



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO POR LA
ASOCIACIÓN MARYS DESDE LA PROVINCIA DE EL ORO HACIA LA
INDIA

SANCHEZ CHUCHUCA MARIA EUDUVIX
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO POR LA
ASOCIACIÓN MARYS DESDE LA PROVINCIA DE EL ORO HACIA
LA INDIA

SANCHEZ CHUCHUCA MARIA EUDUVIX
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2019



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO POR LA ASOCIACIÓN
MARYS DESDE LA PROVINCIA DE EL ORO HACIA LA INDIA

SANCHEZ CHUCHUCA MARIA EUDUVIX
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 26 DE AGOSTO DE 2019

MACHALA
26 de agosto de 2019

Nota de aceptación:

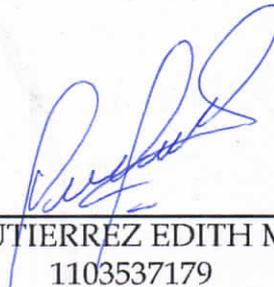
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO POR LA ASOCIACIÓN MARYS DESDE LA PROVINCIA DE EL ORO HACIA LA INDIA, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL
0702000043
TUTOR - ESPECIALISTA 1



SOLORZANO SOLORZANO SANDRA SAYONARA
0703102368
ESPECIALISTA 2



ROGEL GUTIERREZ EDITH MARLENE
1103537179
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: lunes 26 de agosto de 2019 - 08:53

Urkund Analysis Result

Analysed Document: PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO POR LA ASOCIACIÓN MARYS DESDE PA PROVINCIA DEL ORO HACIA LA INDIA.docx (D54818771)
Submitted: 8/14/2019 6:51:00 PM
Submitted By: mesanchezc_est@utmachala.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_la_India

Instances where selected sources appear:

2

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, SANCHEZ CHUCHUCA MARIA EUDUVIX, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN CONGELADO POR LA ASOCIACIÓN MARYS DESDE LA PROVINCIA DE EL ORO HACIA LA INDIA, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 26 de agosto de 2019



SANCHEZ CHUCHUCA MARIA EUDUVIX
0705499762

RESUMEN

Ecuador se caracteriza principalmente por ser un país exportador de materias primas de muy buena calidad, lo que ha permitido expandir sus productos a mercados internacionales, favoreciendo al crecimiento económico del país.

El plan de exportación sirve como guía para las empresas que desean posicionar sus productos a los mercados extranjeros, debido a que definen todo el proceso de exportación que requiere el país importador, para cubrir la demanda en el mercado. Además, permite conocer aspectos del país al que deseamos incursionar: los requerimientos, la cultura, las formas de pago, entre otros.

Los términos de negociación también son muy importantes al momento de negociar, ya que permite realizar las operaciones de comercio internacional de mejor manera, minimizando posibles riesgos que se puedan presentar mediante la negociación entre la parte vendedora y la parte compradora, pactando las responsabilidades y obligaciones de cada una de las partes involucradas, a través de un contrato de compra-venta internacional de mercancías.

Palabras clave: Negociación, Exportación, Acuerdos, Incoterms, Producto, Empresa.

ABSTRAT

Ecuador is mainly characterized as an exporter of very good quality raw materials, which has allowed it to expand its products to international markets, favoring the country's economic growth.

The export plan serves as a guide for companies that want to position their products to foreign markets, because they define the entire export process required by the importing country, to meet the demand in the market. In addition, it allows to know aspects of the country to which we wish to enter: the requirements, the culture, the forms of payment, among others.

The terms of negotiation are also very important when negotiating, as it allows international trade operations to be carried out in a better way, minimizing possible risks that may arise through the negotiation between the selling party and the buying party, agreeing on the responsibilities and obligations of each of the parties involved, through an international purchase and sale of goods contract.

Keywords: Negotiation, Export, Agreements, Incoterm, Product, Company.

1 INTRODUCCIÓN

La globalización ha permitido en los últimos años que el acceso a líneas de comunicación y transporte facilite las formas de realizar negocios y mejorar el comercio entre países, lo que ha llevado a las autoridades a plantear políticas de desarrollo, establecer acuerdos comerciales y a formar bloques de integración económica para crear mayores oportunidades y por consiguiente acercar los productos ecuatorianos a mercados complejos, pero que aún no han sido identificados por la competencia, lo que ofrece mejores condiciones para las empresas nacionales.

