



**UNAP E C**  
**UNIVERSIDAD A P E C**

**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Escuela de Administración**

**Estrategia Logística En la Distribución De Pescados y Mariscos  
De una Empresa de Alcance Nacional**

**Sustentada por**

Francisco Amaury Pascual Rosario      2012-0511  
Kathryna Isabel Brito Santana            2014-0919  
Jahandra Gabriela Jiménez Bencosme 2015-2164

**Asesores**

Lic. Víctor Herrera

Lic. Ariel Gautreaux

**Monografía para optar por el título de:**

Licenciatura en Administración de Empresas

**Santo Domingo, República Dominicana**

**Abril, 2019**

**ESTRATEGIA LOGISTICA EN LA  
DISTRIBUCION DE PESCADOS Y  
MARISCOS DE UNA EMPRESA DE  
ALCANCE NACIONAL**

# Índice

<b>Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimientos .....</b>	<b>iii</b>
<b>Dedicatorias.....</b>	<b>vii</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo I: Las estrategias de distribución en la importación de pescados y mariscos en las empresas pescaderas.....</b>	<b>2</b>
1.1 Origen y evolución de la logística de distribución .....	3
1.1.1 Evolución de la logística de distribución en sector pesquero.....	5
1.2 Tendencias de las estrategias de distribución en el mercado de pescados y mariscos.....	7
1.2.1 Nuevas tendencias en el consumo de los productos pesqueros: .....	10
1.3 Diagnóstico y situación actual del mercado de pescados y mariscos en la República Dominicana: .....	12
1.3.1 Desarrollo de la actividad pesquera y su comercialización en el país ...	14
1.3.2 El comercio pesquero .....	17
1.4 Situación actual de la logística de distribución empleado en la distribución de pescados y mariscos de una empresa pescadera de alcance nacional: Logística de distribución de un negocio de pescadería.....	22
1.4.1 Generalidades Pescadería Mora .....	22
<b>1.4.2 Entrevista Pescadería Comedor Mora .....</b>	<b>24</b>
1.4.3 Detalles del proceso de la logística de distribución: .....	26
<b>Capítulo II: Regulaciones y aspectos relevantes de la logística de distribución de las empresas mayoristas de pescados y mariscos.....</b>	<b>31</b>
2.1. Regulaciones y aspectos relevantes de la logística de distribución de una distribuidora mayorista de pescados y mariscos. ....	32
2.1.1 Tratados y acuerdos de comercio internacional con la Rep.Dom.....	35
2.1.2 Requerimientos legales para importación.....	37
2.1.3 Requerimientos para la comercialización y distribución de pescados y mariscos: .....	38
2.2. Composición del mercado de pescadería y mariscos en el Distrito Nacional. ....	38

<b>Capítulo III: Resultados de la Investigación y propuestas de estrategia de optimización.</b> .....	<b>41</b>
3.1. Resultados del estudio de campo .....	42
3.1.1 Análisis de datos encuesta .....	43
3.2. Estrategia efectiva para la optimización de la logística de distribución de pescados y mariscos. ....	51
<b>Conclusiones</b> .....	<b>56</b>
<b>Recomendaciones</b> .....	<b>57</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>59</b>
<b>Anexos</b> .....	<b>62</b>

## **Resumen Ejecutivo**

Nuestra monografía fue desarrollada en base al sector pesquero dominicano y su influencia en la cadena de suministro y de distribución de una pescadería, se analizaron las limitantes y las oportunidades del sector para plantear mejoras a las estrategias de distribución de la Pescadería Comedor Mora.

Se dejó en relieve la importancia del desarrollo del sector pesquero y su influencia directa en el comercio de este tipo de negocios y la necesidad de la incrementación de la producción para abastecer la demanda nacional.

Se evaluó la situación con apoyo de entrevistas al administrador, el gerente de ventas de ambas sucursales pudimos determinar las flaquezas del sistema que podían generar pérdidas y a su vez disgustos con los clientes además de una encuesta a las demás pescaderías en el distrito nacional para comparar las informaciones y obtener un análisis general a la situación que impera en las pescaderías. Además, con las estadísticas nacionales se observó la situación actual que enfrenta toda la cadena de comercio.

Las informaciones obtenidas mostraron las principales causas de las debilidades en el sistema de distribución donde la causa principal es falta de entrenamiento a los trasportistas, horario no establecido para entrega, inestabilidad con los suplidores. Todo esto resulta del hecho de que el sistema de comercio en este tipo de negocio se ve envuelto en informalidades por la naturaleza del producto ofertado demostrando la necesidad de mejoras para aumentar beneficios.

