



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

Sede
Esmeraldas

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

Análisis de las estrategias implementada por las emparadoras de camarón
ubicadas en la ciudad de Esmeraldas en tiempos de COVID-19

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE:

LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTOR:

CRISTHIAN ANTONIO SABANDO DELGADO

ASESOR:

MGT. CHRISTIAN MORA

ESMERALDAS, 2022.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento de los requisitos exigidos por el reglamento de Grados de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas, previa la obtención del Título de Ingeniería en Comercio Exterior.

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.

Lector 1

Lector 2

Director de la Escuela

Director de Tesis

Esmeraldas, XXX 2021

AUTORÍA

Yo, CRISTHIAN ANTONIO SABANDO DELGADO, portador de la cedula de identidad N° 171752221-1, declaro que la presente investigación titulada “Análisis de las estrategias implementada por las empacadoras de camarón ubicadas en la ciudad de Esmeraldas en tiempos de COVID-19”, es totalmente inédita y personal. Agregando que en virtud del contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

CRISTHIA ANTONIO SABANDO DELGADO

171752221-1

DEDICATORIA

Esta investigación se la dedico a mi madre Nancy Delgado y a mi padre Guido Sabando los cuales han sido mi motivación para luchar por este título universitario.

A mis familiares en especial mi abuelita Celsa Isabel, por darme siempre ánimos para seguir adelante.

A mi novia que me ha dado fuerzas en los momentos difíciles.

A todos y cada una de las personas que han sido parte de este proceso universitario.

AGRADECIMIENTO

Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, a ellos que cada día confiaron en mí y en mis expectativas.

A mi familia que cada día tuvo una palabra de aliento para motivarme a no rendirme y a seguir estudiando.

A mis profesores, en especial al MGT. CHRISTIAN MORA, personas de gran sabiduría que se han esforzado por ayudarme, transmitirme sus conocimientos gracias a ellos he logrado cumplir mis objetivos.

RESUMEN

El estudio se basa en las estrategias que implementaron las empacadoras-exportadoras de camarón en la provincia de Esmeraldas para tratar de contrarrestar el efecto que tuvo el COVID-19 en las mismas.

La presente investigación fue de carácter cualitativo, exploratorio, descriptivo y de campo, en la cual se utilizaron herramientas como las entrevistas a los gerentes de las empresas camaroneras; dando de esta manera a conocer las características económicas que posee cada empacadora, además, se analizó el impacto que tuvo en sus ventas, comercialización y distribución del camarón durante la pandemia del COVID-19.

Se logró identificar que la principal estrategia implementada en las empacadoras exportadoras fue migrar a nuevos mercados, ya que los principales mercados como China y Estados Unidos se encontraban con restricciones en sus importaciones, lo cual provocó una caída en sus ventas, en los años 2018 y 2019 las ventas venían alza incluso en los primeros meses del 2020 se proyectaban a superar las ventas de años anteriores hasta que llegó la pandemia del Covid-19 al país. Actualmente las empresas gracias a la búsqueda de nuevos mercados han logrado paliar el efecto que tuvo el Covid-19 en ellas, están en un nuevo reto, nuevas regulaciones para los nuevos mercados y además la implementación de protocolos muy estrictos de bioseguridad para seguir exportando a los mercados tradicionales.

Palabras claves: Covid-19, Estrategias, Mercados, Empacadora-Exportadora, Camarón, Ventas.

ABSTRACT / KEYWORDS

The study is based on the strategies implemented by shrimp packing companies-exporters in the province of Esmeraldas to try to counteract the effect that COVID-19 had on them.

The present investigation was of a qualitative, exploratory, descriptive and field nature, in which tools such as interviews with the managers of shrimp companies were used; and the economic characteristics of each packer, in addition, the impact it had on its sales, marketing and distribution of shrimp during the COVID-19 pandemic was analyzed, and another resource used was the bibliographic review.

It was possible to identify that the main strategy implemented in the packers-exporters was to migrate to new markets, since the main markets such as China and the United States had restrictions on their imports, which caused a drop in their sales in 2018. and 2019, sales were rising even in the first months of 2020, they were projected to exceed the sales of previous years until the Covid-19 pandemic arrived in the country. Currently, companies, thanks to the search for new markets, have managed to alleviate the effect that had Covid-19 in them, they are in a new challenge, new regulations for new markets and also the implementation of very strict biosafety protocols to continue exporting to traditional markets.

Keywords: Covid-19, Strategies, Markets, Packing-Exporter, Shrimp, Sales

1. Introducción

El camarón ecuatoriano es reconocido mundialmente por su sabor, textura y color, por esta razón los mercados internacionales y los destinos se han multiplicado desde 7 países de destino en 2003 hasta 41 países en 2017. Además, es el primer exportador de camarón de América y el séptimo en el mundo al año.

El 2017 quedará marcado como el año en que el sector camaronero se posicionó como el principal producto de exportación no petrolero del Ecuador. Aunque la diferencia fue mínima respecto al banano -apenas USD 3 millones-, resultó suficiente para evidenciar que sí hay sectores que hacen la tarea que se reclama a la empresa privada.

El sector camaronero a lo largo del tiempo ha enfocado todos sus esfuerzos en la exportación dejando a un lado la comercialización local por lo cual siempre ha estado en gran competencia con otros productos exportados como lo es el banano y las flores.

Según el Banco central del Ecuador (2017), el camarón ya marcó su hito histórico, donde alcanzó su máxima venta, superando a 40 años de hegemonía que tenía el banano. La diferencia, aunque fue leve, (aproximadamente de 3 millones de dólares) convirtió al camarón en el primer producto de exportación no petrolera del país en 2017 (párr. 5).

El sector camaronero ha realizado múltiples esfuerzos para poder comercializar su producto, detrás de un buen camarón existen extensos análisis para mejorar la producción y poder posicionarlo en un mercado específico, los cuales son más exigentes cada día.

En la ciudad de Esmeraldas existen algunas empresas comercializadoras de este producto, priorizando las exportaciones antes que el mercado local. Sus principales compradores han sido Europa y Estados Unidos, aunque en la actualidad el mercado asiático está siendo muy atractivo para comercializar el camarón.

Las ventas del sector camaronero han venido a la baja desde el 2019 según el Banco Central del Ecuador. En el 2020 como consecuencia del COVID-19, todos los sectores se han visto afectados incluyendo al sector camaronero, lo que supone que este podría ser su peor año.

Con la presente investigación, se busca determinar si el sector camaronero del Ecuador y sobre todo de la provincia de Esmeraldas, se ha visto afectado de una u otra forma por el COVID-19 y cuales han sido sus estrategias para poder mitigar este fenómeno que se presentó tan abruptamente, por ello la importancia de la misma.

1.2 Planteamiento del problema

Si bien no existe estudios previos sobre una pandemia como lo es el COVID-19 en un sector camaronero ya sea mundial o a nivel país, a través de diferentes fuentes de información podemos tener una idea de la problemática planteada en esta investigación.

El mejoramiento genético de las larvas de camarón y la producción de algas para la alimentación de estas, le ha dado un valor agregado a este producto el cual es mucho más robusto y resistente, ganando así un lugar en mercados internacionales (Sosa, 2018, p.3).

Esmeraldas ocupa el 6,94% de las 138.000 hectáreas destinadas a esta actividad en el país, siendo Deprodemar y Reypezpacífic, las principales empacadoras y exportadoras de este producto hacia distintos destinos del mundo (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2018).

