



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

**Análisis del impacto de las exportaciones de camarón
ecuatoriano después de la salida de Reino Unido de la Unión
Europea (Brexit)**

AUTORA:

Sotomayor Barzallo Daniela Herminia

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL
INTERNACIONAL**

TUTOR:

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

15 de septiembre del 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Sotomayor Barzallo Daniela Herminia**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTORA

f. _____
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Sotomayor Barzallo Daniela Herminia

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis del impacto de las exportaciones de camarón ecuatoriano después de la salida de Reino Unido de la Unión Europea (Brexit)** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2020

EL AUTOR (A)

f. _____
Sotomayor Barzallo Daniela Herminia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Sotomayor Barzallo Daniela Herminia

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del impacto de las exportaciones de camarón ecuatoriano después de la salida de Reino Unido de la Unión europea (Brexit)**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2020

LA AUTORA:

f. _____
Sotomayor Barzallo Daniela Herminia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

REPORTE DE URKUND

URKUND

Documento	Sotomayor Barzallo Daniela Herminia.docx (D78252546)
Presentado	2020-08-27 16:05 (-05:00)
Presentado por	danielasotomayor6@gmail.com
Recibido	gabriela.hurtado.ucsg@analysis.arkund.com
Mensaje	Tesis Mostrar el mensaje completo

1% de estas 76 páginas, se componen de texto presente en 12 fuentes.

Navigation icons: bar chart, zoom, quote, search, up, left, right.

AGRADECIMIENTO

Je voudrais remercier en premier lieu à Dieu qui m'a permis de finir cette étape de ma vie, la culmination de mes études à l'université en donnant la sagesse et la compréhension pour prendre des corrects décisions afin d'atteindre mes objectives.

Je suis très reconnaissante avec mes parents : Edmundo Sotomayor et Rocío Barzallo pour être toujours la guide et le support dans chaque moment de ma vie, merci pour m'ont appris à valoriser les choses importantes de la vie, à m'efforcer pour réussir et pour me donnent la motivation de toujours être une meilleure personne.

À mes frères et sœurs pour être part de cette étape et pour me soutenir toujours avec un sourire dans les bons et mauvais moments.

À Hector Urquizo, l'amour de mon cœur, qui m'a supporté dans les moments les plus difficiles de ma vie et m'a accompagné dans chaque pas que j'ai pris.

Merci à tous les professeurs qui ont fait part de mon process d'apprentissage, spécialement à Madame Gabriela Hurtado pour me guider dans la dernière étape et madame Isabel Perez, pour être une grande inspiration à l'université.

Finalement, à toutes les amies que l'université m'a donné l'opportunité de connaître et d'être part de ses vies, à Cindia Lema, la meilleur confident et risqué personne avec laquelle j'ai partagé un voyage des 3 mois dans une autre pays, à Andrea Urgiles, la sourire et la mère du groupe, à Doménica Dominguez, l'amie qui ne t'écrit pas tous les jours un message mais je peux toujours être sûre de qu'elle sera là quand je suis besoin d'une amie. Le premier groupe des amies avec lequel j'ai partagé beaux souvenirs à l'université Mauricio, Cindia, Génesis, Pilar, Daniela T, Jeanelly, qui m'ont appris l'amitié sincère et sans limites malgré les mauvais moments, sont les bonnes lesquels sont toujours dans mon cœur.

Daniela Herminia Sotomayor Barzallo

DEDICATORIA

Je voudrais dédier ce travail à mon père qui a été la motivation de toujours m'efforcer malgré les difficultés et preuves que la vie m'a donné et qui m'a appris que le meilleur cadeau qu'il m'a pu donner a été l'éducation, il va être toujours dans mon cœur.

En plus à ma mère, mes frères et mes sœurs pour être toujours avec moi dans cette étape, pour toujours être fier de mes victoires et me supporter dans mes échecs avec un conseil.

À mon petit ami, qui est toujours avec un conseil, un mot de motivation, m'accompagne dans chaque étape et m'encourager dans toute moment. À mes amies qui ont été le support dans toute moment que je suis besoin.

Daniela Herminia Sotomayor Barzallo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs
DIRECTORA DE CARRERA

Ec. Carolina Lucín, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA

Ing. Wendy Arias, Mgs.
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CALIFICACIÓN

Sotomayor Barzallo Daniela Herminia

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	2
Formulation du problème	3
Antécédents	3
Contextualisation du problème.....	3
Objectif General	4
Objectifs Spécifiques.....	4
Justification	5
Hypothèse.....	6
Limitations et délimitations.....	6
Limitations.....	6
Délimitations	7
CAPITULO I.....	8
Cadre Théorique	8
Cadre de Référence	15
La Sortie de Venezuela de la Communauté Andine de Nations	15
Cadre légale.....	17
Méthodologie.....	22
Des Echantillons.....	23
CAPITULO II :	28
Analyse des raisons pour la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne	28

CAPITULO III :	33
Les exportations de la crevette équatorienne vers le Royaume Uni entre le 2015 et le 2019 et les possibles conséquences de la sortie de ce pays de l'Union Européenne.....	33
Processus d'exportation de la crevette	44
Diagnostic par entreprise.....	50
CAPITULO IV	68
Recollection des données	68
Tabulation des données	72
Analyse des entretiens structurés	81
Exigences du Royaume-Uni pour les importations de crevette blanche surgelé avec de la tête	86
Diagnostic d'exportation	88
Plan d'action.....	91
Plan de Mercatique.....	95
Définition des objectives du plan de mercatique.....	96
Analyse de la situation externe des entreprises	96
Analyse de la concurrence.....	97
Segmentation du marché	98
Offre de valeur.....	99
Développement d'une stratégie de marque	101
Stratégie des canaux de distribution.....	102
Stratégie de Promotion	102
Community management	103

Budget nécessaire pour conserver la compétitivité de la crevette équatorienne à niveau des entreprises exportatrices et du gouvernement national	103
Spécialisation des canaux de communication	105
Mesurer la satisfaction du consommateur	106
CAPITULO V	108
Modèle Statistique	108
CONCLUSIONES.....	118
RECOMENDACIONES	120
Références	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tableau 1: Principales entreprises exportatrices de crevette équatorienne.....	24
Tableau 2: Principaux problèmes de la crevette de l'équateur.....	44
Tableau 3: Guide de Taille de la Crevette	47
Tableau 4: Exportation de l'entreprise Bilbosa	50
Tableau 5: Exportations en dollars de l'entreprise Cofimar	51
Tableau 6: Exportations en dollars de l'entreprise Cristiansen	52
Tableau 7: Exportations en dollars de l'entreprise Crustamar	53
Tableau 8: Exportations en dollars de l'entreprise Empacreci	54
Tableau 9: Exportations en dollars de l'entreprise Empagran.....	55
Tableau 10: Exportations en dollars de l'entreprise Expalsa.....	56
Tableau 11: Exportations en dollars de l'entreprise Frigopesca.....	57
Tableau 12: Exportations en dollars de l'entreprise Frigopesca.....	58
Tableau 13: Exportations en dollars de l'entreprise Frigopesca.....	59
Tableau 14: Exportations en dollars de l'entreprise Omarsa.....	60
Tableau 15: Exportations en dollars de l'entreprise Priorisa	61
Tableau 16: Exportations en dollars de l'entreprise PromaOro.....	62
Tableau 17: Exportations en dollars de l'entreprise Promariscos.....	63
Tableau 18: Exportations en dollars de l'entreprise Santa Priscila	64
Tableau 19: Exportations en dollars de l'entreprise Songa	65
Tableau 20: Exportations en dollars de l'entreprise Zambritisa	66

Tableau 21: Question 11. ¿Quelles stratégies vous croyez que le gouvernement de l'Equateur, doit implémenter pour promouvoir les exportations vers le Royaume-Uni compte tenu leur sortie de l'UE ?.....	80
Tableau 22: Question 1. Croyez-vous que la sortie du Royaume-Uni de l'UE puisse affecter de manière négative les exportations de la crevette équatorienne ?	82
Tableau 23: Question 2. Quelles mesures vous pensez que le gouvernement de l'Equateur doit prendre pour face la sortie du Royaume-Uni de l'UE par rapport aux exportations équatoriennes vers ce marché.....	82
Tableau 24: Quelles stratégies doivent utiliser les entreprises exportatrices de la crevette blanche surgelée avec de la tête pour faire face à la sortie du Royaume-Uni de l'UE par rapport aux exportations équatoriennes ?.....	83
Tableau 25: Question 4. Quels sont les principaux avantages de la crevette équatorienne blanche surgelée avec de la tête sur le marché britannique ?.....	84
Tableau 26: Question 5. Quels sont les principaux désavantages de la crevette équatorienne blanche surgelé avec de la tête sur le marché britannique ?.....	84
Tableau 27: Question 6. Vous considérez que les exportations de la crevette équatorienne blanche surgelée avec de la tête peuvent souffrir une diminution pour la sortie du Royaume-Uni de l'UE ?.....	85
Tableau 28: Exigences de l'acheteur chez le Royaume-Uni	86
Tableau 29: Diagnostique d'exportation.....	90
Tableau 30: Résumé du plan d'action avec des stratégies des entreprises exportatrices selon les exigences de l'acheteur et le diagnostic d'exportation.....	92
Tableau 31: Résumé du plan d'action avec des stratégies du gouvernement selon les exigences de l'acheteur et le diagnostic d'exportation.....	93
Tableau 32: Segmentation du marché.....	98
Tableau 33: Modelé Business Canvas	100
Tableau 34: Budget par activité	104

Tableau 35:Résumé des stratégies du chapitre 106

Tableau 36: Total des exportations de l'échantillon par mois de 2015 à 2019 108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figure 1 : Facteurs qui affectent la compétitivité	12
Figure 2: Structure des exportations inter-Communauté	17
Figure 3: Distribution des votations dans le Royaume-Uni.....	19
Figure 4: Raisons de la sortie du Royaume-Uni de l'UE.....	31
Figure 5: Balance Commerciale entre l'Équateur et le Royaume-Uni de 2015 à 2019	34
Figure 6: Produits traditionnels exportées de l'Equateur vers le Royaume-Uni de 2017 à 2019	35
Figure 7: Rapport de l'Aquaculture dans le PIB national en millions de dollars	36
Figure 8: Participation en pourcentage de l'Aquaculture dans le PIB National	37
Figure 9: Évolution du prix pendant l'année 2017	39
Figure 10: Evolution du prix Moyenne/Livra pendant l'année 2018.....	40
Figure 11: Évolution du prix Moyenne/Livra pendant l'année 2019.....	41
Figure 12: Exportation de crevette Equatorienne de Janvier 2015 à Décembre 2019	42
Figure 13: Étapes de production des crevettes équatoriennes.....	48
Figure 14: Importations de la crevette équatorienne du Royaume-Uni	49
Figure 15: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Bilbosa S.A. de 2015 à 2018	50
Figure 16: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Cofimar S.A. de 2015 à 2018	51
Figure 17: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Cristiansen de 2015 à 2018	53

Figure 18: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Crustamar de 2015 à 2018	54
Figure 19: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Empacreci de 2015 à 2018	55
Figure 20: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Empagran de 2015 à 2018	56
Figure 21; Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Expalsa de 2015 à 2018.....	57
Figure 22: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Frigopesca de 2015 à 2018	58
Figure 23: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Empacreci de 2015 à 2018	59
Figure 24: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Omarsa de 2015 à 2018.....	61
Figure 25: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Priorisa de 2015 à 2018.....	62
Figure 26: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise PromaOro 2015 à 2018.....	63
Figure 27: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Promarisco de 2015 à 2018	64
Figure 28: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Santa Priscila de 2015 à 2018	65
Figure 29: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Songa de 2015 à 2018.....	66
Figure 30: Exportation en dollars vs volumen d’exportation de l’entreprise Zambritisa de 2015 à 2018	67

Figure 31: question 1. ¿Quel type de crevette vous exportez au marché de l’Union Européenne ?.....	72
Figure 32: Question 2. ¿Quel est la présentation que vous utilise pour exporter vous crevettes aux Royaume-Uni ou au marché de l’UE ?	73
Figure 33: Question 3. ¿Quel pays de l’Union Européenne vous exporte de la crevette blanche surgelée avec de la tête ?	74
Figure 34: Question 4. Dans le cas que votre réponse précédente a été le Royaume-Uni, Quel pourcentage de vous exportations est dirigé vers le Royaume-Uni ?.....	75
Figure 35: Question 5. ¿Vous croyez que vos exportations de crevette vers le Royaume-Uni seront affectées par la sortie du pays de l’Union Européenne ?.....	75
Figure 36: Question 6. Dans le cas que votre réponse à la question 5 a été affirmative, s’il vous plait, indiquez quel pourcentage de vos exportations de crevette vers le Royaume-Uni pourrait être affecté.....	76
Figure 37: Question 7. En parlant des certificats, quelles sont les exigences pour exporter la crevette surgelée avec de la tête vers le Royaume-Uni ?.....	77
Figure 38: Question 8. ¿Quelles exigences de la question 7 vous considérez les plus difficiles d’accomplir pour exporter la crevette blanche surgelée avec de la tête vers le Royaume-Uni ?	78
Figure 39: Question 9. Quel est l’incoterm que vous utilisez pour faire vos exportations ?.....	79
Figure 40: Question 10. ¿Quelle stratégie-vous pensez que les entreprises exportatrices de la crevette blanche avec de la tête doivent implémenter pour maintenir le positionnement dans le marché du Royaume-Uni, malgré la sortie de ce pays de l’UE ?	80
Figure 41: Sainsbury’s jumbo kit crevettes	105

RESUMEN

La salida del Reino Unido de la Unión Europea es un acontecimiento que lleva más de dos años de proceso, el cual tiene fin el mes de diciembre del 2020. De esta manera que los países que tenían relaciones comerciales con el país británico a través de la Unión Europea quedan en desventaja puesto que cambiarían las barreras tarifarias en función de las preferencias que tiene cada país. Ecuador se adelantó a esta situación y firmó un acuerdo en el que blinda sus productos exportados hacia el país británico. El mismo debe ser ratificado en un periodo de tiempo específico para gozar de este beneficio en el mes de enero 2021. El camarón ecuatoriano se ve incluido en este acuerdo por lo cual en este estudio se analiza la competitividad de las empresas exportadoras de camarón que venden su producto hacia Reino Unido y al mercado europeo. Así, se usó un modelo estadístico de pronóstico a partir de las exportaciones totales mensuales de 2015 a 2019, y se hicieron estimaciones hasta el año 2023, en el cual se demuestra una incidencia positiva en las variables, es decir un incremento en las exportaciones de Ecuador hacia Reino Unido con la condición de mantener las mismas preferencias arancelarias que se tenía con la Unión Europea, lo que generaría un gran desarrollo económico para el país a largo plazo.

Palabras Claves: Reino Unido, Competitividad, Unión Europea, barreras tarifarias, Exportaciones, Acuerdo comercial

ABSTRACT

The exit of the United Kingdom from the European Union (Brexit) is an event which took more than two years of process, which will end in December 2020. In this way, the countries which had trade relations with the British country through the European Union are at a disadvantage because tariff barriers would change according to the preferences of each country. Ecuador anticipated this situation and signed an agreement in which it protects its products exported to the British country. The trade agreement must be ratified within a specific period to benefit from this advantage in January 2021. Ecuadorian shrimp is included in this agreement, for this reason this study analyzes the competitiveness of shrimp exporting companies that sell their product in the UK and on the European market. Thus, a statistical forecasting model was used based on the total monthly exports from 2015 to 2019, and estimates were made up to the year 2023, during which a positive impact on the variables is demonstrated, in other words an increase in exports from Ecuador to the United Kingdom with the condition of maintaining the same tariff preferences as with the European Union, which would generate great economic development for the country in the long term.

Keywords: *United Kingdom, Competitiveness, European Union, tariff barriers, Exports, Trade agreement*

RÉSUMÉ

La sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne est un événement qui a pris plus de deux années de processus, lequel finira le mois de décembre 2020. De cette manière, les pays qui avaient des relations commerciales avec le pays britannique à travers le l'Union Européenne sont désavantagées car les barrières tarifaires changeraient en fonction des préférences de chaque pays. L'Équateur s'est anticipé de cette situation et il a signé un accord dans lequel il protège ses produits exportés vers le pays britannique. L'accord commercial doit être ratifiée dans un délai précis pour se bénéficier de cet avantage au mois de janvier 2021. La crevette équatorienne est incluse dans cet accord, pour cette raison dans la présente étude s'analyse la compétitivité des entreprises exportatrices de crevettes qui vendent leur produit au Royaume-Uni et sur le marché européen. Ainsi, un modèle de prévision statistique a été utilisé sur la base des exportations mensuelles totales de 2015 à 2019, et des estimations ont été faites jusqu'à l'année 2023, au cours de laquelle un impact positif sur les variables est démontré, c'est-à-dire une augmentation des exportations de L'Équateur vers Royaume-Uni à la condition de maintenir les mêmes préférences tarifaires qu'avec l'Union européenne, ce qui générerait un grand développement économique pour le pays à long terme.

Mots Clés : Royaume-Uni, compétitivité, Union Européenne, Barrières tarifaires, exportations, Accord commercial

INTRODUCCIÓN

Aujourd'hui les pays font part des accords internationaux pour améliorer sa présence parmi des pays et améliorer ses économies à travers des échanges. C'est bien connu que le Royaume-Uni n'est plus membre de l'Union Européenne, pourtant la séparation a été prolongé presque un an de la date qu'il doit être fait. Le phénomène affecte à l'Union Européenne parce que le pays est le siège de la plupart des entreprises qui ont présence à niveau mondiale tel que l'Allemagne et la France, cette sortie endommage la trilogie des forces économiques d'Europe. D'autre part, les échanges vers l'UE pourraient diminuer à cause de cette situation et ils peuvent aussi augmenter pour le Royaume-Uni.

En conséquence, les pays comme l'Equateur qui avait signé un accord de libre-échange avec l'Union Européenne, a des problèmes dans cette situation de séparation. Ainsi, tous les bénéfices de droits de douane, préférences dans l'euro zone, sont nulles aujourd'hui avec le Royaume-Uni du au Brexit. L'Equateur est parmi les dix principaux exportateurs de crevettes pour le Royaume-Uni, alors une élimination de tarif zéro dans les exportations peuvent provoquer que la crevette équatorienne augmente son prix et par conséquent il serait moins compétitif et nous pouvons perdre ce marché. Afin de maintenir les relations entre les deux pays, le cinq de May de 2019, le Royaume-Uni, la Colombie, Le Pérou et l'Equateur (CAN) ont signé un accord commercial dont s'assure que le 95% de l'offre exportable de l'Equateur obtiendra le bénéfice de tarif douanière zéro, il comprend aussi l'exportation de crevette (Tapia, 95% de productos de Ecuador llegará sin arancel a Reino Unido, según acuerdo suscrito con Colombia y Perú, 2019).

Formulation du problème

Antécédents

Le début de l'Union Européenne a été fait comme un accord économique dont les pays faisaient échanges commerciaux entre eux. Après ça, elle se transforme en un bloc économique qui comprend l'unification politique et social des états membres. Il veut dire que les pays partagent une seule monnaie, drapeau entre autres, il aussi avait provoqué un meilleur niveau de vie pour ses habitants. Le Royaume-Uni a été membre de l'UE pour plusieurs ans, mais depuis cinq ans, le pays cherche la séparation de son Etat de l'Union Européenne, ce qu'avait l'objectif de obtiendrait autonomie d'état, de monnaie entre autres. Comme singulier, le pays reçoit exportations provenant de l'Equateur dont les principaux produits sont la banane, le poisson, le crevette et "l'abacá" (Simoes, 2018).

En parlant de l'exportation de la crevette, il représente une 18% en général pour l'Union Européenne, mais dans de ce résultat on peut segmenter les exportations faits vers le Royaume-Uni et il nous montre un chiffre qui représente le 45% du total général de l'UE, de cette manière il est importante de mentionner que le produit a un avantage qui est la qualité, parce que dans le crevette que l'Equateur exporte s'utilisent des méthodes qui aident le environnement et aussi qui ne endommage la santé des consommateurs (Camara Nacional de Acuacultura, 2019)

Contextualisation du problème

L'Equateur est un pays qui base son économie dans la vente de pétrole et aussi dans l'exportation de produits agricoles entre autres. Pendant plusieurs années le pays a été dans une période d'accroissement dans les exportations de crevette. Il est bien connu que en 1999 la maladie connu comme la tache blanche était le principal problème du produit. Mais, après 19 ans il y existe un fort développement dans les exportations de crevette pendant l'année 2019.

L'accroissement des exportations aide au développement du pays puisqu'il encourage les investissements dans le secteur et aussi génère de l'emploi, qui se traduit dans l'amélioration de la qualité de vie des habitants. Les investissements dans la production de crevettes est fait pour chaque projet, au contraire d'autres secteurs qui ont investissements an par an. Pendant les dernières années, le volume d'exportation avait augmenté, mais il y avait une diminution de prix international par kilo de crevette.

Il veut dire que malgré l'augmentation du volume d'exportation, les résultats ont été moins que l'atteindre, alors quelques projets d'investissement dans le secteur de la crevette ont été paralysé. Après les accords et négociations récentes, s'atteindre une augmentation des exportations, au même temps que la Chine capture la majorité de la production, parce que l'offre de l'Equateur en termes de crevette es haut et ce pour ça que le prix tombe (El Universo, 2019).

Objectif General

Déterminer l'impact de la sortie du Royaume-Uni de l'UE sur la compétitivité des exportations équatoriennes de crevette vers dans ce marché.

Objectifs Spécifiques

(a) Analyser les raisons pour lesquelles le Royaume-Uni avait sorti de l'Union Européenne et ses relations commerciales avec ce bloc.

(b) Connaître la situation des exportations de la crevette équatorienne vers le Royaume-Uni entre le 2015 et le 2019 et les possibles conséquences de la sortie de ce pays de l'Union Européenne.

(c) Déterminer les stratégies de positionnement à partir d'un plan de mercatique appliquer pour améliorer la compétitivité de la crevette équatorienne sur le marché du Royaume-Uni hors l'Union Européenne.

(d) Utiliser un modèle statistique pour vérifier l'hypothèse proposée.

Justification

Étant donné que la sortie du Royaume-Uni de la Union Européenne a provoqué des changements dans les accords passés, il affecte aussi à l'Équateur due à qu'il avait signé un accord de libre-échange avec l'UE. De cette manière, il est important de comprendre l'impact de la situation puisque l'Équateur est un pays qui se développe à travers de la production et vente des produits provenant de l'aquaculture, agriculture, entre autres.

Il est important de connaître les principaux produits que l'Équateur exporte au Royaume-Uni pour noter quel serait le risque de la séparation entre le bloc économique et le Royaume-Uni, sans oublier la possibilité d'un accord qui bénéficie aux pays en évitant des terribles pertes. Entre les principaux produits on a la banane, le poisson et ses dérivés, le crevette et autres crustacés, fruits et légumes, entre autres. (Simoes, 2018).

L'année 2019 a été le meilleur pour les exportateurs de la banane et la crevette. Généralement le produit qui dirige les exportations est la banane mais, malgré les inconvénients de l'année dernier (la grève) le pays avait obtenu une augmentation positive d'exportation de la crevette qui a surpassé les résultats du produit phare non pétrolier, la banane. Les exportations de crevette équatorienne, ont été un développement croissant dans le volume, parce que l'offre du même a augmenté tandis que la demande de la Chine a croît également. (Camara Marítima del Ecuador, 2019)

À propos des exportations vers le Royaume Uni dans la même période, ils ont augmenté mais la raison du changement positif a été l'augmentation de la demande du produit. Alors, une fois que le Royaume-Uni avait sorti de l'Union Européenne, l'accord signé entre le pays et les membres de la Communauté Andine sera mise en marche. Il veut dire que la plupart des produits entrera avec une tarif douanière zéro, ainsi l'Équateur pourrait être plus compétitive que sa concurrence, car le premier pays exportateur des crevettes pour le Royaume-Uni est le Vietnam. Il dirige les exportations due au bas prix qu'il gère, bien que l'Équateur es plus compétitive dans la qualité du produit (FIS, 2019).

Les techniques utilisées pour la production et commercialisation des crevettes équatoriennes sont socialement responsables ainsi que dans le processus de production afin de ne pas endommager la santé de consommateurs.

Alors il veut dire que la production est organique, sans l'utilisation d'hormones de croissance pour accélérer le temps normal de production des crevettes. Grâce à ce type de production l'Équateur gagnera plus de présence internationale, puisque aujourd'hui la plus importante caractéristique qu'un produit doit avoir est d'être organique et aussi avoir les certifications correspondantes. Depuis l'année dernière le Royaume-Uni s'est considéré comme le principal consommateur des crevettes dans l'Europe. (Omarsa, 2020)

Hypothèse

La sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne affecte la compétitivité des exportations équatoriennes de crevette exprimée à travers ses futures exportations.

Variable dépendante : La compétitivité des exportations de crevette sur le marché du Royaume-Uni exprimée à travers ses futures exportations.

Variable indépendante : Les chiffres des exportations équatoriennes de crevette vers le Royaume-Uni de 2015 à 2019.

Limitations et délimitations

Limitations

Dans cette recherche on aura des limitations du temps, localisation, dispositions du gouvernement et collaboration des entrepreneurs. En premier lieu la durée du temps qui existe pour finaliser le projet est de 4 mois, en deuxième lieu il y a des entreprises exportatrices de crevette dans les provinces de Guayas, Manabí et El Oro. Aujourd'hui le monde est à l'attention de la pandémie causée par le covid-19, alors en Équateur n'est pas différent, de manière que le gouvernement a adopté des mesures de sécurité pour éviter la propagation du virus. Il veut dire que dans l'Équateur existe des restrictions

de mobilisation, ce qui limite la possibilité de visiter les entreprises qui seront partie de l'échantillon.

Le dernier lieu est la collaboration des entrepreneurs puisqu'il peut exister le cas dont l'entreprise ne répondre pas aux enquêtes fassent, de manière qu'il peut affecter le résultat de la recherche.

Délimitations

Pour connaître la compétitivité des exportations équatoriennes de crevettes vers le Royaume-Uni, a été décidé d'utiliser un échantillon des principales entreprises exportatrices de la province Guayas et El Oro car ils sont les principales fournisseuses vers le Royaume-Uni.

En parlent du produit, il serait considéré pour le projet le type surgelé des crevettes avec de la tête, qui représente la plupart des exportations totales du pays. Pour connaître les flux commerciaux entre les pays il sera collecte donnés de 2014 à 2019.

Pour mesurer la compétitivité des entreprises exportatrices équatoriennes de crevette vers le Royaume-Uni, on va utiliser deux facteurs. Les facteurs à utiliser sont : en premier lieu *la qualité de la crevette équatorienne* à travers des processus de production ; et en deuxième lieu *la capacité des entreprises de satisfaire la demande du marché britannique grâce à la production continue de crevettes* presque pendant toute l'année. Ces deux facteurs, finalement, contribuent à maintenir les exportations de ce produit vers le marché britannique en évoquant la compétitivité de la crevette de l'Équateur.

CAPITULO I

Cadre Théorique

Le document a comme objectif l'analyse des facteurs positives ou négatives pour l'Equateur à partir de la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne de manière qu'il est nécessaire de la compréhension du termes et théories du commerce international. Le commerce international est une activité économique qui se fait parmi des pays, en ayant d'un pays qui vendre et l'autre qui achète. Cet échange des marchandises, information, entre autres a eu ses origines à partir du siècle XVI, dont le mercantilisme a dominé l'économie mondial. Bien que le mercantilisme ne soit pas considéré comme une théorie de l'économie international pour plusieurs auteurs, il est important de l'expliquer parce qu'il a été la première étape pour le développement du même.

Le mercantilisme s'est posé comme la manière d'obtenir la richesse d'un pays par l'augmentation des activités commerciaux et en utilisant des techniques de monnayer des pièces et par l'accumulation des métaux précieux (Huesca Rodriguez, 2012). De manière que, l'activité plus importante que le gouvernement et les personnes considéraient était l'exportation des produits. Le gouvernement faisait partie active du commerce, ils considéraient que si le pays exportait plus, il a été riche alors, ils utilisaient des barrières protectionnistes pour éviter que la concurrence internationale endommageât la balance commerciale positive de quelqu'un pays (Cueva Orna, 2016)

D'autre part, dans le commerce mercantiliste il était nécessaire d'avoir une situation de gagnant et autre de perdant, qui se réalisait principalement dans les guerres. Selon Heckscher, les gouvernements promouvaient la circulation de la monnaie par l'obtention des résultats positives dans la balance commerciale dont le principal acteur a été la monopolisation du commerce (Riojas, 2007).

Le contrôle que l'état avait tenu sur le marché a été la limitation du même et provoque un système économique oppose au libre commerce. Les mercantilistes avaient eu une vision de richesse qui se définissait comme une quantité fixe pour le monde entier, et qu'ils devaient obtenir la plupart de la richesse à travers des guerres, pour déterminer qui a été le pays dominant avec toute la richesse mondiale (Plan Ceibal, 2019).

Le début des théories du commerce international était en 1776, la première a été développée par Adam Smit qui critiquait durement le mercantilisme parce qu'il ne permettrait le libre commerce, tandis que sa théorie le promouvait et aussi parle de l'avantage absolue.

Adam Smith montre que la richesse des nations n'était pas située dans l'accumulation des métaux précieuses au contraire, un pays est considéré riche si le même possède la capacité de produire des biens et des services. D'autre part, il est important de noter que le contrôle gouvernemental que les mercantilistes avait sur le commerce était protectionniste, il imposait des barrières pour éviter l'entrée de la concurrence étrangère, cependant Smith propose un système de laissez-faire, c'est-à-dire que le commerce international ne devait pas être dirigé ou contrôlé pour le gouvernement. (Gomez, 2003).

Si une nation a richesse, en conséquence elle avait un avantage absolu parce qu'il fait référence à la capacité de produire un bien à travers de l'utilisation de la mineur quantité possible des unités de travail. Alors, la spécialisation de la production se doit faire à travers des produits dont il y a efficacité maximale. Étant donné qu'un pays est capable de produire le bien à un coût bas, le même doit exporter le bien et importer quelques qu'il n'a pas l'avantage et il provoque l'augmentation du commerce international et aussi les relations internationales parmi des pays. Par ailleurs la raison pour laquelle il utilise un politique de laissez-faire est que le coût ne change pour barrières économiques imposées par les gouvernements au moment d'exporter ou importer les biens (Monje, 2011).

Dans le siècle XIX a apparu la théorie considère comme base du commerce international, David Ricardo explique l'avantage comparative qui rapporte à l'existence d'un coût d'opportunité, de façon qu'un pays exporte ce qu'il a maximale productivité ainsi un coût de production moins chère que la concurrence (Lafay, 1995). De cette manière Eli Hecksher et Ohlin fassent un approfondissement de la théorie de David Ricardo, et comme résultat ils montrent que l'avantage comparative est obtenu à partir d'un coût relative bas, mais la principale raison de ce coût est à travers de la dotation naturelle des facteurs de production. Alors, pour avoir l'avantage comparative, chaque pays doit exporter ces facteurs ou ressources qu'il a en abondance et importer ce qu'il a pénurie (Peñafiel, 2019).

En 1995, l'Organisation Mondiale du Commerce est le principal acteur qui régit la négociation dans le commerce international à travers des accords douaniers, entre ses principes ils remarquent que la nation la plus favorisée aura un traitement égal que tous les membres afin de développer le libre commerce (Cueva Orna, 2016). En 2005 Equateur obtient le bénéfice d'être partie de l'accord de Système de Préférence Douanière avec l'Union Européenne pour réduire le trafic de drogues parmi les pays et aussi pour aider au développement des pays par l'exportation des produits agricoles avec un tarif spécial. (Rivera, 2014).

A partir de l'an 2017, l'accord commercial signé entre l'Équateur et l'Union Européenne a commencé à s'exécuter. Parmi les bénéfices et devoirs obtenus par l'accord, le principal est l'entrée de produits équatoriens aux pays membres de l'UE avec un tarif douanier de 0% (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016)

En ce qui concerne à la production de crevette (*penaeus vannamei*), il est nécessaire de définir quels sont les principales présentations du produit à niveau mondiale. On a la crevette surgelée avec de la tête (Head on) et ses dérivés (Shell on), aussi on a la crevette avec de la valeur ajoutée. Les deux types jouent un rôle important, mais selon une étude de Garza et al. (2016) la plupart des foyers européennes, la consommation des crevettes surgelées est haut tandis que la consommation des crevettes avec de la valeur ajoutée est bas.

D'autre part, l'innovation d'un produit est une étape fondamentale pour le développement d'un marché. Alors, l'innovation aide aux entreprises obtenir des avantages compétitifs et on peut trouver ses innovations à l'intérieur du même, en changeant des processus ou avec l'introduction d'un nouveau produit au marché. (Beltrán, 2017). Comme est bien connu l'innovation provoque une augmentation dans les coûts de production, mais il est fait parce que on le justifie avec le profit que s'obtient à travers du prix. Cependant, il n'est toujours la même situation dans toutes les marchés et entreprises, c'est-à-dire que dans le cas de la crevette il n'est pas seulement d'ajouter machinerie pour le produit finale, sinon que l'entreprise doit accomplir quelques exigences du marché international avec des certifications qui montrent la qualité du produit, ce qui augmente le prix et fait le produit moins compétitif que la concurrence. Alors, les moyens et petites entreprises n'ont pas les

ressources pour ce type d'investissement, de manière qu'elles le font à travers de merges ou alliances stratégiques (Intriago, 2018)

L'Equateur est un producteur de crevette qui a présence mondiale, de manière que le produit doit accomplir les exigences du marché. En plus, la plupart des exportations équatoriennes de crevette sont du type Head on, de manière que la spécialisation de la production doit être dirigé à ce produit à travers de l'amélioration continue de son processus.

Pendant plusieurs années la compétitivité a été un facteur prédominant d'étude pour les entreprises et pays du a l'importance qu'elle représente dans le commerce alors, il y a une définition pour chaque cas. Pour cette recherche, la compétitivité des entreprises exportatrices de crevette d'Equateur sera mesuré en termes de qualité et d'efficacité pour satisfaire la demande internationale du produit. La compétitivité nationale se rapporte aux niveaux de participation d'un pays dans le marché international en dépendant des prix relatifs internationales, mais en obtenant de la rentabilité (Perea, 2012).

Selon Campos et al. (2018) La compétitivité est liée aux facteurs qui aident à augmenter la participation de marche d'une entreprise ou pays de manière externe (internationale) ou interne (à l'intérieur du pays), en plus l'organisation doit être rentable à long terme à travers du développement des techniques qui améliorent l'efficacité des processus.

La compétitivité fait référence à la capacité d'une entreprise ou pays de garantir la satisfaction d'un besoin à travers d'un produit ou service en termes de qualité, prix, image, entre autres. En plus, cette capacité doit être meilleur que la concurrence pour être considéré comme une entreprise compétitive. De manière que des aspects comme la technologie, les ressources ou compétence de gérer les individus, doivent être supérieur que les autres (Lema & Urgiles, 2019).

Cependant, il y a aussi des facteurs externes associés à la compétitivité d'une entreprise ou d'une industrie, il veut dire qu'elle doit faire attention à ceux-laquelle ne peut pas contrôler. Ainsi les plus importants facteurs externes dedans le pays peuvent être la politique commerciale du pays, les droits de douane imposées, le prix international d'un produit, la demande, parmi d'autres. Dans ce cadre de la

compétitivité, il est important à mentionner que la qualité d'un produit comme la possibilité de le fournir pendant de longues périodes peuvent être encore plus effectifs que le fait d'avoir de prix bas parce qu'il y a des marchés qui vont toujours préférer la qualité, le bien-être, la santé, etc.

Figure 1 : Facteurs qui affectent la compétitivité

Facteurs que l'entreprise peut contrôler	Facteur contrôlables par le Gouvernement	Facteurs incontrôlables
<input type="checkbox"/> Stratégie	<input type="checkbox"/> Taux de échange et intérêt	<input type="checkbox"/> Prix international
<input type="checkbox"/> Produits	<input type="checkbox"/> Impôts	<input type="checkbox"/> Conditions de la demande
<input type="checkbox"/> Technologie	<input type="checkbox"/> Politique commerciale	<input type="checkbox"/> Impact dans l'environnement
<input type="checkbox"/> Entraînement	<input type="checkbox"/> Droits de douane	<input type="checkbox"/> Impact dans l'équité
<input type="checkbox"/> Alliances stratégiques	<input type="checkbox"/> Quota	
<input type="checkbox"/> Coûts	<input type="checkbox"/> Accords	
<input type="checkbox"/> Productivité	<input type="checkbox"/> Alliances Stratégiques	
<input type="checkbox"/> Développement et recherche	<input type="checkbox"/> Politiques d'investissement <input type="checkbox"/> Politiques de recherche et développement	

Source : Institute Interamericain de Cooperation pour l'Agriculture

Elaboré par : Rojas, Romero, & Sepúlveda

Traduit par : L'auteur

Alors, l'entreprise doit avoir une réponse rapide et effective s'il existe un changement dans les facteurs qu'elle ne peut pas contrôler pour maintenir l'avantage compétitive. Il y a le cas dont les entreprises ne sont préparées avec un plan de contingence, alors l'entreprise ferme ses opérations dû la situation extraordinaire. De même, ils y existent des caractéristiques qui définit la compétitivité dedans les entreprises. On a le cas de la compétitivité liée à la qualité, dont la simple capacité de fournir un produit se transforme en la capacité de présenter un produit innovateur avec une valeur ajoutée. Il veut dire que, avec ce produit on montre productivité dans le coût mais sans endommager la qualité à travers des techniques comme la recherche des meilleurs fournisseurs, temps du production efficientes, technologie entre autres. L'entreprise accomplisse et surpasse les exigences du consommateur tandis que la même se différencie des autres (Chávez, 2011)

En effet, on peut parler de la compétitivité d'entreprise pour se référer à la qualité et prix d'un produit, c'est-à-dire qu'une entreprise doit avoir des processus de production efficaces, qui provoquent l'obtention de l'avantage comparative par rapport à la concurrence. De la même manière, il y a des facteurs qui affectent la compétitivité de l'entreprise, par exemple l'environnement, infrastructure, efficacité des institutions entre autres. Alors, malgré les facteurs négatifs, le succès va dépendre de la rapidité de réponse que l'entreprise a dans les changements des exigences du marché et la capacité de déduire comme elle se peut adapter à chaque situation (Demuner, González, & Ibarra, 2017)

Selon Schuurman (1998), la gestion totale de qualité plus l'utilisation des techniques pour l'obtention de la gestion de qualité sont les principaux facteurs pour qu'une entreprise obtienne un avantage comparatif. De même, une planification détaillée des processus et utilisation des ressources par année peut aider pour obtenir un système d'amélioration continue.