# **Agradecimientos**

## **Agradecimientos**

Gracias Dios porque tu amor y tu bondad no tienen fin, me permites sonreír ante todos mis logros que son resultado de tu ayuda, y cuando caigo y me pones a prueba, aprendo de mis errores y me doy cuenta de los pones en frente mío para que mejore como ser humano, y crezca de diversas maneras.

Gracias por estar presente no solo en esta etapa tan importante de mi vida, sino en todo momento ofreciéndome lo mejor y ayudándome a ser mejor persona; gracias a ti que esta meta está cumplida.

Gracias a mis padres, Amaury Pascual y Carmen Rosario (Charo), por ser los principales promotores de mis sueños. Gracias a ellos por cada día confiar, tener paciencia, creer en mí y en mis expectativas; gracias por siempre desear y anhelar lo mejor para mi vida, gracias por cada consejo.

Gracias a mi novia Angelina Martínez y a mi amigo Kevin Graciano por apoyarme en cada decisión y proyecto, gracias a la vida porque cada día me demuestra lo hermosa que es y lo justa que puede llegar a ser; Gracias por creer en mí.

A mis abuelos Agustina González y Gabino Pascual por su inmensa bondad y apoyo, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Les agradezco, y hago presente mi gran afecto hacia ustedes, mi hermosa familia.

Gracias a mi universidad, gracias por haberme permitido formarme y en ella y todos los profesores quienes tomaron el arduo trabajo de transmitirme sus diversos conocimientos, especialmente del campo y de los temas que corresponden a mi profesión.

Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta Monográfico.

Francisco Amaury Pascual Rosario

## **Agradecimientos**

Primero debo agradecer a Dios por darme la fortaleza para lograr llegar a este gran momento de mi carrera y siempre ser mi soporte en cada obstáculo con el todo lo puedo y no me desampara.

A mi madre por ser mi roca, hombro de apoyo luchando siempre para darme un mejor futuro, dando todo y un poco más por verme realizada como profesional siempre positiva e incondicional.

A mis hermanas por ser las mejores hermanas del mundo quienes también hicieron papel de madres y ángeles velando por mí y mi mejoría en la búsqueda de este gran logro.

A mis amigas y compañeras de trabajo Wendy Estévez, Leyka Sánchez, Nelly Javier, Marlene Peguero, por apoyarme en esos momentos tan estresante, gracias por aguantarme todo el día con esa computadora todo el tiempo, gracias por darme la mano para terminar esto con éxito, gracias chicas por todo y por su ayuda, a José Mora (mora) por su humildad y su apoyo para forjar este hermoso trabajo.

A mi ángel de la guarda Antonio Badia (tony) por apoyarme y siempre hacerme ver que podría lograrlo por creer en mí y lo que soy capaz.

A mis compañeros de monográfico Jahandra y Pascual por ser parte de esta aventura muchas gracias y a todos mis compañeros de clase quienes de una forma u otra contribuyeron a este gran logro.

Kathryna Isabel Brito Santana

## **Agradecimientos**

En primer lugar, siempre ira mi Dios, el que me ha acompañado en todo mi camino en esta vida, todo lo que he logrado ha sido bajo su manto, le agradezco a mis padres José Ant. Jiménez Rijo y Ana Yokarina Bencosme Díaz los cuales han hecho un gran esfuerzo en darme la buena crianza que tengo, todo lo que se ha sido por ellos ya que siempre me han aconsejado con todo el bien y el amor del mundo.

Le agradezco a mi hermano gemelo José Alejandro Jiménez Bencosme, el cual ha compartido esta vida conmigo, el cual siempre me ha acompaña en los buenos y malos momentos, él es un regalo que me ha dado la vida, un acompañante de buenos momentos a lo largo de la vida desde el nacimiento, mi familia es lo más importante para mí y por eso le doy gracias a Dios por la gran familia que me otorgo, porque gracias a ellos soy quien soy hoy en día.

Jahandra Gabriela Jiménez Bencosme

## **Dedicatorias**

Le dedico este logro a mi familia, en especial a mis padres que han estado conmigo en todos los momentos duros de mi vida, a mi universidad, gracias por haberme permitido formarme y en ella y todos los profesores quienes tomaron el arduo trabajo de transmitirme sus diversos conocimientos, especialmente del campo y de los temas que corresponden a mi profesión.

Francisco Amaury Pascual Rosario

## **Dedicatorias**

A mi madre Katryna Santana por poner todo su empeño en mi educación y formación como profesional.