Por otra parte, el COVID-19 afectó a todos los sectores productivos del Ecuador de una u otra forma El 16 de marzo del 2020, mediante Decreto Ejecutivo No. 1017, se declaró el estado de excepción por calamidad pública en todo el territorio ecuatoriano.

El sector camaronero hasta finales del 2020 se encontraba en auge, pero en el presente año 2020 se verá muy afectado ya que la economía ecuatoriana decrecerá entre un 7,3% y 9,6% en este 2020 como consecuencia del Covid-19 por tal razón, es importante conocer cuáles son las estrategias de comercialización que plantearan las camaroneras ante esta difícil situación (Banco Central del Ecuador, 2020).

El sector camaronero durante estos años ha sido uno de los más pujantes del país dando muchos réditos económicos al Ecuador por lo que es muy importante el estudio de como este fenómeno de la pandemia mundial ha determinado el curso que han tenido este sector.

Por ello la situación actual lleva a plantearse la siguiente interrogante:

Pregunta Principal:

¿Cuáles han sido las nuevas estrategias de mercado de las empacadoras esmeraldeñas de camarón en tiempos de COVID-19?

Pregunta Subsidiaria:

¿Cuáles son las estrategias de venta y comercialización que han implementado las empacadoras esmeraldeñas durante el confinamiento por motivo de la pandemia?

¿Cómo eran las ventas de camarón de las empacadoras Esmeraldeñas en el 2019 antes del Covid-19?

¿Cuál será el impacto de la pandemia en las ventas de las empacadoras de camarón esmeraldeñas?

1.3 Justificación

Este sector productivo ha venido creciendo año a año, tanto en ventas, como en el valor del producto, gracias al uso de nuevas tecnologías, mejor calidad del camarón, certificaciones que han abierto nuevos mercados, tanto que llegó a ser el primer producto no petrolero del país en exportaciones en el 2017.

“Esmeraldas tiene 138.000 hectáreas destinadas para esta actividad y que sus principales mercados han sido Estados Unidos, Polonia, Rusia y en estos últimos años en mercado asiático, este último mercado tomó mucha relevancia en las exportaciones de camarón” (Pro-Ecuador, 2015).

En el 2018 y 2019 Ecuador se encontraba como uno de los principales países exportadores de camarón, lo cual fue muy beneficioso para el país, a principios del 2020 cuando apareció el Covid-19 hubo muchos cierres de frontera lo que hizo que muchos países a los cuales se exportaba el camarón dejaran de comprar y que mucha producción de este producto se quede paralizada, por este mismo motivo este sector se volvió vulnerable.

La presente investigación se enfoca en analizar las estrategias de ventas y comercialización que adaptaron las empresas Esmeraldeñas del sector camaronero durante el comienzo de la pandemia del COVID-19 como estas mismas han afectado o beneficiado a dichas empresas, cabe recalcar que este sector ha venido en alzas desde hace unos años atrás, por ello la importancia de conocer en qué estado se encuentran las empacadoras esmeraldeñas.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Analizar las estrategias y resultados de las empacadoras de camarón ubicadas en la ciudad de Esmeraldas durante el periodo de confinamiento por motivo de la pandemia mundial del Covid19.

1.4.2 Objetivos Específicos

Evaluar el número de ventas entre 2019 y 2020 y los efectos del COVID 19 en el mercado local.

Evaluar la situación económica de las empacadoras esmeraldeñas de camarón que exportan a los distintos mercados internacionales.

Identificar los tipos de estrategias que implementaron las empacadoras de camarón durante la pandemia COVID 19 y sus resultados finales.

2. Marco Teórico

2.1 Teoría del Crecimiento Económico de Adam Smith

La ventaja absoluta es una teoría que fue creada por Adam Smith en el siglo XVII en su libro de la riqueza de las naciones. La “Teoría de la ventaja absoluta” postula que una nación producirá aquel bien en donde tenga ventaja en comparación al otro país, es decir, es eficiente si utiliza una menor cantidad recursos para producir ese bien en comparación del otro país.

Ricoy (2005) refiere:

En la concepción de Smith la riqueza de toda sociedad, el conjunto de bienes o valores de uso que satisfacen las necesidades y deseos de los individuos que la componen, tiene su origen en la producción; en otras palabras, la riqueza social se genera y se amplía a través de la actividad productiva. Así, el análisis de Smith se centra en el flujo anual de producción, es decir, en el producto social anual y en especial, en la dinámica de este. (p.13)

Ricoy (2005) también afirma que “Smith establece que la materia, y, por tanto, el bienestar de la sociedad en su conjunto depende de la magnitud del producto social per-cápita de población” (p.14).

La consideración del crecimiento económico, de la dinámica del producto social, la cual, como ya hemos comentado constituye el interés central del análisis de Smith en La Riqueza de las Naciones, es inmediata. El crecimiento del producto anual de toda sociedad está determinado por el aumento del empleo de trabajadores productivos y por la dinámica de la productividad. A su vez, el crecimiento del empleo productivo está determinado por el ritmo del proceso de acumulación; en palabras de Smith: “es evidente que el número de trabajadores productivos no puede incrementarse, sino como consecuencia de un aumento del capital o de los fondos destinados a su mantenimiento”. (Ricoy,2005, p.15)

Ahora bien, en la concepción de Smith, el principal determinante del crecimiento del producto social y, por tanto, del progreso económico, lo constituye la dinámica de la productividad, la cual, a su vez, se contempla esencialmente como la consecuencia de la especialización productiva que se deriva de la extensión y generalización de la división del trabajo.

2.2 El comercio internacional

El comercio internacional es una actividad económica que implica el intercambio de Bienes, servicios, productos y conocimientos entre sectores económicos o países. En términos generales, el comercio internacional se conceptualiza como intercambio dinámico de elementos relacionados con la producción y comercialización de bienes que están frecuentemente presentes, y atender. El comercio internacional incluye una serie de actos de naturaleza de negociación que en él se establece, significa entrar y salir a otros países, reconocida bajo términos de importación y exportación. (Quevedo et al., 2020)

2.3 Exportación

El término exportación hace referencia a la venta de productos que se encuentran dentro de un territorio nacional y se transfieren a otros países. Las exportaciones generan un efecto positivo en la bonanza nacional y reservas de divisas, es un proceso que aporta en el desarrollo de la industria doméstica, generación de empleo y productividad de una nación. (Navarro et al., 2017)

2.4 Evolución histórica de la Producción del Camarón en el Ecuador

En Ecuador la industria del camarón tuvo sus inicios a finales de la década de los años setenta, cuando un grupo económico empezó a explotar las pampas salinas o salitrales, como este se convirtió en un negocio rentable se fue expandiendo en tierras agrícolas y manglares.

La pesca del camarón de forma artesanal se generó a inicios de los años setenta; este modo de captura se condensó en las provincias de Guayas y Esmeraldas con el propósito de pescar camarones pomada y cebras. La pesca artesanal del camarón pomada se establece como una de las fuentes económicas principales para la población esmeraldeña.