Un bon guide pour l'obtention de la gestion de qualité est la norme ISO 9001, sur la page ISO se trouve l'explication des bases de la norme :

L'approche processus s'appuie sur une identification systématique et un management des processus et de leurs interactions de manière à obtenir les résultats prévus conformément à la politique qualité et à l'orientation stratégique de l'organisme. Le management des processus et du système dans son ensemble peut être réalisé en appliquant le cycle PDCA (Plan, Do, Check, Act), en lui intégrant globalement une approche s'appuyant sur les risques. (ISO, 2019)

En plus, la création de valeur à travers des techniques de production soutenables est un facteur direct lié à la qualité d'un produit parce que les entreprises utilisent la méthode d'amélioration continue qui en conséquence aide à l'augmentation de la qualité des produits et leur donne valeur (Camarena et al. , 2017)

Il n'est pas suffisant d'avoir la compétitivité dans un marché, si le même ne connaît pas les avantages d'avoir le produit d'une entreprise. Il est nécessaire d'avoir des techniques de positionnement qui aident à l'entreprise à être dans l'esprit du consommateur. Alors, le positionnement se définit comme l'importance que des

consommateurs donnent à quelque produit, service, etc. De manière que la préférence d'acquérir un ou autre produit est à travers de la catégorisation que le cerveau du consommateur fait par rapport à ce qu'ils voient comme le meilleur ou le pire. Ainsi, l'organisation doit présenter à son marché sélectionné l'image d'un produit qui accompli ses souhaits avec les caractéristiques que le produit a. (Mora & Schupnik, 2015)

Etant donné que le marketing est un outil qui aide à la connaissance de profil du consommateur pour satisfaire ses besoins, il dirige aussi le positionnement d'un produit ou service dans l'esprit du client. De cette manière on a le plan de marketing qui est un document dont les objectives de l'entreprise dans un période du temps se défini à travers d'un processus d'analyse et recherche d'information lié aux marche potentiel. En plus, le plan de marketing a les étapes détaillées des actions nécessaires pour accomplir les objectives. Selon Apaolaza (2015) avec cette plan, une entreprise peut améliorer le prendre de décisions du a la connaissance d'information réel de l'organisation, de même façon il réduit le risque des pertes et facilite le control de la gestion.

Enfin, en parlant des exportations dans le plan de marketing, il est important rappeler que les marchés internationaux évoluent, alors il faut avoir dans le plan de marketing au moins deux scenarios dans lequel on peut réduire le risque d'échec du aux incertitudes du marché. (Morgan, Katsikeas, & Vorhies, 2012)

Ils y existent deux idéologies politiques dans le Royaume-Uni qui ont été le facteur décisif pour le Brexit. La première idéologie est là des eurosceptiques, qui sont un groupe fort dans le pays, c'est-à-dire qu'il promouvant ses principes depuis la création de le parti de l'Independence du Royaume-Uni. Ils se basent sur l'idée de que les britanniques avaient perdu sa souveraineté au moment qu'ils font partie de l'Union Européenne. C'est la raison pour laquelle le pays jamais avait participé dans l'union monétaire de la zone euro (Del Prado, 2018)

D'autre part, ils sont en contre de la libre circulation des personnes qui font part de la zone Schengen parce que pendant l'a cris économique mondiale, les personnes ont immigré aux pays dont il y avait meilleures opportunités, de manière que plusieurs immigrants sont allés aux Royaume-Uni. Alors, il a provoqué la diminution de placements de travail et augmente la demande du même, en

conséquence le travail fait par les immigrantes a eu un salaire plus bas par rapport aux britanniques, ce qu'a augmenté l'europhobie (García O. , 2017)

La deuxième idéologie est l'europhobe (à l'encontre de l'UE), laquelle est dirigée par les jeunes du pays, ils voient comme une perte de son future la sortie du Royaume-Uni de l'UE parce qu'ils n'obtiendront les bénéfices d'être partie du bloc économique, par exemple la possibilité d'étudier dans universités d'autres états ou la possibilité de se développer professionnellement de manière facile dans autre pays membre de l'Union Européenne. En plus, ils croient que le Brexit va donner plusieurs problèmes politiques et commerciales pour les britanniques (Arce, 2019)

Cadre de Référence

La Sortie de Venezuela de la Communauté Andine de Nations

La Communauté Andine est un bloc économique créée en 1966 avec l'Accord de Cartagena, dans lequel le Pérou, la Colombie, le Chili, l'Equateur, la Bolivie et Venezuela s'ont suscrit. Le Chili a quitté de la CAN quelques ans postérieurs. L'intégration de ces pays a comme but l'augmentation de la qualité de vie d'eux-mêmes à partir du commerce sans barrières et coopération social. C'est-à-dire que les barrières tarifaires pour les pays membres est de 0%. En plus, la CAN ne se limite pas à l'échange des biens, sinon le partagent des politiques communes dans le commerce comme certificats, transport, investissements entre autres. La coopération dans le bloc économique permet aux pays membres avoir des avantages dans le commerce international dû à l'augmentation de ses compétences avec les régiments communes (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2020)

Le 22 d'avril de 2006 Venezuela a décidé quitter de la CAN du a désaccords avec ses partenaires. La décision a pris par le ministre du gouvernement de l'époque, Hugo Chavez. Parmi les principales causes de la sortie de Venezuela du bloc économique on a l'union aux traités de libre-échange du Pérou et de la Colombie avec les Etats-Unis. Comme il est connu le pays n'a pas de bonnes relations avec les Etats Unis depuis plusieurs années, de manière que le président de Venezuela avait pris l'accord comme une trahison parce qu'en premier lieu les pays faisaient le signent du traité comme individuels ce qui endommageait la position d'intégration de la CAN. En deuxième lieu, il utilisait comme fondement cette traité pour exprimer la pensée dans le moment dans lequel les pays ont signé le traité. La CAN a perdu ses objectifs

principaux lesquels se basent sur le développement des pauvres et non pour les riches, alors le traité avec les Etats Unis pour il a été l'appui pour faire plus riches aux riches (Malamud, 2006)

Les représentantes de Pérou et de la Colombie s'ont appuyé dans la Décision 598 de l'accord de Cartagena de la CAN qui fait référence aux relations parmi les pays, laquelle dit que si les pays ne peuvent pas négocier d'accords comme communauté, ils peuvent faire de négociations de manière bilatérale. Pendant cette déclaration le premier ministre de Venezuela a exprimé sa décision d'union au bloc régional Mercosur (Malamud, 2006)

D'autre part, les raisons politiques que Venezuela a eu avec la Colombie ont été autre point forte pour la décision de sortir de la CAN. La situation a été que les militaires de la Colombie ont été dans le territoire vénézuélien du à son constant conflit avec les groupes de guérilleros. Le président du pays a pris cette situation comme un attentat contre son gouvernement (Sasaki, 2012)

Donc, Venezuela utilise l'article 135 de l'accord d'intégration andéen pour sa sortie. De façon que, au moment de la présentation de la décision de quitter de l'intégration, l'effet est immédiat et sont nulles les obligations comme membre. Mais, il y avait une exception dans le Programme de Libération de Sous-régions qui la Venezuela a appliqué, laquelle se rapporte à la continuité des avantages économiques pendant 5 ans à partir de la sortie de la CAN (Sasaki, 2012)

Pour la communauté, il a été une situation potentiellement endommageant parce que les pays membres ont eu des affaires commerciales avec la Venezuela et depuis l'année 2012 ils vont affecté par les barrières tarifaires que le pays doit imposer. L'imposition de ces barrières a été progressif pendant les 5 ans depuis la sortie de la CAN. Des pays comme l'Equateur qui avaient une balance commerciale positive par rapport à Venezuela, ont été affecté par l'imposition des barrières, ce qu'avait provoqué une diminution de compétitivité des produits équatoriennes au marché vénézuélien. (Chaquina, Albán, & Torres, 2007)

Dans le suivant figure se montrent les exportations inter-régionales parmi les pays avant de la sortie de Venezuela de la CAN. On peut noter que Venezuela a eu le deuxième lieu des exportations jusqu'à 2005.

Figure 2: Structure des exportations inter-Communauté



Source : CAN

Elaboré par : Chaquina, Albán& Torres

Malgré les mauvaises relations avec des états membres de la CAN et Venezuela, le pays est une des ses principales partenaires (Chaquina et al., 2007). En plus les relations commerciales ne s'endommageant de tout, alors pays comme Equateur n'ont eu un changement dramatique comme prévu, spécialement pour ses relations diplomatiques parmi les premiers ministres de chaque pays.

Après le changement de président dans Venezuela et les fluctuations dans le prix de pétrole, les exportations d'Equateur vers Venezuela ont diminué (Carolina, 2019). Alors on peut conclure que l'effet négatif dans le commerce parmi les pays membres de la CAN et la Venezuela, n'a été pas dû à la renonce du pays à l'intégration, au contraire il se fait par raisons externes.

Cadre légale

Il y avait deux différents courants de pensement dans le Royaume-Uni, mais la plupart des citoyens ont été les conservateurs. Les britanniques voient pour plusieurs ans comme un désavantage l'union avec le Bloc Economique (UE). De manière que, l'idée n'est pas née de hier à aujourd'hui, il est né á partir du moment que le président Cameron avait reçu un document signe par la plupart des disputées, dans lequel se montrait le désire du développement d'un referendum populaire pour décider le séjour de l'accord avec l'UE avant des élections. Alors, le président du pays n'avait pas d'accord avec une sortie de l'UE, de façon qu'il a décidé de faire une négociation avec le Bloc en Brussels. Entre les principales demandes ont été des propositions qu'aident au Royaume-Uni obtenir plus de contrôle dans ses frontières. À cause de l'accord, les

pays partis de l'Union Européenne doivent avoir un système de libre circulation parmi ses états membres, ce qui avait été pour les citoyens de Royaume-Uni une perte de souveraineté, parce que l'immigration a endommagé et saturé son système d'éducation, santé et publique qui est destiné par les britanniques (Castellote, 2016).

En plus, dans la négociation, s'avait accordé que pour faire moins attractif le pays, si un immigrant a souhaité recevoir les prestations sociales, doit payer ses impôts et travailler pour une durée de quatre ans et aussi, il avait indiqué comme condition que l'immigrant obtient un travail en six mois, sinon il serait déporté. Après, dans les campagnes électorales, le pays à vivre un période de séparation, parce que les conservateurs gagnent force en tant que le candidat Johnson, utilise cet intérêt pour quitter le Royaume Uni de l'UE comme argument de son succès. Il dit que l'UE a été toujours l'obstacle du développement du pays et que les ressources apportées devaient être pour épargner. (Castellote, 2016)

En conséquence, le vingt-trois de juin du 2013 s'avait réalisé le referendum dans lequel les britanniques à travers la votation avaient décidé si quitter ou rester de l'UE. La quantité totale des citoyens qui avait participé dans la votation a été 33'577,342, ce chiffre représente le 72% de la totalité des habitantes. Il y avait des restrictions pour les personnes qui ont moins de dix-huit ans ne pouvaient pas voter entre autres (BBC Mundo, 2016). Ainsi, la BBC montre les résultats du referendum ont été :

- a) En faveur de rester dans l'UE : 16.557.342 (48,1%)
- b) En faveur de quitter l'UE : 17.410.742 (51,9%)

Figure 3:Distribution des votations dans le Royaume-Uni



Source : BBC News **Elaboré par :** BBC News

Pour segmenter les données, la BBC avait utilisé le couleur bleu pour les villes dont la plupart des britanniques veulent quitter de l'UE, le couleur jaune est pour les villes dont la plupart veut rester dans l'UE, le gris pour les villes qui sont en ballottage, finalement la blanche est pour les non déclarées. On peut noter que les pays comme Ecosse et l'Irlande du North sont en faveur de rester dans l'UE en tant que la plupart des citoyens de l'Angleterre et Gales préfèrent quitter l'UE ce que on aide à comprendre la division du pays sur la décision prise et un climat de tension dans le Royaume-Uni.

Les suivantes jours de juin le président de l'UE, Donald Tusk fait des déclarations de presse sur la décision des britanniques de quitter le bloc économique. Il avait dit que l'UE regrette la situation, mais si est la volonté des habitants du pays, ils vont le respecter. Après quelques mois du referendum et des réunions entre les

représentantes du Royaume-Uni et l'UE, l'incertitude de l'avenir du pays et relation entre eux a été démesuré (Consejo Europeo, 2020). Donc, dans une réunion informelle avec les deux parties s'avait établi les procédures pour que Royaume-Uni se retire de l'UE. La suivante information a été prénée du Council of the European Union (Conseil européen, 2020)

Ils ont aussi approuvé les modalités de procédure suivantes pour les futures négociations sur le Brexit :

- a) Le Royaume-Uni déclenche l'article 50 en notifiant au Conseil européen son intention de se retirer.
- b) Les 27 dirigeants de l'UE adoptent des "orientations", y compris des positions et des principes généraux, en vue des négociations. Ils actualiseront ces orientations au cours des négociations, en tant que de besoin.
- c) À la suite d'une recommandation de la Commission, le Conseil des affaires générales autorise l'ouverture de négociations.
- d) Le Conseil adopte des directives de négociation sur le contenu ainsi que sur les modalités détaillées régissant les relations entre les institutions. Ces directives de négociation peuvent être modifiées et complétées tout au long des négociations.
- e) Le Conseil désignera la Commission en tant que négociateur de l'Union, qui sera chargé de négocier au nom des 27. La Commission a désigné Michel Barnier en tant que négociateur en chef. Elle rendra compte aux dirigeants et au Conseil tout au long des négociations et tiendra également le Parlement "étroitement et régulièrement informé".
- f) Le Conseil et ses instances préparatoires s'assureront que les négociations sont conduites conformément aux orientations adoptées par les 27 dirigeants de l'UE. Ils fourniront des indications à la Commission.

Alors, le vingt-neuf de mars du 2016 le Royaume-Uni a présenté officiellement l'activation de l'article 50 du traité de l'Union Européenne de Lisboa. Les déclarations de l'UE sur la situation sont dans l'article mentionné. L'article 50 du traité de l'Union Européenne se détaille à continuation, l'information a été complètement prénée du traité (Union Européenne, 2007):

1. Tout État membre peut décider, conformément à ses règles constitutionnelles, de se retirer de l'Union.

2. L'État membre qui décide de se retirer notifie son intention au Conseil européen. À la lumière des orientations du Conseil européen, l'Union négocie et conclut avec cet État un accord fixant les modalités de son retrait, en tenant compte du cadre de ses relations futures avec l'Union. Cet accord est négocié conformément à l'article 188 N, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Il est conclu au nom de l'Union par le Conseil, statuant à la majorité qualifiée, après approbation du Parlement européen.

3. Les traités cessent d'être applicables à l'État concerné à partir de la date d'entrée en vigueur de l'accord de retrait ou, à défaut, deux ans après la notification visée au paragraphe 2, sauf si le Conseil européen, en accord avec l'État membre concerné, décide à l'unanimité de proroger ce délai.

4. Aux fins des paragraphes 2 et 3, le membre du Conseil Européen et du Conseil représentant l'État membre qui se retire ne participe ni aux délibérations ni aux décisions du Conseil Européen et du Conseil qui le concernent. La majorité qualifiée se définit conformément à l'article 205, paragraphe 3, point b), du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

5. Si l'État qui s'est retiré de l'Union demande à adhérer à nouveau, sa demande est soumise la procédure visée à l'article 49.

De cette manière, les pas ont suivi après la présentation de l'article 50 sont premièrement la réunion des pays qui constituent l'UE pour discuter la sortie du pays et ses conséquences politiques. Deuxièmes, le période dans lequel le processus doit être fait est de deux ans donc, pendant ce temps les négociations entre l'UE et le Royaume-Uni pour maintenir des relations entre eux, doit être approuve pour au moins 20 pays membres de l'UE et après, la ratification de la négociation de la part du Bloc économique. Finalement s'il n'y a pas des changements dans la date fixée pour la sortie du Royaume-Uni, les accords signés en 1976 ont invalide et si le pays souhaite fait partie de l'UE encore, il va utiliser les mêmes mesures comme autre pays (BBC Mundo, 2016).

On est bien connu que la première date fixée pour la sortie du Royaume-Uni de l'UE a été le vingt-neuf de mars de 2019, mais il y avait une votation dont la plupart des parlementaires avaient rejeté l'accord que le Royaume-Uni avait proposé. La condition pour que le pays quitte de l'UE en bonnes termes est que les parlementaires des 27 pays membres se mettent d'accord avec la négociation entre eux et qu'il soit bénéficiaux pour les deux. De manière que le quitte s'avait retardé pour le douze d'avril de 2019, alors il n'y était allé pas un consensus entre les deux. Ce pour ça que les négociations pour deuxième fois ont été reculé pour le trente-un d'octobre du 2019 (BBC News Mundo, 2019). Finalement, le vendredi 31 de janvier du 2020 le Royaume-Uni quitte l'UE officiellement, sans accord, mais avec une prorogation jusqu'à 31 de décembre de l'année en cours, pour définir les termes de la future relation commercial entre le Royaume-Uni et l'UE (Bonnecke, 2019).

Méthodologie

Type de recherche

Le plan de recherche n'est pas expérimental car les facteurs externes ne sont pas contrôlés et le caractère aléatoire n'est pas incorporé. L'approche de recherche est mixte puisqu'elle inclut des techniques statistiques et l'application de techniques qualitatives telles que l'entretien structurée. La portée de la recherche est corrélacionnelle puisqu'elle cherche à tester l'incidence d'une variable indépendante sur une variable dépendante et cette relation est théoriquement soutenue par une logique déductive.

Il s'était utilisé des différentes mesures statistiques pour l'analyse des données de la recherche, alors il y sera expliqué chacun afin d'avoir une meilleure compréhension de ce qui on avait utilisé dans le chapitre 5. En premier lieu on a le coefficient de variabilité qui fait référence à l'homogénéité ou hétérogénéité des données exprimées en forme de pourcentage, il veut dire qu'à travers de l'écart-type et la moyenne on peut obtenir un résultat qui indique le degré de variabilité, en plus cette mesure statistique montre la fiabilité des données (Institut national de la statistique et des études économiques, 2016).

En deuxième lieu on avait utilisé le modèle Dickey-Fuller Augmenté ou de racine unitaire, lequel fait référence au processus statistique qui détecte l'absence ou présence d'une tendance de nature stationnaire afin de connaître les séries chronologiques des variables (Ertur, 1998). En troisième lieu, il s'est utilisé un corrélogramme qui est un graphique qui montre la corrélation et autocorrélation des bases de données dans un période historique de temps ou en tendances afin de déterminer les retards du temps dans les données, en plus si le résultat est plus proche à zéro, signifie qu'il existe autocorrélation dans les données de façon que les mêmes n'ont pas de relation parmi eux (Real Academia de Ingeniería, 2020).

Une fois que le résultat montre les retards, il s'a emploi un modèle autorégressif pour fixer les retards qui endommagent l'étude. Le modèle ARIMA (Integrated Autorégressive Moving Average) fondée sur la méthodologie de MCO (Moindres Carrés Ordinaire) lesquels minimisent la somme des écarts et fait la régression ordonnée pour convertir la série des donnés en stationnaires (Quesada, 2019)

Finalement, on utilise un modèle de forecasting qui consiste dans l'anticipation et estimation de la demande future d'un produit ou service. Il s'utilise pour ces résultats, des données historiques des ventes pour faire estimations plus fiables (Boada, 2016)

Des Echantillons

Dans les provinces Guayas et El Oro il y existe seize entreprises qui produit et exportent le type de crevette blanche surgelé avec de la tête vers le marché européenne et pour la recherche on prendra la totalité des entreprises comme échantillon, il veut dire que l'univers statistique se transformera en échantillon.

Les entreprises équatoriennes exportatrices de crevette sélectionnées sont celles-là avec la plupart de participation sur le marché européen parce qu'elles sont les plus grandes entreprises du pays, de façon qu'elles apportent un accroissement positif dans la balance commercial de l'Équateur depuis huit ans. Malgré la situation de 1998 dont la manche blanche (virus qui tue la totalité de la production des crevettes) avait provoqué la plus grande perte des exportations du produit dans l'histoire du pays, la production et exportation a commencé à augmenter après quatorze ans puisque la fortification de l'alimentation des crevettes a provoqué l'immunisation contre le virus.

Ces entreprises ont survécu la situation en se maintenant pendant le temps à travers l'adaptation et les changements dans la production. En plus, les entreprises créent de l'emploi pour les familles qui habitent autour des installations et génère emploi en général. C'est à dire qu'il aide à l'amélioration de la qualité de vie des personnes, ce qu'augmente le PIB national en termes de commerce et taux d'emploi

Malgré la balance commerciale de l'Equateur a été négative, les exportations des crevettes aident à équilibrer la même avec les exportations des autres produits traditionnels, de manière que la balance commerciale ne chute drastiquement, sinon qu'elle réduit l'impact des importations. Selon l'information de la Banque Central de l'Equateur, dans l'année 2019 les exportations de crevette ont représenté le 28.9% de la balance commercial et dans le troisième trimestre de l'année les résultats de la même ont été positifs avec un surplus, qui s'avait obtenu par la diminution des importations et l'augmentation du volume des exportations dans le monde.

Tableau 1: Principales entreprises exportatrices de crevette équatorienne

Entreprise	Province	Ville	Principales Destinations	Quantité en miles de dollars de 2014 à 2018	Quantité en tons exportés de 2014 à 2018	Pourcentage d'exportation vers le RU
1. Sociedad nacional de Galápagos	Guayas	Guayaquil	Chine États-Unis Spain France Royaume-Uni	\$213,958,535.80	30,882.52	25%
2. Expalsa	Guayas	Durán	Spain France Etats-Unis Royaume-Uni Malaisie	\$334,932,985.80	48,354.81	10%
3. Procesadoradel Río	Guayas	Durán	Spain France Italia Chine Chili	\$28,339,159.54	4,076.47	Il n'y a pas d'information

4. Marecuador	El Oro	Machala	France Royaume-Uni Allemagne Italie États-Unis	\$22,650,692.60	3,223.87	25%
5. Comercial Pesquera Cristiansen	Guayas	Guayaquil	États-Unis Royaume-Uni Espagne Brésil	\$6,876,825.05	978.71	10%
6. Bilbosa	Manabí	Manta	Spain États-Unis Colombie Chine	\$26,477,957.20	3,795.39	Il n'y a pas d'information
7. PromaOro	El Oro	Machala	Italie États-Unis Malaise Colombie Chine	\$58,312,957.39	8,519.51	Il n'y a pas d'information
8. Santa Priscila	Guayas	Guayaquil	Royaume-Uni France Spain Italie États-Unis	\$402,472,297.14	58,408.22	10%
9. Empagran	Guayas	Guayaquil	Spain France États-Unis Morocco Chine	\$135,057,746.60	19,431.94	Il n'y a pas d'information
10. Cofimar	Guayas	Guayaquil	Royaume-Uni Italie Spain États-Unis France	\$46,657,303.65	7,042.31	10%
11. Frigopesca	Guayas	Guayaquil	États-Unis Italie Chine Colombie	\$22,038,864.04	3,097.90	Il n'y a pas d'information
12. Crustamar	Guayas	Guayaquil	Italie France Portugal États-Unis Spain	\$67,597,019.00	9,665.03	Il n'y a pas d'information
13. Zambritisa	Guayas	Guayaquil	Italie États-Unis Spain Chine Colombie	\$14,312,077.16	2,002.58	Il n'y a pas d'information
14. Promarisco	Guayas	Durán	Spain France Portugal États-Unis Italie	\$189,157,097.40	27,296.86	Il n'y a pas d'information

15. Nirsa	Guayas	Guayaquil	Royaume-Uni Allemagne Italie Spain États-Unis	\$247,510,688.20	35,415.11	Il n'y a pas d'information
16. Empacreci	Guayas	Guayaquil	France Spain Italie États-Unis Chine	\$125,522,123.32	18,314.13	Il n'y a pas d'information
17. Omarsa	Guayas	Durán	Royaume-Uni Spain France Italie États-Unis	\$309,130,352.53	44,994.79	15%

Source : Superintendencia de Compañías, 2020

Elaboré par : L'auteur

Ces 16 entreprises sont les plus grandes exportatrices de ce produit vers le Royaume Uni, dans le tableau 1 comment on a indiqué il y a 8 entreprises qui exportent déjà vers ce marché et pour les autres 8 entreprises le Royaume Uni devient un marché potentiel. En conséquence, les 8 entreprises qui n'exportent pas actuellement au Royaume Uni pourraient placer et positionner leur produit sur ce marché parce qu'elles ont des marchés similaires comme l'Espagne, l'Italie et la France.

En résumé, il serait fait une enquête aux directives de ces 16 entreprises productrices et exportatrices de crevette blanche surgelé avec de la tête et de la même manière il serait réalisé un entretien structuré aux différents fonctionnaires d'institutions qui représentent l'exportation de crevette dans le monde, tels que :

1. Juan Carlos Yopez Chef du bureau commercial de ProEcuador dans le Royaume-Uni
2. Diana Poveda Chef du Commerce Extérieur du Chambre National d'Aquaculture (CAN)
3. Evelyn Chiriboga Responsable du Commerce Extérieur dans FEDEXPOR
4. Alejandra de la Torre Coordinateur Exécutif dans la Chambre Equatorien-Britannique
5. Dayana Velasco Analyste de Promotion commercial en Corpei

Il est important d'indiquer qu'il s'avait obtenu le 100% des réponses des enquêtes faites aux entreprises producteurs et exportatrices de la crevette blanche avec de la tête vers le Royaume-Uni et autres pays qui font part de l'Union Européenne. Les réponses et tabulations des enquêtes se montrera dans le chapitre 4.

En plus, il s'était obtenu une réponse du 60% (3 réponses) des fonctionnaires des institutions qui sont en charge d'aider aux entrepreneurs à se développer dans un nouveau marché et de promouvoir les exportations nationales de la crevette blanche surgelée avec de la tête dans le Royaume-Uni

CAPITULO II :

Analyse des raisons pour la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne

Le Royaume-Uni a été parti de l'Union Européenne depuis l'année 1973, dans ce moment-là le pays s'était trouvé dans une situation économique difficile tandis que l'Union Européenne (avec le nom de Communauté Économique Européenne) est allée en train d'obtenir une croissance économique positive, ce qui avait provoqué la prospérité de ses pays membres après la deuxième guerre mondiale. Deux années plus tard, il y avait un referendum pour décider si le Royaume-Uni reste ou quitte de l'UE. En conséquence, le pays a développé deux idéologies ; en premier lieu les eurosceptiques britanniques, lesquels rejettent la permanence du pays dans l'Union Européenne, et en deuxième lieu les européistes qui sont à faveur de rester dans le bloc économique dû aux bénéfices d'être membre du bloc commercial le plus intégrée du monde (Jimenez, 2016).

Malgré le pays a été partie de l'Union Européenne, il n'avait pas partagé toutes les idéologies qu'elle a proposé, pour cette raison le Royaume-Uni est connu comme le partenaire maladroit de l'UE. On a le cas dont il s'était refusé de joindre au Traité de Maastricht qui avait eu le but d'une union monétaire et implémenter l'euro comme son unique monnaie. Après ça, en 1993 s'a créé le parti pour l'Independence du Royaume-Uni avec l'unique objectif de supporter la sortie du pays de l'UE. De cette manière pour population européiste, il est considéré comme un parti politique populiste et xénophobe dû aux constants refus qu'ils ont à propos des étrangères dans son pays (Alvarez, 2016)

Il y a plusieurs raisons pour la sortie du Royaume-Uni de l'UE mais on a quelques principaux arguments qui supportent cette décision. En premier lieu on a que les britanniques eurosceptiques qui sont part du parti politique conservatrice ne croient pas les opinions des experts, lesquelles expriment les effets négatifs pour l'économie du pays et du bloc économique. Des institutions comme le Fonde Monétaire Interne et l'Organisation pour la Coopération et Développement Economique ont averti que le Brexit peut avoir des impacts comme l'augmentation du taux du chômage et une possible récession dû à la chute de la livre sterling. La réponse des eurosceptiques a été que l'information qui a été donnée par des expertes des institutions avait comme

résultat éviter la sortie de Royaume-Uni et ils affirment que l'information a été exagérée et utilisée pour manipuler la population (BBC Mundo, 2016)

Dans le deuxième lieu il se situait la dépense hebdomadaire que le Royaume-Uni devait apporter au budget de l'Union Européenne. Le parti conservateur a utilisé cet argument comme technique pour montrer aux britanniques que cet argent pourrait être utilisé pour son propre système de santé, emploi, etc. Il s'était fait à travers d'un autobus qui avait le slogan '35 millions de livres sterling sont envoyés par semaine', dans lequel avait voyagé Boris Johnson. De cette façon, les eurosceptiques prenaient plus de force pour atteindre son but (García-Castrillon, 2017)

En troisième lieu on a l'immigration des personnes vers le Royaume-Uni, lequel est liée aux zones Schengen parmi les pays membres de l'UE. À l'intérieur de cette zone selon l'accord signé, il y a la libre circulation des personnes, de manière qu'ils ont les mêmes droits et obligations sans importer le pays d'origine. Les conservateurs n'étaient pas d'accord avec la situation, parce qu'ils affirment que le pays et ses citoyens étaient en train de perdre leur culture et leur identité. En plus, ils avaient exprimé que l'entrée des étrangères provoque une diminution dans les placements de travail pour les britanniques et aussi plusieurs risques. De la même manière Nigel Farage qui est un politique britannique conservateur promouvait cet argument et l'appuyait pour que le pays ait le contrôle sur ses frontières (BBC Mundo, 2016)

Dans le quatrième lieu s'est situé la renonciation du premier ministre britannique David Cameron, lequel avait fondé sa décision à partir des résultats du référendum. En conséquence, le parti politique laboriste perdait crédibilité puisque son leader abandonne le pays dans un moment important qui définirait son avenir. En plus, le parti politique conservateur faisait des critiques négatives à ses négociations entre Londres et Bruxelles pour rester dans l'UE mais avec des conditions qui aident à gagner plus de souveraineté pour le pays. D'autre part, il n'y avait de personne qui dirige le parti politique, de manière qu'il perdait force et bien que les principaux membres du parti essayaient de convaincre les britanniques des bénéfices de rester dans l'UE, les citoyennes ont réalisé que le parti avait une brèche entre les dirigeants et sa base (BBC Mundo, 2016)

En cinquième lieu on a une participation haut des citoyens britanniques âgés, lesquelles ont été d'accord avec la décision de quitter de l'UE. Il est bien connu que la plupart des électeurs sont personnes qui ont plus de 55 ans, de façon que cet fois n'a été pas différent. Au contraire, les 73% des jeunes avaient décidé de rester dans l'UE parce qu'ils préfèrent avoir un futur dont les opportunités de développement personnel sont énormes du a la libre circulation des européennes dans l'euro zone. Mais, le taux d'abstention de voter des jeunes es plus haute par rapport aux anciens, de manière que les résultats de referendum ont été à faveur de quitter de l'UE (Alvarez, 2016)

Enfin, la relation entre l'UE et le Royaume-Uni n'a été jamais simple et d'accord mutuel. La relation avait commencé avec l'intérêt d'accroissement économique pour part de le Royaume-Uni et le même avait attendu quelques années pour faire partie de l'Union Européenne. Une fois que le pays avait accomplir ses objectives, les eurosceptiques ont créé le parti pour la libération du Royaume-Uni lequel avait eu le but d'abandonner l'UE. D'où, le Royaume-Uni ne s'était incorporé pas à la troisième étape de l'union économique et monétaire de l'UE, ce qui avait augmenté l'euro phobie dans le pays et le pays se convertissait en le membre inconfortable devant les autres membres de l'UE (Alvarez, 2016)

La relation commerciale d'un pays est un sujet important dans le développement du même, de manière que la relation commerciale parmi le Royaume-Uni et les états membres de l'UE est en train de se maintenir pour ne perdre pas des partenaires et marchés. Pour cette raison, les négociations entre l'UE et le Royaume-Uni avait pris longtemps, afin d'obtenir un accord juste.

Le Royaume-Uni a des relations bilatérales fortes avec les États-Unis, l'Allemagne, la France et l'Espagne. Les principaux produits que le pays exporte a ses partenaires principales sont les voitures, produits semi élaborées et produits pharmaciens et les produits que le pays importe sont du secteur automobile, produits semi élaborées et produits agro-alimentaires (boissons, tabac, alimentation) (Gobierno de España, 2020). Le commerce international du Royaume-Uni des biens et services représente plus de 60% du PIB de manière que, le pays cherche un accord commercial similaire de l'UE avec le Canada. Cet accord a comme but garantir le développement économique et social des pays à travers des échanges commerciales, investissements et développement d'emploi et production (Santander, 2020)

Figure 4: Raisons de la sortie du Royaume-Uni de l'UE

Raisons de la sortie du Royaume-Uni de L'Union Européenne					
1. Incredulité des opinions des institutions supranationales sur les impacts négatifs dans l'économie pour le Brexit	2. Dépense hebdomadaire que le Royaume-Uni avait apporté aux budget de l'UE	3. La libre circulation des personnes, l'immigration descontrôlé sur le pays	4. La perte de crédibilité du parti laboriste qui a été à l'avantage de rester dans l'UE	5. La participation des citoyens âgés qui avait défini le résultat du référendum	6. La relation maladroite entre le pays et l'Union Européenne

Source : BBC, 2020

Elaboré par : L'auteur

Pour conclure, on peut noter que la principale raison de la sortie du Royaume-Uni de l'UE a été le développement accéléré du groupe eurosceptique dans la nation, et son influence dans la politique du pays. D'autre cote, le pays est un partenaire important du bloc économique, de façon qu'ils sont en train de négocier les conditions dans lesquelles le commerce international et extérieur seront déroulés à partir de l'élimination partielle et totale de préférences tarifaires entre eux. Parmi les principales conditions pour arriver à un accord, on a les suivantes : le commerce avec les mêmes conditions préférentielles comme le cas du Canada et l'UE (CETA), qui fait référence à un accord de progrès avec le but d'améliorer les échanges commerciaux et le développement du pays à travers des investissements et de la croissance d'emploi (European Commission, 2017). En plus, les sujets de protection de droits de propriété intellectuelle et la coopération judiciaire et de la police ont des conditions telles que les indications géographiques des produits (l'origine d'un produit) seront également protégées par l'Union Européenne. En parlant des normes judiciaires, les personnes qui ont un mandat d'arrêt de l'UE et sont capturés par le Royaume-Uni seront remis aux pays de l'UE dans lequel ils sont recherchés. De la même manière, à la fin du

période transitoire entre l'UE et le Royaume-Uni les conflits déjà commencés parmi des entreprises britanniques et entreprises de l'UE, seront faite à travers de la législation de l'UE sans importer le lieu dans lequel le procès se déroule (Comisión Europea, 2019).

CAPITULO III :

Les exportations de la crevette équatorienne vers le Royaume Uni entre le 2015 et le 2019 et les possibles conséquences de la sortie de ce pays de l'Union Européenne.

L'Equateur est un pays qui a diversité des facteurs mais les principaux sont les facteurs de production naturel : le sol et le climat. Dans ce cas, le pays a un avantage comparatif de manière qu'il exporte l'excédent de sa production nationale aux pays dont il est requis. De la même manière il importe les produits dont il n'y a pas d'avantage comparatif, par exemple le pays importe produits de technologie.

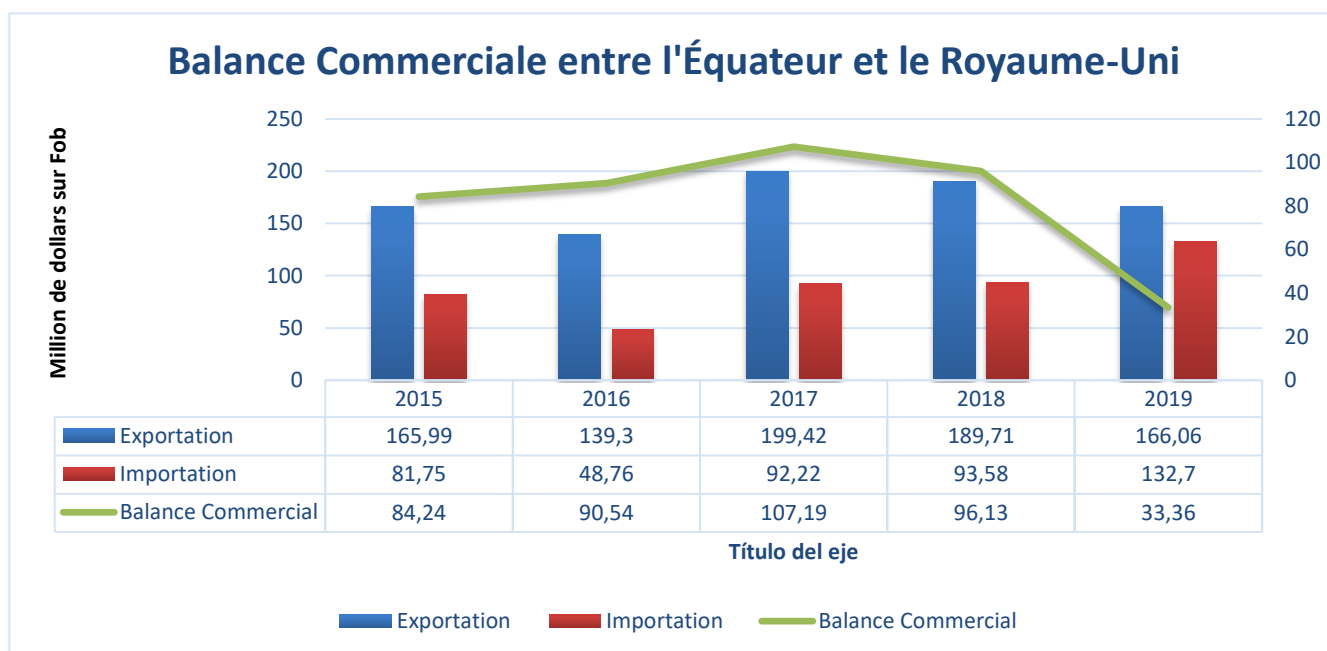
L'Equateur est un pays considéré comme pétrolière parce que ses principales divisions de produits exportés sont les pétrolières et les non pétroliers. Dans le cas des pétrolières on peut noter que la commercialisation du pétrole a niveau mondiale a été fait depuis l'année 1925, mais le pays avait ressorti sa production et exportation après l'année 1972 avec l'apparition du boom pétrolière (García & Mateo, 2014). En parlant des produits non pétroliers, on a les produits traditionnels et non traditionnels. Les produits traditionnels son auxquels que le pays produit et exporte depuis longtemps, dans cette catégorie on a le cacao, la banane, le thon, le café et la crevette. Les produits non traditionnels fassent référence aux produits qui s'avaient ajoutée sur les marchés internationaux depuis peu de temps, par exemple les fleurs, bois, des fruits tropicales, chapeau de paille de palmier entre autres (Andrade & Verdugo, 2018).