A mi hermana Patricia Brito por su apoyo incondicional, a mi familia completa cada uno puso su granito de arena para que esto sea una realidad.

Radhames Soler por su amor y paciencia conmigo.

Kathryna Isabel Brito Santana

## **Dedicatorias**

Todo el esfuerzo realizado en este trabajo se lo dedico a mi familia por ofrecerme toda la ayuda posible para lograr completar esta etapa de mi vida. a mis compañeros del monográfico Kathryn Brito y Amaury Pascual por el tiempo que dedicaron junto a mí a trabajar este proyecto y por los buenos momentos que pasamos en este periodo para obtener este excelente resultado.

Jahandra Gabriela Jiménez Bencosm

## Introducción

En los últimos tiempos, la pesca en el mundo se ha convertido en un sector de la industria alimentaria con un crecimiento rápido la mayoría de los países del primer mundo han aprovechado esta oportunidad haciendo grandes inversiones en modernizar sus equipos en respuesta a la creciente demanda internacional de los productos pesqueros.

El pescado y los productos pesqueros se posicionan dentro del comercio más intenso y en crecimiento del mundo. Una característica específica del comercio pesquero es la amplia variedad de tipos de productos y de mercados. En países más desarrollados este sector garantiza una gran fuente de ingreso de la que todos quieren ser partícipes es por esto que surge la necesidad de un análisis de cada punto enfocándonos en quienes captan estos productos para su posterior venta tales como los dueños de pescadería, quienes deben luchar con las condiciones ambientales y económica para mantener su negocio a flote.

Analizar a todos los participantes en esta cadena podría mostrar panorámica de todo el entorno de este gran engranaje que podría garantizar que en los próximos años un buen medio de sustento a las familias dominicanas.

Es de vital importancia el análisis de este sector desde el inicio de la cadena hasta que llega al cliente, con el fin de diagnosticar aquellas situaciones que detienen este sector y que proponiendo mejoras podrían garantizar una estabilidad para las familias que depende de esto además de mejorar las condiciones a los comerciantes que dependen de esto.

# **Capítulo I: Las estrategias de distribución en la importación de pescados y mariscos en las empresas pescaderas**

## 1.1 Origen y evolución de la logística de distribución

Durante años, la función logística ha sido considerada como una actividad rutinaria, meramente operativa y necesaria para hacer llegar los productos desde los centros de producción a los de uso o consumo. Desde esta perspectiva, la función logística en la empresa era contemplada únicamente como un centro generador de costes sin capacidad de diferenciación. (H, 2004) En el ámbito académico, su estudio se realizaba desde la perspectiva industrial o técnica, en busca de modelos que permitiesen optimizar espacios, planificar distribuciones y reducir costes. Con el tiempo, la globalización de la economía y la consiguiente apertura de nuevos mercados distanciados geográficamente fueron cambiando la percepción de la función logística hacia nuevas dimensiones, en las que la función logística permitía ciertas ventajas competitivas basadas en la reducción de los tiempos de entrega o en la optimización de costes. No obstante, pese a estas ventajas, la función logística seguía siendo una actividad menor dentro de la gestión empresarial.

En el tema de la logística se asume la importancia en las organizaciones, ha adquirido tanta relevancia que se ha creado un área específica para su tratamiento; su evolución constante la ha convertido en un instrumento principal para considerar a una organización de primer mundo. La concepción de la logística como concepto abarca las actividades relacionadas con el movimiento y el almacenamiento de forma previamente estructurada y organizada, además de la percepción de la utilidad de la logística como parte importante de valor agregado parte de 1844, cuando el ingeniero, matemático y economista francés Jules Juvenel Dupuit, establece una asociación de los costos de inventario y los de transporte.

Además Crowell en su libro "Report of the Industrial Commission on the Distribution of Farm Products", Vol. 6. Washington, DC; siendo el primer libro que aborda los temas de distribución de productos en este caso refiriéndose a la producción agrícolas. (1901)

En los años siguientes a los avances del concepto la logística se les atribuyen a los avances militares, principalmente a algunos de sus más grandes colaboradores

como; Alfred Thayer Mahan, Cyrus Thorpe y Henry E. Eccles, quienes sentaron bases importantes en la clasificación de los procesos logísticos y en la formación de su vocabulario.

En el año 1962, se fundó la organización profesional de gerentes de logística, docentes y profesionales CLM (Council Logistics Management), con la disposición en captar la esencia de dirección y gerencia logística en los negocios y la comercialización.