En la actualidad se reconoce la existencia de 80 cooperativas que se dedican a la pesca artesanal del camarón pomada, 228 productores de este recurso y seis mil embarcaciones. Bajo este método de pesca, se capturan dos especies de camarón pomada: la pomada negra y la pomada amarilla. Por otro lado, se ha evidenciado que ante la pesca de arrastre se logra capturar un kilo de camarón pomada frente a 10 kg de pescado, hecho que genera un impacto negativo

en las demás especies. La reproducción del camarón pomada se genera en todo el año, suceso que no establece un beneficio económico, debido a la baja de precios de exportación y la disminución de embarcaciones de arrastre de camarón. (Castro et al., 2017)

En los años ochenta esta línea de negocio creció hasta un 600%. En el año de 1987 Ecuador fue el primer país exportador de camarón del mundo, pero a partir de los años noventa comienza una baja constante. Hace más de 30 años se inició la destrucción de los manglares para construir piscinas en playas y bahías. (Espinoza et al., 2017).

En 2005, la producción de camarón en Ecuador aumentó casi un 35 por ciento con respecto al año anterior y las exportaciones a Europa totalizaron el 45 por ciento de la producción total (más de 43.000 TM). En ese año, una misión técnica visitó el país para auditar la calidad de alimento y los sistemas de garantía de inocuidad alimentaria para camarón y pescado exportados a la Unión Europea, y produjo varias observaciones que pusieron en peligro la entrada de nuestros productos en ese mercado principal. (Piedrahita, 2018, p.23)

En consecuencia, la autoridad nacional implementó una serie de regulaciones, estandarizadas con las reglamentaciones sanitarias de la UE, para certificar la calidad del camarón exportado y garantizar la rastreabilidad a lo largo de toda la cadena comercial.

Piedrahita (2018) explica que “Estos requisitos, establecidos en lo que hasta el día de hoy todavía se llama el Plan Nacional de Control, han permitido que el camarón ecuatoriano cumpla con esos estándares de calidad y logrado el acceso en mercados exigentes”.

Con las regulaciones que cumple la industria ecuatoriana del camarón, que requieren controles de calidad y rastreabilidad desde la fuente, Ecuador puede seguir ingresando al mercado de camarón de los EE. UU. sin ningún problema. El Programa de Monitoreo de Importaciones de Productos de Mar (SIMP) no representa una amenaza para las exportaciones de camarón de Ecuador ya que todas las empresas exportadoras están bajo el Plan Nacional de Control, y por lo tanto tienen un programa de rastreabilidad.

2.5 Producción del camarón

Gracias a las nuevas tecnologías implementadas en este sector, avances en la nutrición, crianza del camarón, así como también el clima que favorece la producción de este, Ecuador ha logrado un estándar de gran calidad que le permite posicionarse como un buen competidor en el mercado mundial: en el 2019 el camarón ecuatoriano fue el primer producto no petrolero exportable y cabe mencionar que este presenta un incremento anual del 16% de su producción (Siati Group, 2020).

En Ecuador existe una diversa variedad de camarones como son: *Litopenaeus vannamei* (langostino blanco), *Litopenaeus occidentalis* (camarón blanco), *Litopenaeus stylirostris* (camarón blanco), *Farfantepenaeus californiensis* (camarón café), *Farfantepenaeus brevisrostris* (camarón rojo) y *Protrachypene precipua* (camarón pomada), pero en los procesos acuícolas de las empresas esmeraldeñas, la especie preferida de cultivo, consumo interno y exportación es el *Litopenaeus vannamei*, el cual tiene muy buena aceptación en los mercados internacionales por su sabor.

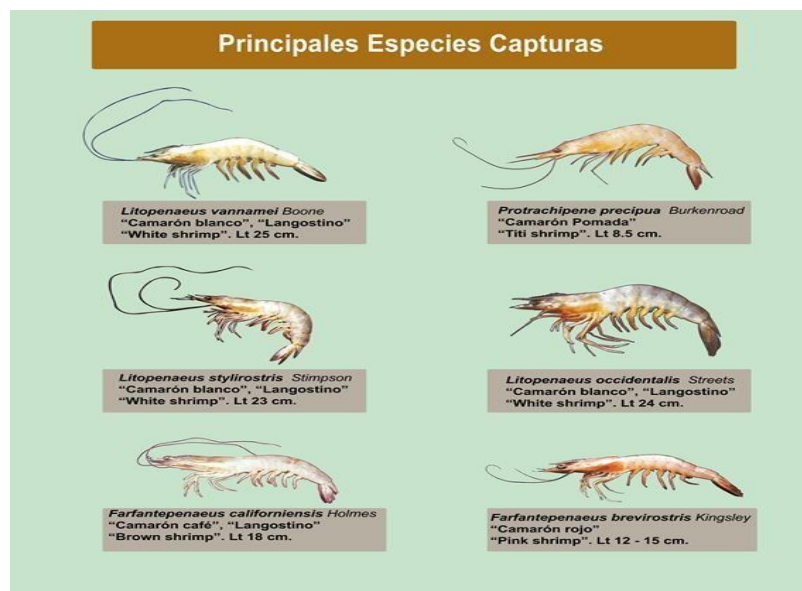


Figura 1. Principales Especies Capturas. Adaptado de Instituto Nacional de pesca, por R. Gracia, D.Chicaiza, F.Nicolaidis R. (2019).

Más del 95% de la acuicultura del Ecuador corresponde al camarón marino especialmente al *Litopenaeus vannamei*. El cual se lo realiza en las costas ecuatorianas por su clima que favorece al crecimiento óptimo de las larvas.

El proceso productivo del camarón tiene las siguientes etapas descritas en el siguiente gráfico:



Figura 2. Ecolarvas y Songa (2018)

Los camarones se crían en grandes estanques, que suelen ser de por lo menos un metro de profundidad, y se construyen a mano o empleando maquinaria de excavación. El sitio suele estar situado en un estuario o cerca de la costa, para asegurar una fuente cercana de agua salobre o salada. (Mendoza 2008 párr.4)

2.6 Comercialización del camarón

Para la comercialización hay 2 tipos de comercialización del camarón que son:

1. Camarón silvestre que es capturado en pesca en el mar abierto.
2. Camarón de granja el cual crece en un ambiente controlado.

Para fines de esta investigación hablaremos de la comercialización del camarón de granja o bien llamada (acuicultura).

El camarón ecuatoriano tiene una alta demanda en el mundo, la preferencia en los mercados estadounidense y europeo, principalmente, ha hecho que las exportaciones ecuatorianas del crustáceo exhiban un crecimiento sostenido. (Camposano 2010 párr.1)

3. Antecedentes

De acuerdo con Cruz (2019) “Las exportaciones del camarón llegaron a representar el 7% del total de las exportaciones durante el periodo del 2010 al 2014 siendo el tercer producto más exportado del país después del petróleo y el banano”.

Ramírez y González (2020), que tiene como objetivo identificar estrategias basadas por exportadores de camarón que afecta su sustentabilidad, y el dinamismo de los mercados internacionales. En los resultados se determinó que la empresa implementó una estrategia de competencia y crecimiento. en una existencia desde el entorno dinámico de los mercados extranjeros, las granjas camaroneras se ven obligadas a desarrollar estrategias combinadas para incrementar su nivel de competitividad.

Trujillo (2016) realizó un estudio para desarrollar estrategias apunta a incrementar exportaciones de camarón ecuatoriano destinado al mercado chino. Entre los resultados obtenidos se demuestra que la mejora de la calidad del producto se ha establecido como una de las estrategias que promovió la apertura del mercado asiático para el camarón ecuatoriano.