Au fil du temps le pays a déroulé son activité commerciale à niveau international à travers des accords qu'il avait signés. Le pays est membre de la Communauté Andine des Nations avec la Colombie, le Pérou et la Bolivie, aussi il a un accord avec l'Union Européenne pour avoir des préférences dans l'exportation des produits depuis l'année 2017, entre d'autres accords. Après la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne le pays va perdre les bénéfices d'être parti du bloc économique, alors les bénéfices que l'Equateur avait dans le Royaume-Uni comme part de l'UE sont en train de s'éliminer jusqu'à janvier du 2021, de manière que les exportations des produits traditionnels et non traditionnels ver le Royaume-Uni pourrait être affecte par cette situation.

Avant de l'accord commercial entre l'Union Européenne et l'Equateur, le pays a eu une situation préférentielle avec le système des préférences généralisées. Cet SPG

fait à l'Équateur avoir une préférence des barrières tarifaires de 3,6% pour l'entrer des crevettes sur le marché européen, avec l'absence de ce système le barrière tarifaire pourrait être de 12%, alors l'accord s'avait signé jusqu'à le moment précis, de façon que les exportations équatoriennes ne souffrent pas l'augmentation des tarifs (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Figure 5: Balance Commerciale entre l'Équateur et le Royaume-Uni de 2015 à 2019



Source : Banque Centrale de l'Équateur, 2020

Elaboré par : ProEcuador

Traduit par : L'auteur

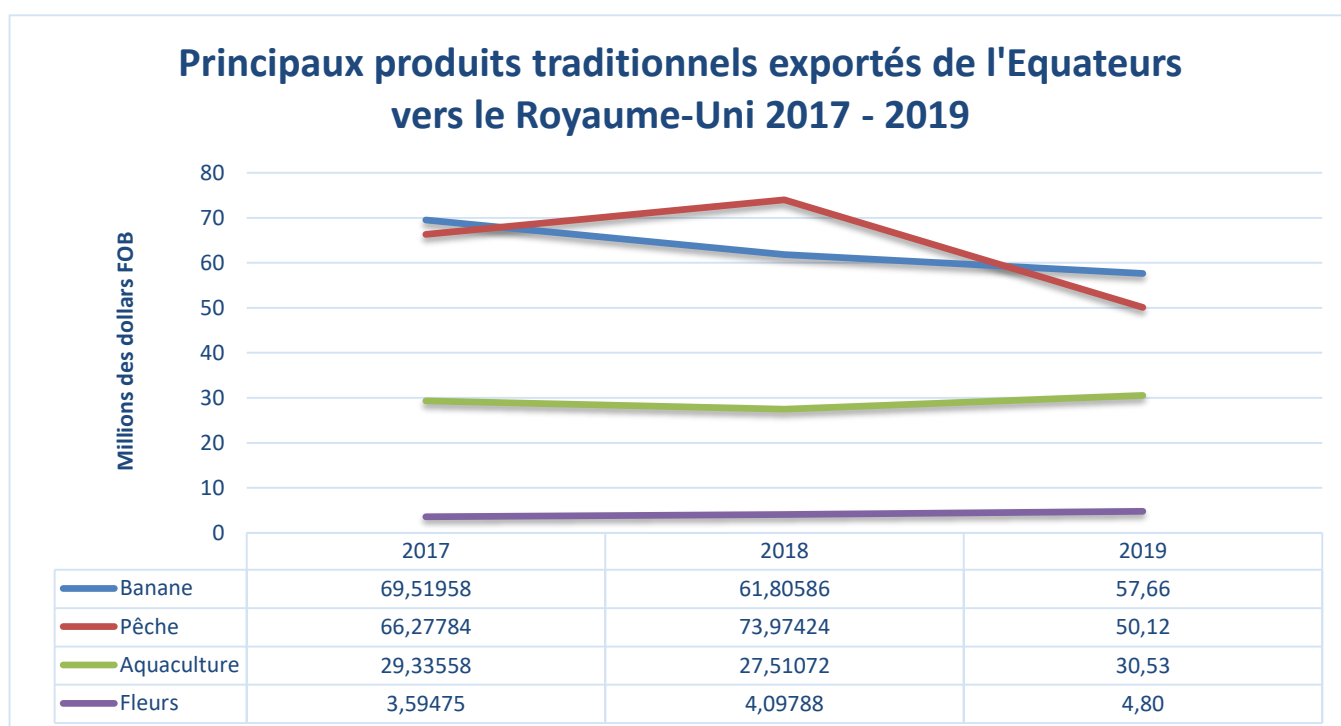
La figure 5 fait référence au renseignement fourni par M. Juan Carlos Yopez, Directeur du bureau commercial de ProEcuador. Dans un entretien qui a été mis le 26 de juin du 2020 sur la page web de l'Université du Rivière.

Dans les dernières quatre années on peut noter que le commerce entre les deux pays a été stable, pendant l'année 2017 on a un accroissement élevé puisque dans cet époque le pays avait signé le traité commercial avec l'UE et les exportations ont eu plus d'avantages avec le bénéfice de barrière tarifaires nulles pour certains produits. Pendant l'année 2019, les exportations n'avaient pas diminué drastiquement mais dans le marché international certains produits ont diminué leur prix, ce qui avait provoqué une variation négative dans les échanges commerciaux. En plus, un point important dans les années 2018 et 2019 a été la chute de la livre sterling sur le marché international par rapport aux autres monnaies dû à la sortie du pays de l'UE (BBC

News, 2019). En conséquence, les importations du Royaume- Uni ont été plus chères parce que l'Equateur utilise le dollar américain comme monnaie officielle, de la même manière les exportations avaient augmenté dû à ce facteur.

Néanmoins, les produits le plus commercialisés par l'Equateur vers le Royaume-Uni sont les non pétrolières et traditionnels, c'est-à-dire que la plupart des exportations générales du pays appartiennent aux produits provenant des activités comme l'agriculture, la pêche, l'aquaculture, etc. Ces produits ont une participation importante sur les indicateurs économiques de l'Equateur pendant cette période.

Figure 6: Produits traditionnels exportées de l'Equateur vers le Royaume-Uni de 2017 à 2019



Source : Banque Central de l'Equateur, 2020

Elaboré par : ProEcuador

Traduit par : L'auteur

Le renseignement de la figure 6 est aussi correspondant à l'entretien mise par M. Juan Carlos Yopez, le directeur du bureau de ProEcuador dans le Royaume-Uni. Dans un entretien qui a été mis le 26 de juin du 2020 sur la page de l'Université du Rivière.

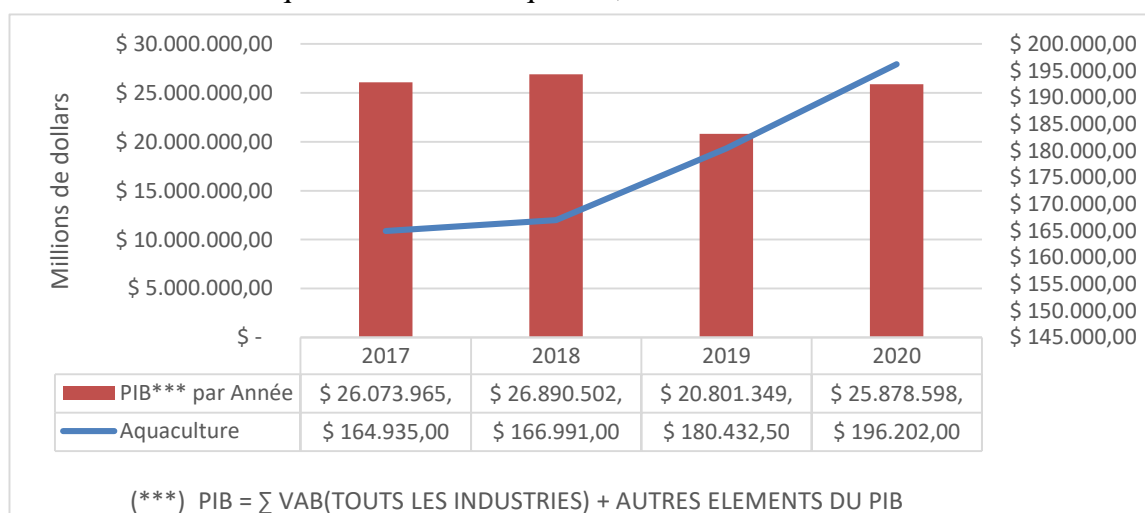
L'aquaculture est située dans le troisième lieu des exportations nationales vers le Royaume-Uni. La crevette est un produit qui a des bénéfices pour ses

consommateurs, par cette raison la consommation de la même est en hausse. Le Royaume-Uni est le cinquième partenaire commercial de l'Équateur en Europe et c'est la raison pour laquelle le pays veut maintenir les conditions actuelles dans le commerce avec lui, en ayant de barrières tarifaires préférentielles pour éviter la diminution de la compétitivité dans le prix de vente.

Malgré des facteurs négatifs qui avaient affecté le commerce entre les deux pays, on peut noter que l'aquaculture dans les dernières trois années avaient eu une augmentation dans la commercialisation des produits. Ainsi, dans l'année 2017 les exportations ont été 29.335558 millions de dollars, après dans le 2018 il avait diminué dans deux points, mais dans le 2019 il avaient augmenté 3 points dans les exportations totales.

Figure 7: Rapport de l'Aquaculture dans le PIB national en millions de dollars

Source : Banque Centrale de l'Équateur, 2020



Elaboré par : L'auteur

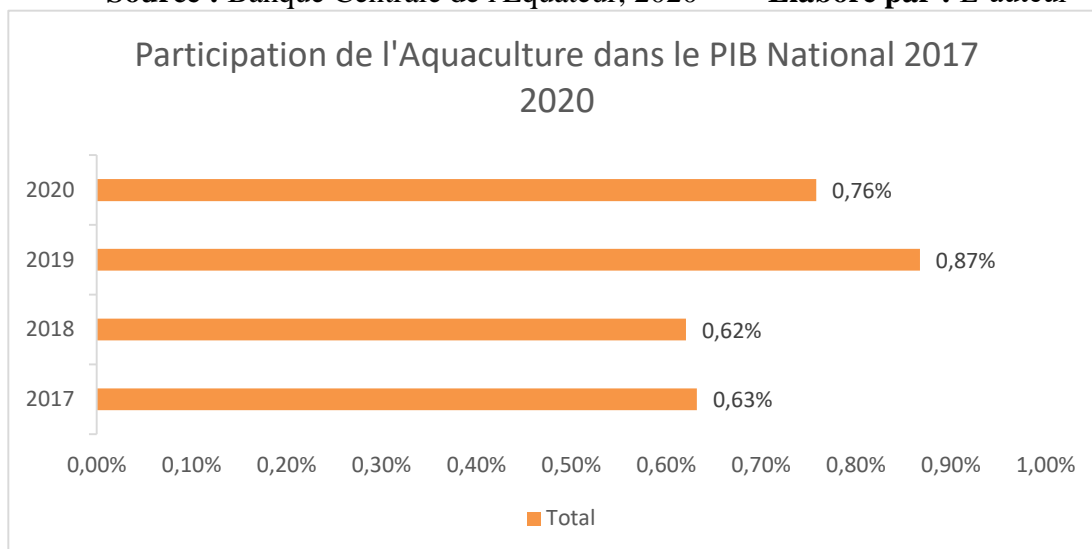
Il est démontré dans la figure 7 que dans le temps la courbe qui exprime le développement des activités dans l'aquaculture avait augmenté de manière progressive, c'est-à-dire que la production et commercialisation de la crevette et ses dérivées a eu plus d'acceptation dans le marché international.

Le principal produit d'exportation de l'Équateur est la banane, mais dans certaines périodes de temps la crevette avait surpassé la quantité en tons et en dollars exportées du produit, de manière que la crevette a un potentiel de croissance élevé si on utilise les techniques nécessaires pour améliorer sa compétitivité sur le marché international.

Figure 8: Participation en pourcentage de l'Aquaculture dans le PIB National

Source : Banque Centrale de l'Équateur, 2020

Elaboré par : L'auteur



L'information présentée pendant l'année 2020 fait référence au premier trimestre du même : Janvier, Février et Mars.

L'exportation des produits traditionnels comme la banane apporte 2.2% aux PIB Equatorienne tandis que la crevette apporte aux PIB national le 1%. Le produit avait obtenu une croissance moyenne de 14% dans les dix dernières années. En effet, il a été considéré comme le produit qui a eu la plus haute croissance parce que pendant la récession de 2016 la commercialisation à niveau national et international de la crevette avait augmenté au lieu de diminuer comme les autres produits d'exportation. En plus, dans les cinq dernières années la production de la crevette a augmenté de 29% ce qui a fait au pays se positionner comme le deuxième producteur mondial de crevette, étant le premier est l'Inde (Ekos, 2019).

Le secteur génère des emplois pour les personnes qui ont des connaissances de la production de la crevette, de la même façon pour les familles qui habitent autour des bassins des crevettes. Dans le deuxième trimestre de l'année 2018 l'industrie de l'aquaculture a représenté le 10% des emplois de la population économiquement active dans la zone rurale et urbaine (Lopez, 2019).

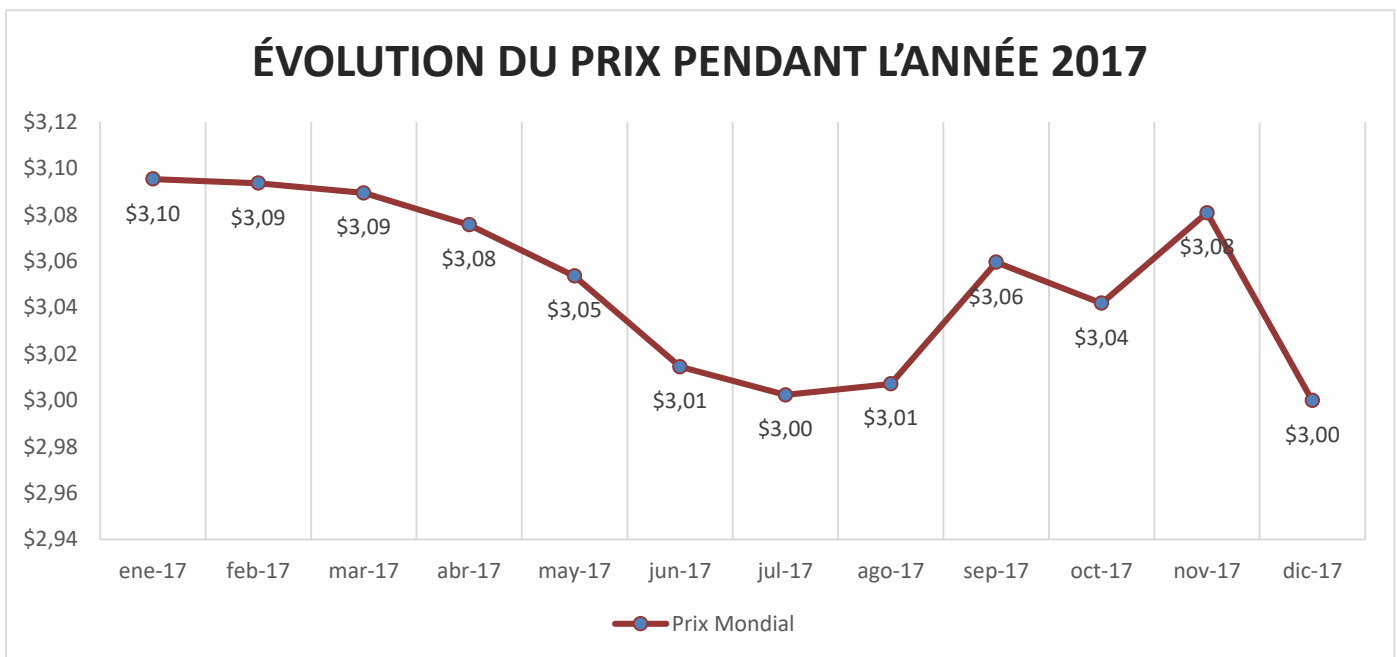
D'autre côté, les inconvénients que les entreprises productrices et exportatrices de la crevette font, ont de la relation avec le besoin de sécurité dans les bassins de crevette et pendant le transport du même aux usines d'emballage. Selon le président de la Chambre Nationale d'Aquaculture, l'insécurité que les entrepreneurs

vivent jour à jour, ne se diminue pas pour les bas niveaux de control, en plus les crimes réalisés pour des groupes armés sont à l'ordre du jour et n'ont pas une punition grave, en revanche les individus sont libérés après quelques heures d'être capturé ou les mesures sont moins stricts et n'ont à la sanction qui mérite. Pour cette raison, les vols ou cambriolages dans le secteur ne diminuent pas du tout. Dans le premier semestre du 2019 les pertes des entreprises exportateur des crevettes ont été 600,000 dollars. Dans les déclarations du président de la Chambre d'Aquaculture National, il exprime que, quand les vols dépassent les 18 livres, la finalité de ces gangs antisociaux est de l'exporter de manière illégale à travers des fausses entreprises (Cámara Nacional de Acuacultura, 2019).

Également cette situation avait prendre des vies dû aux vols fassent par les gangs antisociaux. A cause de là, les entrepreneurs de la crevette et les éleveurs, ont un permis spécial pour porter des armes qui les donnent un peu de sécurité physique dans le déroulement de ses activités. De la même manière pour porter l'arme ils doivent suivre quelques normes et présenter les documents qui sont obligatoires pour démontrer l'activité commercial fait. Si la demande est acceptée, l'entrepreneur doit payer un tarif de 20 dollars et finaliser les formalités pour pouvoir porter une arme dans un période de 5 années (Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, 2018).

Autre aspect négative qu'on peut noter c'est que dans les dernières années la Banque Mondiale a reporté la diminution progressive du prix international de la crevette par kilo dû l'excès d'offre dans le monde, ce qui fait une réduction de la rentabilité du négoce (Ekos, 2019)

Figure 9:Évolution du prix pendant l'année 2017

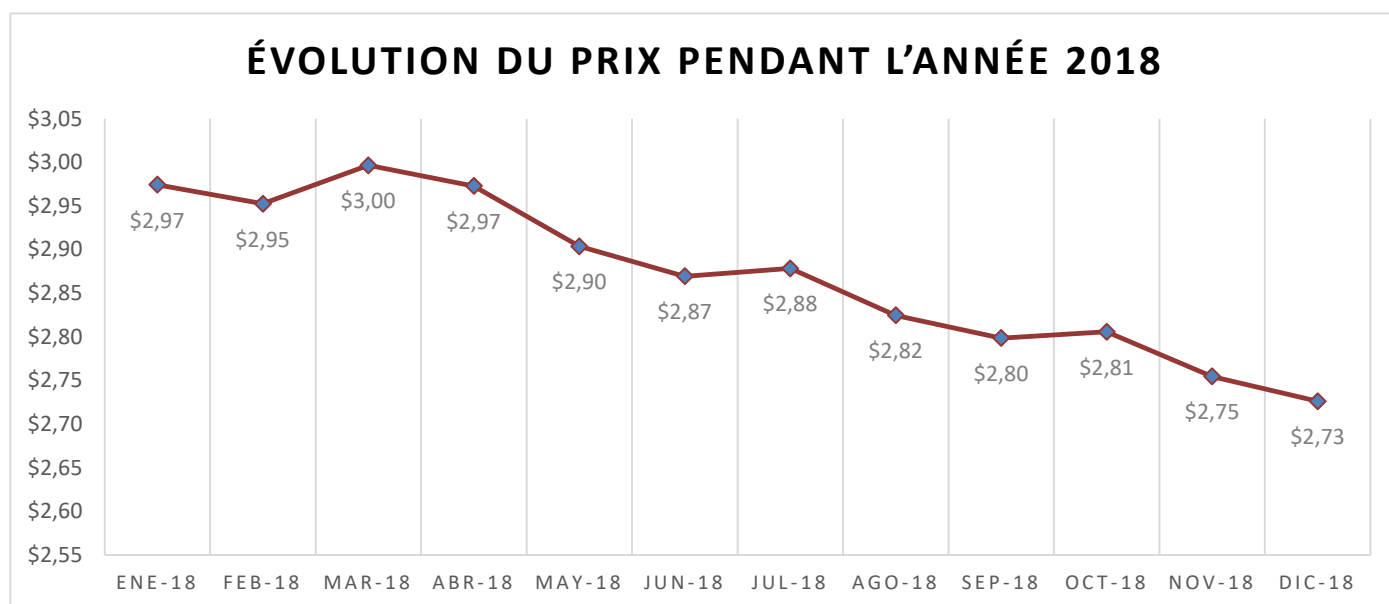


Source : EstadísticaCía.Ltda., 2018

Elaboré par : Chambre National d'Aquaculture

Dans le premier trimestre de l'année 2017 le prix ne change rien, mais pendant le deuxième trimestre le prix mondial tombe de manière subtile, alors les revenus de la production ne se voient affectées. Dans le troisième et quatrième trimestre le prix a des variations constantes mais autour le même rang, il veut dire que la production et exportation du produit ne s'endommageaient pas.

Figure 10: Evolution du prix Moyenne/Livra pendant l'année 2018



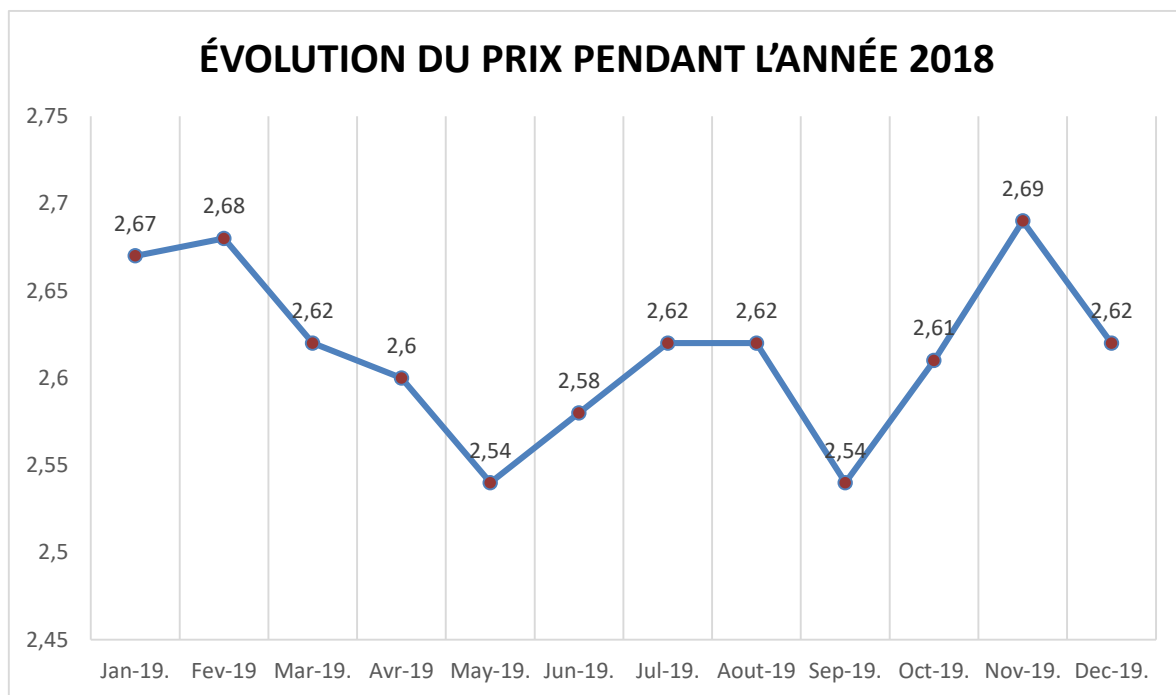
Source : EstadísticaCía.Ltda., 2019

Elaboré par : Chambre Nationale d'Aquaculture

Le prix international de la crevette pendant l'année 2018 a été plus bas par rapport à l'année précédente parce que la demande de cette année a été la même, tandis que l'offre avait augmenté deux points chez l'Équateur, l'Inde et le Thaïlande. De la même manière, les exportations n'étaient pas tombées de la quantité des crevettes commercialisées avec la Chine, qui la plupart du temps importe le 50% de l'offre de quelques exportateurs équatoriennes. La Chine et l'Europe ont été les principales destinations du produit pendant l'année 2018 (Castillo, 2018).

En conséquence des prix internationaux bas, le 10% des entreprises exportateurs de la crevette avaient fermé leurs portes parce que les effets des coûts contre le prix ne les gênaient pas de revenus. Des autres entreprises du secteur avaient préféré de diminuer la production pour obtenir un meilleur système de coûts et pourrait maintenir ses opérations (Castillo, 2018)

Figure 11: Évolution du prix Moyenne/Livra pendant l'année 2019



Source : EstadísticaCía.Ltda., 2020

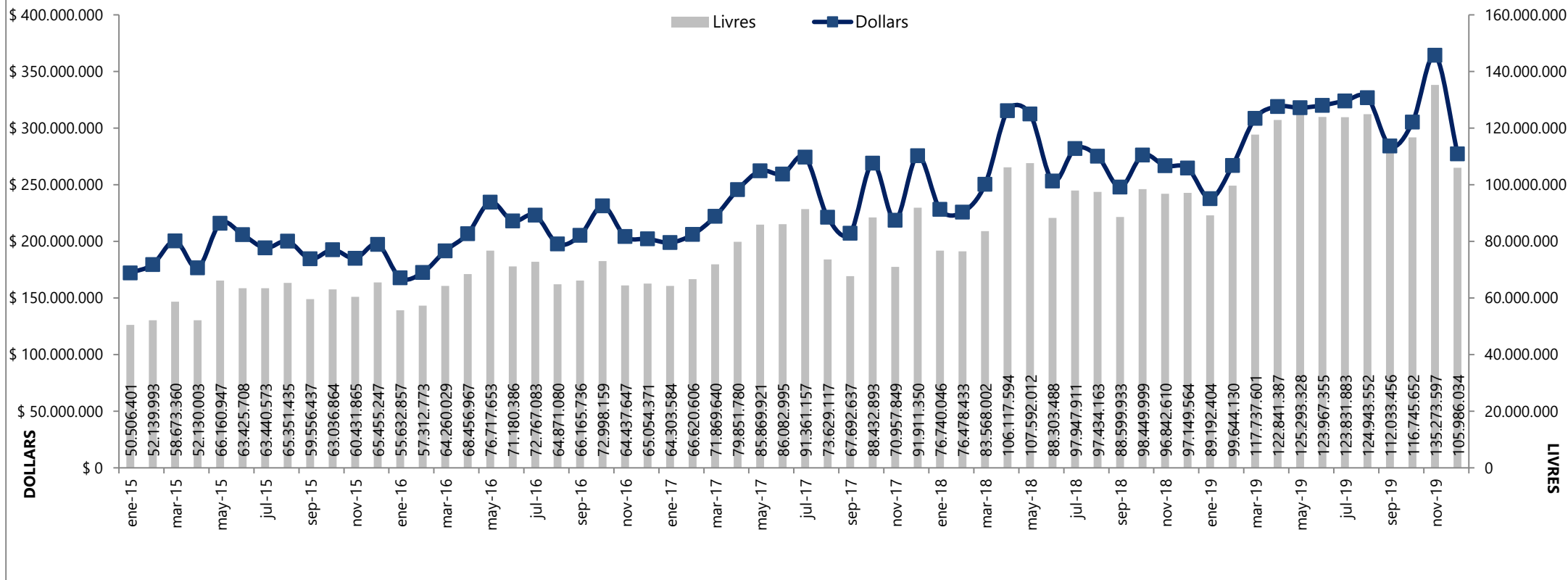
Elaboré par : Chambre Nationale d'Aquaculture

Dans le Figure 11 on peut noter que le prix international de la crevette par livra avait fluctué plus, mais il ne s'avait récupère pas comme les experts avaient indiqué dans l'année 2018. Pour cet année la situation d'offre et demande était la même mais la restriction dans la Chine pour une alerte de la manche blanche dans la réception du produit avait provoqué une diminution importante de 0.40 cents dans le prix pour kilo de crevette (El Comercio, 2019)

Pour avoir une meilleure perspective des exportations équatoriennes avec les prix de la marche international pendant les variations du prix on sera présenté une table pour les exportations générales de l'Equateur vers le monde et autre avec les exportations équatoriennes vers le Royaume-Uni pour connaître la situation réelle et annuel de cette activité

Figure 12: Exportation de crevette Equatorienne de Janvier 2015 à Décembre 2019

Exportation de Crevette equatorienne- Janvier 2015 a décembre 2019 livres vs dollars



Source : Estadísticas C.A, 2020

Elaboré par : Chambre National d'Aquaculture

Traduit par : L'auteur

Le figure 12 exprime les exportations de crevette équatorienne par mois pendant l'année 2015 jusqu'à 2019. Dans l'analyse de la figure la courbe qui montre la quantité de dollars obtenus par l'activité économique fluctue mais la variation l'importante on le voit dans les deux dernières années 2018 et 2019 dont le prix international de vente de la crevette était bas et en train de tomber plus.

Dans la barre grise s'exprime la quantité de produit exporté laquelle démontre une augmentation soutenue dans le temps, de manière que la crevette équatorienne a été positionné sur le marché international. La situation est une conséquence de divers facteurs, en premier lieu les levées des restrictions qui l'Equateur avait obtenu à cause de la manche blanche dans la crevette, en deuxième lieu le pays avait augmenté la quantité de produit offert aux monde, en troisième lieu l'aperture de nouveaux marchés comme la Chine et en quatrième lieu on a le signe des accords commerciales qui avaient donné aux exportateurs des bénéfices comme barrières tarifaires nulles dans le cas de l'accord avec l'Union Européenne dont la crevette entre aux marche avec un tarif douanière zéro.

Les principales périodes d'augmentation de la quantité exporté ont été dans l'année 2017 avec la signature de l'accord avec L'UE, l'autre période a été la festivité chinoise de nouvelle année dont les ventes accoraient. Selon la tendance du graphique et les changements externes s'espère que pour l'année 2020 les quantités exportées augmentent et le prix se régulent pour éviter des pertes et fermetures des entrepreneurs producteurs et exportateurs de la crevette.

Tableau 2: Principaux problèmes de la crevette de l'équateur

PROBLÈME	CONSÉQUENCES INTERNES	CONSÉQUENCES EXTERNES	CHIFFRES POUR CHAQUE SITUATION (ENVIRON)
Manque de sécurité	Vols	Perte de la productivité pour l'exportation	6'000.000 Dollars par année
Diminution des barrières tarifaires	Aucune	Reduction d'exportations aux pays avec de traité de libre-échange ou avec des accords de coopération	4,000,000 Dollars par année par entreprise. La barrière tarifaire de 3.6 % qui ont eu les exportations de la crevette avant de l'Accord avec l'UE
Manque de compétitivité	Aucune	Perte de consommateurs pour manque de compétitivité dans le prix du produit	5% de réduction dans la participation du marché
Diminution du prix international de la livre de la Crevette	Coûts élevés et diminution des revenus dans l'activité	Perte de positionnement sur les marchés internationaux	Diminution du 10% de la production total et fermeture des entreprises exportateurs de la crevette

Source : Chambre National d'Aquaculture, 2020

Elaboré par : L'auteur

Processus d'exportation de la crevette

Le processus pour l'exportation de la crevette dans l'Equateur a une séquence de pas ordonnées et avec des standards de qualité dû aux certifications que les entreprises ont et les permettre d'opérer sur le marché international.

On commence avec la sélection et achat des larves pour le début de la production. Il est important de choisir la larve de la crevette pour être sûre qu'elle a la qualité nécessaire (génétiquement renforcé par les probiotiques) pour éviter l'introduction des maladies qui peuvent endommager la santé des personnes ou la contamination du bassin de la crevette. En plus, la qualité de l'eau dans lequel les crevettes seront en train de croître, doit être filtré et désinfecté à travers de chimiques spécialisées comme le charbon, aussi avec filtres de sable. Finalement dans cet étape l'entrepreneur doit vérifier si la larve a des caractéristiques exigées pour la production de la crevette. C'est pour cette raison que l'entrepreneur doit avoir des groupes spécialisés dans la matière qui seront les responsables de la production de la crevette (Calvo, 2017)

Le pas antérieur a une importance haute, parce qu'il garantit un processus de production réussie. Pendant le processus d'élevage, il se prend un échantillon du bassin et comme résultat le 95% des larves doivent être actives et nager à contre-courant. Si les larves de la crevette ont des malformations ou quelque dommage, elles seront rejetées et isolées de la production pour éviter le risque de contamination de toute l'élevage. Le période du temps recommandé pour la plantation est de 9 à 11 jours puisque les larves peuvent avoir un risque haut de mort pendant la livraison du même (Calvo, 2017)

Les bassins dont les larves de la crevette vont pousser, sont lavés et désinfectés afin de que la climatisation des larves soit la meilleure. En parlant de l'alimentation des crevettes, il est important observer que cette activité a été nécessaire d'améliorer pendant plusieurs années parce qu'avec une meilleure alimentation des crevettes l'élevage de la même avait obtenu une diminution des maladies et avait éliminé la manche blanche qui avait affecté la production et commercialisation du même. Il est nécessaire de fournir une alimentation équilibrée mais sans endommager la qualité du bassin. La manière de garder la nourriture des crevettes est dans lieux qui sont loin des plages (entrepôt) afin d'éviter la décomposition du même et éliminer dépenses inutiles (Calvo, 2017)

La production de la crevette dans l'Equateur se considère comme soutenable, de manière que dans les dernières années plusieurs des entreprises ont implémenté systèmes automatisés pour l'alimentation et contrôle de la production. Malgré il est un

investissement cher, de la même manière il est un outil qui aide à la diminution de temps de production et il aide à l'augmentations des niveaux de rentabilité de l'entreprise (Pedrahita, 2018)

Le temps dans lequel la crevette est dans les bassins est de 3 à 4 mois, après ce période la même à la taille et poids requis pour les entrepreneurs. La taille commerciale de la crevette est de 10 à 20 grammes (elle peut croître plus). Après d'assurer la taille des crevettes, le bassin est vidé de liquides et se retirent les crevettes avec des équipes spécialisées et elles sont placées sur conteneurs avec du glace pour conserver le produit de manière efficace (Torres, 2019)

Une fois que la crevette est placée dans les conteneurs, la même est transportée à l'usine d'emballage avec un température de $4^{\circ}\text{C} \pm 1^{\circ}\text{C}$. A l'intérieur des contenues le produit est distribué dans boités avec 30 livres des crevettes. Chaque boîte est codifiée afin de maintenir la traçabilité du produit depuis le début jusqu'à la fin qui est la vente aux consommateurs. Dans l'usine, les crevettes passent pour un procès de vérification de qualité et elle reçoit traitement avec métabisulfite. Il n'y existe pas de contamination du produit avec des pesticides, parce que la location des bassins des crevettes n'a pas des problèmes des plages. Aujourd'hui le processus soutenable de production permet aux entreprises obtenir des certifications internationales (Herrera, 2014)

Dans tout processus dont les crevettes ne sont pas dans les conteneurs, la température doit être moins de 12°C et quelque fois la glace et l'eau gelée sont utilisées pour obtenir les conditions optimales de la crevette. Dans la sélection du produit, les collaborateurs en charge de ce pas, retirent matériaux comme branches ou animaux comme petits pêches lequel est utilisé comme alimentation pour les crevettes (Herrera, 2014)

Cela étant, une machine classifie les crevettes par taille qui se base sur un système de rouleaux rotatifs. Quand le produit est classifié, les collaborateurs prennent les mêmes aux tables d'emballage artisanal. La température à utiliser dans ce procès est aussi moins de 12°C (Herrera, 2014)

Dans le tableau 3 on a la classification de la crevette par taille pour avoir une meilleure connaissance de chaque type de crevette et de la même manière les unités qui se commercialisent par chaque taille.