En el ámbito del comercio exterior, un plan de exportación se contextualiza como una herramienta útil, importante y apropiada que permite equilibrar y vincular los requerimientos técnicos con las oportunidades de negocio existentes para una empresa en el mercado internacional.

Los autores (Ciribeli & Miquelito, 2015, pág. 34) indicaron que. “Frente a un escenario de mercado en expansión, las empresas que buscan conquistar este mercado deben conocer de cerca a sus clientes.” Es aquí donde radica la importancia del diseño de un plan de negocios, debido a que le permite a la empresa identificar las preferencias y motivaciones de los posibles clientes potenciales.

Como es de conocimiento general, Ecuador es un país agroexportador, dotado de recursos naturales, productor por excelencia de productos como banano, camarón y café, obteniendo de estos, un importante rubro de ingresos, los autores (Espinoza & Casanova, 2015) indicaron que. “Ecuador se caracteriza históricamente por ser una economía especializada en la exportación de materias primas, las cuales conforman la mayor parte de su comercio.”

Dentro del contexto de país agroexportador, es importante recalcar que los principales productos tradicionales de exportación, son el banano, camarón, flores y atún.

El objetivo de la investigación es realizar un plan de exportación de camarón congelado por la empresa productora MARYS S.A, desde la provincia de El Oro hacia la India, mediante el cual se dará a conocer cuáles son los requisitos y pasos a seguir para realizar los diferentes trámites de la exportación de camarones congelados hacia el mercado hindú.

Los autores (Romero, Alfaro, & Ramirez, 2018, pág. 14) indicaron que. “La introducción del producto extranjero a un país y salida de estos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior.” Es así que la metodología utilizada para la investigación se encuentra basada en la revisión documental y bibliográfica de artículos científicos de revistas indexadas e información estadísticas de páginas gubernamentales que permitan identificar las actividades de comercio exterior efectuadas entre Ecuador y la India respecto al camarón congelado, para determinar si el mercado elegido es factible o no\

2 DESARROLLO

2.1 Producción camaronesa en el Ecuador

El cambio de la matriz productiva en el Ecuador, en la actualidad ha permitido que se facilite los procesos aduaneros, se incentive la inversión nacional y extranjera mediante políticas de gobierno encaminadas a mejorar el nivel de vida de los ecuatorianos.

Por otra parte, se evidencia el mejoramiento de las técnicas en el cultivo y desarrollo genético del camarón específicamente, lo que le ha permitido ofrecer mayores ventajas competitivas a las pequeñas y grandes empresas camaronas que se dedican a la exportación de camarón como materia prima y sus derivados.

Los autores (Varela , Elizalde , Solórzano, & Varela, 2017, pág. 5) indicaron que. “La producción y exportación de camarón, retribuye sustancialmente en los rubros económicos y actividades comerciales realizadas dentro del territorio nacional, la región y particularmente en la provincia de El Oro.”

En términos generales, según datos de ProEcuador (2016), aproximadamente 200mil familias dependen de la producción de camarón y empleos vinculados, como laboratorios de larva, empacadoras, procesadoras, entre otros.

Los servicios conectados a la producción y comercialización de camarón, permiten que los pequeños productores locales y nacionales puedan focalizar y dinamizar su oferta exportable, como es el caso de la empresa MARYS S.A.

2.2 Innovación de la industria camaronesa

La capacidad de una empresa de competir en el mercado internacional, radica en los procesos que implementó para mejorar su nivel de producción y la calidad de sus productos, en el caso de las empresas camaronas, según los autores (Fontinele, Nunes, & Fernandes, 2014, pág. 10) indicaron que. “El proceso de innovación en el cultivo de camarón se estructura en

complejos procesos productivos promotores de aprendizaje, de la generación de conocimiento y de oportunidades tecnológicas.”

Básicamente la innovación de la industria camaronera, dependerá de la situación actual del país y la relación que exista con los principales agentes económicos.

2.3 Descripción de la Empresa



Ilustración 1 Logotipo de la Empresa

MARYS S.A es una empresa dedicada a la producción y comercialización de camarón congelado en la provincia de El Oro.