El estudio desarrollado por Arias y Torres (2019) cuyo objetivo se basó en analizar las exportaciones de camarón ecuatoriano antes y después del acuerdo generado con la Unión Europea. Como los resultados obtenidos fueron identificados que, previo a la firma del acuerdo, las exportaciones de camarón se generaban con normalidad; sin embargo, luego de dicho evento, el volumen exportado aumentó progresivamente, un aumento que se espera, seguir creciendo gradualmente como el paso de los años.

“Los acuicultores emprendieron técnicas básicas para criar el camarón en las que construyeron piscinas para el cultivo de grandes extensiones las cuales se llenaban en bombas de agua y se colocaba semillas en los alrededores”. (Montes, 2014)

De tal manera que el crustáceo blanco del pacífico es la principal especie de cultivo en la costa ecuatoriana en la que es llamada filosóficamente *litopenaeus* la cual el 95% de la producción corresponde a la especie *vannamei* y lo cual está considerada uno de los más resistentes en el medio ambiente durante su proceso en cautiverio. El *Litopenaeus Stylirostris* conforma aproximadamente el 5% de la producción total. En menor escala se cultivan otras

especies como: *Litopenaeus Occidentalis*, y *Litopenaeus Monodon*. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

“El Ecuador se ha determinado a lo largo de su historia de ser un país mono-exportador con base al apoyo de su capital en un solo producto como los casos que ya se produjeron con el cacao, banano y petróleo”. (Ponce ,2013)

En 1970 inicio la expansión de la acuicultura a nivel mundial. Es decir, el cultivo de especies acuáticas, vegetales o animales, en agua dulce o agua de mar. En un principio se estableció en áreas salinas e islotes cerca de la playa, pero, como se trata de un negocio muy rentable, pronto se expandió a tierras agrícolas y zonas de manglar, donde las condiciones permitían un rápido y lucrativo desarrollo. Por eso, entre las décadas de 1980 y 1990, se produjo un boom camaronero que generó una rápida y extendida destrucción de manglares en América Latina, el Caribe y Asia. (Romero, 2014, p.57)

Según el Banco central (2013):

La evolución en las exportaciones de camarón en el periodo de 1980 a 1999 tiene una tendencia ascendente en que la cual una recesión económica mundial presento una caída del 6,8% del camarón en lo que se incrementó en forma importante en los últimos años, a causa de la puesta en marcha de nuevas técnicas de producción y el ingreso de un mayor número de países.

La crisis en la producción del camarón en cautiverio se causó antes del 1998 la cual se observaron niveles altos de mortalidad en el camarón que afecto de manera significativa a los exportadores y a su población de este crustáceo la cual se detalla en un gráfico en que se puede apreciar la evolución de la producción de este producto en largo plazo y de igual 34 manera los impactos principales de las enfermedades y fenómenos meteorológicos que causo esta crisis. (Banco Central ,2013)

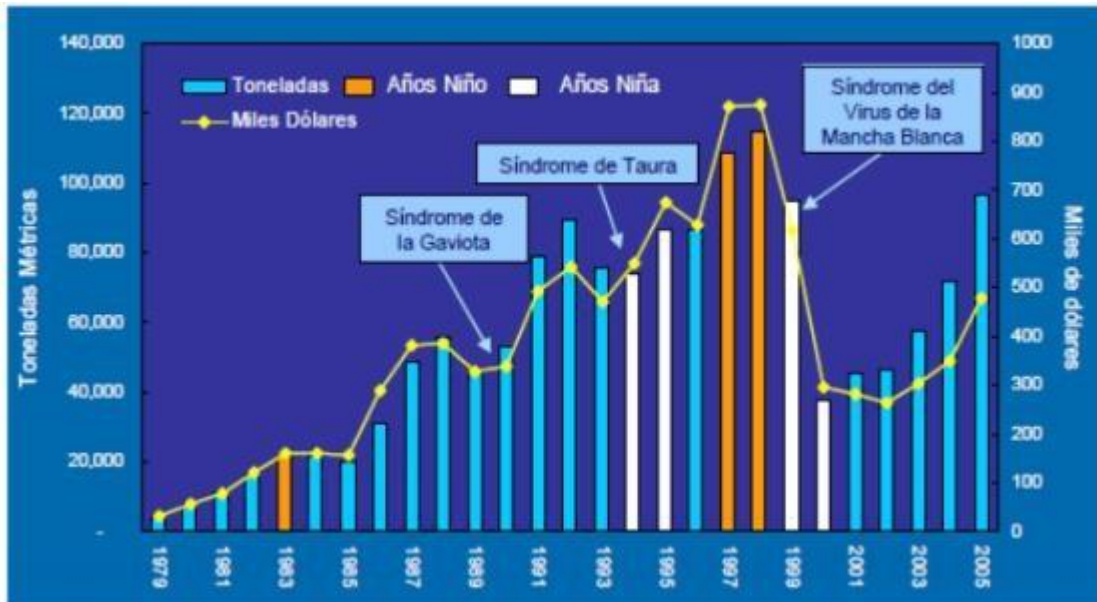


Figura 1. Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013, pág. 192).

Estas enfermedades que afectan a la producción de camarón en cautiverio no ha sido la única, también se enfrenta un sin número de adversidades 35 sanitarias y fenómenos naturales que afectaron fuertemente el nivel de producción, tenemos las siguientes:

Síndrome de Taura. - Las empresas camaroneras ubicadas en la zona de Taura comenzaron a experimentar elevada mortalidad a raíz de las siembras realizadas en el invierno de 1992. La producción más afectada fue la de camarones de menor talla y su mortalidad oscilaba entre el 80% y 90%. Se presume que el síndrome se origina por agentes tóxicos, lo que implicaría fungicidas agrícolas utilizados en los cultivos de banano. En 1993 las exportaciones se redujeron en un 13%.

La mancha blanca. - Reportaron los primeros síntomas del virus de la Mancha Blanca o virus del Punto Blanco o White Spot Syndrome Virus (WSSV), es un virus que apareció en Asia a inicios de la década del 90 ocasionada por un virus que puede ser el representante de un nuevo género del *baculovirus whispovirus* o una nueva familia del virus. A finales de mayo de 1999 con la aparición de este virus se dio la peor recesión de la historia en el sector camaronero, las exportaciones se redujeron al 17% con respecto al año anterior (1998), al finalizar el 2001 las exportaciones se redujeron en un 60% respecto al año 1998 que es donde se alcanzó el nivel más alto.

Por efecto de estas enfermedades provocaron la crisis de las industrias camaroneras ya que a las exportaciones de camarón bajaron al 95,018 TM y 617 millones de dólares en 1999 y 37,707 toneladas métricas y 297 millones de dólares en el año 2000, lo que representó una disminución del 60% en volumen y 52% en dólares con respecto a 1999 y una disminución del 67% en volumen y 66% en valor respecto a las de 1998. (Calderón, 2012, p. 195).

El COVID-19 es la enfermedad causada por el nuevo coronavirus conocido como SARS-CoV-2. La OMS tuvo noticia por primera vez de la existencia de este nuevo virus el 31 de diciembre de 2019, al ser informada de un grupo de casos de neumonía vírica que se habían declarado en Wuhan (República Popular China), la cual conlleva unos síntomas muy similares a una tos común. (Organización Mundial de la Salud, 2020)

En el país se reportó el 29 de febrero. El gobierno nacional intensificó las acciones para contener los contagios, y poco después se declaró un estado de excepción en todo el territorio nacional por 60 días. Las medidas que se implementaron incluyeron la suspensión de la jornada laboral y las actividades académicas; restricción de movilización de vehículos, asociaciones y reuniones; y toque de queda de 15 horas diarias, todo lo cual se aplicó progresivamente a partir del 16 de marzo.