En 1985 donde se plantean varios conceptos que se venían observando desde los años cincuenta como reducción de costos, mercadotecnia, tercerización, flujos tecnológicos y administración de la calidad, el Council of Logistics Management (CLM) define la logística como: “Una parte del proceso de la cadena de suministros que planea implementa y controla el eficiente y efectivo flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente”.

La publicación en 1995 del libro *Creating Logistics Value* de la mano de Novack, Langley y Rinehart, marca el inicio de una nueva etapa en la evolución de la función logística. A partir de este momento, la función logística adquiere una relevancia máxima dentro de la gestión empresarial. (1995)

“La logística gira en torno a la creación de valor: valor para los clientes, los proveedores y los accionistas de la empresa”. Valor logístico que se materializa, básicamente, en ofrecer un servicio logístico acorde con los requisitos del cliente (Blaik y Matwiejczuk, 2009), al tiempo que se reducen los costes y se maximizan los beneficios logísticos, incluidos los derivados de las relaciones entre los miembros del canal de suministro (Rutner y Langley, 2000). Las posteriores publicaciones (por ejemplo, Andraski y Novack, 1996; Flint y Mentzer, 2000; Rutner y Langley, 2000) han profundizado en los determinantes o antecedentes del valor logístico, señalando en especial la importancia de la calidad del servicio logístico (Bienstock et al., 1997; Mentzer et al., 2001), los beneficios derivados de establecer y fortalecer las relaciones entre los miembros del canal de suministro (Zineldin, 2004)

y la aplicación de las tecnologías de la información y la comunicación logísticas (Rutner y Langley, 2000; Stank et al., 2001), al tiempo que se reducen los costes logísticos (Blaik y Matwiejczuk, 2009).

### **1.1.1 Evolución de la logística de distribución en sector pesquero.**

Desde tiempos remotos, el hombre ha buscado alimentarse y encontró una solución a esa necesidad, entre otras actividades, en la pesca. Sin embargo, al observar la necesidad creciente de la demanda de dicho alimento, se vio obligado a incrementar la captura de especies hidrobiológicas, creando métodos para obtener volúmenes cada vez mayores de pesca a un bajo costo o precio. Con el tiempo, esta empresa se fue industrializando.

Originalmente la pesca se producía como sustento para los pueblos costeros o para las islas, ya en las últimas décadas podemos ver a la pesca como un determinante del desarrollo de la economía y un sector industrializado que mueve miles de millones y que cada año está siendo más explotado, existen países que poseen totalmente un engranaje que produce pescados y mariscos para suplir la demanda del mundo y generar riquezas.

La pesca dejó de ser un medio de sustento para convertirse en un gran mercado. Pasó de ser distribuida localmente a pueblos y ciudades cercanas a recorrer cientos de kilómetros con el tiempo empezó a llegar a otros países quienes necesitaban lo que otros tenían en abundancia y empezaron a surgir acuerdos comerciales, tratados y compra y venta por el gobierno y por particulares generando la necesidad de producir aún más ya que las especies en los ríos y mares no era suficiente surgiendo la acuicultura.

El sector pesquero comprende la captura, el procesamiento y la comercialización de los recursos pesqueros. La actividad pesquera se caracteriza por estar condicionada por factores derivados de la naturaleza biológica y económica de los recursos explotados. Entre los factores más importantes deben señalarse la

propiedad común de los recursos y su forma de apropiación por los agentes económicos mediante la simple captura y la naturaleza del recurso renovable y finito. Esto no implica que las leyes que rigen las actividades económicas en general no se expresen también en el sector pesquero; sino que las características de los recursos pesqueros condicionan el carácter que la pesca asume como actividad económica.

La pesca y la acuicultura resultan actividades comerciales importantes para el bienestar y la prosperidad mundial. En los últimos 50 años, el suministro mundial de productos pesqueros destinados al consumo humano ha superado el crecimiento de la población mundial. Además, el sector proporciona medios de vida e ingresos, tanto directa como indirectamente, a una parte considerable de la población mundial.

Uno de los aspectos relevantes que caracteriza a la actividad pesquera, es la extrema competitividad de los usuarios, en virtud que extraen un mismo recurso común, renovable y finito y que las decisiones que toman individualmente afectan a la totalidad de una pesquería, en toda su dimensión, biológica, económica, social y política.

**Este sector contiene dos divisiones que comprenden todo el mercado pesquero estas son:**

**La pesca artesanal:** Estos pequeños comerciantes basan su negocio en la pesca y captura de peces en pequeña escala, generalmente para ser vendida en puertos o pequeñas pescaderías según las cantidades pescadas generándose una venta informal del pescado.