En los últimos años, la tendencia de exportación de productos congelados ha ido aumentando considerablemente, por esta razón, con la finalidad de incrementar sus ingresos la empresa decidió expandir su oferta exportable hacia el mercado de la India.

El desarrollo del plan de negocios de exportación se constituye como una herramienta fundamental para el desarrollo de esta actividad, puesto que la empresa deberá implementar nuevas estrategias de internacionalización de frente a un mercado, donde la competencia sigue en aumento.

2.3.1 Descripción del Producto

En los últimos años, el camarón se ha constituido como el segundo producto no petrolero de mayor exportación, después del banano, razón por la cual la empresa MARYS S.A, ha implementado mayor tecnología en sus procesos, para ofrecer un producto de calidad internacional. El autor (Beltrán , 2017, pág. 351) indicó que. “La acuicultura se ha convertido

en una actividad de rápido crecimiento, cuya importancia radica en su aportación a la producción pesquera mundial.”

En el caso de Ecuador, las ventajas climáticas que mantiene, le permite generar de 3 a 4 ciclos de cosecha durante el transcurso del año, lo que lo convierte en un proveedor bastante atractivo para el resto de países, siendo El Instituto Nacional de Pesca, el encargado de mantener y hacer cumplir los estándares de calidad desde el proceso de siembra, hasta el proceso de empaçado para la exportación del camarón.

Según los autores (Brito & Blacio, 2016, pág. 1) indicaron que. “Los factores económicos, sociales, políticos y legales de un análisis de mercado permiten conocer el nivel de demanda que existe.” Por esta razón, el análisis del mercado objetivo es de vital importancia para la consolidación del presente plan de exportación.

2.4 Mercado objetivo

Según el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018), la población de la India representa aproximadamente 1.339 millones de habitantes, constituyéndose de esta manera en un mercado potencial para que Ecuador diversifique su oferta exportable.

2.4.1 Perfil del consumidor

Los consumidores indios se preocupan por la calidad de los productos e insisten en el servicio posventa por parte del vendedor, ya que esto juega un importante papel a la hora de decidirse por una compra. (Santander, 2019)

Los consumidores indios adquieren marcas que sean conocidas, en este aspecto es importante y necesario invertir en campañas de Marketing y Publicidad para promocionar nuestro producto, la demanda existente para productos con los que no estaban familiarizados anteriormente nace de grandes campañas publicitarias efectuadas por empresas que decidieron incursionar en el mercado Hindú.

2.4.2 Análisis PEST de India

Con la finalidad de conocer los principales indicadores del mercado hindú, se realizó el siguiente análisis Pest:

Tabla 1 Análisis PEST de la India

PAIS	Políticos		Económicos				Sociales		
	Situación política	Población (2018)	PIB	Inflación	Tipo de cambio.	Índice GINI	Puesto	Índice desa. Hum	Tasa Desemp.
INDIA	-La economía a una de las más altas tasas de crecimiento del mundo.	1,296,834,042 millones de habitantes	6.7%	4.9%	65.17	0,352.	32	0.640/130	8.5%

Fuente:(Datosmacro.com , 2018)

Elaboración: La Autora

Según Datosmacro.com, (2018) nos indica mediante el análisis PEST lo siguiente:

India es el segundo país más poblado del mundo (después de China), acabo 2018 con una población 1.352.617.328 personas, lo que supone un incremento de 13.958.493 habitantes. El PIB Per cápita en el 2018 fue de 1.4% sus habitantes tienen según este parámetro un bajo nivel de riqueza.

El producto interno bruto de India en el 2017 ha crecido un 6,7 % respecto al 2016. Se a tratado de una tasa 4 décimas menor que la de dicho año cuando fue del 7.1%.

La tasa de variación anual del IPC en India en mayo del 2018 ha sido del 4,9%, dos décimas superiores a la del mes anterior. La variación mensual del IPC (índice de precio al consumo) ha sido del 0,5%, de forma que la inflación acumulada en 2018 es del 0%.