Solo se permitió la movilización de personal del sector salud, servicios básicos, industria y cadenas alimentarias y exportadoras, sin embargo las resoluciones tomadas por el gobierno represento dificultades para todos los sectores productivos del país, ya que hubo por ejemplo: hubo falta de movilidad, miedo en los trabajadores a contagiarse, poca capacidad para diagnosticar el COVID-19 por falta de pruebas rápidas y por ultimo y no menos importante incremento de los costos operativos y logísticos.

En todo caso esto no solo afecta a las fincas camaroneras, sino a toda la cadena de producción relacionada con las mismas que incluye, pero no se limita a laboratorios, empacadoras, fábricas de balanceado, transportistas y otros proveedores de materiales y servicios.

4. Marco legal

4.1 Constitución de la República del Ecuador

Es el órgano supremo de regulador de las normas jurídicas del país.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

4.2 Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca.

Artículo 1. La presente Ley tiene por objeto establecer el régimen jurídico para el desarrollo de las actividades acuícolas y pesqueras en todas sus fases de extracción, recolección, reproducción, cría, cultivo, procesamiento, almacenamiento, distribución, comercialización interna y externa, y actividades conexas como el fomento a la producción de alimentos sanos; la protección, conservación, investigación, explotación y uso de los recursos hidrobiológicos y sus ecosistemas, mediante la aplicación del enfoque ecosistémico pesquero de tal manera que se logre el desarrollo sustentable y sostenible que garantice el acceso a la alimentación, en armonía con los principios y derechos establecidos en la Constitución de la República, y respetando los conocimientos y formas de producción tradicionales y ancestrales. (Constitución Política del Ecuador, Art 1, 2020)

4.3 Órganos reguladores

- **COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)**
Órgano regulador del proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.
- **Instituto Público de Investigación de Acuicultura y Pesca, como parte del Sistema Nacional de Acuicultura y Pesca:** Es la entidad encargada de planificar, promover, coordinar, ejecutar e impulsar procesos de investigación científica relacionados con las actividades acuícolas, pesqueras y conexas.
- **Cámara Nacional de Acuicultura:** La Cámara Nacional de Acuicultura es una organización sin fines de lucro dedicada a promover el desarrollo sostenible del sector acuícola ecuatoriano mediante servicios de calidad que fomenten la competitividad en

un marco de profundo respeto a las normas sociales y ambientales aportando así al bienestar de la comunidad.

- **Decreto Ejecutivo N°1391 Regularización Camaronera:** Se centra en la regularización de las camaroneras no concesionadas que se encuentran en playas y bahías, en el caso de los concesionarios la regularización aplica a aquellas áreas que ocupan un área mayor a las concedidas. Así mismo aquellas áreas ocupadas que no poseen el permiso de concesión, el decreto les permite formalizarse. (Decreto Ejecutivo No 1391, 2009)
- **Subsecretaría de calidad e inocuidad (SCI):** Es la entidad competente ecuatoriana la cual se encargó de implementar las pruebas PCR para cada lote de camarón exportado a China, certificado indispensable para constatar que el camarón esté libre de patógenos, el cual se implementó a finales de diciembre de año 2019.

5 Metodología

5.1 Tipo de estudio

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014)

Los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (p.91).

La presente investigación es de alcance descriptivo, por lo cual se describe las estrategias implementadas por las empacadoras de camarón de la ciudad de Esmeraldas, y las características económicas que posee cada empacadora, además, se analizó el impacto que tuvo en sus ventas, comercialización y distribución del camarón durante la pandemia del COVID-19.

Con un estudio transversal, porque toda la información que se logró recopilar se la realizó en un periodo de tiempo sobre una población predefinida, de tal manera que se podrá describir sus variables y observar su comportamiento.

5.2 Método

“La investigación cualitativa proporciona profundidad a los datos, dispersión, riqueza interpretativa, contextualización del ambiente o entorno, detalles o experiencias únicas. Así mismo, aporta un punto de vista “Fresco, natural y holístico” de los fenómenos, así como flexibilidad”. (Hernández et al., 2014)

El enfoque cualitativo es el indicado para poder analizar las diferentes estrategias por las que han optado los dueños de varias Camaroneras. Siendo este método el más adecuado porque nos permite ver el problema en su estado más natural sin manipular la realidad.

5.3 Técnicas e instrumentos

En la investigación realizada se aplicaron técnicas que permitieron recoger todos los datos necesarios para luego analizarlos de una manera minuciosa los cuales ayudaron a cumplir con el objetivo planteado.

Como técnicas e instrumentos de recogida de datos utilizamos la entrevista con preguntas abiertas que fueron realizadas a distintos dueños de camareras de la ciudad de Esmeraldas, de esta forma se pudo conocer la forma en la que los individuos perciben y experimentan los fenómenos.

5.4 Análisis de datos

Recolectado los datos requeridos para este estudio fueron procesados de manera manual y se contrastó con la información brindada por los gerentes de las 2 empacadoras de camarones ubicada en la provincia de Esmeraldas, con la información obtenida se obtuvieron los criterios suficientes para concluir con los objetivos planteados en esta investigación.

6. Tabulación de datos

6.1 Análisis de datos

Entrevista a los gerentes de las emparadoras y exportadoras de camarón de la ciudad de Esmeraldas las cuales fueron **Deprodemar** con su gerente Damason Zambrano y **JJ Seafoods** con su presidente Jimmy Intriago.

7. Resultados

El Ecuador durante la pandemia fue uno de los primeros países de América Latina en sufrir las consecuencias más graves de la enfermedad causada por el nuevo coronavirus, con más de 40 mil casos confirmados y más de cinco mil muertes entre confirmadas y sospechosas de Covid-19 hasta el 4 de junio, según el Ministerio de Salud.

Con respecto a las operaciones de las empresas camaroneras, “Los cronogramas de siembra y cosecha de granjas y laboratorios tuvieron que ser reprogramados para evitar contagios y evitar colapsos” (Poveda, D., & Piedrahita, Y., 2020). Debido a las dificultades ya mencionadas anteriormente, las plantas procesadoras no tenían suficiente mano de obra para procesar camarón al ritmo regular de la industria, por lo que las cosechas de las granjas debían esperar una cuota para entregar el producto a los procesadores.

Es que alrededor del 70 % del aparato productivo quedó paralizado con la pandemia, según cifras de la Federación de Cámaras de Comercio del Ecuador.

En el 2019 el sector camaronero finalizó con las cifras más altas desde el inicio de su actividad hace 50 años. De enero a noviembre se exportaron 1 291,5 millones de libras, un incremento del 27% frente al mismo período del 2018. Este volumen significó USD 3 375,4 millones de ingresos, según los datos de la Cámara Nacional de Acuicultura.

Según Felipe Ribadeneira, 2020 presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), toda la oferta exportable se afectó por el debilitamiento de la demanda internacional y los problemas de reducción de capacidad operativa en las industrias.

Una vez realizada la entrevista a los 2 gerentes de las emparadoras-exportadoras de camarón Esmeraldeñas, se pudo conocer que el principal mercado actualmente es el Euroasiático, el cual es muy atractivo para las empresas no solo esmeraldeñas sino también nacionales, seguido de un mercado norteamericano en especial Estados Unidos.