**La pesca industrial o acuicultura:** Es una actividad pesquera de tipo extractiva, realizada por armadores con embarcaciones de eslora superior a los 18 metros, que permiten la pesca de arrastre, palangre y cerco usando sistemas que incorporan mejor tecnología, pudiendo capturar gran cantidad recursos pesqueros. Las operaciones de captura se pueden realizar en aguas jurisdiccionales.

En este tipo de comercios las industrias involucran todo un engranaje que facilita la pesca y la venta que se hacen de forma intensiva y en grandes cantidades además de dedicar maquinarias ya que su cartera de clientes está constituida por restaurantes, hoteles y clientes internacionales.

Su estrategia está basada en la captura y distribución masiva a los clientes en un pequeño lapso de tiempo y la garantía de insumos permanentemente.

## **1.2 Tendencias de las estrategias de distribución en el mercado de pescados y mariscos.**

Pese a las variaciones en la oferta y la demanda, causadas por los cambios en la situación de los recursos pesqueros, el entorno económico y las condiciones ambientales, la pesca y la acuicultura mantienen su importancia como fuentes de alimentos, empleo e ingresos en muchos países y comunidades y más en una isla caribeña rodeada de mares como la República Dominicana.

El comercio de pescado y productos pesqueros es dinámico. El nivel de la pesca de captura está estabilizándose mientras que la acuicultura continúa creciendo, lo que afecta a la naturaleza de la oferta del sector. La cadena de distribución, con inclusión de la ubicación y el carácter de las actividades de elaboración, se ajusta constantemente a los cambios en la tecnología, las comunicaciones y el transporte. La variación de la demanda pescado y productos pesqueros demuestra los cambios en los clientes y las condiciones ambientales. (departamento de pesca y acuicultura FAO , 2012)

A nivel mundial en los países más desarrollados han logrado llevar la pesca y acuicultura a la modernidad implementando sistemas modernos y maquinarias que facilitan el comercio, algunas de estas son:

**La digitalización** una primera tendencia va a ser tratar de integrar todos los aspectos de la digitalización en la optimización de la **cadena de suministro** que deberá ser capaz de predecir el mercado.

**La robotización y la inteligencia artificial** tendrán impactos en seguridad y en plantilla supondrá **grandes avances y permitirá mayor rapidez y seguridad** en entregas, reducción de errores, etc.

En la República Dominicana la pesca sigue siendo tradicional en su mayoría unos poco desarrollan la pesca semi-industrial esto abre las puertas a las importaciones ya que se requiere de una gran inversión y apoyo del mercado para poder desarrollarla a nivel de suplir la demanda nacional e internacional además del sector turístico quien es el más beneficiado de esta producción.

En nuestro país se ha desarrollado una tendencia a la acuicultura puesto que según un artículo publicado en el periódico Hoy Titulado *“País importa más de la mitad del pescado que consume”*, el país no cuenta con tantos peces como la generalidad piensa debido a el agua cálida de la isla que se encuentra rodeada de mares y que necesitaría al menos desemboques de grandes ríos ricos en nutrientes para generar una mayor producción de peses. (Acosta, 2008)

Es por esto que el gobierno ha realizado una ardua tarea para lograr el desarrollo de la acuicultura, apoyándose de organismos y tratados internacionales con el fin de garantizar un crecimiento sostenible además de una producción que pueda satisfacer a futuro la demanda.

A la misma vez los acuerdos con otros países, tratados país para importar el faltante de la producción siendo de los primeros en la lista del caribe que importa pescado congelado específicamente.

Por el lado económico los comerciantes consideran que les parece más efectivo importar pescado por cuestiones de precio y garantía de existencia para abastecer la demanda, además que la informalidad de la demanda.

### **Las Pymes adquieren cierto protagonismo.**

En los pequeños pueblos de las zonas costeras este negocio se caracteriza por ser el más rentable y que necesita pocos recursos para su desarrollo a nivel medio y artesanal. A través de unos pocos proyectos y préstamos por el Banco agrícola han