El tipo de cambio más popular de la india es la rupia teniendo en el 2017 (INR por USD) 65.17. (ProEcuador, 2017)

Entre los seis criterios establecidos por el banco Mundial, India obtuvo un puntaje de 3,74 en el cumplimiento de los plazos de entrega de la mercancía; 3,52, en la capacidad de seguimiento y rastreo de los envíos; 3,39, en calidad y competencia de servicios logísticos al posicionarse en el puesto 32. (Legiscomex.com, 2016)

El índice Gini de desigualdad de bienes sociales es de 0,352. (ICEX, 2019)

India es el segundo país más poblado del mundo (después de China), con una tasa moderada de crecimiento poblacional.

Normativa de importación.

- Factura comercial
- Lista de precios de los artículos de envío.
- Manual y catálogo, artículos e información técnica para equipos electrónicos y de laboratorio.
- Declaración de importación y declaración del GATT, firmada y sellada por un consignatario (dos copias).
- Lista de embalaje debidamente firmada
- Orden de compra
- Autorización del consignatario
- Impuestos de importación/ Almacenaje/ Impuestos de consumo/ Tarifas en origen.
- Cualquier licencia especial de importación que sea aplicable.
- Certificado de origen, certificado de pruebas, informe de pruebas (aplicable solo a los metales y productos químicos).
- Copia del número del IEC/BIN exigido al importador". (ProEcuador, 2017)

2.5.1 Medidas no Arancelarias

Desde el 4 de julio de 1999, el Gobierno de India ha llevado a cabo importantes innovaciones en la política de comercio exterior.

En este sentido, pretende seguir eliminando licencias, restricciones cuantitativas y otros controles y regulaciones discrecionales tanto para las exportaciones como para las importaciones indias.

El propio régimen de importación ya supone un obstáculo importante por su manera de clasificar los productos en aquellos cuya importación está liberada, prohibida, restringida o centralizada.

India ha aumentado un número importante de barreras no arancelarias. En particular, India ha reforzado los requerimientos de utilización de etiquetaje y certificación. (Guía de Mercado India, 2011)

2.6 Relaciones bilaterales entre Ecuador – India

Según ProEcuador (2017), indicó que los dos países han firmado varias alianzas bilaterales de contribución en los ámbitos de la formación (2006), la agricultura (2008) y la cooperación económica (2013). India y Ecuador firmaron un Protocolo sobre el Comité Económico y Comercial Conjunto (JETCO) en octubre de 2015 en Nueva Delhi”.

- En el recuadro del Sexto Congreso América Latina – India se plasmó con la firma del protocolo de distribución del Comité Económico Conjunto Ecuador – India.
- El JETCO se conformó con el objetivo de promover, profundizar y fortalecer las relaciones comerciales y de inversión entre India y Ecuador.
- El JETCO Sirve como el principal foro de discusión y otras actividades de promoción del comercio y la inversión que servirá para la promoción de temas de comercio e inversión y se reunir cada dos años.

Durante el año fiscal 2016- 2017, el comercio bilateral entre India y Ecuador se situó en USD 554 de dólares, según datos del Ministerio de Comercio de la India (ProEcuador, 2017).

2.6.1 Beneficios del JETCO para Ecuador y la India.

Según ProEcuador (2017), describe los siguientes beneficios existentes entre Ecuador y la India:

- Acceso e intercambio de información.

- Interés común para promover comercio e inversiones.
- Cooperación de buenas prácticas, regulaciones técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas de comercio, preferencias del consumidor para mejora de productos.
- Cooperación y asistencia técnica para estudios, organizaciones y programas de capacitación.
- Organización de seminarios, conferencias y reuniones.
- Mejorar el marco regulador para fomentar el comercio bilateral.
- Considerar opciones de tener representantes de negocios y organizaciones de comercio en el proceso de JETCO.
- Sensibilización en negocios y oportunidades de comercio en sectores claves de las dos naciones.
- El comité negociador posee toda la facultad para preparar planes de acción y cubrir temas de mutuo interés (ProEcuador, 2017).

2.7 Exportaciones de Camarón

Tabla 2 Exportaciones de camarón congelado

Camarones Congelados		
Año	TON	FOB
	Miles	Millones USD
2013	221,59	1.777,80
2014	296,90	2.519,57
2015	341,85	2.285,81
2016	370,80	2.585,71
jul.-17	255,34	1.768,51
Total	1.486,47	10.937,40

Fuente: (Ficha Sectorial: Camarón, 2017)

En el año 2016, el sector camaronero exportó \$ 2.585,71 millones USD, lo que implica un aumento de 13.12% con respecto al año anterior. La perspectiva es de crecimiento.