Diario el Universo (2020) menciona que:

El 30 % de empresas siguió produciendo en medio de la emergencia que les significó la ausencia de trabajadores, menos clientes, más medidas de seguridad. Así no se detuvo el envío de los tradicionales productos de exportación, como banano, cacao, camarón, pesca, enlatados, sintiendo también impacto económico.

Una de las estrategias que se implementó durante la pandemia fue realizar exportaciones a nivel regional teniendo como objetivo principal ampliar el nicho de mercado de la empresa, de esta forma no se perdieron los productos que se tenía destinado para los países asiáticos los cuales presentaron restricciones a los exportadores de camarón ecuatoriano.

Durante las entrevistas realizadas también se pudo conocer que a raíz del covid-19 las exportaciones (ventas) se vieron afectadas sobre todo durante los primeros 60 días de cuarentena, tiempo en el cual hubo la paralización de las empresas, aunque las exportaciones no pararon, las empresas sí se vieron afectadas ya que su personal no podía trabajar presencialmente.

“En Esmeraldas, una de las provincias en el Pacífico con producción camaronera, los propietarios de piscinas de crianza del crustáceo tratan de mitigar los estragos de la crisis sin reducir las plazas de trabajo” (Lozano, 2020). Por otro lado, “Con los precios bajos, hay que sacar la libra por hectárea con menores costos, ahí haciendo milagros. Viendo cómo se hace.

Datos aportados en la entrevista indican que SEAFOODS en el año 2019 exportó 640 toneladas y en el año 2020 550 toneladas, lo que nos indica existió un 15% aproximadamente de baja en las ventas de ese mismo año.

Los emparadoras-exportadoras de camarón de Esmeraldas SEAFOODS y DEPRODEMAR concuerdan que: la mejor estrategia para mitigar los efectos del Covid-19 en su comercialización y posteriormente venta del producto, fue migrar a otros mercados, como

Europeos y actualmente los latinoamericanos como son: España, Italia, Colombia, Paraguay, Perú, respectivamente. Estos mercados no tuvieron muchas restricciones al momento de adquirir el camarón ecuatoriano por lo cual no se les hizo tan difícil al momento de migrar a los nuevos mercados, además que el país tiene una buena reputación en el producto. Esta fue la alternativa más viable para estas empresas.

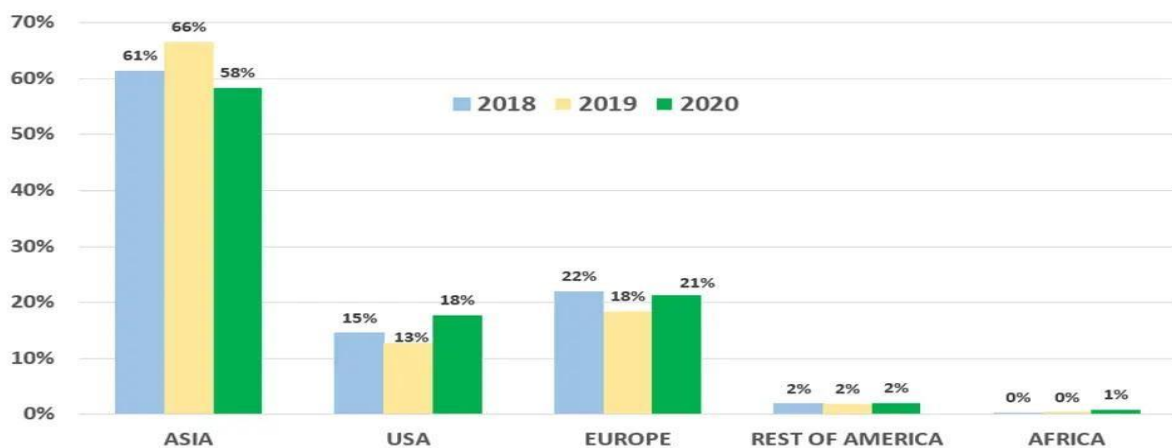
Además, que se vieron obligados a cambiar de estrategia de ventas y de comercialización del producto, debido a los cambios de logística al momento de transportar el camarón y que por ello tuvo un alza en el precio de los fletes. y por estos factores ya mencionados los canales de distribución se vieron afectado.

También el Covid-19 afectó al pago de proveedores, pago de planillas y a los trabajadores que no tenían un contrato fijo en las 2 empresas, actualmente se encuentran estable tratando de superar los efectos negativos que trajo la pandemia a las economías.

Tomando en cuenta de estas acotaciones y por medio de las entrevistas se logró comprobar que las empacadoras-exportadora esmeraldeñas se vieron afectadas por la pandemia del COVID-19, ya que por ejemplo la empresa SEAD FOOD en el año 2019 vendió (640 toneladas) y en el año 2020 (550 toneladas), lo que significo 90 toneladas menos.

Se pudo constatar que, para sostener sus empresas, tuvieron que emigrar a nuevos mercados, ya que como dice José Antonio Campusano (presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura) dependemos mucho del mercado chino.

Imagen 6



Fuente (Aquaculture Alliance, 2020)

8. Discusión

El Covid-19 ha dejado una crisis económica al Ecuador, además de los problemas económicos internos ya presentes desde antes de la pandemia, se dejó de exportar el producto número uno en exportaciones que es el camarón, para el sector agropecuario fue un poco difícil afrontar todo este fenómeno ya que las pérdidas económicas fueron significativas, desencadenando hasta desempleos.

Analizando las cifras estadísticas emitidas por Aquaculture Alliance, se pudo evidenciar que el sector camaronero para mitigar los efectos del Covid-19 en sus economías, tuvieron que migrar a nuevos mercados que no fuese el asiático ya que ese mercado fue cerrado a las importaciones, además los entrevistados en esta investigación corroboran la esta estadística.

En contraste con las cifras reportadas por el Banco Central del Ecuador en los periodos de enero-diciembre de 2019-2020, se reflejó como fueron decreciendo progresivamente las cifras por exportación del camarón ecuatoriano, tanto en libras como los ingresos por estas ventas, debido a que el precio del camarón se desplomo por la baja demanda internacional y los problemas en tema de logística y transporte interno de Ecuador, por ejemplo, en las 2 empresas entrevistadas se puede evidenciar que la empresa Seafoods en el año 2019 exporto 640 toneladas y en año 2020 se redujo a 550 toneladas respectivamente.

Cabe recalcar que de acuerdo con la información obtenida en las entrevistas e informes de organismo gubernamental oficiales y gremios de personas dedicadas a la acuicultura, recalcan que, si se produjo un descenso en los ingresos por exportaciones hasta en un 50%, como se evidenciar en este trabajo, producido más que nada por el problema con el mercado asiático que es uno de los importantes destinos internacionales para el camarón ecuatoriano.

A pesar de todos los problemas del país el ministro de Producción Iván Ontaneda, se refirió que se continuó con las exportaciones y ventas de camarón en otros países de destino y de esta manera se contuvo el nivel de ingresos, aunque en menor medida de acuerdo con lo previsto para el periodo 2020 en comparación con el año 2019.

9. Conclusión

De acuerdo con los datos obtenidos en este estudio, las ventas tuvieron una disminución en el año 2020 y que esta disminución estuvo ligada directamente al COVID-19 que ocasiono una Pandemia, además las restricciones se hicieron notar durante los últimos meses ocasionando pérdidas importantes a comparación del año 2019.