Tableau 3: Guide de Taille de la Crevette

Taille de la Crevette	Calcul	Unités (environ pour 150g)
Extra-Grand	U-8	4
	U-10	5
	U-12	9
Grand	U-15	14
	16/20	18
	21/25	23
Moyenne	26/30	28
	31/35	33
	36/40	38
Petit	41/50	45
	51/60	55
	61/70	65
	71/90	80
	91/110	101
	111/150	130
	151/250	200

Source : INEN, 2014

Elaboré par : INEN, 2014

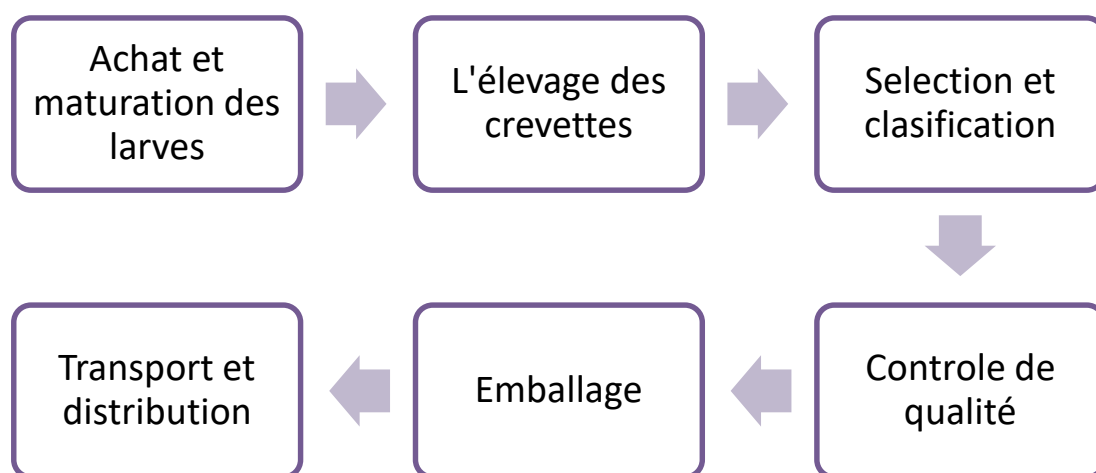
Traduit par : L'auteur

Les crevettes sont placées sur boîtes de 5 livres généralement, dans l'extérieur du boîte l'emballage est étiqueté avec un code de barres lequel inclus d'information relevant par rapport au produit afin d'obtenir une traçabilité opportune de la même. Les résidus de l'emballage sont retournés aux fournisseurs ou recycleurs. La crevette qui est déjà EMPACADO s'introduit dans tunnels pour surgelée le produit, la

température arrive au $-18^{\circ}\text{C} \pm 1^{\circ}\text{C}$ et est contrôlé tout le temps qui es 6 à 8 heures pour que le produit soit complètement surgelé (Herrera, 2014)

Après les 6 ou 8 heures dont la crevette obtenue une température optimale, les crevettes sont gardées dans les boîtes finales et sont emballages de manière qu'il sont préparées pour l'exportation du même. Les températures pendant la colocation du produit surgelé dans les boîtes master doit être de -18°C et dans l'emmagasinage doit être -20°C jusqu'à le moment pour l'embarque. Dans les conteneurs la température doit être -20°C pour le transport maritime jusqu'à la destination final (Herrera, 2014)

Figure 13:Étapes de production des crevettes équatoriennes



Source : CamarónEbizor, 2018

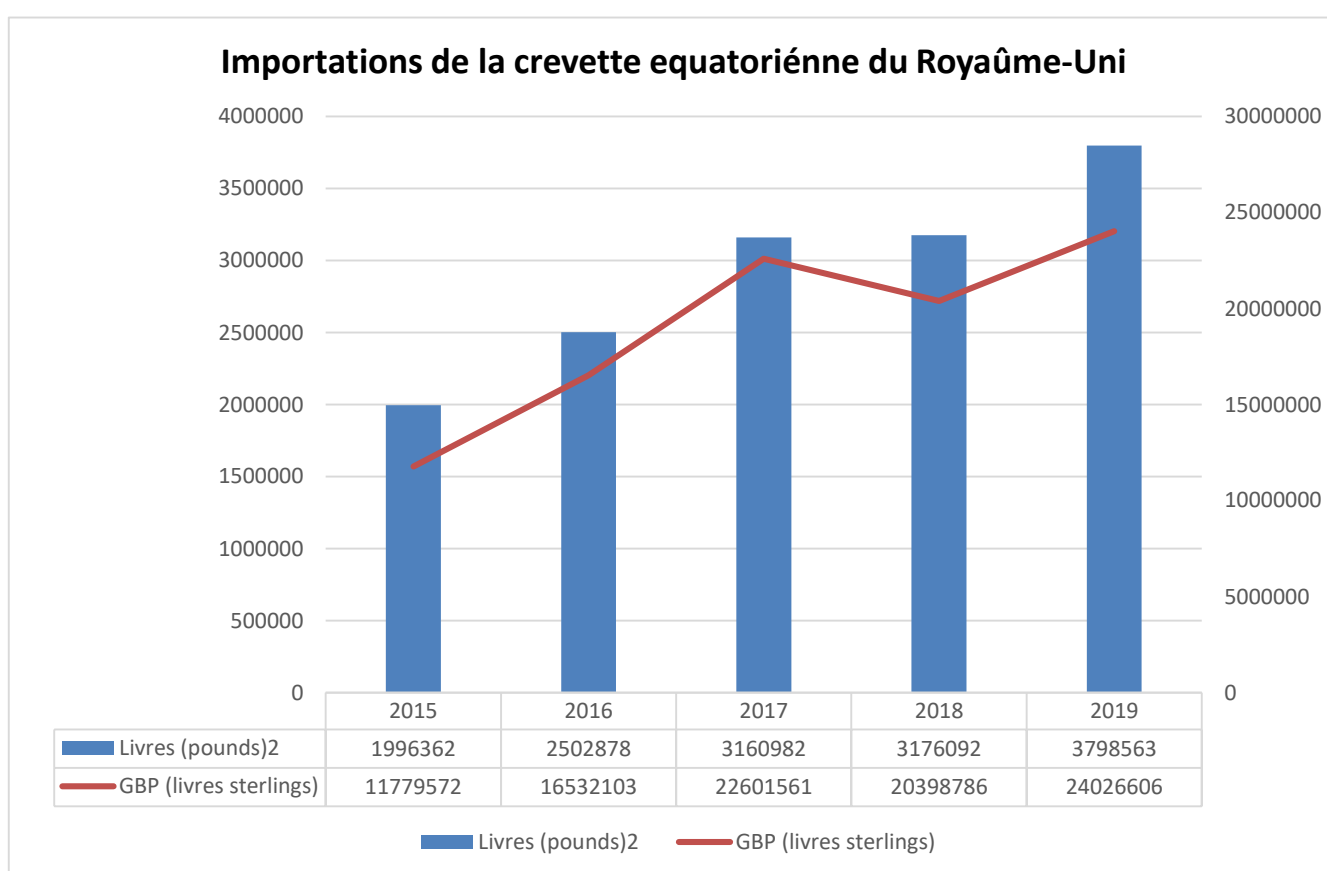
Elaboré par : L'auteur

Pour avoir une meilleure vision du commerce parmi le Royaume-Uni et l'Equateur, il sera montré la figure 14 pour démontrer la quantité d'importations des crevettes que le Royaume-Uni fait par année, de 2015 à 2019.

On peut observer que les importations de crevette vers le Royaume-Uni sont en croissance. Pour les années 2015 et 2016 l'achat du produit équatorien avait croître peu, mais la relation prix vs quantité est toujours positive parce que la livre sterling a eu un changement supérieur en raison des dollars. Alors, pour les britanniques le prix est moins cher du le taux de change des monnaies. Pour le 2017 les importations avaient augmenté plus puisqu'il a été l'année dans lequel l'Equateur a signé l'accord

multipartis avec l'UE. Un autre facteur pour lequel le prix et la quantité importés se rencontraient, a été la diminution de la valeur de la livre sterling, du la spéculation pendant la sortie du Royaume-Uni de l'UE. Pour l'année suivante, les achats de la crevette équatorienne avaient diminué, tandis que pour le 2019 la quantité des livres sterling et kilos de la crevette avaient augmenté énormément. L'Equateur est le premier fournisseur du Royaume-Uni en parlant de l'Amérique du Sud. Dans le monde l'Équateur est le quatrième fournisseur de la crevette vers le pays, étant ses principaux concurrents le Vietnam, l'Inde et le Bangladesh.

Figure 14: Importations de la crevette équatorienne du Royaume-Uni



Source : ProEcuador, Bureau dans Royaume-Uni, 2020

Elaboré par : L'auteur

De la même manière, on peut comparer les résultats par entreprise et par année (2014 - 2018). Les données sont les exportations générales vers tous les marchés de chaque entreprise en dollars pendant les années 2014-2018.

Diagnostic par entreprise

Bilbosa S.A

Dans le tableau 4 on peut analyser l'exportation en dollars de l'entreprise, malgré la diminution du prix pendant les dernières années Bilbosa n'avait pas fermé ses activités, mais on peut noter une diminution de 4 points dans les revenus par année.

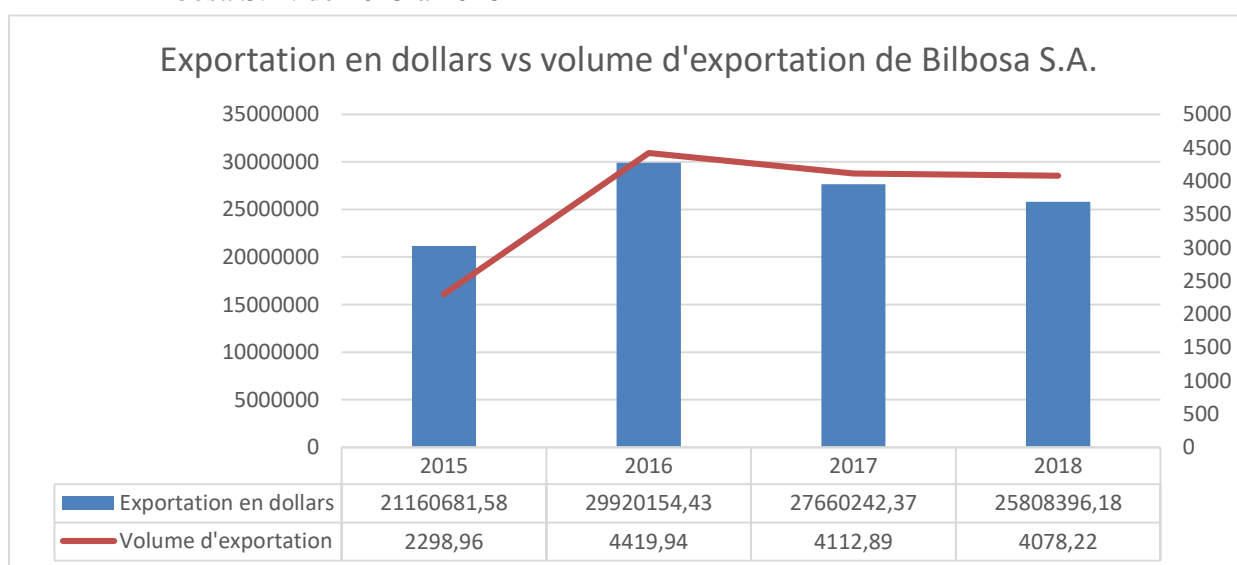
Tableau 4: Exportation de l'entreprise Bilbosa

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 21,160,681.58
2016	\$ 29,920,154.43
2017	\$ 27,660,242.37
2018 et	\$ 25,808,396.18

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Dans la figure 15 montre le rapport entre les revenus et la quantité exportée par l'entreprise Bilbosa et on peut vérifier que la quantité a été presque la même pendant les dernières années, mais la quantité de dollars avait diminué et cette situation est conséquence de la diminution soutenue du prix international de la crevette.

Figure 15: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Bilbosa S.A. de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Cofimar S.A.

Dans le tableau 5 on présente les exportations de l'entreprise Cofimar pendant les années 2015 à 2018. Dans ce cas les exportations ont augmenté pendant le temps spécialement pendant l'année 2017 dont l'accord avec l'Union Européenne avait commencé à opérer. Dans le cas de cette entreprise, il faut dire que de toutes les exportations réalisées vers les marchés internationaux, le 10% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

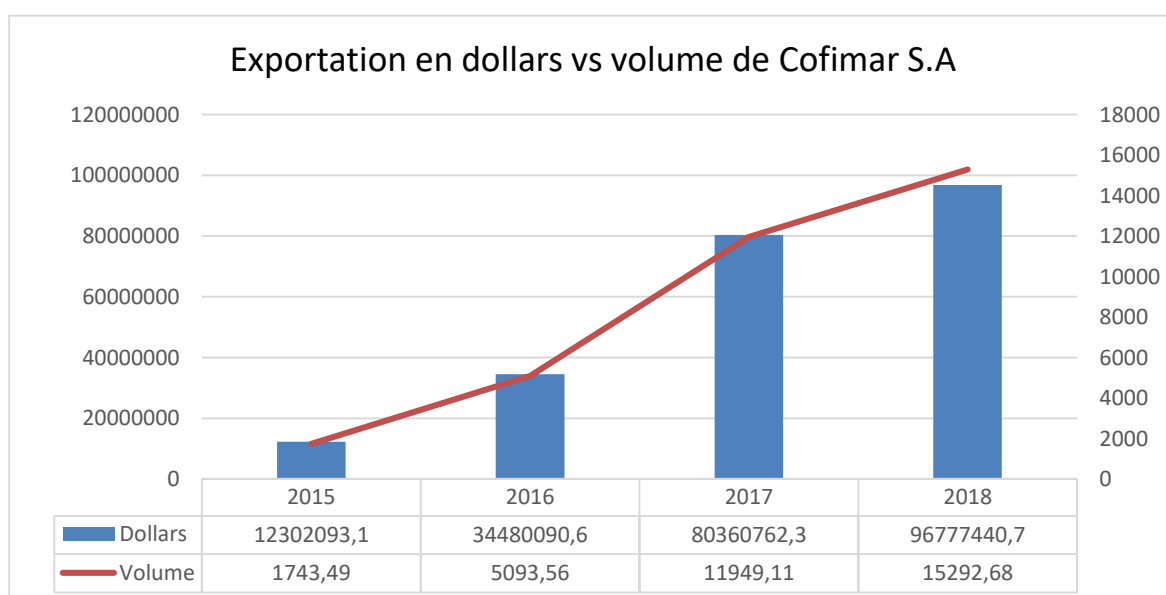
Tableau 5: Exportations en dollars de l'entreprise Cofimar

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 12,302,093.10
2016	\$ 34,480,090.60
2017	\$ 80,360,762.30
2018	\$ 96,777,440.70

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Dans la figure 16 la courbe de volume par tons est un peu élevé par rapport à la barre qui montre les dollars de produits exportés. Il veut dire que l'entreprise avait trouvé une manière de diminuer coûts afin d'éviter des pertes.

Figure 16: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Cofimar S.A. de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Comercial Pesquera Cristiensen

Avec le tableau 6 on peut faire l'analyse des exportations par année et on peut conclure que l'entreprise a des revenus moins élevés. Elle a été une des entreprises qui avait été affectée par la récession du 2016 et fermé ses opérations, mais dans l'année suivante elle retourne à l'activité commerciale. Dans le cas spécifique de cette entreprise, il faut dire que de toutes les exportations réalisées vers les marchés internationaux, le 10% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

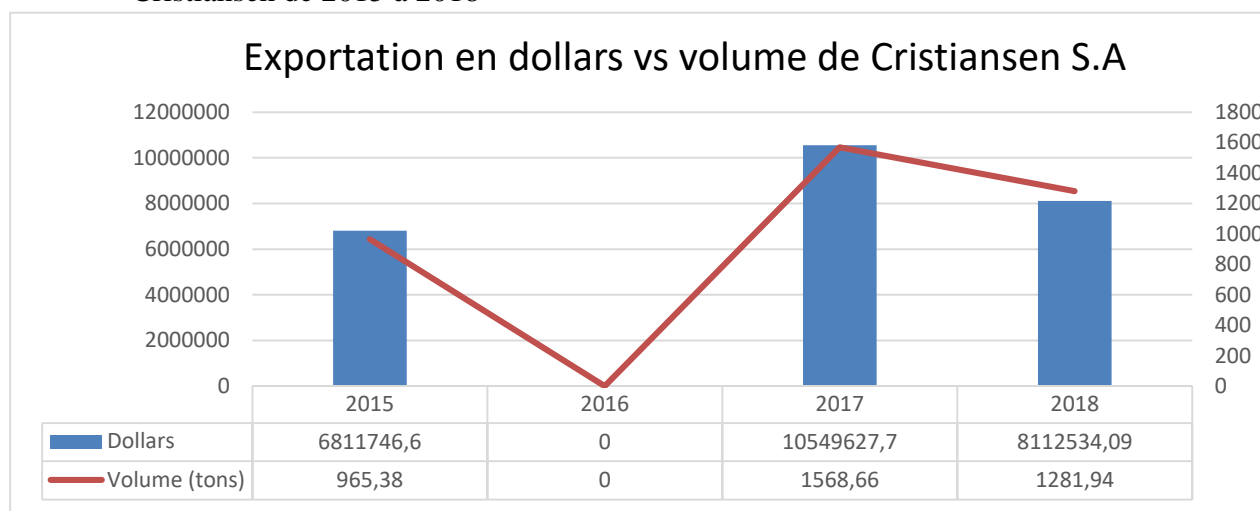
Tableau 6:Exportations en dollars de l'entreprise Cristiensen

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 6,811,746.60
2016	\$ 0
2017	\$ 10,549,627.70
2018	\$ 8,112,534.09

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Dans la figure 17 les tons d'exportation ont été équilibrées comme les revenus obtenus, ce résultat est une conséquence de la diminution de la quantité produit des crevettes afin de réduire coûts et obtenir de la rentabilité.

Figure 17:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Cristiensen de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Empacadora Crustamar

Dans le tableau 7 on peut noter que l'exportation exprimée en dollars comme conséquence de l'activité commerciale est ascendante, pendant l'année 2017 l'augmentation est plus haute par rapport aux autres années de manière qu'on peut inférer qu'elle s'agit du résultat de l'accord avec l'Union Européenne.

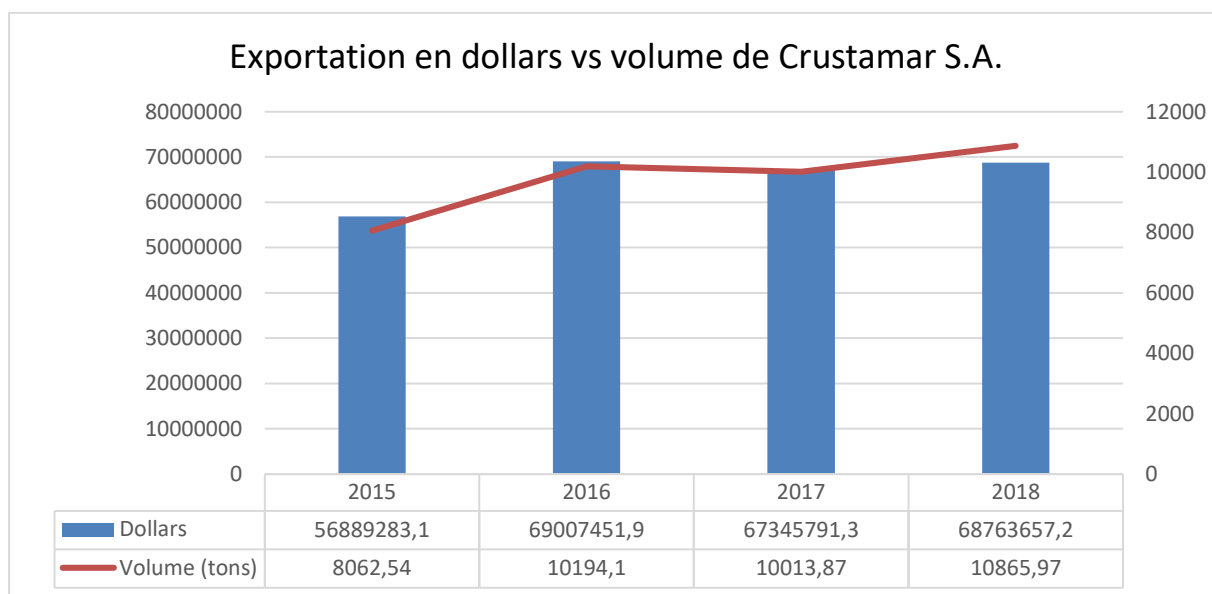
Tableau 7: Exportations en dollars de l'entreprise Crustamar

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 100,432,090.00
2016	\$ 115,487,920.00
2017	\$ 158,969,314.00
2018	\$ 163,841,833.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 18 montre l'équilibre des 2 quantités relationnées, on peut inférer que l'entreprise avait réussi malgré les problèmes de l'époque comme la diminution soutenue du prix international de la crevette

Figure 18:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Crustamar de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Empacreci

Le tableau 8 montre les revenus par année de l'entreprise et les mêmes avaient être fluctuants, pendant le 2015 les revenus ont été bas, après dans l'année 2016 les exportations ont augmenté mais dans les dernières années le total a été diminué. En fait, pour chaque année l'entreprise gagne 2 points moins en relation à l'année précédent de manière qu'il peut être liée à la diminution du prix international.

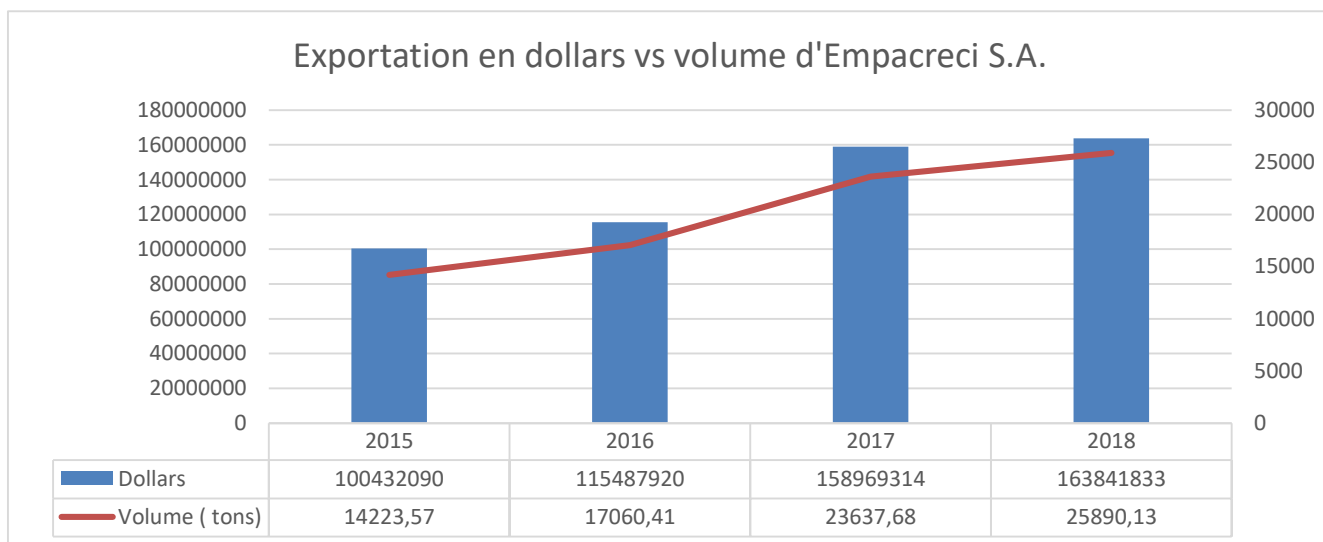
Tableau 8:Exportations en dollars de l'entreprise Empacreci

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 21,160,681.58
2016	\$ 29,920,154.43
2017	\$ 27,660,242.37
2018	\$ 25,808,396.18

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Dans la figure 19 on peut observer que la courbe de volume et les barres de revenus ont une relation positive, de manière que l'entreprise a des stratégies pour éviter la chute des revenus tandis que le prix international diminue.

Figure 19: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Empacreci de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Empagran

Le tableau 9 montre le développement des exportations de l'entreprise en termes de dollars, il y a eu une augmentation progressive en observant aussi une augmentation dans les revenus obtenus.

Tableau 9:Exportations en dollars de l'entreprise Empagran

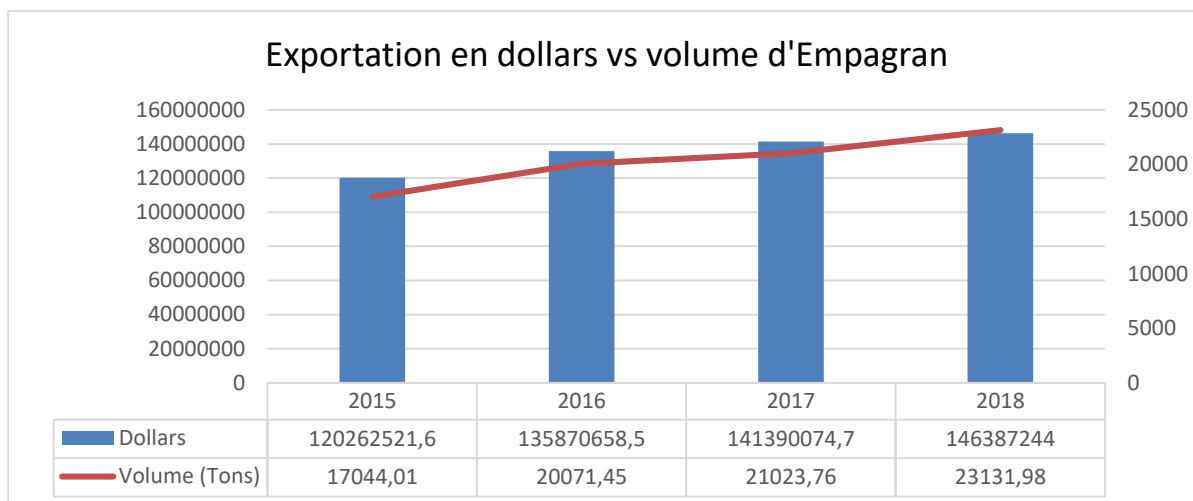
Année	Exportation en dollars
2015	\$ 120,262,521.64
2016	\$ 135,870,658.47
2017	\$ 141,390,074.71
2018	\$ 146,387,244.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 20 montre que l'entreprise s'est maintenue avec de bons résultats au fil de temps, de manière qu'elle peut continuer avec les mêmes stratégies. On peut

noter qu'il n'a pas de grands changements par année dans le graph.

Figure 20: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Empagran de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Expalsa

Le tableau 10 est un autre cas d'entreprise qui a des revenus croissants, on peut induire que l'entreprise savait comment profiter malgré la récession du 2016 et avec des techniques de bien gérer les ressources. Dans le cas spécifique de cette entreprise, il faut dire que de toutes les exportations réalisées vers les marchés internationaux, le 65% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

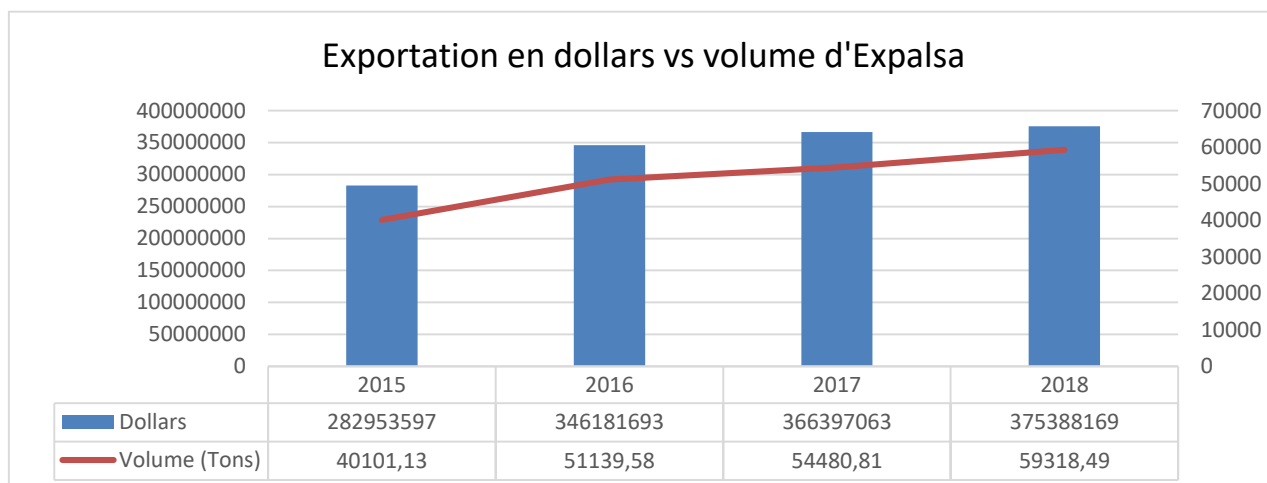
Tableau 10: Exportations en dollars de l'entreprise Expalsa

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 282,953,597.00
2016	\$ 346,181,693.00
2017	\$ 366,397,063.00
2018	\$ 375,388,169.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 21 démontre que l'entreprise avait surpassé la quantité de dollars moyenne que la plupart des entreprises gagnent avec certaine quantité d'exportation, et on peut déduire que cette situation est dû l'amélioration du budget de coûts avec l'augmentation de la technologie.

Figure 21;Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Expalsa de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Frigopesca

Dans le tableau 11 les revenus ont été élevées dans l'année 2015, mais pour le 2016 les revenus ont diminué en 3 points, alors elle a été dommage par la diminution du prix international, mais elle s'est récupérée pendant les suivantes années.

Tableau 11:Exportations en dollars de l'entreprise Frigopesca

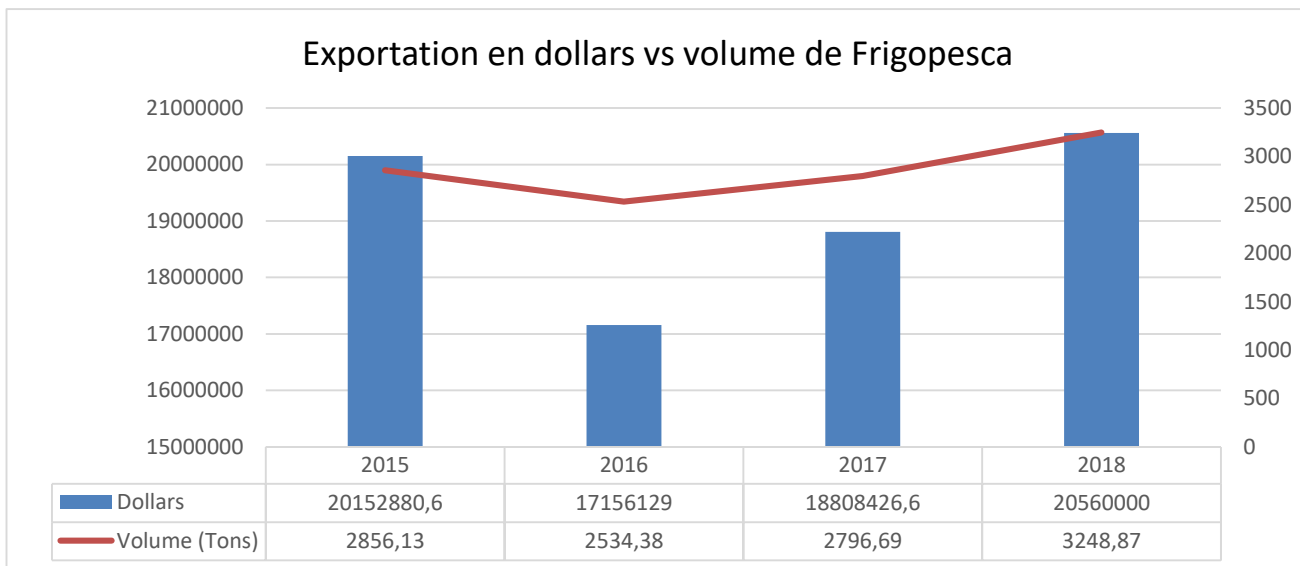
Année	Exportation en dollars
2015	\$ 20,152,880.60
2016	\$ 17,156,129.00
2017	\$ 18,808,426.60
2018	\$ 20,560,000.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 22 établi le rapport dollars vs volume et il prouve que dans l'année 2016 et l'année 2017 l'entreprise n'avait pas gagné ce qu'elle avait attendu avec le

volume d'exportation réalisé comme conséquence de la diminution du prix international.

Figure 22: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Frigopesca de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Marecuador

Le tableau 12 fait référence aux revenus de l'entreprise Marecuador, lesquels ont été changeants, pendant une année ils sont normaux et après ils augmentent en 2 ou 3 points comme le cas des années 2017 et 2018. Dans le cas de cette entreprise, il faut dire que de toutes les exportations réalisées vers les marchés internationaux, le 30% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

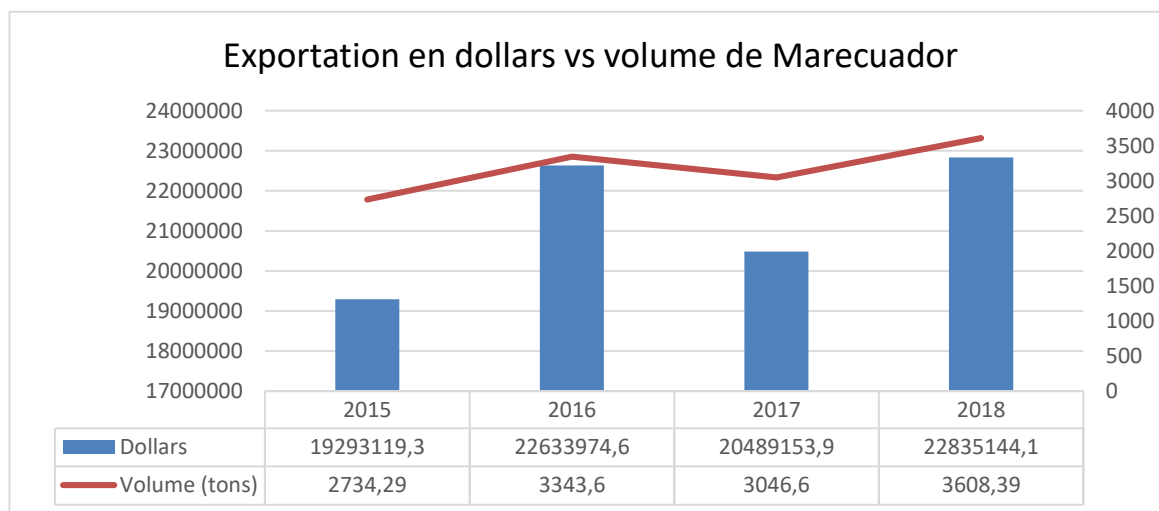
Tableau 12: Exportations en dollars de l'entreprise Frigopesca

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 19,293,119.30
2016	\$ 22,633,974.60
2017	\$ 20,489,153.90
2018	\$ 22,835,144.10

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 23 fait référence aux exportations de l'entreprise Marecuador et on peut observer que la même a eu une chute dans les revenus pendant l'année 2017, mais ses exportations en tons n'avaient pas diminué drastiquement. De façon que pendant le 2018 il se récupèrent avec l'utilisation des techniques de réduction de coûts.

Figure 23: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Empacreci de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Nirsa

La tableau 13 montre le total d'exportation de l'entreprise Nirsa exprimé en dollars. Dans l'analyse des revenus on peut noter qu'ils augmentent année par année de manière progressive. Le 2018 on peut voir une diminution de 20 points dans les revenus de l'activité commerciale.

Tableau 13: Exportations en dollars de l'entreprise Frigopesca

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 224,743,593.00
2016	\$ 234,838,666.00
2017	\$ 267,166,229.00
2018	\$ 243,555,236.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

On ne fait l'analyse de dollars vs volume parce que cette entreprise n'est pas spécialisée seulement dans la production de la crevette comme les autres, le résultat de l'exportation dans ce tableau est conséquence de la vente des autres produits comme le thon en conserve. Il est connu que l'entreprise seulement exporte le 10% comme produit cru de manière qu'il n'est pas représentatif pour l'analyse de dollars vs tons.

Malgré cette situation l'entreprise a un marché grand d'exportation de la crevette dont les principales destinations d'exportation de la crevette sont la Chine, Les Etats-Unis, l'Espagne, le Royaume-Uni, l'Italie entre autres.

Omarsa

La tableau 14 montre l'augmentation soutenu des revenus de l'entreprise Omarsa, on peut noter que la tendance est positive et que possiblement ils continueront en croissance. Dans le cas de cette entreprise, il faut dire que de toutes les exportations réalisées vers les marchés internationaux, le 15% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

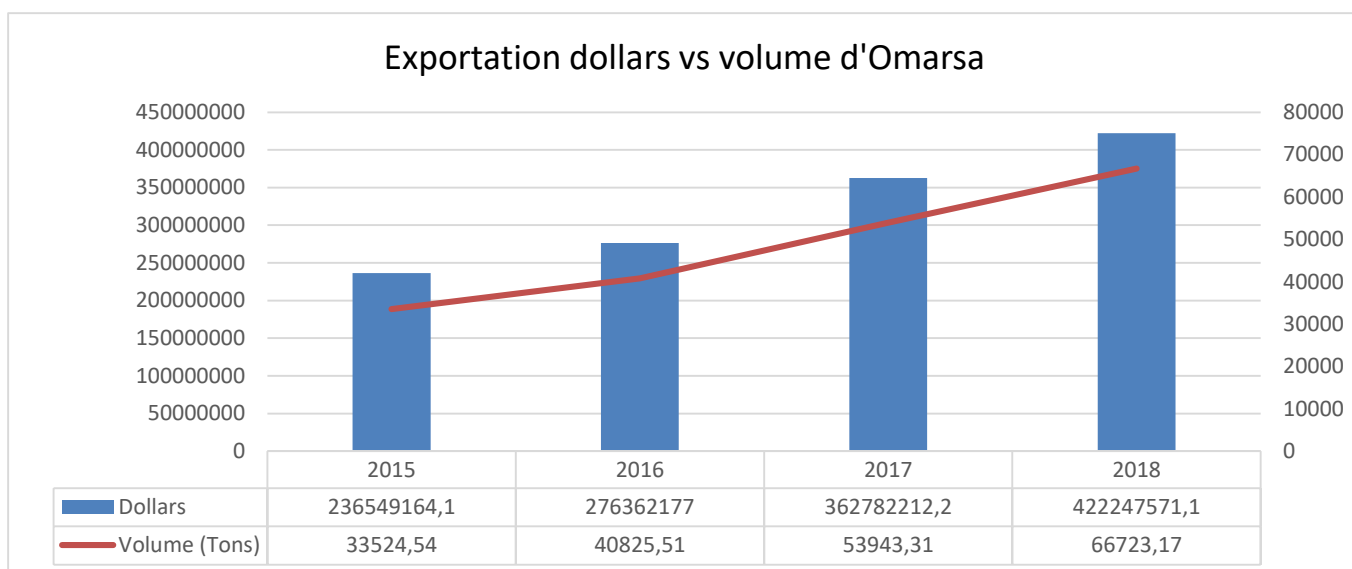
Tableau 14:Exportations en dollars de l'entreprise Omarsa

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 236,549,164.05
2016	\$ 276,362,176.95
2017	\$ 362,782,212.19
2018	\$ 422,247,571.11

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

LA figure 24 montre que l'entreprise a un bon système pour manager le prix mondial qui est baisse depuis 2 années dû l'augmentation de l'offre du produit à niveau mondial, de la même manière l'entreprise a différents types de division dans la crevette alors, cette diversification l'avait permis de ne pas chuter dans les revenus obtenus.

Figure 24:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Omarsa de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Procesadora del Río Priorisa

La tableau 15 démontre que certains années les revenus sont hautes et après ils basent, dans l'année 2017 on a la plus haute quantité des revenus mais pour le 2018 les revenus diminuent en 9 points de manière que l'entreprise peut avoir des consommateurs éventuels.