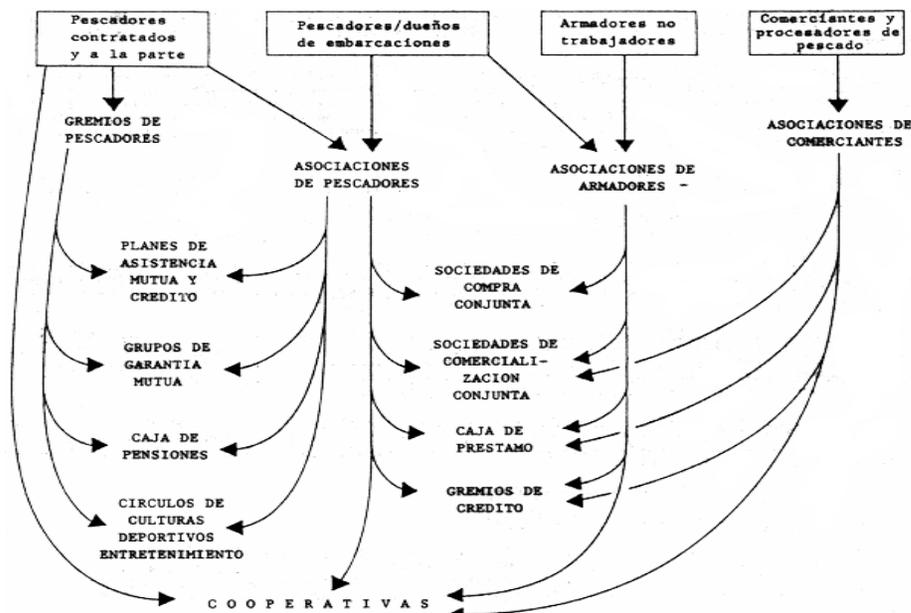
gestionado para los dueños de embarcaciones y pescadores se ha logrado incrementar la producción nacional y así dinamizar el comercio de estas especies.

**La evolución de las políticas comerciales de importación y exportación,** han revolucionado el comercio permitiendo globalizar la industria, compartir información y conocimientos, reducir costes e incrementar las ganancias.

### Desarrollo de Clúster del sector pesquero

Un documento específico para la pesca fue publicado por la organización de las naciones unidas para la agricultura y la organización (FAO) donde se expone la situación de la pesca en pequeña escala y presentan posibles formas de organizaciones entre esta la elaboración de una alianza entre todos los involucrados desde los pescadores hasta los comerciantes que podría significar el desarrollo de este sector para generar aún más ingresos y garantizar la sostenibilidad del mismo.

(1987)



**Fuente:** Centros comunitarios de pesca: pautas para su fundación y operación. FAO (1987)

En la imagen se puede destacar como se agrupan los sectores por partes interesadas pero que al final forman un solo sistema para el desenvolvimiento de este sector.

### **1.2.1 Nuevas tendencias en el consumo de los productos pesqueros:**

Los productos derivados de la pesca, al igual que el resto de los alimentos, están sufriendo cambios que determinan las nuevas tendencias del sector y marcan las estrategias de sus agentes económicos.

Muchos factores influyen en la evolución y la dinámica del mercado mundial de pescado y, por consiguiente, predominan diversas incertidumbres al trazar proyecciones del futuro. En términos de la producción, estas incluyen las siguientes: la degradación ambiental y la destrucción de hábitats, la sobreexplotación pesquera; la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada el cambio climático, los asuntos transfronterizos relativos al uso de recursos naturales; la gobernanza deficiente; la invasión de especies no endémicas; las enfermedades y fugas; la accesibilidad y disponibilidad de sitios y recursos hídricos, así como la tecnología y las finanzas. Desde la perspectiva del acceso al mercado, las incertidumbres incluyen las relacionadas con la inocuidad alimentaria y la rastreabilidad, la necesidad de demostrar que los productos no provienen de operaciones de pesca ilegales y prohibidas, y las incertidumbres respecto al entorno comercial internacional en el corto y mediano plazos. (FAO, 2017)

### **El Sistema Tradicional de Comercialización del Pescado**

En la mayoría de las localidades donde se da la pesca artesanal está caracterizada porque los pescadores desembarcan los pescados capturados en la playa la mayoría de las veces en cantidades pequeñas. Poseen poco poder en el mercado para negociar los precios son los comerciantes quienes por ser en la mayoría de las veces quienes financian esta operación funcionando también como agentes de crédito informal ayudándolos con el dinero para mantener sus familias cuando es

baja la temporada de pesca, esta situación crea cierta dependencia de ambas partes pudiendo influir en la toma de decisiones del mercado.

La relación entre pescadores y comerciantes tiende a durar muchos años debido a un beneficio mutuo que esto representa los comerciantes tienen la producción y los pescadores tienen garantizada la venta es una relación donde todos ganan y para hacer algún cambio en esta estructura se debe evaluar cada aspecto del mercado porque puede afectar la cadena.