La situación económica de las emparadoras en este estudio, se vieron afectadas por el tema del COVID-19, disminuyendo su economía, sin embargo no les afecto de manera significativa, llegando al punto de cerrar definitivamente sus operaciones, como otras empresas en el país, hoy en día están tratando de reponerse y de mejorar cada día, pero no todo ha sido negativo ya que, con este fenómeno mundial, también se pudo abrir nuevos mercados a los cuales antes no se los tomaba en cuenta, como los mercados regionales.

De acuerdo con la situación del COVID-19 vivida por las emparadoras esmeraldeñas, estas tuvieron que adaptarse a nuevas estrategias resultando de esta situación, la migración a nuevos mercados que antes no se tomaban en cuenta como es el mercado latinoamericano, además la empresa Deprodemar capto productos de otras empresas que no podían exportar ya sea por tema de restricciones o sanitarios, y se exporto por medio de esta empresa.

La principal estrategia que tuvieron que implementar y con la que concuerdan las dos empresas fue emigrar a nuevos mercados ya que los mercados principales como Estados unidos, Europa y China, tuvieron restricciones en sus importaciones, por ende, la opción que tuvieron fue el mercado regional como: Colombia, Paraguay Uruguay, etc. incluso vendiendo en el mercado local, tuvieron que bajar sus costos para no quedarse estancados con el producto, el resultado fue muy bueno, ya que no se tuvo pérdidas significativas que pudieran afectar la empresa.

10. Recomendaciones

Siendo uno de los sectores económicos más importante del país deben buscar una alianza con el gobierno que les permitan tener un plan secundario cuando haya un fenómeno anormal como ha sido el COVID-19.

Tratar de cumplir con las regulaciones sanitarias que tienes los distintos destinos lo más inmediato posible para poder exportar el producto si tener inconvenientes con el país de destino del producto.

Actualizarse tecnológicamente para tener una mejor producción ya que como se busca nuevos mercados, por ende, la demanda del producto incrementará.

Crear una asociación provincial muy fuerte la cual sea el respaldo ante el gobierno para cuando se presenten condiciones adversas como ha sido el Covid-19.

11. Referencias

- Alvarado, P. (8 de Enero de 2020). *Diario El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/camaron-record-ecuador-exportacioneconomia.html>
- Banco Central del Ecuador, 2020.
- Diario El Universo. (7 de Junio de 2020). Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/06/07/nota/7864128/covid-19-no-paroexportaciones-afecto-crecimiento>
- Castro, C., Prado, Y., & Valladares, M. (2017). Descripción de la pesquería artesanal de camarones pomada negra (*protachypene precipua*) y pomada amarilla (*xiphopeneaues riveti*) en la caleta San Vicente de camarones, Ecuador, 2016. *Revista Gestión Ambiental* (15), 6-16. Obtenido de <https://revistas.pucese.edu.ec/gestionambiental/article/view/175>
- Espinoza, J. Figueroa, I. Laínez, A., & Malavé L.(2017).Rentabilidad Financiera del Sector Camaronero: Formulación del Árbol de decisión mediante el algoritmo de Chaid. *Revista de Negocios & Pymes*.3(9) 27-34
- Hernández R, Fernández C, Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill
- OMS. (12 de Octubre de 2020). *Organizacion Mundial de la Salud*. Obtenido de <https://www.who.int/es/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/question-andanswers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19>

Pacheco, M.(2020). Las ventas de camarón se redujeron en marzo por el covid-19. Diario El Comercio. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/reduccion-ventas-camaron-ecuador-covid.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. **ElComercio.com**

Trujillo, C. (2016). Estrategias para la exportación de camarón ecuatoriano al mercado chino. (Tesis de maestría). Universidad de Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14333/1/CARLOS%20MANUEL%20TRUJILLO%20RODRIGUEZ%20%283%29.pdf>.

Piedrahita Y. (28 de julio de 2018). *Global Aquaculture Alliance*. Obtenido de <https://www.aquaculturealliance.org/advocate/la-industria-de-cultivo-de-camaron-en-ecuadorpart1/#:~:text=A%20partir%20de%202007%2C%20Ecuador,50%20por%20ciento%20de%20la>

Ricoy, Carlos J. (2005). *La teoría del crecimiento económico de Adam Smith*. *Economía y Desarrollo*, 138 (1), 11-47. [Fecha de consulta 18 de julio de 2020]. ISSN: 0252-8584. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=4255/425541308001>

Sosa, C.A. (19 de Febrero de 2018). *Diario El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/opinion/columnista-analisis-estrategia-camaronexportaciones.html>

12. Anexo

ANEXO 1. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1 operalización de variable

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Análisis de las estrategias de las empacadoras camaroneras en tiempos de Covid-19		<ul style="list-style-type: none"> Estrategias de ventas 	Ingresos generados	Entrevistas y revisión bibliográfica
			Negocios concretados vs meta de ventas	
			Cantidad de clientes recurrentes	
		<ul style="list-style-type: none"> Estrategias de comercialización 	Mejoramiento genético	
			Búsqueda de nuevos mercados	
			Mejoramiento de la alimentación del camarón	
		<ul style="list-style-type: none"> Estrategias de distribución 	Canal directo	Entrevista
			Canal indirecto	
		<ul style="list-style-type: none"> Situación económica de la empresa 	Total, de patrimonio	Entrevistas y datos financieros de la empresa
			Capacidad de hacer frente a sus deudas	

Elaborado por: Cristhian Antonio Sabando Delgado

ANEXO 2. GUÍA DE ENTREVISTA REALIZADA A LOS GERENTES DE LAS 2 EMPRESAS EMPACADORAS EXPORTADORAS DE CAMARÓN DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS.

Fecha: ____/____/____.

Nombre del entrevistado: _____

Empresa: _____

Cargo en la empresa: _____

Objetivo de la entrevista: conocer las respuestas de las hipótesis planteadas en la presente investigación.

Preguntas:

1. **¿Desde cuándo comenzó las operaciones comerciales con el camarón?**
2. **¿Cuáles son sus principales clientes o mercados en el exterior?**
3. **¿En promedio Cuáles eran los volúmenes de venta antes de la pandemia?**
4. **¿Han existido inconvenientes en los procesos productivos y comerciales en este tiempo de pandemia?**
5. **¿La pandemia obligo a cambiar alguna estrategia de comercialización?**
6. **¿Los mercados a los que comercializa se mantuvieron estables o hubo un tipo de disminución o aumento?**
7. **¿Existieron cambios en los canales de distribución sí o no? ¿afectaron los costos?**
8. **¿Cómo se han comportado las ventas de camarón durante los años 2018 2019 y durante la pandemia del Covid-19?**

9. **¿A nivel país existió alguna estrategia comercial para enfrentar este entorno de pandemia que les pudo ayudar a mantenerse en el mercado y afrontar los procesos**

10. **¿Considera usted que la liquidez de la empresa se vio afectada a causa de la pandemia?**

11. **¿Los procesos de cobro de lo exportado o vendido se cumplieron en los plazos o se tuvo que utilizar alguna otra estrategia de cobro o ampliación de plazos?**

12. **¿La empresa ha logrado sostener a los trabajadores y cumplir con sus obligaciones con trabajadores, con proveedores?**

13. **¿Cómo considera que se encuentra su empresa para enfrentar este año y el próximo? Y ¿Cuál es el principal reto a superar?**