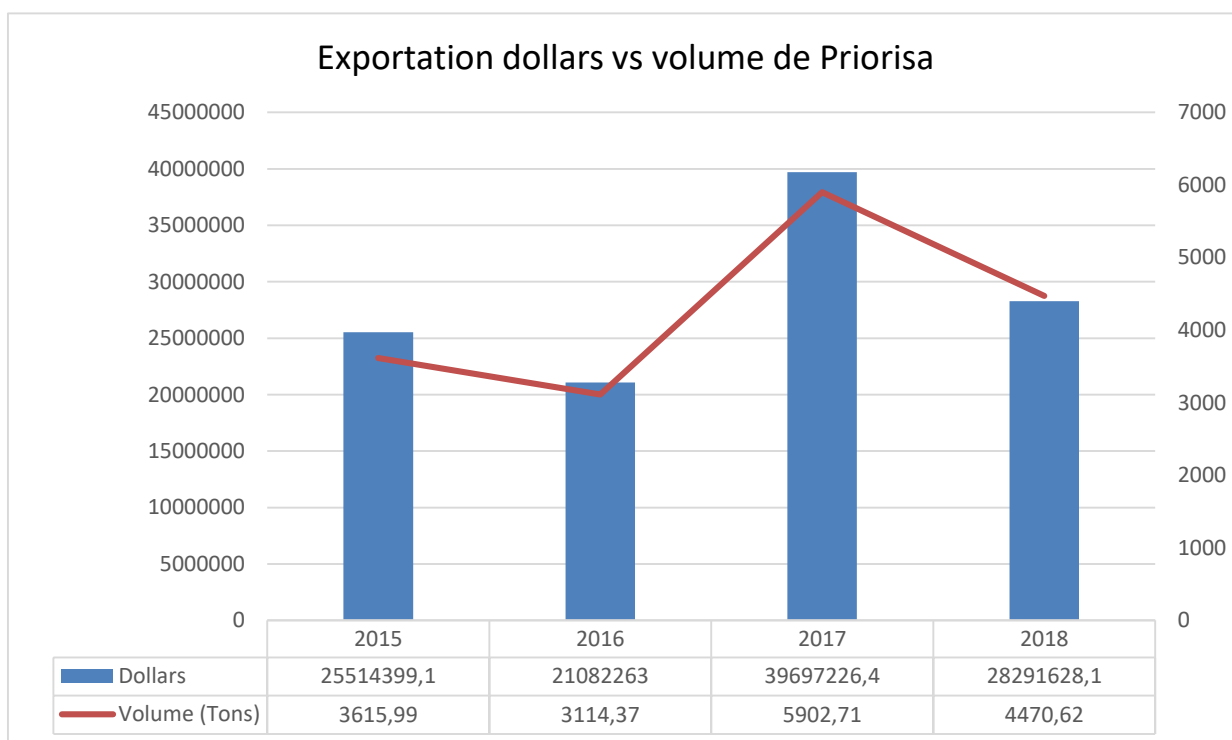
Tableau 15.Exportations en dollars de l'entreprise Priorisa

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 25,514,399.10
2016	\$ 21,082,263.00
2017	\$ 39,697,226.40
2018	\$ 28,291,628.10

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 25 est plus claire en parlant des fluctuations du commerce de l'entreprise et on peut noter que pendant le 2017 les exportations avaient augmenté, de façon qu'une raison de la situation peut être l'accord signé entre l'Equateur et l'Union Européenne.

Figure 25:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Priorisa de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Procesadora de Mariscos del Oro (PromaOro)

La tableau 16 montre que l'entreprise avait obtenu une augmentation des revenus obtenu par l'entreprise pendant les dernières années.

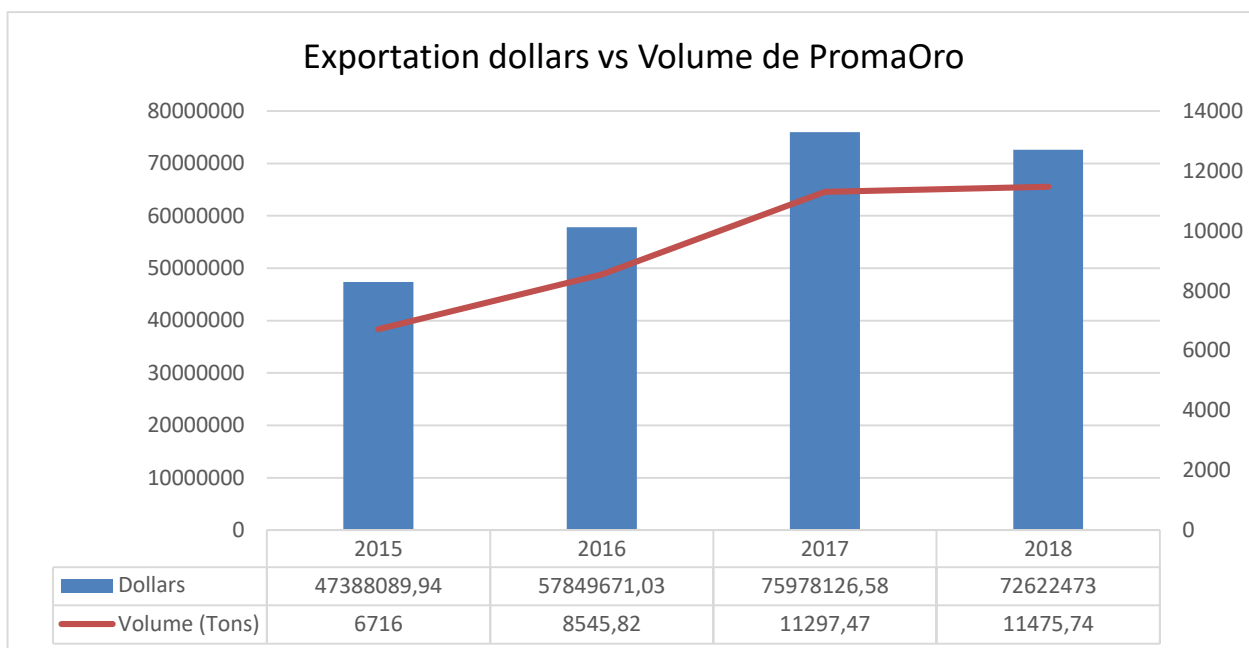
Tableau 16:Exportations en dollars de l'entreprise PromaOro

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 47,388,089.94
2016	\$ 57,849,671,03
2017	\$ 75,978,126.58
2018	\$ 72,622,473.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 26 donne l'information relevant de l'entreprise PromaOro et on peut déduire que l'augmentation élevé du 2017 dans la quantité exporte et les revenus a été à cause de l'accord commercial entre L'Equateur et l'UE.

Figure 26: Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise PromaOro 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Promarisco

La tableau 17 démontre que les revenus de l'entreprise ont augmenté de manière positive et sans être affecté par le prix international parce qu'ils ont maintenu le pourcentage de croissance pour chaque année.

Tableau 17: Exportations en dollars de l'entreprise Promariscos

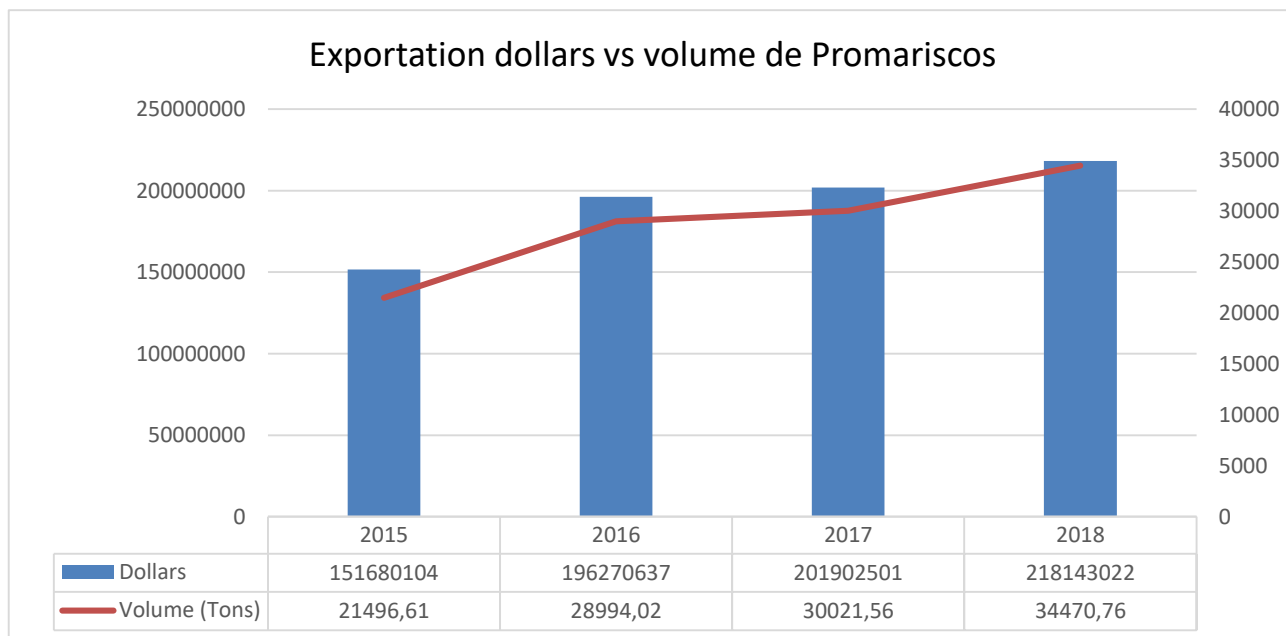
Année	Exportation en dollars
2015	\$ 151,680,104.00
2016	\$ 196,270,637.00
2017	\$ 201,902,501.00
2018	\$ 218,143,022.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 27 illustre que les variations n'avaient été plus grands, de manière qu'on peut dire que l'entreprise avait déjà eu un marché dans l'UE de façon que les

changements pendant l'année 2017 n'avaient pas été différents.

Figure 27:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Promarisco de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Santa Priscila

La tableau 18 démontre l'augmentation des revenus de l'entreprise Santa Priscilla et, on peut observer que pendant l'année 2017 la croissance des revenus a été la plus haute par rapport aux autres pays. Dans le cas de cette entreprise, il faut dire que le 15% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

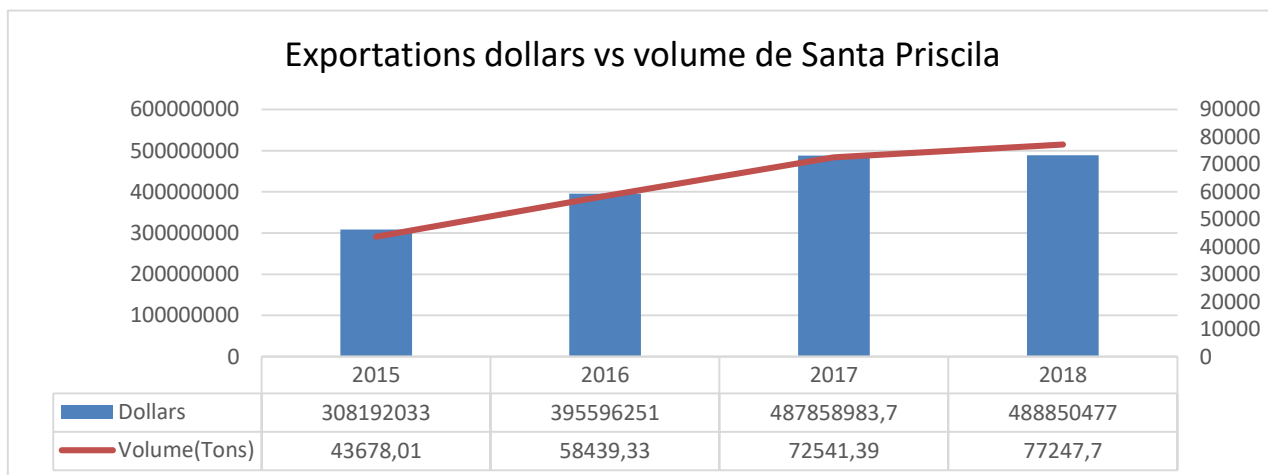
Tableau 18:Exportations en dollars de l'entreprise Santa Priscila

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 308,192,033.00
2016	\$ 395,596,251.00
2017	\$ 487,858,983.72
2018	\$ 488,850,477.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 28 illustre que pendant l'année 2017 la croissance de la quantité exportée et les revenus de l'activité commerciale avaient augmenté plus que dans autres années et il peut être pour l'accord entre l'Equateur et l'UE et qu'elle les a maintenus pour l'année suivante malgré le prix diminue les revenus augmentent 1 point

Figure 28:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Santa Priscila de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Sociedad Nacional de Galápagos (Songa)

La tableau 19 démontre la variation des revenus de l'entreprise Songa, et on peut analyser que les mêmes restent positives et avec une tendance de continuer en croissance. Dans le cas de cette entreprise, il faut dire que de toutes les exportations réalisées vers les marchés internationaux, le 25% correspond aux exportations réalisées pendant la période 2015 - 2018 vers les Royaume-Uni.

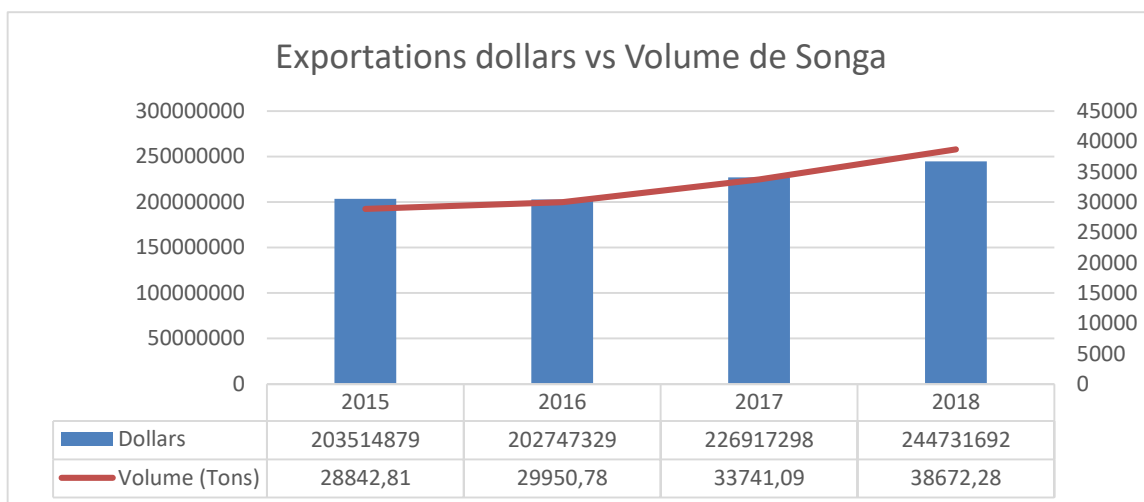
Tableau 19:Exportations en dollars de l'entreprise Songa

Année	Exportation en dollars
2015	\$ 203,514,879.00
2016	\$ 202,747,329.00
2017	\$ 226,917,298.00
2018	\$ 244,731,692.00

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 29 illustre l'augmentation soutenue de la quantité exportée et les revenus de l'activité. En plus on peut noter que pour l'année 2018 la diminution du prix international avait commencé à affecter les revenus de l'entreprise parce que la courbe de quantité et la barre de revenus ne se rencontrent pas dans un même point.

Figure 29:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Songa de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

Zambritisa

La tableau 20 démontre la variation des revenus de l'entreprise Zambritisa, et on peut analyser que les mêmes ont une tendance négative, l'entreprise a diminué ses revenus au fil du temps.

Tableau 20:Exportations en dollars de l'entreprise Zambritisa

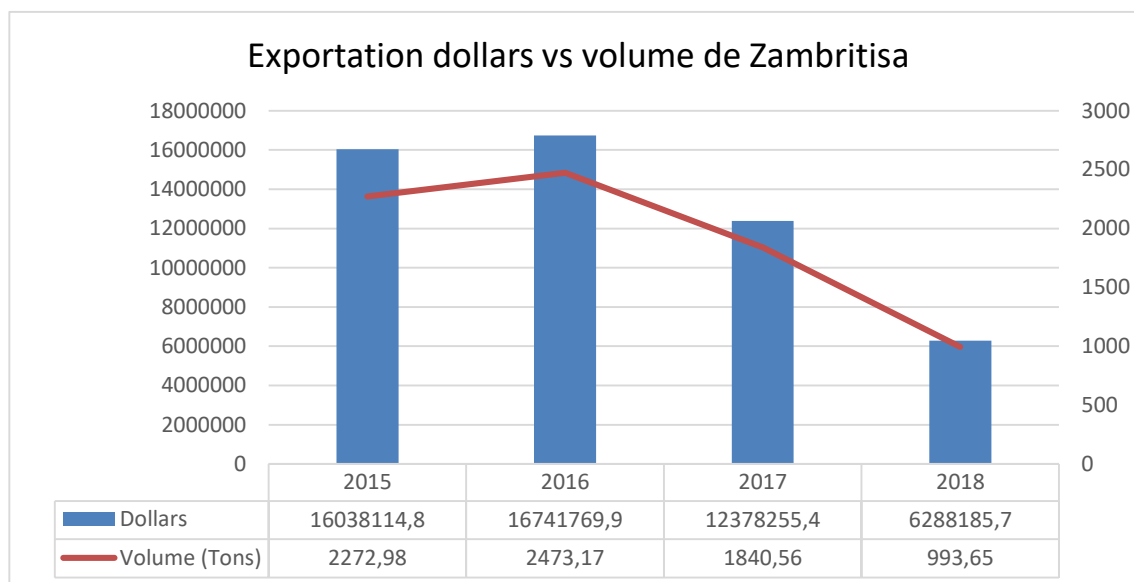
Année	Exportation en dollars
2015	\$ 16,038,114.80
2016	\$ 16,741,769.90
2017	\$ 12,378,255.40
2018	\$ 6,228,185.70

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

La figure 30 illustre la diminution progressive de la quantité exportée et les revenus de l'activité. En plus on peut noter que pour l'année 2017 la diminution du

prix international avait commencé à affecter les revenus de l'entreprise parce que la courbe de quantité et la barre sont bas, mais pour l'année 2018 la situation a empiré de façon qu'il doit réviser le point faible qui cause la tendance négative.

Figure 30:Exportation en dollars vs volumen d'exportation de l'entreprise Zambritisa de 2015 à 2018



Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

CAPITULO IV

Comme il a été montré dans les dernières chapitres, le commerce international entre l'Equateur et le Royaume-Uni a le risque d'être endommagé à cause de la sortie du Royaume-Uni de l'UE. Dans ce chapitre on montrera les résultats des enquêtes et des questionnaires faites à l'échantillon sélectionné pour avoir une meilleure perspective de ce qui on avait parlé avant. De la même manière on connaîtra les préférences du marché britannique au moment d'importer la crevette surgelée avec de la tête.

Il est important de rappeler que l'Equateur avait signé un accord commercial avec le Royaume-Uni comme partie de la Communauté Andine des Nations, et avec cet accord le pays pourrait protéger ses exportations d'une possible changement des barrières tarifaires. Cet accord aura effet après le Royaume-Uni quitte complètement de l'UE, il veut dire la prochaine année. En parlant des exigences pour exporter aux Royaume-Uni, il s'attend des changements positives qui améliorent les échanges commerciaux par la diminution des exigences rigoureuses comme celles de l'UE pour les produits alimentaires.

Recollection des données

De la même façon, il sera montré le modèle utilisé pour faire les enquêtes aux entrepreneurs ou représentants des entreprises exportatrices de la crevette équatorienne vers le Royaume-Uni et qui font part de l'échantillon déjà choisi.

Enquête dirigée aux entrepreneurs et/ou représentants des entreprises exportatrices de la crevette équatorienne.

La suivante enquête a été envoyée aux personnes qui sont liées aux entreprises qui produisent et exportent au marché européen la crevette équatorienne. Cette enquête a besoin de connaître la situation actuelle des entreprises et leur potentiel pour commercialiser le produit dans le Royaume-Uni. En plus, des stratégies qu'ils croient importantes pour l'amélioration de la compétitivité dans le secteur malgré la prochaine sortie officielle de ce pays de l'UE.

1. ¿Quel type de crevette vous exportez au marché de l'Union Européenne ?

Penaeus vannamei

Cryphiopscaementarius

Autres : _____

2. ¿Quel est la présentation que vous utilisez pour exporter vos crevettes aux Royaume-Uni ou au marché de l'UE ?

Crevette surgelée avec de la tête

Queue de crevette surgelée

Crevette avec de la valeur ajoutée (Pré-cuit, etc.)

3. ¿Quel pays de l'Union Européenne vous exporte de la crevette blanche surgelée avec de la tête ?

Espagne

France

Italie

Royaume-Uni

Autres : _____

4. Dans le cas où votre réponse précédente a été le Royaume-Uni, Quel pourcentage de vos exportations est dirigé vers le Royaume-Uni ?

0% - 10%

11% - 20%

21% - 30%

31% - 40%

41% - 50%

51% - 60%

61% - 70%

71% - 80%

81% - 90%

91% - 100%

5. ¿Vous croyez que vôtres exportations de la crevette vers le Royaume-Uni seront endommagées par la sortie du pays de l'Union Européenne ?

Oui

Non

6. Dans le cas de que votre réponse de la question 5 a été affirmative, s'il vous plait, indiquez quel pourcentage de vous exportations de crevette vers le Royaume-Uni peuvent être endommagée

0% - 10%

11% - 20%

21% - 30%

31% - 40%

41% - 50%

51% - 60%

61% - 70%

71% - 80%

81% - 90%

91% - 100%

7. En parlant des certificats, quels sont les exigences pour exporter la crevette surgelée avec de la tête vers le Royaume-Uni ?

HACCP

Certificat des Bonnes Pratiques

Certificat d'Origine

ISO 14001 - 22000

Registre Sanitaire et Phytosanitaire

Autres : _____

8. ¿ Quels exigences de la question 7 vous considère que sont le plus difficiles d'accomplir pour exporter la crevette blanche surgelée avec de la tête vers le Royaume-Uni ?

HACCP

Certificat des Bonnes Pratiques

Certificat d'Origine

ISO 14001 - 22000

Registre Sanitaire et Phytosanitaire

Autres : _____

9. ¿Quel est l'incoterm que vous utilisez pour faire vos exportations ?

FOB

CIF

DAT

Autres : _____

10. ¿Quelle stratégie-pensez-vous que les entreprises exportatrices de la crevette blanche avec de la tête doivent implémenter pour maintenir le positionnement dans le marché du Royaume-Uni, malgré la sortie du pays de l'UE ?

Stratégie d'intégration verticale

Stratégie de diversification

Stratégie compétitive-différenciation (certifications)

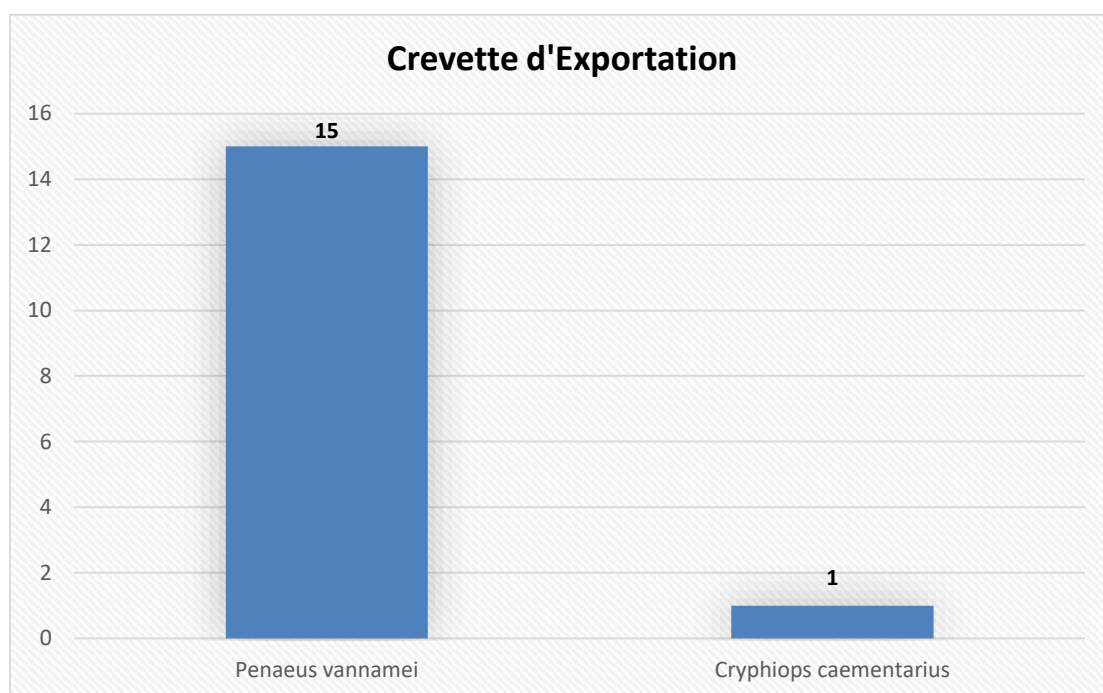
Autres : _____

11. ¿Quelles stratégies croyez-vous que le gouvernement de l'Équateur doit implémenter pour promouvoir les exportations vers le Royaume-Uni compte tenu de la sortie de l'UE ?

Tabulation des données

Les résultats des enquêtes ont été ramassés à travers l’outil Google Forms, en plus certains ont été fait par moyen téléphonique. Le total de enquêtes faites a été 16 desquels le 100% ont eu de réponse. L’objective de ce questionnaire est de connaître la situation des exportateurs et l’affectation qu’ils pourraient obtenir après la sortie du Royaume-Uni de l’Union Européenne qui aura d’effet l’année suivante (2021).

Figure 31: question 1. ¿Quel type de crevette vous exportez au marché de l’Union Européenne ?

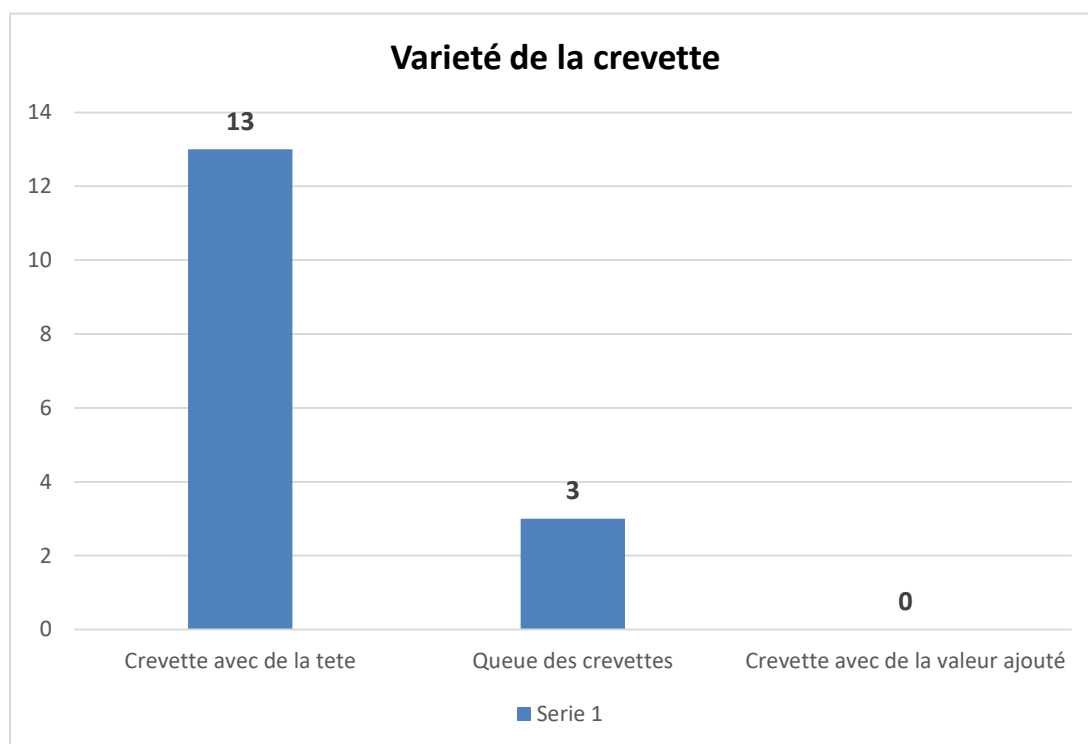


Source : Enquêtes

Elaboré par : L’auteur

Dans la figure 11 on peut observer que presque toutes les entreprises exportent la crevette *penaeus vannamei*, qui fait référence à la crevette blanche. La crevette équatorienne se caractérise pour la qualité de sa production, de façon que la plupart des investissements, technologie et recherche se fait pour la variété de *penaeus vannamei*. En conséquence, la crevette blanche équatorienne est le produit plus commercialisé vers le monde, par rapport aux autres classifications du produit.

Figure 32: Question 2. ¿Quel est la présentation que vous utilise pour exporter vous crevettes aux Royaume-Uni ou au marché de l'UE ?

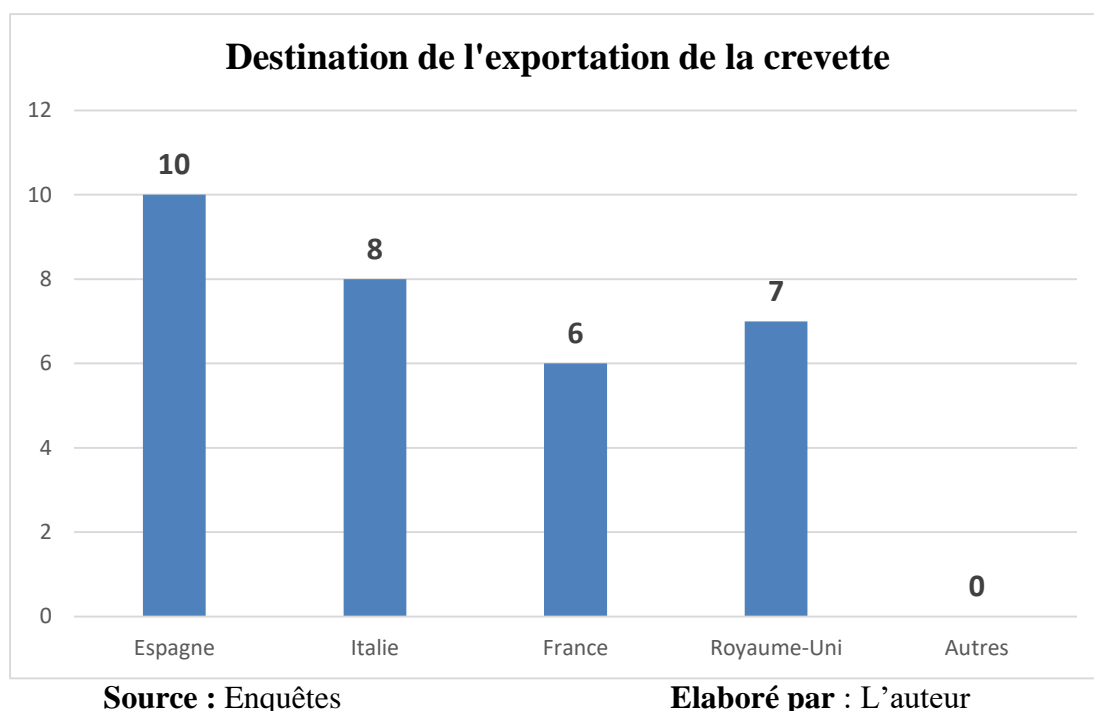


Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

Dans la figure 32 on montre les trois principales variétés dans lequel la crevette est exportée au marché international de l'UE et le Royaume-Uni. De la même manière on peut voir que la crevette avec de la tête est le produit le plus commercialisé par les entreprises équatoriennes avec une total du 82% du total de la population enquêté tandis que les queues de la crevette sont en deuxième lieu avec une total de 18% de participation des entreprises exportatrices de la crevette. Pour le troisième lieu on a la crevette avec la valeur ajoutée qui n'a pas obtenu de résultat positif de manière que le produit dans cette variété est plus commercialisé dans autres marchés, en considérant des pays bases sélectionnés pour l'enquête

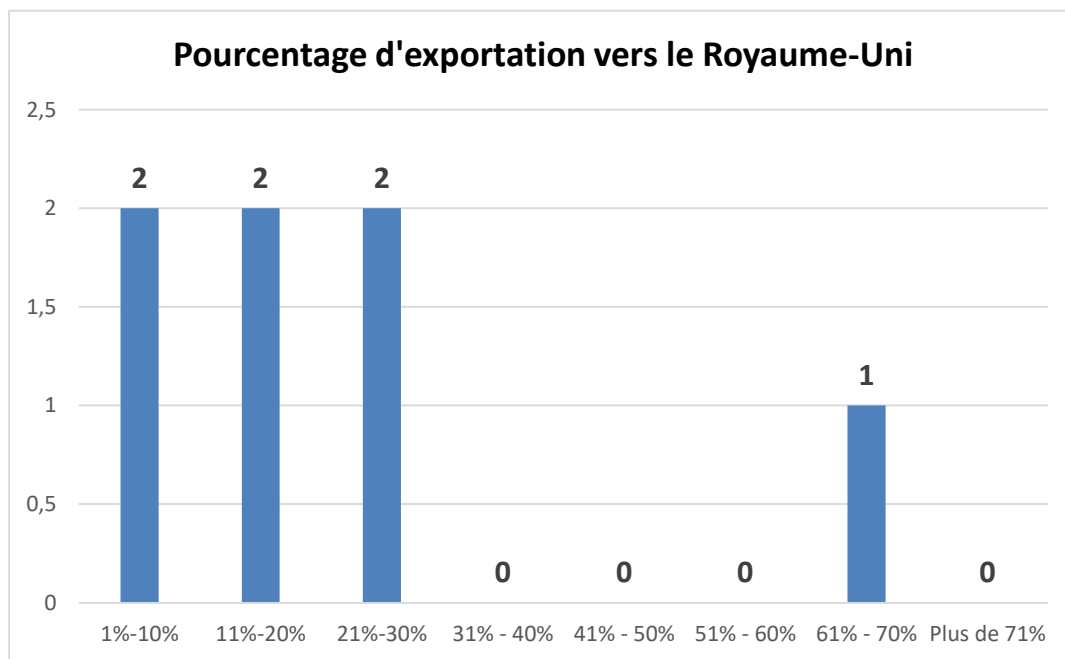
Figure 33: Question 3. ¿Quel pays de l'Union Européenne vous exporte de la crevette blanche surgelée avec de la tête ?



La figure 33 montre que la principale destination de la crevette blanche équatorienne est l'Espagne. La deuxième destination du produit est l'Italie avec une participation des 8 entreprises qui vendent au pays. Le troisième lieu est pour le Royaume-Uni, que comme il est connu, il est la destination pour laquelle la recherche est fait. Le quatrième lieu est pour la France, et pour les autres marchés, aucun de réponse, bien que les entreprises aient des exportations aux autres pays qui font pat de l'Europe.

En plus, on peut observer que toutes les entreprises exportent au moins vers un pays de l'Union Européenne, de manière qu'ils gèrent caractéristiques similaires pour le commerce international parmi ces pays. Cette situation est favorable pour avoir le Royaume-Uni comme un marché potentiel pour le produit de l'Équateur.

Figure 34: Question 4. Dans le cas que votre réponse précédente a été le Royaume-Uni, Quel pourcentage de vos exportations est dirigé vers le Royaume-Uni ?

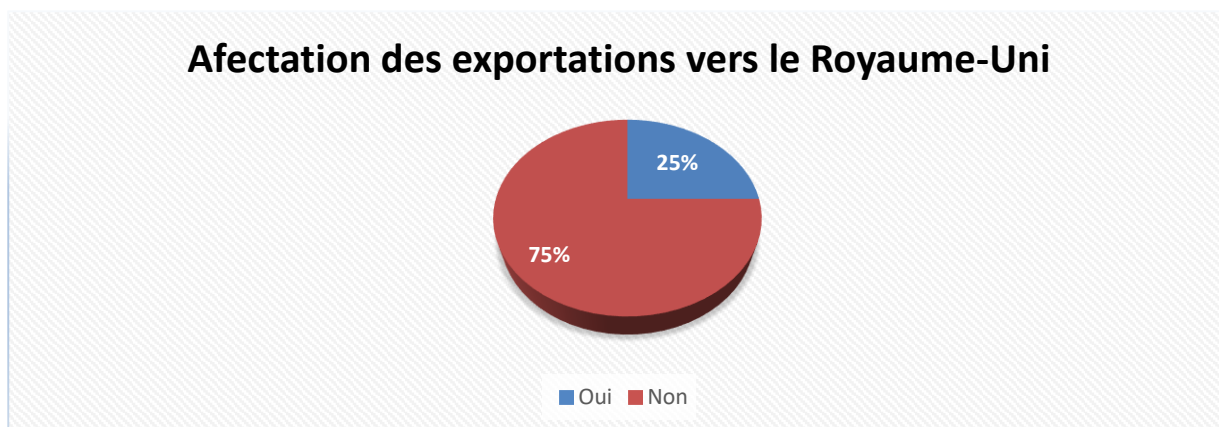


Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

La figure 34 montre la réponse des 8 entreprises qui exportent la crevette blanche vers le Royaume-Uni. On peut voir que le 25% des entreprises exportent le 10% de sa production totale, l'autre 25% exporte jusqu'à le 20% de sa production totale. Les pourcentages des exportations vers le Royaume-Uni sont le 30% et l'entreprise qui a le 70% des ventes.

Figure 35: Question 5. ¿Vous croyez que vos exportations de crevette vers le Royaume-Uni seront affectées par la sortie du pays de l'Union Européenne ?