### **Obstáculos para el Desarrollo de las Pescaderías en Pequeña Escala**

Los pescadores artesanales de los países en desarrollo se enfrentan a muchas limitaciones en lo que respecta a disponibilidad de recursos, embarcaciones, artes y técnicas de pesca, infraestructura para el desembarque y la comercialización, acceso a los servicios de crédito y de extensión, además de otros obstáculos de tipo organizativo.

Debido al carácter perecedero del pescado, es normal que las pérdidas posteriores a la captura sean exorbitantes, debido a la falta de una adecuada manipulación a bordo y de instalaciones adecuadas en tierra para la manipulación, recogida, comercialización, almacenamiento y distribución del pescado, así como a las deficiencias en la comercialización.

Las comunidades pesqueras, a gran distancia de los mercados. Por consiguiente, las capturas tienen que recogerse de pueblo en pueblo para conseguir una cantidad suficientemente grande que justifique los costos de transporte a los mercados;

Las malas comunicaciones dificultan la creación de sistemas eficaces de recogida y distribución, debido a los problemas para establecer sistemas adecuados de información sobre el comercio de pescado;

Una intervención y unos planes de asistencia gubernamentales insuficientes o mal orientados, debido, por ejemplo, al desconocimiento de las condiciones socioeconómicas que prevalecen en las pequeñas pesquerías; el establecimiento

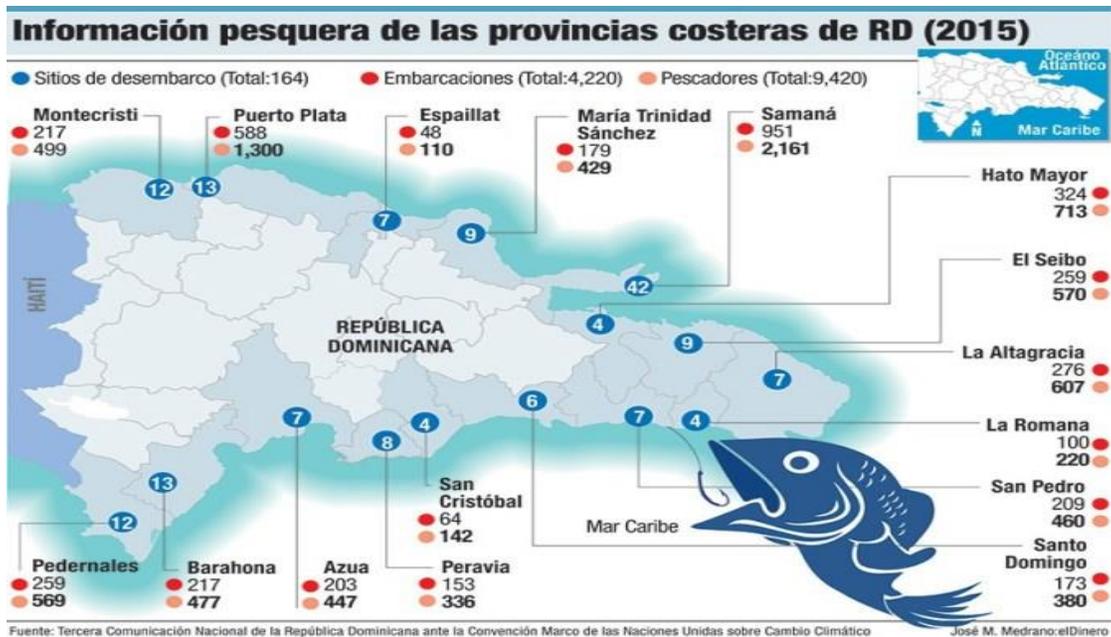
de costosas organizaciones o de grandes instalaciones que se aprovechan poco; y políticas de precios inadecuadas.

Según pronósticos estadísticos el panorama económico del sector continuará siendo alentador en la medida que se mantengan las condiciones que favorecen la abundancia y diversidad natural de los recursos hidrobiológicos para el consumo humano. Se considera que los mercados regionales, nacionales e internacionales son capaces de absorber la producción de recursos hidrobiológicos provenientes del medio natural y de la acuicultura, se debe divulgar las bondades de la explotación racional de los recursos pesqueros naturales y de su producción a través de procesos acuícolas, como un medio para la generación de empleo y de riqueza.