Tabla 3 Principales países importadores de camarón congelado

Camarones Congelados						
País	2013	2014	2015	2016	2017	Total general
Vietnam	298,16	577,68	751,62	1.070,80	809,50	3.507,76
Estados Unidos	618,81	809,19	581,72	549,34	353,13	2.912,20
España	177,74	228,24	190,10	235,92	112,11	944,11
Francia	207,31	224,80	182,83	199,94	102,69	917,56
Italia	138,26	180,65	122,54	161,92	98,57	701,94
China	71,07	125,45	186,82	76,70	79,03	539,08
Corea del Sur	32,99	40,42	42,42	48,56	38,24	202,64
Colombia	24,48	34,84	29,21	32,39	19,91	140,83
Bélgica	28,29	31,42	23,61	23,32	16,56	123,20
Países Bajos	15,49	28,83	19,19	22,83	24,53	110,86
Resto del Mundo	165,20	238,04	155,74	163,99	114,25	837,23
Total general	1.777,80	2.519,57	2.285,81	2.585,71	1.768,51	10.937,40

Fuente: (Ficha Sectorial: Camarón, 2017)

Las exportaciones de los últimos años se concentran en Vietnam, destacándose Estados Unidos como segundo destino de exportación. España se muestra en el tercer lugar.

Canales de distribución

Los autores (Puertas, Marti, & Garcia , 2014, pág. 79) indicaron que. “La intensificación de la competitividad ha convertido la logística en una de las claves fundamentales del comercio.” Dentro de este contexto se menciona que, el desarrollo de los servicios de transporte facilita el comercio internacional.

El país cuenta con una infraestructura portuaria con alrededor de 70 puertos, los principales son: Chennai, Jawaharal Nehru, Kandla, Kolkata (Calcutta), Mumbai (Bombay) teniendo excelentes instalaciones y salidas de acceso por el mar de Arabia”. (Ficha logística de India, 2016)

2.8.1 Puerto de Jawaharal Nehru.

También conocido como Nhava Sheva, es el puerto más activo en el sur de Asia, que moviliza carga a granel, líquida y contenedorizada, hoy por hoy en este puerto transita alrededor del 60% del comercio de India y comparte el mismo canal de entrada con el puerto

de Mumbai; el puerto de Jawaharal Nehru tiene conexión con el transporte ferroviario”. (Ficha logística de India, 2016)

2.9 Términos de negociación.

Los Incoterms son términos de negociación, que se crearon para definir los derechos, obligaciones y responsabilidades, que deben cubrir las partes involucradas en la compra-venta de mercancías, mediante la utilización del transporte internacional. Estableciendo las reglas de negociación pactadas en el contrato de compra-venta internacional. (Breto Herrera, 2015)

El Incoterms que se va a utilizar para la negociación dentro de un plan de exportación de camarones congelados es: FOB (Libre a bordo, puerto de carga convenido).

2.9.1 FOB (Libre a bordo)

Como su nombre lo indica, sólo aplicará para envíos por tráfico marítimo. Es uno de los Incoterms más comunes en el mundo. (Incoterms: Responsabilidades Inoterm FOB, 2012)

2.10 Formas de pago

2.10.1 Crédito Documentario

Se define como todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco (Banco Emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un Cliente Ordenante) o en su propio nombre:

- Se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) librados por el Beneficiario,
- Autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que acepte y pague tales letras de cambio (instrumentos de giro)
- Autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del Crédito.

India utiliza como medio de pago el crédito documentario por ser el medio de pago que más confianza ofrece, así como las remesas documentarias tanto a la vista como a plazo contra

aceptación. El crédito documentario con pago diferido también ofrece facilidades de financiación al exportador por parte del banco emisor. (ProEcuador, 2017)

2.11 Competitividad de precio

El precio del camarón ecuatoriano es alrededor de \$ 6,95 dólares americanos por kilo, el país no posee acuerdos comerciales con los principales países importadores, lo cual causa que el producto llegue a costar más al sumar las tarifas arancelarias obligatorias a pagar el Ecuador comercializa el camarón con uno de los precios más bajos en el mercado, no obstante, después de realizada la comercialización puede llegar a costar más que India e Indonesia.