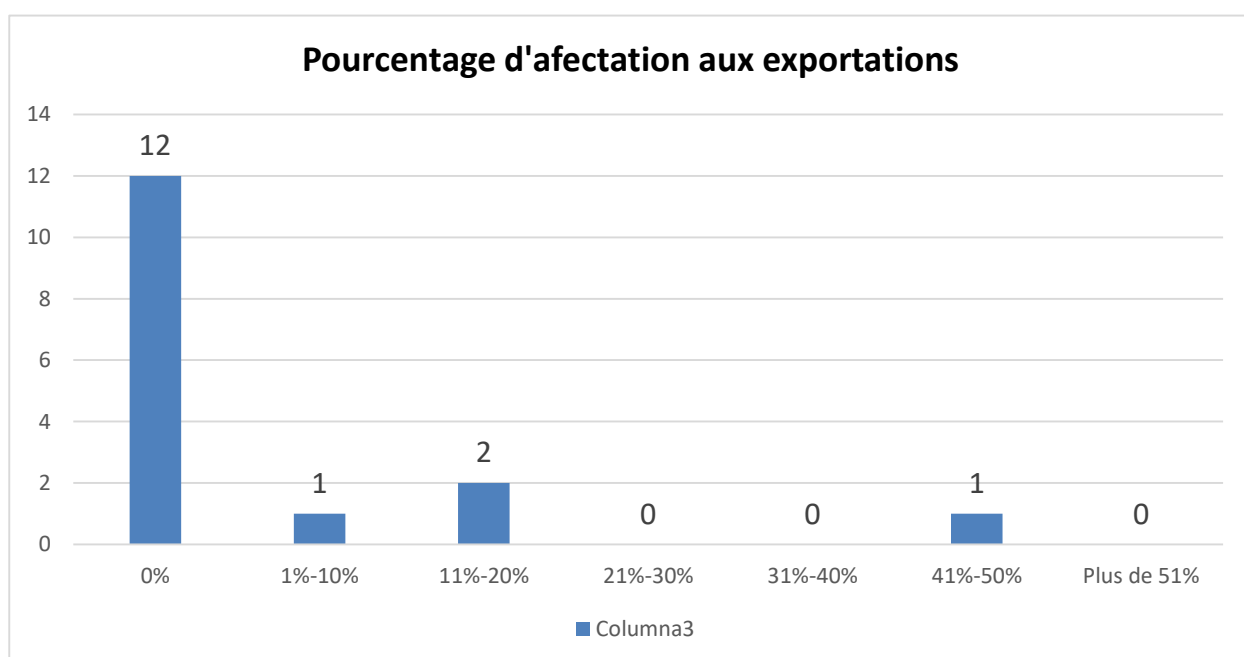


Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

Dans la figure 36 on peut observer que le 75% des entreprises ne croient pas que la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne peut affecter aux exportations de la crevette. D'une part, le résultat élevé est la conséquence des entreprises qui n'ont pas d'exportations vers le Royaume-Uni. D'autre part, on a les entreprises qui ont peut pourcentage des ventes de la crevette vers le pays. Le 25% appartient aux entreprises qui ont plus de 30% de production vers le pays britannique.

Figure 36: Question 6. Dans le cas que votre réponse à la question 5 a été affirmative, s'il vous plait, indiquez quel pourcentage de vos exportations de crevette vers le Royaume-Uni pourrait être affecté

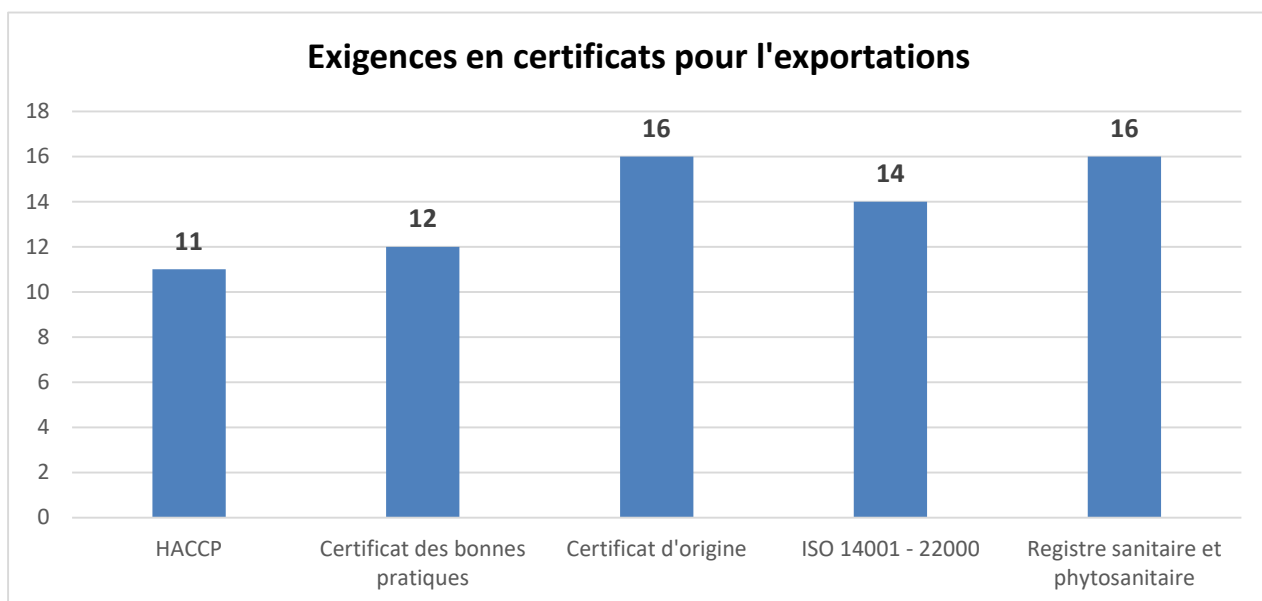


Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

Dans la figure 36 on peut observer que la plupart des entreprises pensent que l'affectation aux exportations de la crevette sera nulle et certaines entreprises croient que la situation pourrait affecter les exportations du produit. Dans ce cas on infère que les entreprises qui ont indiqué une possible affectation de ses exportations sont les mêmes qui ont le pourcentage plus élevé de participation sur le marché britannique par rapport aux autres.

Figure 37: Question 7. En parlant des certificats, quelles sont les exigences pour exporter la crevette surgelée avec de la tête vers le Royaume-Uni ?



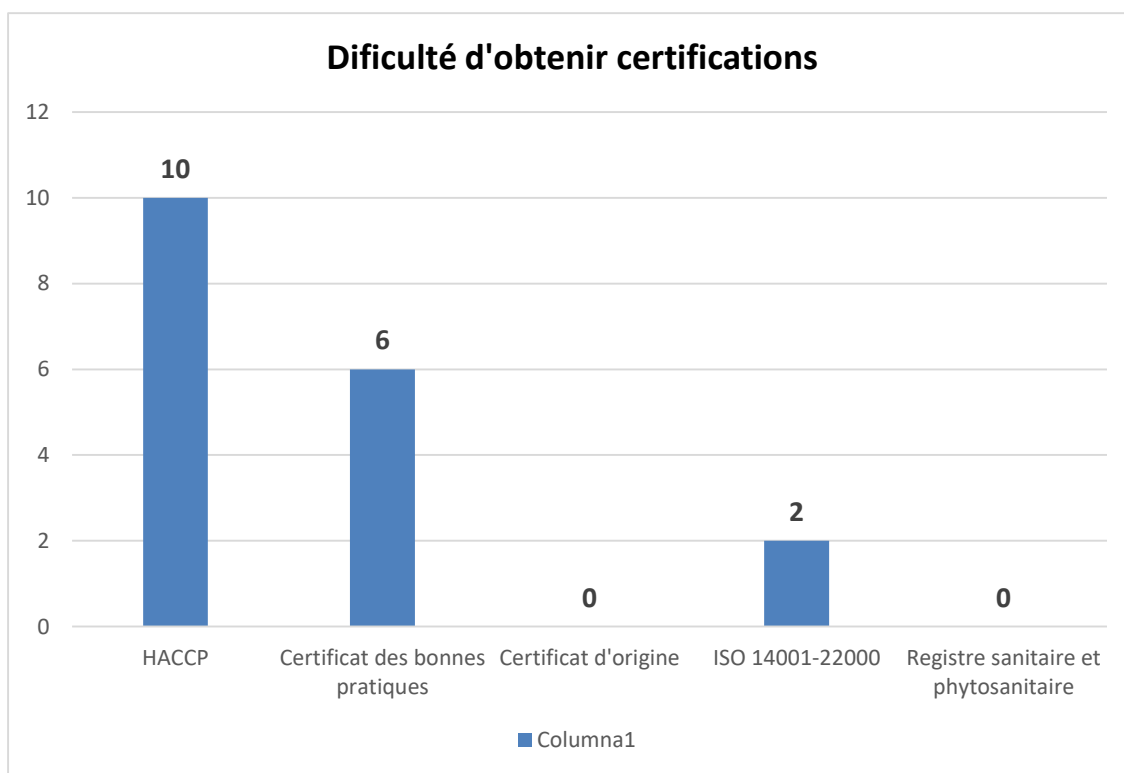
Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

La figure 37 montre les principaux certificats pour exporter vers le Royaume-Uni. Le premier est le HACCP lequel est un système qui assure la prévention des risques de contamination des aliments et l'incapacité du même d'endommager la santé des personnes. Le suivant c'est le certificat des bonnes pratiques qui vérifie l'intégrité des processus de production des aliments et certifie la sécurité alimentaire. Les certificats d'origines comme leur nom indique, il est un document qui confirme le pays dans lequel le produit est fabriqué et il s'utilise de manière spéciale pour appliquer ou éliminer des restrictions tarifaires. Les ISO 14001 et 22000 sont des normes qui aident à la préservation de l'environnement par la production soutenable, tandis que le deuxième est utilisé comme guides des normes de sécurité alimentaire. Finalement le registre sanitaire et phytosanitaire sont des règles qui ont le but de protéger la santé et la vie humaine, animal et des végétales.

Les certificats que toutes les entreprises ont, sont le registre sanitaire et phytosanitaire, en plus le certificat d'origine pour avoir les préférences tarifaires de l'UE. Après on a les ISO 14001 et 22000 et les dernières sont les certificats des bonnes pratiques et le HACCP.

Figure 38: Question 8. Quelles exigences de la question 7 vous considérez les plus difficiles d’accomplir pour exporter la crevette blanche surgelée avec de la tête vers le Royaume-Uni ?

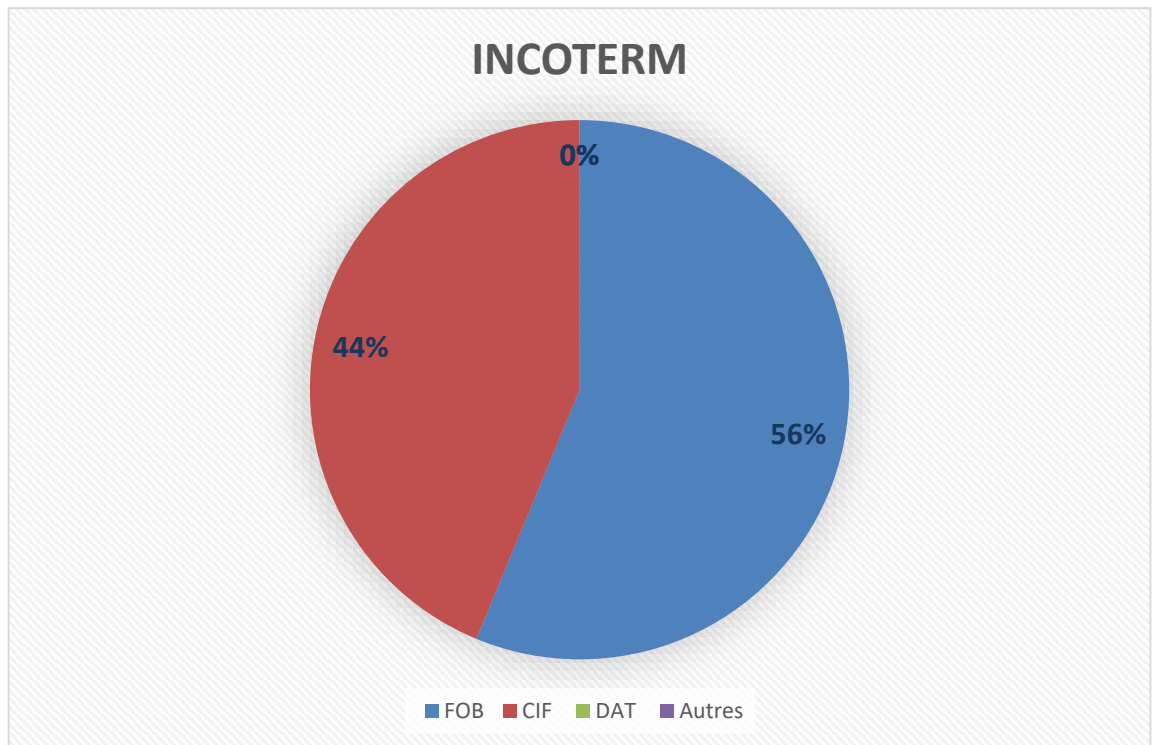


Source : Enquêtes

Elaboré par : L’auteur

Dans la figure 38 on peut voir que pour les entrepreneurs équatoriens de la crevette surgelée, le certificat le plus difficile d’obtenir est le HACCP parce que si le même ne va pas avec la stratégie et les objectifs de l’entreprise, il ne peut pas être intégré de manière effective. En plus il y existe la difficulté de l’obtenir car l’exigence de technification et d’automatisation requise par ce certificat. Le deuxième est le certificat de bonnes pratiques qui a de problèmes similaires aux HACCP. Finalement les ISO ont la limitation de standards qui sont amicales pour l’environnement et en certains cas il va dépendre du pays auquel l’entreprise exporte.

Figure 39:Question 9. Quel est l'incoterm que vous utilisez pour faire vos exportations ?

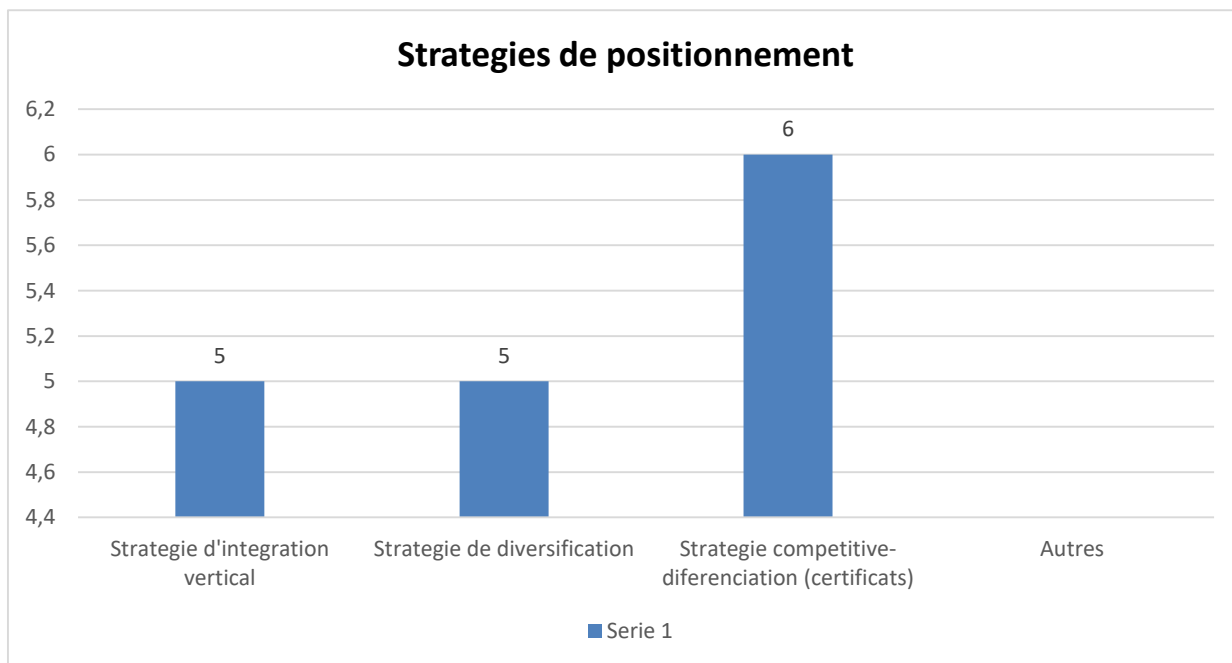


Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

La figure 39 démontre l'incoterm que les entreprises préfèrent pour ses exportations. Comme il est connu les incoterms son des normes pour les conditions de livraison des marchandises. Le 56% des entreprises préfèrent utiliser l'incoterm FOB qui fait référence aux transport maritime de produits, et que le vendeur a la responsabilité de la livraison jusqu'au moment de charger la marchandise. L'autre 44% appartient aux CIF, qui est aussi le transport maritime, mais la responsabilité du vendeur fini dans le port d'arrivée.

Figure 40:Question 10. ¿Quelle stratégie-vous pensez que les entreprises exportatrices de la crevette blanche avec de la tête doivent implémenter pour maintenir le positionnement dans le marché du Royaume-Uni, malgré la sortie de ce pays de l'UE ?



Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

La figure 40 montre que la plupart des entreprises croyant que pour maintenir le positionnement sur le marché, ils doivent utiliser des stratégies de compétitivité et différenciation par certificats, de la même manière la stratégie d'intégration verticale et la stratégie de diversification ont des résultats égaux, en conséquence les entreprises ont plusieurs idées pour se maintenir dans les préférences des consommateurs.

Tableau 21: Question 11. ¿Quelles stratégies vous croyez que le gouvernement de l'Equateur, doit implémenter pour promouvoir les exportations vers le Royaume-Uni compte tenu leur sortie de l'UE ?

Toutes les stratégies qui se peuvent implémenter
Stratégies qui aide à l'augmentation de la sécurité
Stratégie de diversification
Diminution des barrières tarifaires pour la crevette dans plusieurs marchés

Stratégie compétitive
Augmentation de la sécurité
Stratégies qui applique politiques pour diminuer coûts
Elimination de l'obligation d'acheter un pourcentage de matière première équatorienne
Stratégies pour améliorer la sécurité, ce qui endommage la productivité d'une entreprise
Stratégies de formation continue
Stratégies qui augmente la compétitivité des entreprises, tel que promouvoir la consommation du produit équatorienne dans le marché
Formation pour les nouvelles technologies dans la production
Formation pour savoir comment entrer effectivement dans un marché
Stratégies qui évite les vols dans les entreprises
Stratégies qui améliore les relations du pays et en conséquence les entreprises se voient bénéficiés
Stratégies d'intégration plus faciles pour les entreprises

Source : Enquêtes

Elaboré par : L'auteur

Les entreprises sont d'accord avec la demande de plus de sécurité chez les entreprises productrices de la crevette. De la même façon, elles pensent que le gouvernement doit apporter aux entreprises du secteur avec des formations et diminution des coûts pour la production de la crevette.

Analyse des entretiens structurés

L'entretien est une méthode de recherche qui s'utilise pour analyser d'une manière spécifique certains problèmes où il y a besoin des données précis. L'entretien est dirigé aux personnes liées aux institutions qui aident aux exportateurs à arriver au marché du Royaume-Uni et de l'UE en général (Lefèvre, 2020). En plus, l'entretien a comme but le fait de connaître la perception des fonctionnaires de ces institutions sur

l'avenir des exportations de la crevette équatorienne vers le marché britannique à partir de la sortie officielle de ce pays de l'UE.

Tableau 22: Question 1. Croyez-vous que la sortie du Royaume-Uni de l'UE puisse affecter de manière négative les exportations de la crevette équatorienne ?

Pas à court terme. Oui, à long terme, si la crevette équatorienne n'est pas mieux positionnée au Royaume-Uni.
Non, puisque l'Équateur a déjà signé un accord avec le Royaume-Uni afin que les exportations ne soient pas affectées après avoir quitté l'Union européenne
Non, parce que le pays a été prudent en acceptant les termes avec le Royaume-Uni afin de continuer à exporter avec les mêmes paramètres qui ont fonctionné dans l'Union européenne

Source : Entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

On peut noter que les réponses sont similaires et de la même manière les trois pensent que la sortie du Royaume-Uni n'affectera pas l'exportation de la crevette blanche équatorienne surgelé.

Tableau 23: Question 2. Quelles mesures vous pensez que le gouvernement de l'Équateur doit prendre pour face la sortie du Royaume-Uni de l'UE par rapport aux exportations équatoriennes vers ce marché

Les mesures ont déjà été prises. Un accord de continuité a été signé en mai 2019, dans lequel les deux parties (Royaume-Uni et pays de la CAN - Colombie, Équateur et Pérou) s'engagent à transférer les mêmes avantages et conditions de l'accord commercial entre l'Union européenne et les pays du CAN mentionné ci-dessus. Les pays de la CAN ont avancé dans le processus de cette ratification, l'Équateur ayant ratifié l'accord par l'Assemblée nationale le 10 juillet 2020. Cela garantit que depuis le Brexit, le 1er janvier 2021, l'Équateur pourra continuer exportant ses produits avec les mêmes préférences tarifaires qu'aujourd'hui.

Le gouvernement équatorien a déjà pris la mesure d'anticiper cette situation à travers l'accord avec le Royaume-Uni. Et de la même manière, via des plates-formes en ligne, la formation de groupes d'exportateurs se poursuit.

Le gouvernement équatorien devrait projeter dans l'avenir, les différentes possibilités négatives ou positives et ainsi avoir le meilleur scénario pour les entreprises, ainsi que se projeter aux besoins du Royaume-Uni et améliorer sa position sur le marché britannique

Source : Entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

L'accord entre l'Équateur comme part de la CAN et le Royaume-Uni est une réalité qui a comme date du début le mois de janvier de l'année 2021. En plus toutes les personnes interviewées sont d'accord avec la pensée de se profiter de l'accord par l'anticipation des besoins du marché britannique.

Tableau 24: Quelles stratégies doivent utiliser les entreprises exportatrices de la crevette blanche surgelée avec de la tête pour faire face à la sortie du Royaume-Uni de l'UE par rapport aux exportations équatoriennes ?

Il est recommandé aux producteurs des crevettes de promouvoir davantage leurs produits sur le marché britannique en tant que stratégie post-Brexit. S'il est vrai que l'Équateur bénéficiera des mêmes avantages tarifaires qu'avec l'UE grâce à l'accord de continuité, le Royaume-Uni ouvrira des négociations avec plusieurs marchés à la suite de sa sortie de l'UE. C'est le moment de positionner la crevette équatorienne au Royaume-Uni, avant que ce pays ne négocie des accords commerciaux avec d'autres pays producteurs de crevettes.

Profitez du nouvel accord qui entrera en vigueur l'année suivante pour se développer et se positionner sur le marché britannique

Il se suggère la promotion du produit sur le marché britannique à travers les bureaux ProEcuador au Royaume-Uni, pour la participation à des foires alimentaires

Source : Entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

Les trois réponses ont de relation avec le positionnement du produit équatorienne sur le marché du Royaume-Uni et de se profiter de la situation préférentielle que le pays a avec le nouvel accord.

Tableau 25: Question 4. Quels sont les principaux avantages de la crevette équatorienne blanche surgelée avec de la tête sur le marché britannique ?

La qualité. Les crevettes équatoriennes sont plus chères que les crevettes importées des pays asiatiques et de certains pays d'Amérique centrale. L'avantage de la crevette équatorienne est la qualité, et par cette raison, c'est le deuxième produit, le plus exporté de l'Équateur vers le Royaume-Uni (inclusivement, un an, c'était le plus gros exportateur, remplaçant momentanément les bananes)
La qualité de la crevette équatorienne est connue dans le monde entier, de sorte que leur principale forerais serait la haute qualité du produit sur le marché britannique et sur tout autre marché
Il présente un produit de haute qualité, des processus de production durables et respectueux de l'environnement, vérifiés avec des certifications internationales

Source : Entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

La crevette équatorienne est un produit qui est connu par la haute qualité qui présente, en plus les exportateurs équatoriens ont des certifications qui assurent le processus soutenable de la production des crevettes.

Tableau 26: Question 5. Quels sont les principaux désavantages de la crevette équatorienne blanche surgelée avec de la tête sur le marché britannique ?

Le coût. Non seulement le coût de production (économie dollarisée, rémunération de base élevée, etc.), mais le coût logistique. L'Équateur paie le canal de Panama, il n'a pas de route maritime directe vers le Royaume-Uni, contrairement à des ports comme Hambourg ou Rotterdam, dans lesquels il a une route directe (ce qui implique un coût de transbordement avec les compagnies maritimes). Il y a des coûts que l'Équateur paie que d'autres pays ne paient pas et qui rendent notre produit plus cher.

Son principal inconvénient est le prix de vente puisqu'il est un peu élevé par rapport à ses concurrents, ceci compte tenu des coûts de production, mais surtout des coûts de transport puisque le produit doit passer par le canal de Panama pour arriver au marché britannique

Les inconvénients sont que le prix est très élevé car il passe par le canal de Panama et le prix est cher car il n'y a pas de sortie vers la mer Atlantique

Source : Entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

Bien que la crevette équatorienne soit un produit de haute qualité, elle a une inconvénient qui provoque l'élection de la concurrence. Le principal problème sont les coûts élevés de production et de transport maritime puisque le pays doit payer les droits d'utiliser le canal de Panama

Tableau 27: Question 6. Vous considérez que les exportations de la crevette équatorienne blanche surgelée avec de la tête peuvent souffrir une diminution pour la sortie du Royaume-Uni de l'UE ?

Pas à court terme, car l'accord de continuité protège les exportations de crevettes vers le Royaume-Uni. Oui, à long terme si les entreprises de crevettes en Équateur ne font pas de promotion de la crevette sur le marché britannique maintenant, après le Brexit, et se positionnent ainsi de la meilleure façon, avant que d'autres pays producteurs de crevettes ne concluent pas d'accords commerciaux avec le Royaume-Uni.

Non

Non

Source : Entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

Finalement, les personnes interviewées ne croient pas que la sortie du Royaume-Uni de l'UE affectera les exportations de la crevette, mais comme tout marché, si les entreprises ne s'adaptent pas aux exigences du marché ils ne réussissent. Alors, il est important de protéger les exportations nationales à travers du positionnement de la crevette équatorienne.

Exigences du Royaume-Uni pour les importations de crevette blanche surgelé avec de la tête

Le tableau 28 a les principales exigences des britanniques au moment d'acheter la crevette blanche avec de la tête. Le tableau est divisé par sections dans lequel est plus facile de comprendre et d'identifier les principaux aspects de l'exportation du produit.

Tableau 28: Exigences de l'acheteur chez le Royaume-Uni

	PRODUIT	<p>Exigences du marché :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Facture commerciale 2. Certificat de conformité du marché (Fair Trade) 3. Certificat d'origine (pour appliquer les tarifs douaniers ou les préférences) 4. Registre phytosanitaire 5. Qualité du produit
	ACCÈS	<p>Pour accéder au marché, nous devons utiliser la pratique le B2B, selon laquelle les différents canaux de distribution sont relativement modernes et variés.</p> <p>Institutions : L'Ambassade Britannique à Quito et la Chambre de Commerce Équatorienne - Britannique</p> <p>Accords : préférence tarifaire que l'Équateur aura jusqu'à Décembre de 2020 à travers de l'accord de l'UE.</p>
	MOYEN D'ENVOI	<p>Sélection : le moyen maritime parce qu'ils sont situés dans la mer du Nord dans les ports de Tilbury et Dover</p> <p>Avantage des ports :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Qualité des services logistiques ✓ Qualité d'infrastructure ✓ Ponctualité dans le transport maritime ✓ Capacité de suivi des envois ✓ Compétitivité dans le transport international

EXIGENCES DE L'ACHETEUR	IMAGE	<p>Certificats : la certification BPM (Certificat des bonnes pratiques)</p> <p>HACCP</p> <p>ISO-14001</p> <p>ISO-22000</p> <p>En Équateur la production de crevettes n'utilise pas d'hormones pour grandir les crevettes, la production est soutenable pour éviter endommager la santé des consommateurs afin de diriger le produit à tout type de consommateurs.</p> <p>Tendance du consommateur : Le 68% de la population consomment des crevettes surgelées et il représente plus de 30% des ventes totales.</p>
	SERVICE	<p>Tendance de services pour les consommateurs :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Le 80% de la population préférés la crevette surgelée et naturel 2. Le 10% et 5% représente aux crevettes procédées et préparés (en sauce, sushi, entre autres) <p>Amélioration des services par rapport à l'offre de l'entreprise exportatrice</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Vitesse dans la possibilité de connaître l'offre du produit ainsi que les caractéristiques des entreprises exportatrices (utilisation de la technologie pour faire de commandes)
	LOGISTIQUE	<p>Incoterm :</p> <p>CIF</p> <p>FOB</p>

Source : Base de données, 2020

Elaboré par : L'auteur

Le premier point du tableau est sur le produit, il veut dire les exigences du marché, de manière qu'on décrit les documents obligatoires que tout exportateur équatorien doit présenter s'il veut vendre aux acheteurs britanniques. Il est important de mentionner que les britanniques ont une culture dans laquelle la qualité d'un produit est bien appréciée, mais aussi les prix moins chers sont recherchés à la fois qu'une bonne qualité.

L'accès du produit équatorien se fait business to business parce que la plupart des acheteurs sont des restaurants qui préparent de la nourriture d'haute qualité, mais aussi ils sont achetés par les supermarchés. En parlant des institutions, les exportateurs ont une association qui s'appelle Chambre Nationale d'Aquaculture et aussi des institutions qui aident à avoir une meilleure perspective du Royaume-Uni. En parlant des moyens d'envoi, on peut dire que les britanniques préfèrent utiliser le transport maritime parce qu'il est moins cher et plus soutenable. De la même manière, le Royaume-Uni est parmi les dix premiers lieux dans le monde qui a un haut développement logistique, pour l'année 2018 le total de l'indicateur a été 3.99 (Banque Mondiale, 2019), qui se traduit dans les facilités des processus douaniers, bonne infrastructure des ports, haute qualité des services logistiques, capacité d'avoir une traçabilité; envoi, suivi et ponctualité des produits.

Les certificats sont une façon d'assurer au client que la qualité du produit est vraiment haute, de manière qu'elles sont bien appréciées les entreprises qui ont des certifications comme BPM, HACCP, et ISOS. Le service lié aux consommateurs final fait référence à la variété de la crevette que les britanniques consomment, de manière qu'il est important de noter quelle est la tendance d'aujourd'hui pour développer un processus d'amélioration soutenu. Dans un monde globalisé, il est important d'être actualisé dans le e-commerce, pour que les acheteurs aient des facilités au moment de sélectionner le produit qu'ils préfèrent, avec ce contexte le service lié aux entreprises doit améliorer pour attirer l'attention des consommateurs.

Finalement, les termes dans lequel le transport des marchandises est fait, les incoterms les plus utilisées sont le FOB et le CIF qui ont des différences en parlant de prix, le CIF pour l'assurance pendant la transportation, et la responsabilité pendant la transportation du produit. Les deux sont des termes d'achat-vente pour la transportation maritime des produits accordés dans le contrat international.

Diagnostic d'exportation

Dans le tableau #29 on observera une matrice dont il y a une semaforisation des aspects importants des entreprises enquêtées. De cette façon, le rouge signifie que les entreprises n'ont pas la caractéristique requise pour le marché de destination. Le jaune veut dire les faiblesses qui peuvent être diminuées pour devenir en vert. Finalement,

la couleur verte fait référence aux capacités et forteresses bien développées par les entreprises par rapport aux exigences du marché de destination, en étant l'objectif de les conserver.

Tableau 29: Diagnostique d'exportation

SWAT		EXIGENCES DE L'ACHETEUR					
		Produit	Access	Vitesse	Image	Service	Coûts totaux
Chaîne de valeur	Technologie	Développement des larves de haut qualité	B2B a travers de pages web pour achat	N/A	Haut Qualité	Canaux d'attention online avant de faire la négociation	Haut coûts de technification des processus de production
	Production	Développement soutenable et de qualité du produit	Affiliation aux organismes de support du secteur	Temps de production	Système des certifications	Production continue de la variété plus consommée	Coûts des matières premières.
	Logistique	Traçabilité du produit	Contact avec des acheteurs par des institutions	Vitesse d'envoi de la production	N/A	Utilisation des termes de transportation maritime	N/A
	Commercialisation	Documents en règle.	Certificat d'origine	N/A	Emballage et étiquetage appropriés	Techniques de Marketing	N/A

Source : Exigences de l'acheteur

Elaboré par : L'auteur

Plan d'action

Comme on peut observer dans le tableau 29 les entreprises sont bien préparées dans la plupart des aspects pour l'exportation de la crevette blanche vers le Royaume-Uni. Tenant en compte que certaines entreprises n'exportent pas encore vers le marché britannique, mais ce même marché a des exigences similaires aux autres pays qui appartiennent à l'Union Européenne.

Presque toutes les entreprises qui exportent de la crevette vers le marché de l'UE ont de page web dans laquelle elles offrent leur produit et certaines montrent le processus de production de la crevette. Cependant, certaines entreprises ont des pages web sans l'inclusion des autres langues plus que l'espagnol, de manière qu'il est difficile de trouver ces entreprises pour les britanniques parce que leur langue officielle est l'anglais. D'autre côté, le monde globalisé exige aux entreprises de s'actualiser dans le commerce des biens et de services, de manière qu'il est important de développer sur leurs pages web des chabots qui aident aux acheteurs à trouver de réponses aux questions fréquentes avec de réponses immédiates. De la même manière, les canaux d'attention principal doivent être sur la même page web, parce qu'il est bien connu que pour fermer un négoce ou être plus formel on utilise le courrier électronique.

En parlant des coûts pour faire la production plus soutenable et d'haute qualité, on a que l'investissement que l'entrepreneur doit faire pour chaque pas du processus de production de la crevette a un coût élevé. Ainsi, on a les machineries classificatrices de la crevette qui ont un prix entre 18.000 dollars et 68.0000 dollars. Le prix haut est une conséquence des tarifs que l'importation des produits étrangers ont, mais dans le cas de la machinerie chinoise le prix FOB est de 10.000 à 15.000 dollars, en étant l'une des plus utilisées pour la production de la crevette.

En plus, les certifications sont bien appréciées dans le marché du Royaume-Uni et dans les autres pays de l'UE. Alors, les pays ont cet avantage pour entrer au marché britannique. Cependant, certaines entreprises n'ont pas de certifications HACCP et de certificat des bonnes pratiques, la base pour assurer la qualité des crevettes équatoriennes par rapports aux crevettes des autres pays. Pour les entrepreneurs est un peu difficile d'avoir ces certifications à cause des exigences technologiques pour la production ainsi que pour les prix des machines. La formation du gouvernement pour ces certification est presque nulles.

Selon le magazine de la Chambre Nationale d'Aquaculture (2017) les représentants des entreprises productrices de la crevette exigent au gouvernement d'éliminer l'obligation d'acheter de la matière première équatorienne pour l'alimentation des crevettes parce qu'il est 46% plus chère et il a besoin de plus de soin par rapport aux produits étranger.

Plusieurs entreprises sont affiliées aux institutions comme la CNA, la Chambre Britannique-Equatorienne, ProEcuador, entre autres de façon qu'il fait que l'entrée des entreprises au marché britannique soit plus facile pour la connaissance que ces organismes apportent aux exportateurs intéressés dans le Royaume-Uni. Si une entreprise n'est pas bien préparée, elle peut avoir un risque élevé d'échec pour fraudes qui est peu commun chez le Royaume-Uni mais il existe. Alors, ces institutions ont des bases de données dont ils ont des entreprises formelles qui vraiment veulent faire des négociations avec les équatoriennes.

La crevette équatorienne est positionnée dans le monde comme un produit de haute qualité, de façon qu'il aide à l'entrée d'un nouveau marché. Mais il est important aussi d'assister aux foires pour montrer les produits et gagner de positionnement dans le Royaume-Uni. En 2015 l'entreprise NIRSA avait atteint une foire chez Londres qui s'était appelé Evénement International de Nourriture et Boissons dans laquelle l'entreprise avait capturé l'attention des importateurs britanniques pour produits comme la crevette et le thon à travers des recettes originales de l'Equateur comme le 'ceviche' qui les entrepreneurs britanniques aiment beaucoup (La Nación, 2015).

Tableau 30:Résumé du plan d'action avec des stratégies des entreprises exportatrices selon les exigences de l'acheteur et le diagnostic d'exportation.

Problèmes	Stratégies des entreprises
Contact avec des acheteurs par des institutions	Entrepreneurs doivent s'associer aux institutions pour les guider avec l'entrée vers un nouveau marché pour éviter des fraudes.
B2B à travers de pages web pour les achats	Création des pages web pour faire la recherche des entreprises exportatrices de la crevette plus facilement et de la même manière pour ces qui ont déjà une page

	web, implémenter des autres langues pour les aider à trouver de nouveaux marchés.
Canaux d'attention online avant de faire la négociation	Addition des systèmes plus actualisés pour réponses rapides aux questions fréquentes des acheteurs intéressés aux produits, par exemple des chats bots.
Coûts élevés de technifications des processus de production	Utilisation de techniques d'intégration avec d'autres entreprises pour que les coûts d'investissements de machinerie soient moins difficiles d'obtenir.
Système des certifications	Au moment de résoudre le problème précédent d'investissement, il sera plus facile d'obtenir les certifications nécessaires pour exporter le produit vers le marché britannique et les entreprises qui ont déjà des certifications qui assurent la qualité des produits doivent les maintenir.
Coûts des matières premières.	Amélioration du système de coûts pour gérer l'obligation de l'achat du produit national.
Techniques de Marketing	Les entreprises doivent assister aux foires et événements dans lesquelles puissent se faire connaître afin de positionner la marque dans le Royaume-Uni. Alors, il veut dire que les entreprises doivent aussi avoir un budget pour ces activités de promotion.

Source : Enquêtes et diagnostique de l'exportation

Elaboré par : L'auteur

Tableau 31: Résumé du plan d'action avec des stratégies du gouvernement selon les exigences de l'acheteur et le diagnostic d'exportation.

Problèmes	Stratégies du gouvernement
Contact avec des acheteurs par des institutions	Continuer avec la guidance aux entrepreneurs exportateurs de la crevette, tel que ProEcuador qui le fait à travers de ces réseaux sociaux par l'invitation aux événements online qui ont le but d'aider aux entreprises à croître.
Coûts élevés de technification des processus de production	Donner plus de facilités pour accéder aux prêts qui soient pour l'achat des machineries.
Système des certifications	Aider les secteurs avec de la formation pour obtenir les certificats afin d'assurer la qualité du produit et la compétitivité de ces entreprises.
Coûts des matières premières.	Diminuer le pourcentage de l'obligation d'achat des produits nationaux et aussi donner de la formation et incitations (crédits, etc.) aux producteurs d'alimentation de la crevette.
Techniques de Marketing	Apporter avec de promotions pour la crevette équatorienne dans les événements internationaux, comme ce qui on a pour le secteur du tourisme.

Source : Enquêtes, diagnostique de l'exportation et entretiens structurés

Elaboré par : L'auteur

Il est important d'indiquer, que les entrepreneurs ont des problèmes internes, lesquels doivent être résolus afin d'éviter plusieurs pertes et possibles fermetures des entreprises exportatrices de la crevette blanche avec de la tête. Le principal problème sont les vols aux bassins de la crevette. Les délinquants s'appuient dans le manque de sécurité que ces lieux ont, bien que certaines entreprises payent des services de sécurité privée, il n'est pas suffi parce que ces bandes opèrent en groupe, ce qui fait le travail des collaborateurs plus risqué.

