LA MANCHA BLANCA GENERADA EN EL SECTOR CAMARONERO.

SI  NO

4) EN RELACION AL ARANCEL IMPUESTO POR EE.UU. AL CAMARON ECUATORIANO, CREE USTED QUE HA AFECTADO LA COMERCIALIZACION DE LARVAS DE CAMARON EN EL ECUADOR.

SI  NO

5) ¿CONOCE DE LAS LEYES ANTIDUMPING APLICADAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL O EN EL PAIS?

SI  NO

6) LOS BENEFICIOS QUE POSEE LA PRODUCCION DE LARVAS DE CAMARON SON:

NORMATIVO O DE LEY	<input type="checkbox"/>	ASESORIAS	<input type="checkbox"/>
PRECIO	<input type="checkbox"/>	TRATAMIENTO DE ENFERMEDADES	<input type="checkbox"/>
LOGISTICA	<input type="checkbox"/>	SUBSIDIOS	<input type="checkbox"/>
NINGUNO DE LOS ANTERIORES	<input type="checkbox"/>		

7) LOS COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION DE LARVAS DE CAMARON CON MAYOR FRECUENCIA SON:

COMBUSTIBLE	<input type="checkbox"/>	INSUMOS	<input type="checkbox"/>	MANO DE OBRA	<input type="checkbox"/>
SERVICIOS BÁSICOS	<input type="checkbox"/>	VIGILANCIA	<input type="checkbox"/>	ALIMENTACION	<input type="checkbox"/>
MANTENIMIENTO	<input type="checkbox"/>	PREDIOS	<input type="checkbox"/>	SEGUROS	<input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/>

PERMISOS

ASISTENCIA TECNICA

8) LOS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION DE LARVAS DE CAMARON CON MAYOR FRECUENCIA SON

PLAGAS O ENFERMEDADES

LOGISTICA DEL PRODUCTO AL PUNTO DE VENTA.

ASESORIA POR BIOLOGOS O ESPECIALISTA.

REPARACIONES DE EQUIPOS O INFRAESTRUCTURAS.

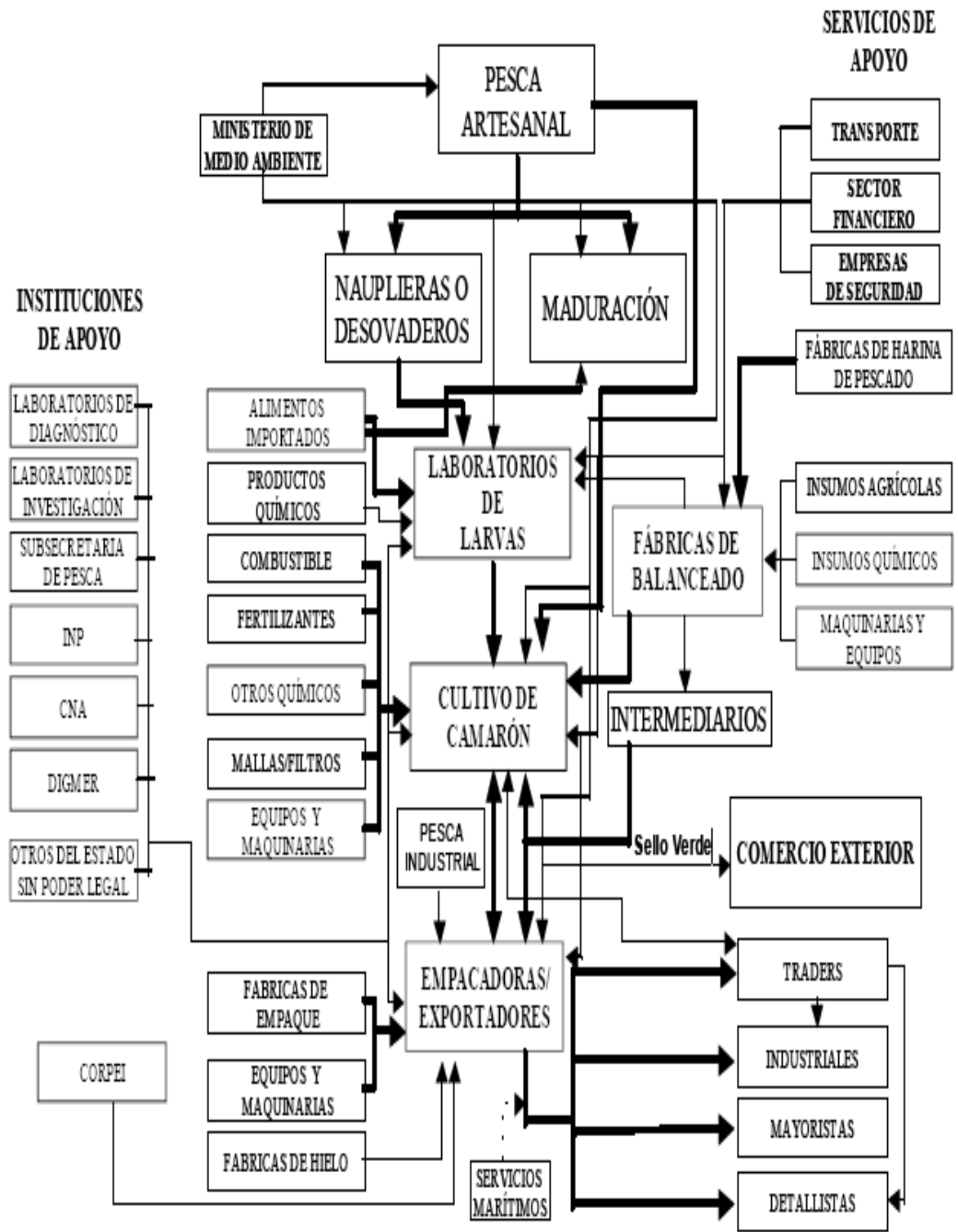
OTROS.