Dentro del contexto de competitividad de las empresas exportadoras respecto al precio, los autores (Bonales, Zamora, & Ortiz, 2015, pág. 16) indicaron que. “Al referirse a competitividad de una firma, se están tomando en cuenta mercados en donde los productores tienen la capacidad de controlar el proceso de fijación de precios.”

3 CONCLUSIÓN

Con el presente plan de negocios ha sido posible detectar que en la India no existe un mercado para el camarón ecuatoriano.

Aunque los acuerdos que se posee Ecuador con la India dan libre entrada al mercado ya que cuenta con acuerdos de intercambio de información, protocolos de cooperación y negociación en el comercio bilateral, las empresas ecuatorianas deberán implementar nuevas y mejores estrategias para penetrar un mercado como la India.

El término de negociación a aplicarse es el FOB precisa de menor responsabilidad como exportador y a la vez reduce el costo del producto.

La forma de pago seleccionada es el crédito documentario debido a que es el medio que brinda más confianza

Los aranceles impuestos por parte de la India al ingreso del producto no permiten tener ventaja dentro del mismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aduanas, C. y. (4 de Diciembre de 2012). *Plan de exportación*. Obtenido de Comercio y Aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com>
- Americas, C. (2019). *¿Qué debe contener un plan de exportación?* Obtenido de <https://connectamericas.com>
- Beltrán , M. C. (2017). INNOVACIÓN EN EL SECTOR ACUICOLA. *RA XIMHAI*, 351. Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/461/46154070020.pdf>
- Bonales, J., Zamora, A., & Ortiz, C. (2015). Variables e Índices de Competitividad de las Empresas Exportadoras, utilizando el PSL. *CIMEXUS Revista Nicolaita de Políticas Públicas*, 16. Obtenido de <https://cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/222/184>
- Breto Herrera, C. (2015). Los Incoterms 2010 y la imputación de mercancías. *Revista Mercado*(73), 2-40.
- Brito, L., & Blacio, L. (2016). PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN PRODUCIDO EN EL SISTEMA ACUIDULCE PARA EL MERCADO EUROPEO. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*,. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/camaron.html>
- CEPAL. (2018). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es>
- Ciribeli, J., & Miquelito, S. (2015). LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRÁFICO: UN ENSAYO TEÓRICO SOBRE LOS PRINCIPALES ENFOQUES PSICOGRÁFICOS Y SU RELACIÓN CON LOS CRITERIOS DE COMPORTAMIENTO. *Revista Científica "Visión del*

- Futuro*", 34. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357938586002.pdf>
- CNA. (2018). *CÁMARA NACIONAL DE ACUACULTURA > ESTADÍSTICAS*. Obtenido de <http://www.cna-ecuador.com/estadisticas/>
- CST Grupo. (05 de 12 de 2017). Obtenido de Claves para exportar a india: <https://cstgrupo.com/claves-para-exportar-a-india/>
- Datosmacro.com* . (2018). Obtenido de India-Economía y demografía : <https://datosmacro.expansion.com/paises/india>
- Espinoza, E., & Casanova, A. (2015). ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMERCIALES PARA LAS MANUFACTURAS ECUATORIANAS EN LA REGIÓN ANDINA, 2002-2014. *Revista Científica ECOCIENCIA*, 2(6). Obtenido de http://ecociencia.ecotec.edu.ec/upload/php/files/numero1/num6_1.pdf
- Ficha logística de India*. (2016). Obtenido de Legiscomex.com: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-india-2016-completo.pdf>
- Ficha Sectorial: Camarón*. (2017). Obtenido de CFN: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/10/Ficha-Sectorial-Camaron.pdf>
- Fontinele, E., Nunes, M., & Fernandes, J. (2014). rayectoria tecnológica e innovación en la industria del cultivo de camarón en el nordeste de Brasil. *Revista Galega de Economía*, 10. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39138004001>> ISSN 1132-2799
- Guía de Mercado India* . (2011). Obtenido de Servio al Exportador: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/855935902radFFDB4.pdf>

ICEX. (2019). Obtenido de India Ficha Pais: file:///C:/Users/usuario/Desktop/titulacion/Paper%20para%20el%20trabajo/DOC2016645918%20(1).pdf