La portée d'armes pour les producteurs de la crevette est une mesure qui a été prend par le gouvernement avec le but de sauvegarder la vie des personnes qui se dédient à l'activité. D'une coté il aide à améliorer la sécurité des producteurs mais

quand on parle d'un délinquant. D'autre côté, les bandes sont des groupes de 5 ou 6 personnes qui vol le produit, dans ce cas il n'est pas suffi de porter une arme. De façon que le gouvernement peut aider le secteur à travers l'amélioration du système de sécurité nationale, en travaillant avec la Police Nationale et en plus sanctionner avec des lois dirigées aux délinquants et bandes qui normalement ont de la liberté après deux jours, et finalement ils retournent à faire de vols.

Plan de Mercatique

On peut dire que le plan de mercatique est un outil pour aider les entrepreneurs à développer de relations avec de nouveaux clients ou maintenir de relations avec des clients anciens, à travers des stratégies qui sont liées aux ventes ou positionnement de l'entreprise (Alcívar, 2016). C'est à dire le principal objectif du plan de mercatique est d'aider les entrepreneurs à prendre les meilleures décisions sur la forme de développer les actions et les activités de promotion, placement, prix, etc. d'un produit sur un marché étranger, toujours, avec le but de maintenir le positionnement et le niveau de compétitivité.

Pour ce plan, on a treize pas à suivre pour avoir un meilleur ordre des idées et des stratégies. En premier lieu on a la définition claire des objectives du plan afin de savoir la direction dans lequel un projet ou proposition sera géré, en deuxième lieu on a l'analyse de l'environnement externe de l'entreprise et l'analyse de la concurrence qui on permet de connaître la situation externe. En troisième lieu on va définir quel est le target ou le marché potentiel pour lequel l'entreprise déroulera ses activités. Après de fixer la dernière stratégie, on doit connais bien l'offre de valeur d'un produit ou service. En cinquième lieu on a le développement de la marque comme une extension de l'offre de valeur, le suivant pas est la relation de coût et bénéfice pour fixer le prix du produit ou service. Dans le septième lieu on a la sélection d'une stratégie de canal de distribution de l'entreprise, il est suivi par la sélection de la moyenne à travers lequel la communication de l'existence du produit sera fait. Comme tout projet les proposées ont des coûts, alors le lieu neuf est pour la fixation de la quantité d'argent qui s'utilisera dans le plan de marketing. Ensuite, il va être défini à travers de quel canal de communication l'entreprise se spécialisera pour faire la promotion du produit en incluent la stratégie à utiliser pour avoir des bonnes relationnes avec des consommateurs. Finalement les deux derniers pas sont la sélection des indicateurs de

performance et la détermination du retour de l'investissement pour connaître la situation financière du plan et avance et prends des décisions (Marketing Inteli, 2020)

Définition des objectives du plan de mercatique

La définition des objectifs dans le plan de mercatique donne aux entrepreneurs une vision claire des pas à suivre afin d'améliorer leur participation dans un marché spécifique. Ils y existent des objectifs court, moyen et long-terme dont ils se déroulent en dépendent de ce dont l'entreprise a besoin par rapport aux augmentations des ventes, positionnement et rentabilité (Marketing Inteli, 2020).

L'objectif principal de cette recherche est l'augmentation du positionnement de la crevette équatorienne dans el marché britannique a travers de la connaissance du consommateur ou des canaux de distribution, de la qualité du produit, en fait, à partir de la compétitivité de ce produit. Il est un objectif à moyen terme lequel va se dérouler dans une période de temps de 1 à 3 ans, délai de temps commun pour ce type de stratégies. Le cible de la recherche va être la population de la cité de Londres parce qu'il est la ville la plus habitée dans le Royaume-Uni et de la même façon il a les plus grandes portes maritimes où les embarcations arrivent.

Analyse de la situation externe des entreprises

Cette analyse permet les entreprises d'avoir une meilleure perspective de l'environnement dans leur entourage, de façon que la prise de décision soit plus facile en tenant en compte les aspects changeants du marché (Marketing Inteli, 2020).

Environnement Politique :

Le Royaume-Uni est une monarchie constitutionnelle et une démocratie parlementaire dont l'Irlande du Nord, l'Angleterre, l'Ecosse et le Pays de Galles sont parties du même, de façon que les lois et politiques prises, seront appliquées sur tous les pays (Santander, 2020)

Pendant l'année 2016 les citoyens britanniques avaient décidé d'abandonner l'Union Européenne afin d'obtenir souveraineté sur les décisions du pays. Dans tout le process, le Royaume-Uni avait protégée le commerce du pays avec des accords avec des pays comme l'Equateur pour maintenir les bonnes relations diplomatiques et le commerce préférentiel par rapport au traité avec l'UE. L'accord signé entre l'Equateur comme partie de la CAN, aura d'effet après le pays sorti de manière officiel de l'UE, qui sera en janvier 2021.

Pour l'exportation de la crevette blanche avec de la tête il n'y a pas de barrière tarifaire, mais il est important de rappeler les exigences de certification du pays afin

de sauvegarder la vie et la santé des citoyens pour l'entrée du produit équatorien. Si une entreprise veut avoir ses opérations dans le pays britannique, il doit connaître que l'ouverture d'une entreprise peut prendre 4.5 jours, en plus les taxes sont du 20% sur les produits. Finalement le salaire base des entreprises doit être 1294,74 livres sterling. (EUROSTAT, 2020)

Environnement Économique

Pour le pays le commerce extérieur est le plus important parce qu'il soutient la plupart de l'économie du pays, de façon que les exportations représentent le 30,53% du PIB et les importations représentent le 31,93%. L'inflation du pays a été en moyenne 2.7% depuis l'année 2014 jusqu'à aujourd'hui (Office for National Statistics, 2019)

En parlant du type de change, la valeur d'une livre sterling est équivalent à 1.30 dollars américaines depuis l'année 2018 ce qui fait les importations du pays moins chère et provoque une balance commerciale du pays.

Environnement Social

Londres est la cité la plus peuplée du Royaume-Uni, avec une population de 12 millions des personnes. Etant donné il est la cité la plus grande, les dépenses des foyers sont presque deux fois plus que auxquels situées au Nord-ouest de l'Angleterre. De la même manière on peut observer que le 81% des personnes ont ses dépenses dans l'achat des produits du supermarché (Office for National Statistics, 2019)

Les citoyennes britanniques sont de plus en plus concernées à la santé, de façon que les produits alimentaires qu'ils consomment doivent être plus sains. Finalement, les britanniques ont l'habitude d'acheter nouveaux produits qui ont des caractéristiques spéciales et uniques.

Environnement technologique

Il est plus facile importer et exporter en Angleterre parce qu'il a une des dix meilleures portes maritimes du monde, de façon que si l'entrepreneur ont des documents en règle, il sera facile au moment d'entrer le produit au marché.

Le Royaume-Uni est un pays avec des investissements annuels très importants pour la technologie et pour la recherche. La principale industrie dans laquelle le pays britannique investit est dans le secteur pharmaceutique.

Analyse de la concurrence

Les principaux pays qui exportent de la crevette vers le Royaume-Uni sont le Vietnam, L'Inde et le Bangladesh. Ils ont une stratégie de prix, dans lequel on peut

observer que le prix du produit est de \$1.40 per livre, tandis que la crevette équatorienne a un prix de \$2.90.

La principale différence du produit est la qualité du même, les crevettes équatoriennes ont des processus soutenables et éco-amicales qui ont normalement des certifications pertinentes pour assurer la haute qualité. Plusieurs produits de la concurrence n'ont pas des certifications et ils les fassent moins dignes de confiance. Un désavantage de la crevette équatorienne est le prix de transport, parce que le pays n'a pas de portes dans la mer atlantique. Alors, le canal de Panama est une dépense qu'est considéré au moment d'exporter le produit.

Segmentation du marché

Selon un entretien aux consommateurs britanniques fait pendant l'année 2019 on trouve que la crevette est un produit accepté par toute les types des consommateurs. La tendance d'une alimentation plus saine fait possible la réduction de l'achat de produits provenant de la vache et du porc. De la même manière ils augmentent l'alimentation des produits de la mer, comme le saumon et la crevette.

Tableau 32: Segmentation du marché

	%	Total
Population totale du Royaume -Uni		66 ' 400, 000
Londres		8' 982, 000
Classe sociale moyenne-haute à Londres	37%	3' 323, 340
Classe sociale moyenne-haute avec les caractéristiques du segment du marché à Londres	42%	1' 395, 802
Personnes de 20 à 64 années à Londres avec le pouvoir d'achat ou qui prennent la décision d'achat	65,4%	912, 854
Personnes qui achètent dans les supermarchés à Londres	59%	823, 523
Personnes qui font la consommation des produits organiques à Londres	28%	390, 824
Possible participation dans le segment du marché	7%	97, 706

Source: Office for National Statistics, 2020

Elaboré par : L'auteur

La valeur de 7% utilisé par la possible participation du marché s'avait sélectionné à partir des exportations totales de la crevette équatorienne vers le Royaume-Uni, en plus le pourcentage est une source secondaire puisque l'élaboration des enquêtes du plan de mercatique n'est pas part de la recherche

On peut noter que la population du Royaume-Uni sélectionnée pour cette recherche va être la population de la cité de London dont il y habite la plupart des habitants et ils sont situés les plus importantes portes maritimes du pays. Alors, la segmentation va être des personnes entre 20 et 64 années qui est la population avec le pouvoir d'achat pour acquérir le produit. En parlant de la participation du marché, pour la crevette équatorienne, elles ont un total de 97,706 dans la possible participation dans le segment du marché.

La moyenne à travers lequel le produit arrivera aux consommateurs finals sera pour des canaux comme restaurants et supermarchés. Les britanniques attends aux supermarchés une ou deux fois par semaine, de façon que l'opportunité d'acheter le produit est haute parce que la fréquence d'achat diminue tandis que la quantité des produits achetés augmentent, en plus la tendance de consommation des produits du mer est un avantage qu'il se doit profiter.

Offre de valeur

On peut dire que la proposition de valeur est liée à l'avantage compétitif d'un produit ou service, lequel donne des bénéfices et satisfaction aux consommateurs, en conséquence les mêmes se fidélisent à la marque. Avec la proposition de la valeur, le positionnement de la marque se dirige parce qu'il est un conjoint des caractéristiques que le consommateur ou le marché cherche pour satisfaire un besoin (Marketing Inteli, 2020).

Comme il est connu les citoyens britanniques sont de plus en plus captivés par des produits organiques et des substitutes des viandes rouges (porc et vache), de façon que la crevette est une alternative parfaite pour ce type des consommateurs. En plus le style de vie de la cité fait aux clients d'être plus conscient de ce qu'ils mangent pour prioriser leur santé.

Tableau 33: Modelé Business Canvas

Partenaires clés -Producteurs des aliments des crevettes -Registre des certificats nationales et internationales -Distributeur ou partenaires dans le Royaume-Uni -ProEcuador	Activités clés -Sélection correcte des larves et aliments des crevettes -Contrôle de la qualité du produit dans chaque procès Ressources clés Machinerie spécialisée pour la production Infrastructure Collaborateurs spécialisés dans la production Platform web	Proposition de valeur -Qualité du produit qui est assuré par les certificats -Présentation d'une histoire dans l'étiquetage du produit -Produit 100% organique avec une production soutenable	Relation client -Fidélisation de la marque (crevette équatorienne) Canaux de distribution Supermarchés et restaurants	Segments clients -Royaume-Uni, la cité de London. -Personnes entre 20 et 65 années qui préfèrent des aliments organiques -Achat par supermarchés
Structure de Coûts -Dépenses administratives et opératives - Certifications pour chaque période du temps. - Investissements de machinerie (dans le cas nécessaire) -Investissement dans la promotion (attendre aux foires)		Sources de Revenus -Exportation de la crevette vers Londres		

Source : Meza Gabriela, 2019

Elaboré par : L'auteur

On peut observer que le produit génère de la confiance aux canaux de distribution puisque la qualité du produit est assurée dans le processus de production par les différentes certifications internationales que les entrepreneurs ont. En conséquence, les consommateurs obtiendront la confiance du produit et la crevette équatorienne gagnera de positionnement.

Avec l'aide du bureau de ProEcuador dans le Royaume-Uni, les exportateurs ont l'opportunité de gagner plus de marché et de la même manière plus des possibilités de promouvoir la consommation de la crevette blanche dans le segment sélectionné. Plusieurs des entreprises équatoriennes ont de l'expérience dans le pays britannique alors, l'entrée de plus grandes quantités de produits pourrait être plus facile.

Développement d'une stratégie de marque

La marque est la part la plus importante d'un plan de mercatique parce que normalement les consommateurs associent le brand d'un produit au leurs besoins, expériences entre autres. Elle est un symbole complexe qui se rapporte aux différentes variables comme l'image, le prix, le nom, l'emballage, à la fin il va dépendre de la manière dans lequel le consommateur perçoit la marque (Marketing Inteli, 2020)

La crevette équatorienne a un processus de production soutenable lequel a des pratiques justes pour les collaborateurs des entreprises exportatrices, de la même manière ils ont des pratiques éco-amicales avec un management des ressources naturelles optimal qui évite l'endommagement de l'environnement. En plus la traçabilité du produit que les entreprises ont leur permet d'avoir une haute qualité dans chaque pas du processus de production et exportation de la crevette. Finalement, en parlant de la qualité des crevettes, les mêmes ont des certifications dans le processus, alors le consommateur final et les canaux de distribution peuvent sélectionner les crevettes équatoriennes comme première option parce qu'ils n'utilisent pas des pesticides ce qui sauvegarde la santé des clients.

Pour se mettre dans l'esprit des consommateurs, les entreprises peuvent ajouter dans l'étiquetage du produit une légende (texte explicative), lequel montre les attributs du produit mais principalement l'addition d'un petit texte qui se rapporte à l'aide ou responsabilité social des entreprises exportateurs et comment le consommateur britannique et canaux de distribution contribuent à cette cause au moment d'acheter le produit.

La crevette est un produit qui se commercialise de manière internationale, vers toute le monde, de façon que le prix de ce produit est donné par l'offre et la demande international du produit. En conséquence, on ne peut utiliser des stratégies de prix, en premier lieu parce qu'il peut faire aux consommateurs perçoivent que la qualité du

produit a diminué et en deuxième lieu pour les prix international qui la crevette a dans le marché.

Stratégie des canaux de distribution

Il est important de créer des relations avec des distributeurs du produit puisqu'ils représentent une partie importante dans la chaîne de valeur de chaque entreprise. Ils sont les moyens à travers lesquels les produits arrivent aux consommateurs. Ils y existent des canaux plus directs par rapport aux autres, il veut dire que dans la distribution du produit il y a un, deux ou plus intermédiaires, cette décision va dépendre du modèle de négoce de chaque entreprise (Marketing Inteli, 2020)

Généralement pour les entreprises exportatrices de la crevette les canaux de distribution sont de type moyen, il veut dire que la distribution du produit se réalisera à travers de supermarchés et de restaurants de la ville. Il y existe des restaurants d'origine Latino-Américaine, lesquels utilisent produits d'Amérique du Sud par exemple on a le 'Inca Plebeyo' qui est un restaurant de repas équatorien dans le Royaume-Uni.

Stratégie de Promotion

La stratégie de promotion sera en fonction du secteur, alors on va utiliser l'aide du bureau de ProEcuador en Royaume-Uni.

La foire le plus important de promotion des produits alimentaires est situé en Londres dont il atteindre des entrepreneurs qui ont des restaurants, chaînes du supermarché, entre autres. Il est nécessaire que les entreprises équatoriennes offrent leurs produits, de façon que l'entrepreneur britannique connaît bien les bénéfices d'acheter le produit.

De la même manière l'exhibition du produit se fait par l'offre des repas équatoriennes dont il est utilisé la crevette équatorienne, ainsi les entrepreneurs ont l'expérience du saveur et qualité du produit comme en 2015 que l'entreprise Nirsa avait participé avec des repas typiques équatoriennes avec ses produits, en conséquence les entrepreneurs britanniques reconnaissent à la crevette équatorienne comme un produit de haute qualité. Il y aura une nouvelle version de la Foire Internationale des boissons et nourriture (IFE) à Londres dans le mois de mars du

2021 et pour septembre du 2021 la foire 'Specialty fine foodfair'. La duration de ces foires sont de 3- 5 jours.

Community management

On peut noter que ce service a un coût pour chaque entreprise, mais il peut être aidé par l'entité gouvernemental ProEcuador. Alors, ils peuvent ajouter dans leur page web un lien qui se rapporte à la crevette et les entreprises qui fournit le même. De cette manière on pourrait savoir le niveau de visites que la page web a et la quantité du temps que les acheteurs sont dans la page, finalement s'ils se communiquent pour avoir plus d'information ou acheter le produit.

Après d'atteindre aux foires le produit peut être recommandé pour les entrepreneurs du même secteur, de manière que ce type de stratégie ne coûte pas rien. Alors, on ne peut seulement dépendre des deux stratégies, il est important d'atteindre aux ces foires, mais il est plus important qu'après ces événements on utilise le Customer Relationship Management pour donner plus de valeur au produit avec les canaux de distribution et fidéliser le même.

Budget nécessaire pour conserver la compétitivité de la crevette équatorienne à niveau des entreprises exportatrices et du gouvernement national

Le coût moyen de la présence aux foires est de 5,000 dollars pour un stand de 3x3 mètres carrés en incluant des deux participant, un expositeur et Co-expositeur, des impôts, l'électricité et l'internet. Il est nécessaire de mentionner que les entreprises peuvent s'unir pour faire stands et diminuer la quantité des coûts.

L'utilisation des réseaux sociales et des pages web avec des interfaces complètes a aussi des coûts, il est besoin une personne qui se spécialise dans le sujet de Community management. En dépendent de la taille de l'entreprise, les valeurs peuvent fluctuer, mais généralement les entreprises exportatrices de la crevette ont une taille similaire, de façon que cette dépense va être le même. La valeur par mois de ce service est de \$430,00 dollars et il inclue 3 réseaux social de l'entreprise, changement d'image des en-têtes par saisonnalité, augmentation des followers, publicité, réponse rapide aux clients et le rapport sur les résultats de chaque mois

Tableau 34: Budget par activité

ACTIVITES A REALISER	ENDROIT ET DATE	INVESTISSEMENT A REALISER PAR LES ENTREPRISES EXPORTATRICES	INVESTISSEMENT A REALISER PAR LE GOUVERNEMENT	POSSIBLES RESULTATS DE L'INVESTISSEMENT
Foire internationale des boires et aliments	Londres, mars 2021	5000 dollars par stand de 3x3 m2.	N/A	Relations commerciales avec nouveaux clients, environ 5
Investissement pour un plan d'électrification des entrepreneurs producteurs de la crevette	Equateur, 2020-2024	N/A	\$335 millions de dollars	472 entreprises bénéficiés par la réduction des coûts de production et maintenance
Formation des divers certifications	Equateur, 2021	N/A	4.7 millions de dollars	Augmentation de la compétitivité du produit
Community management	Equateur, 2021	\$430 par mois d'activité.	N/A	Augmenter la quantité de visites des pages web en 10%

Source : IFE, 2020 ; Magasin Líderes, 2019

Elaboré par : L'auteur

Ces stratégies de promotion sont le résultat de la recherche fait, le plan de marketing et le plan d'action qui s'avaient élaboré en fonction de ce qui l'entreprise et le gouvernement doivent faire pour éviter la perte de la compétitivité de la crevette blanche surgelé avec de la tête sur le marché du Royaume-Uni en Londres, malgré la sortie de ce pays de l'Union Européenne.

Spécialisation des canaux de communication

Comme le produit sera distribué par des intermédiaires, il n'est pas nécessaire d'utiliser moyennes de communication comme la télévision ou le journal. En plus le monde a un nouveau système de communication qui est à travers de l'internet. Alors, il est important de développer meilleures offres et conception des pages web dont la plupart des personnes cherchent d'information avant d'acheter.

Les principales chaînes des supermarchés dans le Royaume-Uni dont les crevettes avec de la tête surgelé seront distribués sont Sainsbury's, Tesco et Aldi. Ces trois chaînes vendent le produit mais, en parlant de Sainsbury's la marque du produit est le nom du supermarché, on parle des marques blanches mais le produit montre dans l'étiquetage la provenance du produit et ce peut être la façon à travers lequel le consommateur final reconisera le produit équatorien. On montrera un exemple de la marque britannique des crevettes équatoriennes.

Figure 41:Sainsbury's jumbo kit crevettes

Frozen > Fish & seafood > All



Source : Sainsbury's web page, 2020

Par ailleurs, les réseaux sociaux sont plus utilisés de plus en plus pour les entreprises pour promouvoir ses produits, alors il est un plan qui les entreprises de basses ressources pour la promotion peuvent utiliser, de la même façon il peut être moins effective qu'avoir une propre page web.

Mesurer la satisfaction du consommateur

Pour mesurer la satisfaction du client on peut faire des enquêtes ou entretiens afin de connaître la perception du produit et de la même façon connaître les faiblesses ou les points dont les entreprises doivent améliorer pour fidéliser les consommateurs. Comme on avait dit les principales relations sont avec les canaux de distribution parce qu'ils sont le moyen à travers lequel le consommateur britannique achète le produit, mais les entreprises exportatrices ont la relation directe avec les intermédiaires qui sont les restaurants et supermarchés.

Par ailleurs, ils sont différentes entreprises lesquels ont des différents clients, en conséquence l'enquête peut être faite par courrier électronique aux entrepreneurs britanniques mais avec la perception de la crevette équatorienne sans la mention d'une entreprise spécifique. PROECUADOR soutient l'exportation de la crevette vers le Royaume-Uni par foires internationales.

Tableau 35:Résumé des stratégies du chapitre

Pour maintenir la compétitivité des entreprises exportateurs de la crevette blanche surgelée avec de la tête doivent améliorer ses faiblesses et les transformer en forteresses, alors il est fixé dans le plan d'action une amélioration des canaux virtuels d'attention au client, en plus la guidance des entités gouvernementaux et finalement assister aux foires dont les entreprises montrent leurs produits.
Le gouvernement doit supporter le secteur à travers des formations, incitations et diminution des impôts, lesquels apportent aux entrepreneurs la capacité d'améliorer la production et être plus compétitive dans le marché international, sans oublier la promotion par les réseaux sociaux des entités.
L'investissement du gouvernement dans le secteur apporte à la réduction des coûts de production, ce qui fait plus compétitive la crevette équatorienne
Les entreprises ne doivent oublier pas la relation avec le canal de distribution après des échanges commerciaux, puisqu'il est le plus important moyen pour arriver aux consommateurs finals.

Source : Plan d'action, Plan de marketing

Elaboré par : L'auteur

La table 35 illustre les principales stratégies proposées dans le chapitre afin d'avoir une meilleure compréhension de ce qui on avait parlé dans la recherche.

CAPITULO V

Modèle Statistique

On va présenter les données des exportations par an et par mois des entreprises qui font part de la recherche pour le déroulement du modèle statistique. En plus, les données correspondent au période de temps entre Janvier 2015 jusqu'à Décembre 2019.

Tableau 36: Total des exportations de l'échantillon par mois de 2015 à 2019

		Total EXP en dollars
2015	Janvier	\$ 113,086,581.78
2015	Février	\$ 136,445,449.49
2015	Mars	\$ 145,714,841.44
2015	Avril	\$ 137,187,000.85
2015	May	\$ 163,141,298.30
2015	Juin	\$ 185,758,614.66
2015	Juliet	\$ 203,555,847.20
2015	Août	\$ 164,995,176.69
2015	Septembre	\$ 179,084,652.46
2015	Octobre	\$ 195,028,006.61
2015	Novembre	\$ 123,282,912.92
2015	Décembre	\$ 106,598,007.41
2016	Janvier	\$ 132,505,836.99
2016	Février	\$ 159,875,895.12
2016	Mars	\$ 170,737,029.30
2016	Avril	\$ 160,744,785.86
2016	May	\$ 191,155,961.56
2016	Juin	\$ 217,657,128.96
2016	Juliet	\$ 238,510,506.58
2016	Août	\$ 193,328,188.39
2016	Septembre	\$ 209,837,112.35
2016	Octobre	\$ 228,518,263.13
2016	Novembre	\$ 144,453,084.59
2016	Décembre	\$ 124,903,043.06
2017	Janvier	\$ 178,638,929.66
2017	Février	\$ 184,798,892.75
2017	Mars	\$ 199,172,139.96
2017	Avril	\$ 220,475,345.65
2017	May	\$ 235,361,923.13
2017	Juin	\$ 232,795,271.84
2017	Juliet	\$ 246,141,858.54
2017	Août	\$ 198,658,809.70
2017	Septembre	\$ 185,825,553.26

2017	Octobre	\$ 241,265,221.09
2017	Novembre	\$ 196,092,158.42
2017	Décembre	\$ 247,425,184.18
2018	Janvier	\$ 189,438,815.81
2018	Février	\$ 187,316,252.04
2018	Mars	\$ 207,745,928.26
2018	Avril	\$ 261,605,983.73
2018	May	\$ 259,218,099.50
2018	Juin	\$ 210,133,812.49
2018	Juliet	\$ 233,747,334.35
2018	Août	\$ 228,175,604.47
2018	Septembre	\$ 205,623,364.50
2018	Octobre	\$ 229,236,886.35
2018	Novembre	\$ 221,277,272.25
2018	Décembre	\$ 219,685,349.42
2019	Janvier	\$ 196,346,208.99
2019	Février	\$ 220,474,775.38
2019	Mars	\$ 254,556,375.40
2019	Avril	\$ 263,604,587.80
2019	May	\$ 262,699,766.56
2019	Juin	\$ 264,509,409.04
2019	Juliet	\$ 267,525,479.83
2019	Août	\$ 269,938,336.47
2019	Septembre	\$ 234,650,308.13
2019	Octobre	\$ 252,143,518.76
2019	Novembre	\$ 300,702,258.62
2019	Décembre	\$ 228,919,773.61

Source : Superintendencia de Compañías, 2020 **Elaboré par :** L'auteur

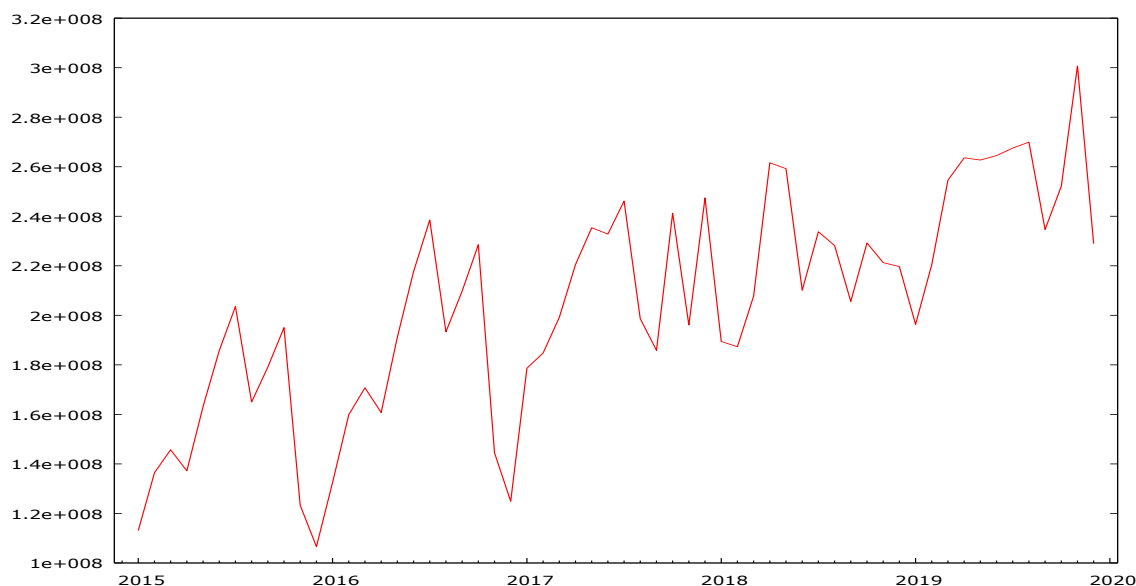
L'information qui se montre avant est la somme des exportations vers toutes les marchés des entreprises qui font part de la recherche, ils sont distribuées par année et par mois. A partir des données montrant, il s'obtient les 60 observations acceptables mesurées en millions des dollars, utilisées dans le développement du modèle statistique de la recherche.

Statistique principale en utilisant des observations 2015 :01 – 2019:12 pour la variable TotalEXPendAlares (60 données fiables) mesurées en millions de dollars.

Media	Mediana	Mínimo	Máximo
2.0437e+008	2.0668e+008	1.0660e+008	3.0070e+008
Desv. Típica.	C.V.	Asimetría	Exc. de curtosis
4.4408e+007	0.21729	-0.28819	-0.53628
Porc. 5%	Porc. 95%	Rango IQ	Observaciones ausentes
1.2336e+008	2.6737e+008	5.6434e+007	0

Le coefficient de variation (21.72%) se situe au-dessous du premier quartil (25%) en conséquence on dit qu'il existe bonne qualité des données pour le pronostique.

Gráfico de series de tiempo (Histórico de datos)



Test Dickey-Fuller Augmentéou racine unitaire pour connaître si les exportations ont des saisonnalités fixes.

Contraste aumentado de Dickey-Fuller para TotalEXPendAlares

Contrastar hacia abajo desde 10 retardos, con el criterio AIC

Tamaño muestral 59

la hipótesis nula de raíz unitaria es: $[a = 1]$

Contraste con constante

incluyendo 0 retardos de $(1-L)TotalEXPendAlares$

modelo: $(1-L)y = b_0 + (a-1)*y(-1) + e$

valor estimado de $(a - 1)$: -0.291389

estadístico de contraste: $\tau_c(1) = -3.35505$

valor p 0.01672

Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0.064

con constante y tendencia

incluyendo 5 retardos de $(1-L)$ TotalEXPendAlares

modelo: $(1-L)y = b_0 + b_1*t + (a-1)*y(-1) + \dots + e$

valor estimado de $(a - 1)$: -1.49091

estadístico de contraste: $\tau_{ct}(1) = -5.45176$

Valor p asintótico 2.128e-005

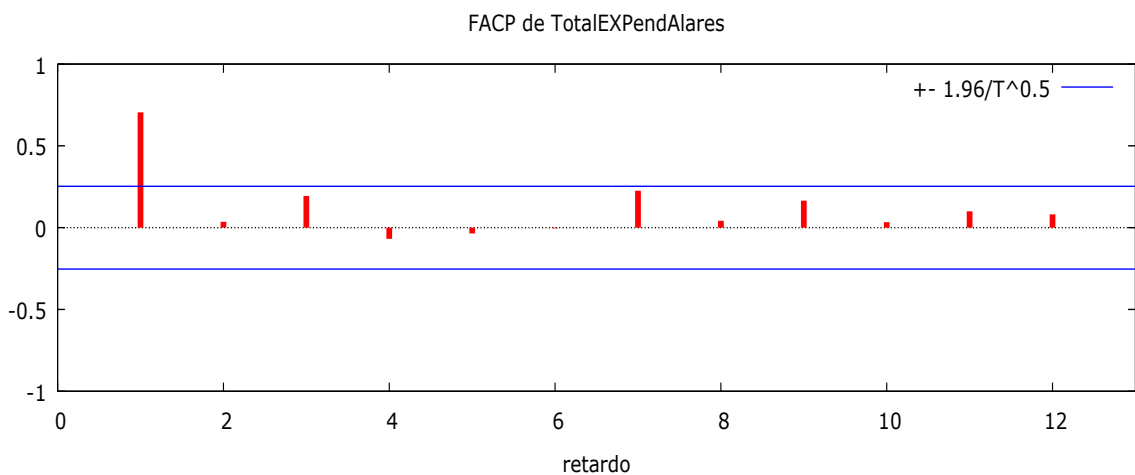
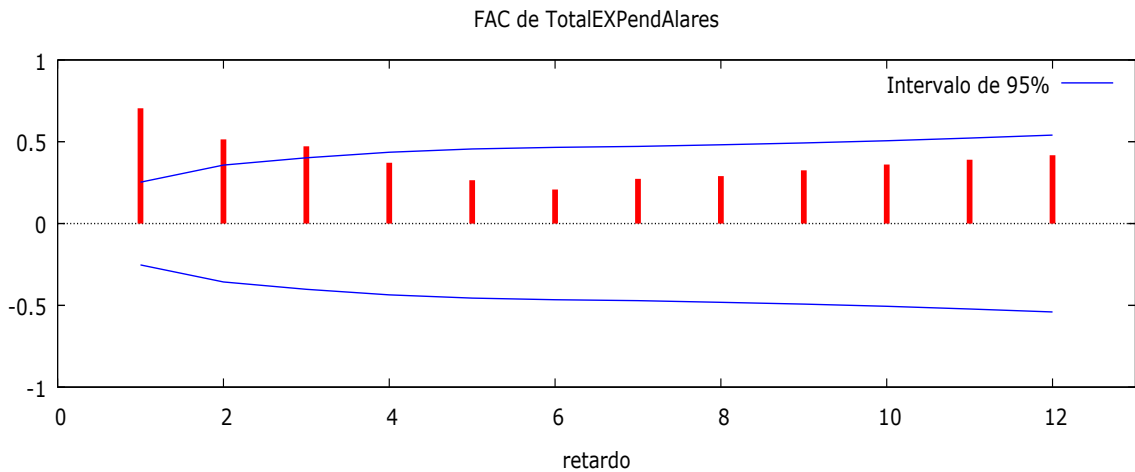
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0.050

Diferencias retardadas: $F(5, 46) = 3.028 [0.0191]$

Valeur P inférieure à 0.05 signifiance, donc on trouve un modèle non-stationnaire, il veut dire qu'il n'y a pas des saisonnalités fixes d'achat

CORRELOGRAMA

Le corrélogramme s'est utilisé pour déterminer si les données ont une autocorrélation, de façon qu'il a présenté trois retards de la variabilité des données, alors il a été nécessaire d'utiliser le modèle autorégressif Arima afin de fixer les retards qui ne permettent pas de faire un budget fiable.



On y utilise le correlogramme pour adapter la prédiction des données, étant donné qu'il n'y existe pas des données précédentes qui indiquent le total des exportations de la crevette blanche surgelée vers le Royaume-Uni, alors à travers des retards de la variance on peut analyser que l'actuel a 3 retards qui se trouvent hors du graphique, c'est à dire qu'il est une déstabilisateur de la projection budgétaire.