ANEXO 3. ANÁLISIS DE ENTREVISTAS

Tabla 2 entrevistas

Preguntas/ Entrevistados	Entrevistado 1	Entrevistado 2
1. Nombre de la Empresa y el cargo que ocupa	Nombre de la empresa: Flota Pesquera Deriancomp S.A Nombre comercial: JJ SEAFOODS Cargo: presidente	Nombre de la empresa: Deprodemar Cargo: Gerente
2. ¿Desde cuándo comenzó las operaciones comerciales con el camarón?	Desde mayo del 2019	Inicio sus operaciones exportando en el 2004
3. ¿Cuáles son sus principales clientes o mercados en el exterior?	Principales mercados: <ul style="list-style-type: none"> • China • USA • España • Colombia. 	Actualmente se está enfocando en comercializar para la región Euro asiática y también tiene fuerte su mercado en la parte de Europa (España, Portugal, Italia, Francia) En América (Estados Unidos, Colombia).
4. ¿En promedio Cuáles eran los volúmenes de venta antes de la pandemia?	Año 2019: 640 toneladas Año 2020: 550 toneladas	Las ventas han variado anualmente, el año más alto que se ha presentado en comparación a estos últimos dos años es el año 2018 en donde las ventas llegaron alcanzar 15 millones de dólares anuales. En el año 2019 por un problema interno de la empresa las ventas disminuyeron tuvimos inconvenientes con los contenedores por lo que las ventas oscilan entre 4 millones de dólares, en el 2020 a raíz de la pandemia las ventas incrementaron cerramos el año con 8 millones de dólares en venta.

<p>5. ¿Han existido inconvenientes en los procesos productivos y comerciales en este tiempo de pandemia?</p>	<p>Efectivamente... Restricciones especialmente con China.</p>	<p>En este tiempo de pandemia el único problema fuerte que se nos ha presentado fue precisamente con China ya que como has de ver escuchado en las noticias se habían prohibido las exportaciones de Ecuador aunque en realidad no era de todas las empresas de camarón sino que de una sola empresa la cual China le hizo la prueba de Covid y encontraron Covid en la superficie del material de empaque del Camarón entonces a raíz de eso cuando se presentó la noticia si nos devolvieron unos contenedores de China, unos cuatro.</p>
<p>6 ¿La pandemia obligo a cambiar alguna estrategia de comercialización?</p>	<p>Así es, estamos migrando a otros mercados con más fuerza, mercados que antes se enviaba poco en relación con China (USA- Colombia - Europa etc.)</p>	<p>Si expandirnos a nuevos mercados más que todo regionales.</p>
<p>7. ¿Existieron cambios en los canales de distribución? ¿afectaron los costos de los fletes?</p>	<p>La logística de transporte tuvo restricciones... por falta de carga.... y eso incremento los costos y si afectaron los canales de distribución</p>	<p>Cambiaron un poco los canales de distribución, sin embargo, los costos varían no solamente por la pandemia ya que normalmente en las navieras manejan tarifas diferentes entonces hay momentos donde las tarifas están más altas y otras donde están más bajas y no varían bastantes, las diferencias son de 500 dólares de 800 dependiendo de la naviera.</p>

<p>8. ¿Cómo se han comportado las ventas de camarón durante los años 2018 -2019 y durante la pandemia del Covid-19?</p>	<p>En el 2019 las ventas venían en alza lo cual nos hizo exportar 640 toneladas de camarón a diferentes destinos.</p>	<p>Las ventas del 2018 fueron bajas, pero por problemas internos de la empresa, sin embargo, en el 2019 comenzaron a aumentar significativamente porque se nos abrió el mercado asiático.</p>
<p>9. ¿A nivel país existió alguna estrategia comercial para enfrentar este entorno de pandemia que les pudo ayudar a mantenerse en el mercado y afrontar los procesos?</p>	<p>Ninguna....solamente el hecho de no restringir las actividades productivas y de exportación.</p>	<p>A nivel país me parece que no, hemos sido nosotros mismos quienes gracias a tener permisos hemos logrado afrontar los procesos, ya que revisando las exportaciones al menos a Rusia hay clientes que nos buscan por ser quienes tenemos el permiso para exportar a Rusia ya que hay empresas grandes ecuatorianas que tenían ese permiso, pero fueron bloqueados, al principio fuimos también bloqueados, pero superamos ese inconveniente. Se está vendiendo bastante, hay otras empresas que nos contactan para atender a sus clientes. La pandemia de una u otra manera nos ha ayudado a mejorar los procesos en algunas plantas procesadoras sin embargo hay empresas que siguen en el proceso de acreditación y si nos ha ayudado ya que algunas empresas nos contactan nos contactan para hacer envíos para el mercado Ruso.</p>
<p>10. ¿Considera usted que la liquidez de la empresa se vio afectada a causa de la pandemia?</p>	<p>Por supuesto...la pandemia hizo que las actividades se paralizaran y aunque nuestro sector vende alimentos...los cierres de restaurantes y del</p>	<p>Se vio afectada al principio, pero nos pudimos reponer para poder seguir con nuestras operaciones.</p>

	turismo en general.....hicieron que el dinero deje de circular.	
11. ¿Los procesos de cobro de lo exportado o vendido se cumplieron en los plazos o se tuvo que utilizar alguna otra estrategia de cobro o ampliación de plazos?	No se cumplieron con los tiempos establecidos ya que hubo ampliaciones.....recorte de facturas...diferimientos de cobros.....cancelaciones de envíos etc.	Cambiaron un poco comenzamos a trabajar con financieras empezamos a vender las facturas para que sean ellas quienes cobren esas facturas, pero fue para ciertos clientes ya que no todos aceptan y prefieren hacer pagos directamente a la empresa es un poquito demorado para la empresa porque las negociaciones las estamos haciendo con un porcentaje de anticipo y un porcentaje a contra factura.
12. ¿La empresa ha logrado sostener a los trabajadores y cumplir con sus obligaciones con trabajadores, con proveedores?	Desde que comenzó la pandemia hasta la fecha no hemos despedido ningún trabajador de los que constan en la nómina, como trabajadores fijos, sin embargo, si utilizamos mucho trabajador eventual muchas personas que trabajaban por avance, por tarea y de ese si se reportó muchísimos. Y en cuanto a los pagos de proveedores tanto de materia prima como insumos necesariamente hubo retrasos postergaciones tal como nosotros tuvimos que hacer con nuestros clientes de manera general en todos los ámbitos de la comercialización se ha tenido que diferir pagos aplazar deudas etc.	Pues hay retrasos con los pagos, pero la empresa trata de cumplir con sus obligaciones. Y hablando de trabajadores se redujo el personal que trabaja por obra, por ejemplo, los que pelan el camarón, los que estiban la carga en los container, etc.

<p>13. ¿Cómo considera que se encuentra su empresa para enfrentar este año y el próximo? Y ¿Cuál es el principal reto para superar?</p>	<p>El reto para nuestra empresa este año es retomar el ritmo de producción planificado en nuestro plan de negocios como nuestra empresa es una empresa nueva tiene una planificación tiene una planificación de crecimiento anual que se vio estancado por el tema de la pandemia, entonces nuestro reto es retomar ese plan de crecimiento, sostenerlo seguir con el proyecto de ampliación de la planta y tratar de captar nuevos mercados.</p>	<p>Captar nuevos mercados por ende nuevos clientes. Mejorar capacidad productiva por ende generar fuentes de empleo.</p>
--	---	--