9) CONOCE DE LINEAS DE CREDITO PARA INVERSION EN EL SECTOR CAMARONERO?

SI

NO

**ANEXOS No. 2**  
**Mapa del cluster de camaron**



Fuente: CORPEI

## **BIBLIOGRAFIA**

- Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VI del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994 (GATT)
- Anuario estadístico de FAO, año 2004
- Apuntes de Economía No. 43, elaborado por Edison y Gabriela Fernandez, Dirección de investigaciones del BCE.
- AQUAHOY 2006, Reporte del mercado del camarón en Estados Unidos.
- Boletín Electrónico No. 6 – Abril 2004, Red Latinoamericana para la defensa de los ecosistemas marinos costeros.
- FLACSO 2007, Ecuador, Economía Ecuatoriana.
- GLOBEFISH Seafood Highlights 2003.
- Ley de Régimen Tributario Interno, Art. 55 y 56.
- Ley Orgánica de Aduanas.
- Marriot, junio del 2003, Análisis del Sector camaronero, BCE.
- Registro oficial 15, 2005, Ley de Pesca y Desarrollo pesquero.
- Registro Oficial 479 del 10 de diciembre del 2004, plazo de redención de los cupones por cuotas redimibles de aportación del sector camaronero a CORPEI.
- Tobey, James, Jason Clay y Philippe Vergne (1998). Impactos Económicos, Ambientales y Sociales del Cultivo de Camarón en Latinoamérica. Reporte de manejo costero #2202 – Junio 1998, USAID/G/ENV y Centro de Recursos Costeros de la Universidad de Rhode Island..
- [www..mercanet.cnp.go.cr](http://www.mercanet.cnp.go.cr)
- [www.acuacultura.gov.ec](http://www.acuacultura.gov.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec).
- [www.corpei.org](http://www.corpei.org)
- [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)
- [www.ecuadorexporta.org/mercados](http://www.ecuadorexporta.org/mercados)



- [www.fao.org.ec](http://www.fao.org.ec)
- [www.mundoacuicola.com](http://www.mundoacuicola.com)
- [www.sica.gov.ec/comext](http://www.sica.gov.ec/comext)
- [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)
- [www.texcumar.com](http://www.texcumar.com)
- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)