IEPE. (06 de 2019). Obtenido de Medios internacionales de pago: orden de pago documentaria y crédito documentario: <https://www.eipe.es/blog/medios-internacionales-de-pagoorden-de-pago-documentaria-credito-documentario/>

Incoterms: Responsabilidades Inoterm FOB. (25 de Septiembre de 2012). Obtenido de Comercio y Aduanas : https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidades-fob-incoterm/?fbclid=IwAR0oZzaZBCUKrTAMmYFG_PjzaPlbwX_Hh-j2rOIDhXBryptOPL4DEQ7AO6Y

La República. (7 de Agosto de 2019). Obtenido de La calidad del camarón ecuatoriano permite que se convierta en un fuerte competidor en el mercado ruso: <https://www.larepublica.ec/blog/economia/2017/02/07/la-calidad-del-camaron-ecuadoriano-permite-que-se-convierta-en-un-fuerte-competidor-en-el-mercado-ruso/>

Legiscomex.com. (2016). Obtenido de Ficha Logistica de la India: <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-india-2016-completo.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones . (2018). Obtenido de Ecuador y la India concluyeron estudios conjuntos de factibilidad para iniciar Negociaciones de Acuerdos de alcance parcial: <https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-y-la-india-concluyeron-estudio-conjunto-de-factibilidad-para-iniciar-negociaciones-de-acuerdo-de-alcance-parcial/>

ProEcuador. (29 de Diciembre de 2017). Obtenido de Camarón ecuatoriano pagará 2% de arancel para ingresar al mercado chino: <https://www.proecuador.gob.ec/camaron-ecuatoriano-pagara-2-de-arancel-para-ingresar-al-mercado-chino/>

ProEcuador. (2017). Obtenido de Ficha Técnica de India: [file:///C:/Users/usuario/Desktop/titulacion/Paper%20para%20el%20trabajo/PROEC_FT2018_INDIA_DICIEMBRE%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/usuario/Desktop/titulacion/Paper%20para%20el%20trabajo/PROEC_FT2018_INDIA_DICIEMBRE%20(1).pdf)

ProEcuador. (2017). Obtenido de Guia Comercial India: http://www.camara-ecuatoriana-india.ec/nueva/images/documentos/PROEC_GC2017_INDIA.pdf

ProEcuador. (2017). Obtenido de Ficha ProEcuador: [file:///C:/Users/usuario/Desktop/titulacion/Paper%20para%20el%20trabajo/PROEC_FT2018_INDIA_DICIEMBRE%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/usuario/Desktop/titulacion/Paper%20para%20el%20trabajo/PROEC_FT2018_INDIA_DICIEMBRE%20(1).pdf)

Puertas, R., Marti, M., & Garcia, L. (2014). ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO: EXPORTACIONES EUROPEAS. *REVISTA DE ECONOMÍA MUNDIAL*, 79. Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de <http://www.redalyc.org/pdf/866/86632965004.pdf>

Romero, C., Alfaro, A., & Ramirez, E. (2018). Mercados potenciales de camarón para exportación en «Corregimiento de Camarones» Distrito Turístico y cultural de Riohacha - Colombia. *Revista ESPACIOS*, 39(33), 18. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n33/a18v39n33p18.pdf>

Romero, J., Hernández, L., & Bracho, N. (2015). Incidencia del entorno en las exportaciones de las empresas familiares del estado Zulia- Venezuela. *Opción*, 31(77), 126-144. doi:ISSN: 1012-1587

Santander. (05 de 2019). Obtenido de Perfil del Consumidor: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/india/llegar-al-consumidor>

Varela , H., Elizalde , B., Solórzano, S., & Varela, G. (2017). Exportación de camarón de la Provincia de El Oro en el contexto del tratado comercial con la Unión Europea. *Espacios*, 38, 5. Obtenido de <s://www.revistaespacios.com/a17v38n61/a17v38n61p24.pdf>

Varela, H., Elizalde, B., Solorzano, S., & Gregory, V. (2017). Exportación de camarón de la provincia de El Oro en el contexto del Tratado Comercial con la Unión Europea. *Revista ESPACIOS*, 38(61). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n61/a17v38n61p24.pdf>