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 2015:01-2019:12 (T = 60)

Variable dependiente: TotalEXPdólares expresado en millones de dólares

Desviaciones típicas HAC, con ancho de banda 2 (Kernel de Bartlett)

	<i>Coficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>valor p</i>	
const	1.13299e+08	5.38880e+06	21.02	<0.0001	***
time	1.94817e+06	137216	14.20	<0.0001	***
dm2	1.38308e+07	5.35962e+06	2.581	0.0130	**
dm3	2.96857e+07	5.92241e+06	5.012	<0.0001	***
dm4	4.08758e+07	1.06298e+07	3.845	0.0004	***
dm5	5.25195e+07	6.71682e+06	7.819	<0.0001	***
dm6	5.04267e+07	9.65315e+06	5.224	<0.0001	***
dm7	6.42039e+07	9.69008e+06	6.626	<0.0001	***
dm8	3.53788e+07	6.07684e+06	5.822	<0.0001	***
dm9	2.54156e+07	1.09557e+07	2.320	0.0247	**
dm10	4.97016e+07	9.92980e+06	5.005	<0.0001	***
dm11	1.56766e+07	1.48687e+07	1.054	0.2971	
dm12	2.07314e+06	1.76266e+07	0.1176	0.9069	
Media de la vble. dep.	2.04e+08	D.T. de la vble. dep.		44407880	
Suma de cuad. residuos	2.36e+16	D.T. de la regresión		22409004	
R-cuadrado	0.797152	R-cuadrado corregido		0.745361	
F(12, 47)	37.58585	Valor p (de F)		5.45e-20	
Log-verosimilitud	$\hat{\alpha}^*$ 1093.309	Criterio de Akaike		2212.618	
Criterio de Schwarz	2239.844	Crit. de Hannan-Quinn		2223.267	
rho	0.136115	Durbin-Watson		1.727228	

Contraste LM de autocorrelación hasta el orden 12

Hipótesis nula: [No hay autocorrelación]

Estadístico de contraste: LMF = 0.763161

con valor p = $P(F(12, 35) > 0.763161) = 0.282268$

Contraste de especificación RESET

Hipótesis nula: [La especificación es adecuada]

Estadístico de contraste: $F(2, 45) = 2.19336$

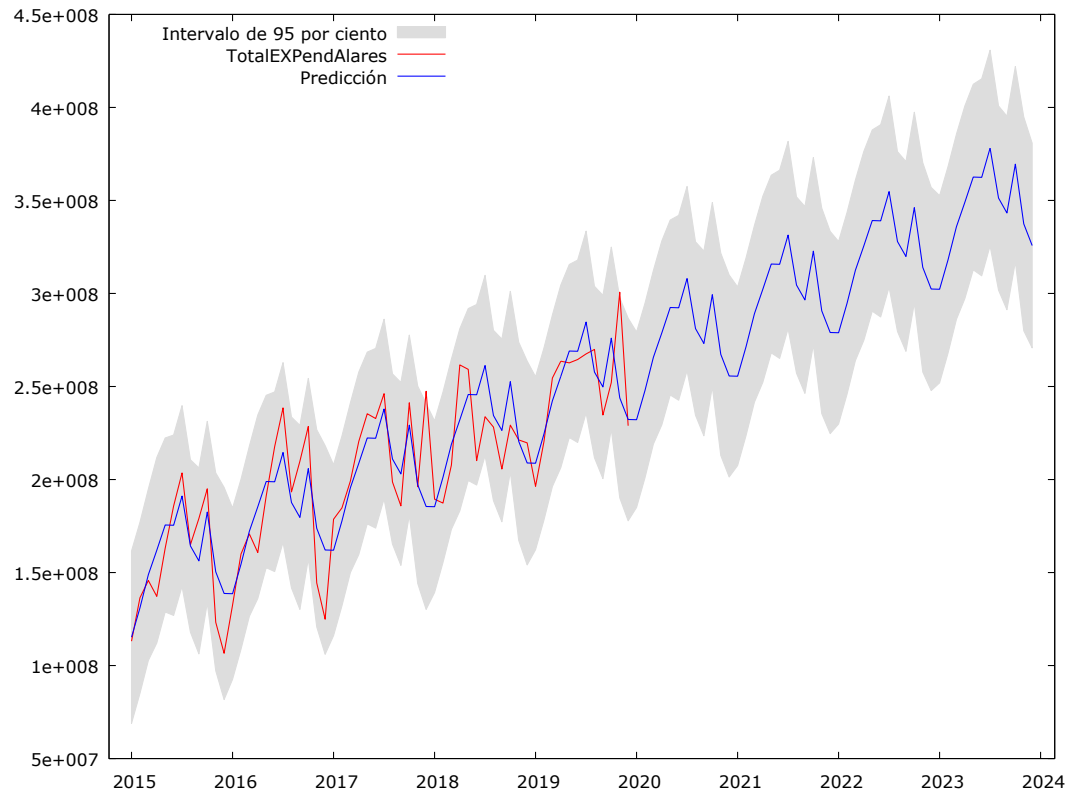
con valor p = $P(F(2, 45) > 2.19336) = 0.123326$

Contraste de normalidad de los residuos

Hipótesis nula: [El error tiene distribución Normal]

Estadístico de contraste: Chi-cuadrado(2) = 4.54976

con valor $p = 0.102809$



PREDICCIONES AL 2023, expresadas en millones de dólares

Para intervalos de confianza 95%, $t(47, 0.025) = 2.012$

Observaciones	TotalEXPendables	Predicción	Desv. típica	Intervalo de 95%
2015:01	1.13087e+008	1.15247e+008	2.30298e+007	(6.89172e+007, 1.61577e+008)
2015:02	1.36445e+008	1.31026e+008	2.28643e+007	(8.50291e+007, 1.77023e+008)
2015:03	1.45715e+008	1.48829e+008	2.29133e+007	(1.02734e+008, 1.94925e+008)
2015:04	1.37187e+008	1.61967e+008	2.47887e+007	(1.12099e+008, 2.11836e+008)
2015:05	1.63141e+008	1.75559e+008	2.32492e+007	(1.28788e+008, 2.22331e+008)
2015:06	1.85759e+008	1.75415e+008	2.40983e+007	(1.26935e+008, 2.23894e+008)
2015:07	2.03556e+008	1.91140e+008	2.41560e+007	(1.42545e+008, 2.39736e+008)
2015:08	1.64995e+008	1.64263e+008	2.30425e+007	(1.17908e+008, 2.10619e+008)
2015:09	1.79085e+008	1.56248e+008	2.48485e+007	(1.06259e+008, 2.06237e+008)
2015:10	1.95028e+008	1.82482e+008	2.42639e+007	(1.33670e+008, 2.31295e+008)
2015:11	1.23283e+008	1.50405e+008	2.64268e+007	(9.72416e+007, 2.03569e+008)
2015:12	1.06598e+008	1.38750e+008	2.83515e+007	(8.17143e+007, 1.95786e+008)
2016:01	1.32506e+008	1.38625e+008	2.28767e+007	(9.26032e+007, 1.84647e+008)
2016:02	1.59876e+008	1.54404e+008	2.27177e+007	(1.08702e+008, 2.00106e+008)
2016:03	1.70737e+008	1.72207e+008	2.27349e+007	(1.26471e+008, 2.17944e+008)
2016:04	1.60745e+008	1.85346e+008	2.45253e+007	(1.36007e+008, 2.34684e+008)
2016:05	1.91156e+008	1.98937e+008	2.30392e+007	(1.52589e+008, 2.45286e+008)
2016:06	2.17657e+008	1.98793e+008	2.39943e+007	(1.50523e+008, 2.47063e+008)
2016:07	2.38511e+008	2.14518e+008	2.40230e+007	(1.66190e+008, 2.62846e+008)
2016:08	1.93328e+008	1.87641e+008	2.28319e+007	(1.41709e+008, 2.33573e+008)
2016:09	2.09837e+008	1.79626e+008	2.45940e+007	(1.30149e+008, 2.29103e+008)
2016:10	2.28518e+008	2.05860e+008	2.41113e+007	(1.57355e+008, 2.54366e+008)
2016:11	1.44453e+008	1.73784e+008	2.63439e+007	(1.20786e+008, 2.26781e+008)
2016:12	1.24903e+008	1.62128e+008	2.78909e+007	(1.06019e+008, 2.18237e+008)
2017:01	1.78639e+008	1.62003e+008	2.28416e+007	(1.16052e+008, 2.07955e+008)
2017:02	1.84799e+008	1.77782e+008	2.26899e+007	(1.32136e+008, 2.23428e+008)
2017:03	1.99172e+008	1.95585e+008	2.26750e+007	(1.49969e+008, 2.41201e+008)
2017:04	2.20475e+008	2.08724e+008	2.43705e+007	(1.59696e+008, 2.57751e+008)
2017:05	2.35362e+008	2.22315e+008	2.29457e+007	(1.76155e+008, 2.68476e+008)
2017:06	2.32795e+008	2.22171e+008	2.40030e+007	(1.73883e+008, 2.70459e+008)
2017:07	2.46142e+008	2.37896e+008	2.40024e+007	(1.89610e+008, 2.86183e+008)
2017:08	1.98659e+008	2.11019e+008	2.27389e+007	(1.65275e+008, 2.56764e+008)
2017:09	1.85826e+008	2.03004e+008	2.44480e+007	(1.53821e+008, 2.52187e+008)
2017:10	2.41265e+008	2.29238e+008	2.40707e+007	(1.80814e+008, 2.77662e+008)
2017:11	1.96092e+008	1.97162e+008	2.63637e+007	(1.44125e+008, 2.50199e+008)
2017:12	2.47425e+008	1.85506e+008	2.75212e+007	(1.30141e+008, 2.40872e+008)
2018:01	1.89439e+008	1.85381e+008	2.29250e+007	(1.39262e+008, 2.31501e+008)
2018:02	1.87316e+008	2.01160e+008	2.27814e+007	(1.55330e+008, 2.46991e+008)
2018:03	2.07746e+008	2.18963e+008	2.27344e+007	(1.73228e+008, 2.64699e+008)
2018:04	2.61606e+008	2.32102e+008	2.43264e+007	(1.83163e+008, 2.81040e+008)
2018:05	2.59218e+008	2.45693e+008	2.29701e+007	(1.99484e+008, 2.91903e+008)
2018:06	2.10134e+008	2.45549e+008	2.41243e+007	(1.97017e+008, 2.94081e+008)
2018:07	2.33747e+008	2.61274e+008	2.40947e+007	(2.12802e+008, 3.09746e+008)
2018:08	2.28176e+008	2.34397e+008	2.27649e+007	(1.88600e+008, 2.80194e+008)
2018:09	2.05623e+008	2.26382e+008	2.44125e+007	(1.77271e+008, 2.75494e+008)
2018:10	2.29237e+008	2.52616e+008	2.41426e+007	(2.04048e+008, 3.01185e+008)
2018:11	2.21277e+008	2.20540e+008	2.64862e+007	(1.67256e+008, 2.73823e+008)

2018:12	2.19685e+008	2.08884e+008	2.72461e+007	(1.54072e+008, 2.63696e+008)
2019:01	1.96346e+008	2.08759e+008	2.31257e+007	(1.62236e+008, 2.55282e+008)
2019:02	2.20475e+008	2.24538e+008	2.29908e+007	(1.78287e+008, 2.70790e+008)
2019:03	2.54556e+008	2.42341e+008	2.29124e+007	(1.96248e+008, 2.88435e+008)
2019:04	2.63605e+008	2.55480e+008	2.43936e+007	(2.06406e+008, 3.04553e+008)
2019:05	2.62700e+008	2.69071e+008	2.31121e+007	(2.22576e+008, 3.15567e+008)
2019:06	2.64509e+008	2.68927e+008	2.43566e+007	(2.19928e+008, 3.17926e+008)
2019:07	2.67525e+008	2.84652e+008	2.42984e+007	(2.35770e+008, 3.33534e+008)
2019:08	2.69938e+008	2.57775e+008	2.29095e+007	(2.11687e+008, 3.03863e+008)
2019:09	2.34650e+008	2.49760e+008	2.44878e+007	(2.00497e+008, 2.99023e+008)
2019:10	2.52144e+008	2.75994e+008	2.43260e+007	(2.27057e+008, 3.24932e+008)
2019:11	3.00702e+008	2.43918e+008	2.67097e+007	(1.90185e+008, 2.97651e+008)
2019:12	2.28920e+008	2.32262e+008	2.70686e+007	(1.77807e+008, 2.86717e+008)
2020:01	indefinido	2.32137e+008	2.34406e+007	(1.84981e+008, 2.79294e+008)
2020:02	indefinido	2.47916e+008	2.33149e+007	(2.01013e+008, 2.94820e+008)
2020:03	indefinido	2.65719e+008	2.32061e+007	(2.19035e+008, 3.12404e+008)
2020:04	indefinido	2.78858e+008	2.45713e+007	(2.29427e+008, 3.28289e+008)
2020:05	indefinido	2.92449e+008	2.33696e+007	(2.45436e+008, 3.39463e+008)
2020:06	indefinido	2.92305e+008	2.46968e+007	(2.42621e+008, 3.41988e+008)
2020:07	indefinido	3.08030e+008	2.46109e+007	(2.58520e+008, 3.57541e+008)
2020:08	indefinido	2.81153e+008	2.31705e+007	(2.34540e+008, 3.27766e+008)
2020:09	indefinido	2.73138e+008	2.46731e+007	(2.23502e+008, 3.22774e+008)
2020:10	indefinido	2.99372e+008	2.46184e+007	(2.49847e+008, 3.48898e+008)
2020:11	indefinido	2.67296e+008	2.70319e+007	(2.12914e+008, 3.21677e+008)
2020:12	indefinido	2.55640e+008	2.69906e+007	(2.01342e+008, 3.09938e+008)
2021:01	indefinido	2.55515e+008	2.38652e+007	(2.07505e+008, 3.03526e+008)
2021:02	indefinido	2.71294e+008	2.37489e+007	(2.23518e+008, 3.19071e+008)
2021:03	indefinido	2.89097e+008	2.36113e+007	(2.41598e+008, 3.36597e+008)
2021:04	indefinido	3.02236e+008	2.48569e+007	(2.52230e+008, 3.52241e+008)
2021:05	indefinido	3.15827e+008	2.37387e+007	(2.68071e+008, 3.63584e+008)
2021:06	indefinido	3.15683e+008	2.51404e+007	(2.65107e+008, 3.66259e+008)
2021:07	indefinido	3.31408e+008	2.50280e+007	(2.81059e+008, 3.81758e+008)
2021:08	indefinido	3.04531e+008	2.35441e+007	(2.57167e+008, 3.51896e+008)
2021:09	indefinido	2.96516e+008	2.49658e+007	(2.46292e+008, 3.46741e+008)
2021:10	indefinido	3.22750e+008	2.50159e+007	(2.72425e+008, 3.73076e+008)
2021:11	indefinido	2.90674e+008	2.74492e+007	(2.35453e+008, 3.45894e+008)
2021:12	indefinido	2.79018e+008	2.70129e+007	(2.24675e+008, 3.33361e+008)
2022:01	indefinido	2.78893e+008	2.43937e+007	(2.29820e+008, 3.27967e+008)
2022:02	indefinido	2.94672e+008	2.42871e+007	(2.45813e+008, 3.43532e+008)
2022:03	indefinido	3.12475e+008	2.41222e+007	(2.63948e+008, 3.61003e+008)
2022:04	indefinido	3.25614e+008	2.52470e+007	(2.74823e+008, 3.76404e+008)
2022:05	indefinido	3.39206e+008	2.42144e+007	(2.90492e+008, 3.87919e+008)
2022:06	indefinido	3.39061e+008	2.56821e+007	(2.87395e+008, 3.90727e+008)
2022:07	indefinido	3.54786e+008	2.55446e+007	(3.03397e+008, 4.06175e+008)
2022:08	indefinido	3.27909e+008	2.40249e+007	(2.79577e+008, 3.76241e+008)
2022:09	indefinido	3.19894e+008	2.53622e+007	(2.68872e+008, 3.70917e+008)
2022:10	indefinido	3.46128e+008	2.55138e+007	(2.94801e+008, 3.97456e+008)
2022:11	indefinido	3.14052e+008	2.79574e+007	(2.57809e+008, 3.70295e+008)
2022:12	indefinido	3.02396e+008	2.71353e+007	(2.47807e+008, 3.56986e+008)
2023:01	indefinido	3.02271e+008	2.50197e+007	(2.51938e+008, 3.52605e+008)
2023:02	indefinido	3.18050e+008	2.49226e+007	(2.67913e+008, 3.68188e+008)
2023:03	indefinido	3.35853e+008	2.47325e+007	(2.86098e+008, 3.85609e+008)
2023:04	indefinido	3.48992e+008	2.57367e+007	(2.97216e+008, 4.00767e+008)

En résumé, l'hypothèse du projet de diplôme est :

La sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne affecte la compétitivité des exportation équatoriennes de crevette exprimée à travers ses futures exportations.

Par conséquent, après avoir appliqué le modèle statistique, il est indiqué que si le Royaume-Uni est sorti de l'UE, comme il l'est effectivement, il ne sera pas possible de faire face à la croissance continue des exportations qui a été prévue, à moins que le nouvel accord qui a été signé entre l'Équateur et le Royaume-Uni entre en vigueur et qui selon l'attaché commercial de l'Équateur au Royaume-Uni, pourrait commencer à être exécuté à partir de janvier 2021.

CONCLUSIONES

Après de finaliser la recherche, on peut conclure que la sortie de Royaume-Uni de l'Union Européenne n'affectera pas de manière négative aux exportations équatoriennes de la crevette blanche surgelé avec de la tête, si le Royaume-Uni maintient les mêmes bénéfices par rapport à l'accord signé avec l'UE.

Le Royaume-Uni est un pays qui se caractérise pour tester des nouveaux produits, textures, mais aussi pour s'alimenter de manière plus saine par rapport aux autres pays, alors les entreprises exportatrices de la crevette doivent se bénéficier de cette situation puisque le pays britannique est un port ouvert pour ce type de produit et il pourrait aider à l'Équateur à travers de l'augmentation des placements de travail, augmentation de la qualité de vie des collaborateurs, etc.

Comme il s'était mentionné avant, le Royaume-Uni avait signé un accord commercial qui a de relation dans les barrières tarifaires avec l'accord qui la UE avait fait avec les 3 membres de la CAN, la Colombie, le Pérou et l'Équateur. Il est un process dans lequel l'Équateur doit ratifier l'acceptation du même pour font part de cet accord, en plus si le process continue sans problèmes, l'Équateur sera bénéficié à partir du moment que le Royaume-Uni sorte officiellement de l'UE, il veut dire en Janvier 2021.

Cependant, la production de la crevette blanche surgelé avec de la tête provoque une participation significative en parlant du PIB et la balance commerciale de l'Équateur, en plus le terrain utilisé pour la production du même et l'emploi qui donne la réalisation du process commercial.

D'autre coté, le pays avait amélioré à travers du temps son commerce international, de manière que la crevette équatorienne s'était positionné dans le marché international comme une produit de haute qualité qui a des propriétés saines et de saveur unique. Donc, il est important que les entreprises exportatrices de la crevette donnent une budget annuel grand pour la promotion de son produit dans le marché britannique étant donné que c'est en Londres qui les deux foires-expositions le plus grands des produits alimentaires se fassent là.

Enfin, dans le chapitre V on avait démontré à travers des modèles statistiques que les variables d'étude (dépendent et indépendant) ont une relation forte, de manière

que l'accroissement des exportations pour les suivantes années selon le budget va être positif.

Pour arriver aux résultats positifs, il est important que le secteur entrepreneurial et le secteur gouvernemental travaillent en conjoint pour améliorer les conditions et compétitivité du produit sur le marché international.

RECOMENDACIONES

Il est important de mentionner que l'accord entre les pays membres de la CAN et le Royaume-Uni constitue un facteur clé pour le développement positif des exportations équatoriennes de la crevette blanche surgelée avec de la tête.

Il est recommandé que les entrepreneurs utilisent l'aide de la chambre de ProEcuador dans le Royaume-Uni pour s'intégrer dans le marché britannique et à la fois connaître des partenaires intéressés en achetant leur produit, en plus d'augmenter la participation dans ce marché et l'utiliser comme exemple pour éviter la dépendance de l'achat de la Chine ou des États-Unis.

Il se suggère l'élaboration d'un chronogramme public des foires internationales des aliments dans lequel les entreprises peuvent connaître quel est la quantité d'argent qu'ils doivent investir pour chaque jour en tenant la possibilité de participer en conjoint, à niveau pays pour diminuer les hauts coûts de participation dans ces événements.

De la même manière, il se recommande que le gouvernement donne plus d'attention aux problèmes internes du secteur de l'aquaculture, puisque les pertes pour vols fassent aux entrepreneurs et ses collaborateurs d'être insécures dans leur lieu de travail sans compter les pertes des vies humaines que chaque année se prennent par les bandes organisées.

Finalement, il est important que pour futures recherches du thème s'incluent des données en compte tenant les effets de l'actuelle situation donnée par le Covid-19 puisqu'il peut être un facteur important d'incertitude dans le marché international.

Références

- Alcívar, F. (2016). PLAN DE MARKETING PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA EIGHT TECHNOLOGY PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS EN LA CIUDAD DE QUITO. Quito, Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1142/1/T-UIDE-1064.pdf>
- Alvarez, M. (2016). La salida del Reino Unido de la Unión Europea: sus causas estructurales. *Integración y Cooperación Internacional*(23), 27-31.
- Andrade, V., & Verdugo, N. (11 de 07 de 2018). Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador: Posicionamiento y eficiencia en el mercado internacional para el período 2013 – 2017. *X-pedientes Económicos*, 2(3), 84-102. Superintendencia de Compañías.
- Apaolaza, M. (2015). Plan de Marketing y Estrategia de Posicionamiento para un emprendimiento de lencería infantil: Bellamia. Córdoba, Argentina: Universidad de Córdoba. Obtenido de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/4064/Apaolaza%2C%20Maria%20Fernanda.%20Plan%20de%20Marketing%20y%20Estrategia%20de....pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arce, B. (25 de 02 de 2019). Los laboristas, a favor de un segundo referéndum sobre el 'brexit'. *Cadena ser*. Obtenido de https://cadenaser.com/ser/2019/02/25/internacional/1551118008_363468.html
- Banco Mundial. (2019). Índice de desempeño logístico: Total (De 1= bajo a 5= alto). Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ?end=2018&locations=GB&start=2007>
- BBC Mundo. (24 de 06 de 2016). 8 razones por las que ganó el Brexit en el referendo sobre la permanencia de Reino Unido en la Unión Europea. *BBC News*, pág. 5. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36619175>

- BBC Mundo. (24 de 06 de 2016). El Brexit gana el referendo: Reino Unido elige salir de la Unión Europea. ¿Qué pasa ahora? *BBC*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36614807>
- BBC News. (30 de 07 de 2019). Pound falls lower on no-deal Brexit prospect. *BBC News*, pág. 3.
- BBC News Mundo. (14 de 03 de 2019). Brexit: el Parlamento británico vota a favor de aplazar la fecha de salida de Reino Unido de la Unión Europea. *BBC Mundo*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-47566099>
- Beltrán, M. (2017). Innovación en el sector acuícola. *Ra Ximhai*, 13(3), 351-364. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/461/46154070020.pdf>
- Boada, A. (2016). Sistema Forecast. *Predicción automatizada en empresas de venta directa*, 34(11), 121-142. Venezuela: Opción. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=310/31048902009>
- Bonnecke, S. (08 de 2019). Brexit – ¿Quo Vadis? *Scielo*(193), 9-36. doi:<http://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.54136>
- Calvo, M. (2017). ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN EN LAS EMPRESAS CAMARONERAS ECUATORIANAS Y SU INCIDENCIA EN LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO EN EL PERIODO 2013-2016. Quito, Pichincha, Ecuador: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14253/AN%C3%81LISIS%20DE%20LA%20VARIACI%C3%93N%20DE%20LOS%20COSTOS%20DE%20PRODUCCI%C3%93N%20EN%20LAS%20EMPRESAS%20CAMARONERAS%20ECUATORIANAS%20Y%20S.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Camara Marítima del Ecuador. (13 de 08 de 2019). El camarón, el rey de la exportación de Ecuador. (C. M. Ecuador, Ed.) Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://www.camae.org/banano/el-camaron-el-rey-de-la-exportacion-de-ecuador/>

- Cámara Nacional de Acuicultura. (08 de 2019). Acuicultura. *Revista de Acuicultura*, 8-9. Obtenido de https://issuu.com/revista-cna/docs/revista_edicion130
- Camara Nacional de Acuicultura. (2019). Exportaciones por Mercado y País. *Estadísticas CNA*, 3.
- Cámara Nacional de Acuicultura. (2017). Gobierno no atiende demanda del sector camaronero pese al impulso económico que esta actividad representa. Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <https://www.cna-ecuador.com/gobierno-no-atende-demandas-del-sector-camaronero-pese-al-impulso-economico-que-esta-actividad-representa/>
- Camarena, M., Saavedra, L., & Tapia, B. (2017). Calidad para la competitividad en las micro, pequeñas y medianas empresas, de la ciudad de México. *Redalyc*, 22(80). Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29055967002/29055967002.pdf>
- Campos, M., Leyva, C., Ferrández, M., & Sánchez, Y. (2018). El mercado internacional de la miel de abeja y la competitividad de México. *Scielo*, 35(90), 87-123. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-87152018000100087
- Carolina, E. (2019). El comercio con Venezuela se desplomó los últimos siete años. *Revista Líderes*, 1-5. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/comercio-venezuela-ecuador-negocios-hiperinflacion.html>
- Castellote, Y. (2016). BREXIT: IMPLICACIONES DEL FENÓMENO POLÍTICO SOCIAL EN EL CONTEXTO BRITÁNICO Y SU TURISMO. Segovia, España: Universidad de Valladolid. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/24058/TFG-N.626.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castillo, M. (24 de 06 de 2018). Precio del camarón, el más bajo en cuatro años. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/precio-camaron-exportacion-negocios-economia.html>

- Chaquina, A., Albán, J., & Torres, M. (2007). Impacto de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina en el comercio de bienes con Ecuador. Guayaquil, Ecuador: Escuela Superior Politécnica del Litoral. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/100/1/201.pdf>
- Chávez, N. (07 de 2011). Contribución a la competitividad de una empresa con herramientas estratégicas: Método abc y el personal de la organización. *Scielo*(31), 73-82. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n31/n31a05.pdf>
- Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas. (16 de 11 de 2018). PERMISO DE PORTE DE ARMAS. Ecuador. Obtenido de <https://www.gob.ec/ccffaa/tramites/permiso-porte-armas-0>
- Comisión Europea. (2019). El Acuerdo de Retirada entre el Reino Unido y la Unión Europea. Brussels. Obtenido de https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/the_withdrawal_agreement_explained_es.pdf
- Conseil européen. (2020). *Brexit*. Espagne: Conseil de l'Union européenne.
- Consejo Europeo. (2020). *Brexit, Cronología*. Consejo de la Unión Europea. Obtenido de <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-uk-after-referendum/>
- Cueva Orna, M. J. (08 de 2016). ANALISIS DEL IMPACTO DEL BREXIT EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO HACIA LA UNION EUROPEA”. *TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN CIENCIAS INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Del Prado, J. (2018). Implicancias del Brexit en la Unión Europea. *Revista Pontificia Universidad Católica de Perú*, 36, 45-61. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/20320/20270>
- Demuner, M., González, L., & Ibarra, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Scielo*, 18(35), 107-130. Obtenido de

<http://www.scielo.org.mx/pdf/estfro/v18n35/2395-9134-estfro-18-35-00107.pdf>

Ekos. (25 de 03 de 2019). Zoom al sector camaronero. *Ekos*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/zoom-al-sector-camaronero>

El Comercio. (09 de 2019). Precio del camarón cayó en El Oro tras la alerta en China. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/precio-camaron-china-exportacion-alerta.html>

El Universo. (15 de 04 de 2019). Precios a la baja ponen inversiones en stand by. *El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/04/15/nota/7286177/precios-baja-ponen-inversiones-stand>

Ertur, C. (1998). Méthodologies de test de la racine unitaire. 36. France: Laboratoire d'analyse et de techniques économiques(LATEC). Obtenido de <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01527262/document>

European Commission. (16 de 02 de 2017). EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO UE- CANADA (CETA). Brussels. Obtenido de https://ec.europa.eu/spain/sites/spain/files/release-171115_ceta-explained.pdf

EUROSTAT. (01 de 2020). Estadísticas sobre los salarios mínimos. Bruselas. Obtenido de https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Minimum_wage_statistics/es

FIS. (29 de 05 de 2019). El mayor proveedor de camarón al Reino Unido. *Fish Information & Services*. Obtenido de <https://fis.com/fis/worldnews/worldnews.asp?country=0&monthyear=&l=s&i d=102971&ndb=1&df=0>

García, O. (2017). El Brexit: Causas y consecuencias desde la perspectiva económica. Logroño, España: Universidad La Rioja. Obtenido de https://biblioteca.unirioja.es/tfe_e/TFE002510.pdf

- García, S., & Mateo, J. P. (2014). El sector petrolero en Ecuador. *Scielo*, 177(45), 114-136. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v45n177/v45n177a6.pdf>
- García-Castrillon, P. (2017). EL BREXIT: CAUSAS, CONSECUENCIAS Y ALTERNATIVAS FUTURAS. Sevilla, España: Universidad de Sevilla. Obtenido de https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/66170/El_brexit_causas_consecuencias_y_alternativas_futuras.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Garza, M., Vasquez, M., & Varela, M. (12 de 2016). La calidad percibida de productos acuícolas por los consumidores españoles. España: Universidad de Vigo. Obtenido de <file:///C:/Users/Daniela/Downloads/Dialnet-LaCalidadPercibidaDeProductosAcuicolasPorLosConsum-5792596.pdf>
- Girola, L. (08 de 10 de 2008). Del desarrollo y la modernización a la modernidad. De la posmodernidad a la globalización. *Scielo*(67), 13-32. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/soc/v23n67/v23n67a2.pdf>
- Gobierno de España. (2020). Reino Unido: Relaciones bilaterales. España. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=GB#1>
- Gomez, C. (2003). De Adam Smith a List, ¿del libre comercio al proteccionismo? *Revista de la Facultad de Economía, Benemerita Universidad Autonoma de Puebla*, VIII(024), 103-113. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/376/37602407.pdf>
- Herrera, H. (2014). ESTUDIO PARA MINIMIZAR LOS COSTOS DE OPERACIÓN EN LOS EMBARQUES DE LA EMPRESA INDUSTRIAL PESQUERA “SANTA PRISCILA”. *TESIS DE GRADO*. Guayaquil, Ecuador: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL.
- Huesca Rodriguez, C. (2012). Comercio Internacional. *Red Tercer Milenio*.
- INEN. (06 de 2020). Resultados: Índice de Precios al Consumidor (IPC). Quito, Ecuador. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

inec/Inflacion/2020/Junio-
2020/01%20ipc%20Presentacion_IPC_jun2020.pdf

INITE. (2020). Línea de tiempo: Teorías del comercio internacional. *Línea de tiempo: Teorías del comercio internacional*. (I. d. Educativa, Ed.) Mexico. Obtenido de http://gc.initelabs.com/recursos/files/r144r/w242w/caso2/descargable_linea.pdf

Institut national de la statistique et des études économiques. (13 de 10 de 2016). Coefficient de variation / CV. France. Recuperado el 08 de 2020, de [https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1366#:~:text=Le%20coefficient%20de%20variation%20\(CV,est%20g%C3%A9n%C3%A9ralement%20exprim%C3%A9%20en%20pourcentage.](https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1366#:~:text=Le%20coefficient%20de%20variation%20(CV,est%20g%C3%A9n%C3%A9ralement%20exprim%C3%A9%20en%20pourcentage.)

Intriago, E. (2018). MANUAL HACCP DE CAMARÓN PRE-COCIDO PARA LA EMPRESA “FRIGOPESCA C.A”. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34809/1/TESIS%20ISCE%20-%20238%20-%20Manual%20HACCP%20de%20camaron%20pre-cocado.pdf>

ISO. (2019). ISO 9001:2015(fr) Systèmes de management de la qualité. *Quality management systems — Requirements*. France. Obtenido de <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9001:ed-5:v2:fr>

Jimenez, A. (2016). *ResearchGate*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/310829579_SALIDA_DEL_REIN_O_UNIDO_DE_LA_UNION_EUROPEA_CAUSAS_Y_POSIBLES_CONSECUENCIAS

La Nación. (04 de 2015). Las empresas participantes fueron: Amerifoods, NIRSA, Asiservy, Pacari Chocolate, Montecristi Chocolate, Plantain Republic, The Exotic Blends, Uyamafarms, ELCAFÉ y Terrafertil. *PRODUCTOS ECUATORIANOS EN LONDRES*. Obtenido de <https://lanacion.com.ec/productos-ecuatorianos-en-londres/>

- Lafay, G. (05 de 1995). La compétitivité européenne face au durcissement de la concurrence internationale. *46*, 679-689. France: Revue Economique. doi:10.2307/3502415
- Lefèvre, N. (2020). L'entretien comme méthode de recherche. *Méthodes et techniques d'enquête*. Obtenido de http://staps.univ-lille.fr/fileadmin/user_upload/ressources_peda/Masters/SLEC/entre_meth_recher.pdf
- Lema, C., & Urgiles, A. (09 de 09 de 2019). Impacto de las políticas para la transformación de la matriz productiva en la competitividad en el sector de ensamblaje automotriz. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Lopez, R. (2019). PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE CAMARON DE CALIDAD PREMIUM PELADO, DESVENADO Y EMPACADO AL VACIO DESDE LAS FINCAS CAMARONERAS A HOGARES EN LA CIUDAD DE QUITO. Quito, Ecuador: Universidad de las Américas. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/10577/1/UDLA-EC-TIC-2019-25.pdf>
- Malamud, C. (08 de 11 de 2006). La salida venezolana de la Comunidad Andina de Naciones y sus repercusiones sobre la integración regional latinoamericana. España: Real Instituto Elcano. Obtenido de http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/dt28-2006
- Marketing Inteli. (2020). Cómo desarrollar un plan de marketing. Obtenido de <https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/fundamentos-de-marketing/el-plan-de-marketing/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (01 de 2017). Acuerdo Comercial Ecuador-Union Europea. Quito, Ecuador. Obtenido de http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA_CAMARAS%20GYE.pdf

- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (06 de 2020). Comunidad Andina. *ACUERDO DE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL ANDINO, ACUERDO DE CARTAGENA*. Bogotá, Colombia. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/comunidad-andina>
- Monje, M. C. (31 de 08 de 2011). Evolución del comercio en México apartir de la entrada del Modelo Neoliberal, hasta la firma del TLC con la Union Europea. Mexico: Universidad Nacional Autonoma de Mexico. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/tesismcam.html>
- Mora, F., & Schupnik, W. (2015). El posicionamiento: La guerra por un lugar en la mente del consumidor. *Mercadeo*, 10-45.
- Morgan, N., Katsikeas, C., & Vorhies, D. (2012). Export marketing strategy implementation, export marketing capabilities, and export venture performance. *Springerlink*, 40, 271-289. doi:<https://doi.org/10.1007/s11747-011-0275-0>
- Office for National Statistics. (2019). Gross Domestic Product. Obtenido de <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp>
- Office for National Statistics. (2019). Population stimates. Obtenido de <https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/timeseries/abmi/qna>
- Omarsa. (16 de 05 de 2020). *Produccion Sustentable*. Obtenido de Omarsa: <https://www.omarsa.com.ec/produccion-sustentable/?lang=es>
- Pedrahita, Y. (30 de 07 de 2018). Plan de mejora, mejoras de la tecnología de producción y perspectivas. *La industria de cultivo de camarón en Ecuador, parte 2*. Global Aquaculture Alliance. Obtenido de <https://www.aquaculturealliance.org/advocate/la-industria-de-cultivo-de-camaron-en-ecuador-parte-2/>
- Peñañiel, M. (18 de 03 de 2019). Análisis de los beneficios de la adhesión del Ecuador al Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico. Guayaquil, Guayas, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/12505>

- Perea, J. (2012). *La calidad como factor determinante de la competitividad de la pyme veracruzana*. Mexico D.F: Universidad Paccoli de Córdoba. Obtenido de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xvii/docs/C20.pdf>
- Plan Ceibal. (2019). *La economía mercantilista*. Montevideo, Uruguay: Biblioteca Plan Ceibal. Obtenido de http://contenidos.ceibal.edu.uy/fichas_educativas/_pdf/historia/mundo/022-la-economia-mercantilista.pdf
- Quesada, M. (2019). *Análisis de Series. Modelos Heterocedásticos*. España: Universidad de Granada. Obtenido de [https://masteres.ugr.es/moea/pages/tfm1011/analisisdeseriesmodelosheterocedasticos/!](https://masteres.ugr.es/moea/pages/tfm1011/analisisdeseriesmodelosheterocedasticos/)
- Real Academia de Ingeniería. (08 de 2020). *Correlograma*. España. Obtenido de <http://diccionario.raing.es/es/lema/correlograma>
- Riojas, J. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Economía*, 30. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1822>
- Rivera, A. (2014). *EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS PLUS (SGP PLUS) ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL ECUADOR: ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS EN EL SECTOR AGRÍCOLA EN EL PERIODO 2005 -2010*. Quito, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7488/10.C06.000750.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Rodriguez, C. (1776). *La riqueza de las naciones*. En A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (C. Rodríguez Braun, Trad.). Mexico: Titivillus. Obtenido de <http://memoriapoliticademexico.org/Textos/1Independencia/Imag/1776-AS-LRN.pdf>
- Rojas, P., Romero, S., & Sepúlveda, S. (2000). *Algunos ejemplos de cómo medir la competitividad*. Instituto InterAmericano de Cooperación para la Agricultura, San José. Obtenido de <http://repiica.iica.int/docs/B0241e/B0241e.pdf>

- Santander. (06 de 2020). CIFRAS DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL REINO UNIDO. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/cifras-comercio-exterior>
- Santander Trade. (2019). Requisitos para exportacion al Reino Unido. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/reino-unido/tramites-aduaneros-importacion>
- Sasaki, M. (01 de 2012). La retirada de venezuela de la comunidad andina y su eventual adhesión al mercosur, ¿en un “limbo integracionista”? *Journal of International Law*, 3(01), págs. 56-65.
- Schuurman, H. (1998). Promocion de la calidad para mejorar la competitividad. *CEPAL*(65), 169-192. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12118/1/065169190_es.pdf
- Simoës, A. (2018). What does el Reino Unido import from el Ecuador? (2017). *The Obeservatory of Economic Complexity*. United States. Obtenido de https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/import/gbr/ecu/show/2017/
- STETA, A. (Fevrier de 2013). ADAM SMITH, LE PÈRE TRANQUILLE DE L'ANALYSE ÉCONOMIQUE. *Revue des Deux Mondes*, 66-72. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/44194708>
- Tapia, E. (15 de 05 de 2019). 95% de productos de Ecuador llegará sin arancel a Reino Unido, según acuerdo suscrito con Colombia y Perú. *El Comercio*, pág. 2. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/productos-ecuador-arancel-reino-unido.html>
- Tapia, E. (16 de 05 de 2019). El Reino Unido y la Comunidad Andina se blindan ante el Brexit. *El Comercio*, pág. 3. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/reino-unido-can-brexite-acuerdo.html>
- Tapia, E. (02 de 06 de 2020). Banco Central del Ecuador proyecta que economía de Ecuador decrecerá entre 7,3% y 9,6% en el 2020. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/banco-central-ecuador-economia-caera.html>

Tapia, E. (04 de 06 de 2020). PRODUCTOSSERVICIOSACTUALIDAD ACTUALIDAD TENDENCIAS DEPORTES DATA OPINIÓN MULTIMEDIA BLOGS Empleados de Facebook trabajarán desde casa hasta julio... Asambleaístas iniciaron debate de la ley de extinción... Personalidades piden suspender la elección para pr. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/banco-central-ecuador-economia-caera.html>

Torres, K. (2019). ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN ANTES Y DESPUÉS DE LA FIRMA DEL ACUERDO MULTIPARTES ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA. Guayaquil: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3155/1/T-ULVR-2764.pdf>

Union Europeénne. (2007). *TRAITÉ DE LISBONNE*. Bruselas: Journal officiel de l'Union européenne.

Vicepresidencia de la República del Ecuador. (11 de 11 de 2016). ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Daniela Herminia Sotomayor Barzallo**, con C.C: # **0955129655** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis del impacto de las exportaciones de camarón ecuatoriano después de la salida de Reino Unido de la Unión Europea (Brexit)** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Gestión Empresarial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **15 de septiembre de 2020**

f. _____

Nombre: **Sotomayor Barzallo Daniela Herminia**

C.C: **0955129655**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis del impacto de las exportaciones de camarón ecuatoriano después de la salida de Reino Unido de la Unión Europea (Brexit)		
AUTORA	Daniela Herminia Sotomayor Barzallo		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Carrera Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	15 de septiembre de 2020	No. PÁGINAS:	132
ÁREAS TEMÁTICAS:	Acuerdos comerciales, exportaciones		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Reino Unido, Competitividad, Unión Europea, barreras tarifarias, Exportaciones, Acuerdo comercial		
RESUMEN/ABSTRACT			
<p>La salida del Reino Unido de la Unión Europea es un acontecimiento que lleva más de dos años de proceso, el cual tiene fin el mes de diciembre del 2020. De esta manera que los países que tenían relaciones comerciales con el país británico a través de la Unión Europea quedan en desventaja puesto que cambiarían las barreras tarifarias en función de las preferencias que tiene cada país. Ecuador se adelantó a esta situación y firmó un acuerdo en el que blinda sus productos exportados hacia el país británico. El mismo debe ser ratificado en un periodo de tiempo específico para gozar de este beneficio en el mes de enero 2021. El camarón ecuatoriano se ve incluido en este acuerdo por lo cual en este estudio se analiza la competitividad de las empresas exportadoras de camarón que venden su producto hacia Reino Unido y al mercado europeo. Así, se usó un modelo estadístico de pronóstico a partir de las exportaciones totales mensuales de 2015 a 2019, y se hicieron estimaciones hasta el año 2023, en el cual se demuestra una incidencia positiva en las variables, es decir un incremento en las exportaciones de Ecuador hacia Reino Unido con la condición de mantener las mismas preferencias arancelarias que se tenía con la Unión Europea, lo que generaría un gran desarrollo económico para el país a largo plazo.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-2187163	E-mail: danielasotomayor6@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.		
	Teléfono: +593-4-3804601 Ext. 1637		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			