### **1.3 Diagnóstico y situación actual del mercado de pescados y mariscos en la República Dominicana:**

En las últimas décadas la introducción de materiales de pesca (redes, embarcaciones, motores fuera de borda) han cambiado la pesca costera, en particular los factores de inversiones y costo, pero la actividad pesquera permanece aún a nivel artesanal y semi-industrial ya que los proyectos de acuicultura no están desarrollados a su máximo.

El País necesita al menos unas 50,000 toneladas métricas de pescado de lo que la producción pesquera nacional solo ofrece 15,000 toneladas métricas equivalentes a un 30% de la demanda llevando a tomar entonces los suministros del comercio internacional a través de la importación.



**Fuente:** tercera comunicación de la República Dominicana ante de la convención marco de las naciones unidas sobre cambio climático, publicado en periódico *El Dinero*.

En el litoral norte se concentran las cinco plantas que procesan los frutos marinos de la pesca semi-industrial, la cual está categorizada por el tamaño de las embarcaciones utilizadas y no por los métodos de captura, preparación y empaque. Las otras áreas están especializadas en pesca artesanal, y comercializan sus capturas en los mercados locales y en los complejos hoteleros de este pedazo de isla.

La directora nacional de Recursos Pesqueros, Jeannette Mateo Pérez, explicó en el artículo: “La pesca dominicana no llega a industrial”, publicado por el periódico Listín Diario que los organismos más buscados entre las aguas salobres son la langosta, el mero, los pargos y el lambí, con respeto de las temporadas locales e internacionales de veda que protegen los ciclos de reproducción de cada especie animal. (Jhonatan, 2011)

Para impulsar el desarrollo del sector el poder ejecutivo en un intento de incentivar la acuicultura mantiene exento de impuestos los materiales de acuicultura.

Más sin embargo el sector de pesca y acuicultura enfrenta muchos retos para avanzar hacia la regularización, existe una lamentable realidad de que los grandes

comerciantes de este sector apoyan el desarrollo de su negocio en la importación por las limitaciones de la producción nacional.

El Incremento de los beneficios generados por dicho sector aumentar el acceso de los acuicultores de pequeña escala y mejorar su desempeño, sobre todo en cuestiones técnicas, manejo de los cultivos, mercado y comercialización, aspectos financieros y de logística. Además, se debe diseñar nuevos planes de asistencia técnica, en sustitución de antiguas prácticas paternalistas, permitiendo a los acuicultores a pequeña escala mejorar la producción de manera sostenible. Las condiciones naturales locales, la buena gobernanza, la voluntad política y una mejor ciencia aplicada a la producción, permitirán avances importantes en la acuicultura del país aumentar su papel en la acuicultura mundial y convertirse en una importante fuente de subsistencia y de progreso en la región.

### **1.3.1 Desarrollo de la actividad pesquera y su comercialización en el país**

En palabras de del encargado del departamento de pesca de CODOPESCA ; “El sector significa relativamente poco, es menos de un 1.1 % del Producto Interno Bruto (PIB) a precio de playa, pero a precio de comercialización ronda los 0.7 % del PIB”, expresó José Infante. (Juaquin, 2018).

Según el señor infante aclaro el tema de la pesca industrial ya que el país no posee suficientes recursos. También explica que la República Dominicana no tiene una industria pesquera desarrollada porque “nuestras áreas marinas no producen suficiente pescado para hablar de una verdadera industria pesquera”. (2018)

Existen Actualmente en el país entre 35 a 40 barcos que se dedican a una pesca semi-industrial, que son aquellos que se pueden ir mar a fuera y permanecer entre 15 o 20 días en la actividad.

Nacionalmente se producen entre 14,000 o 15,000 toneladas de pescado anual en el área de producción local, y a nivel de aguas interiores estamos hablando de unas 3,000 toneladas a nivel de embalses o de ríos.

#### **Según las investigaciones existen algunas limitantes tales Como:**

- Las aguas tropicales son muy bajas en nutrientes.

- La plataforma insular es muy estrecha y esto limita el desarrollo de una gran población de peces y de la actividad pesquera.

El apoyo que está otorgando el gobierno a los proyectos acuícolas podría volver el sector más eficiente en cuanto a respuesta con la demanda nacional. El Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura (Codopesca) tiene más de 10,000 pescadores registrados y, en total 15,000 en el país.

En todo el país hay asociaciones de pescadores, algunas de ellas han recibido préstamos para construir embarcaciones, comprar motores fuera de borda y otros equipos para desarrollar la actividad.

### Evaluación de los informes del sector

**Tabla 1.0**

**Producción Pesquera para el periodo 2008-2011, por grupos explotados, en TM.**

NOMBRE CIENTÍFICO	2008	2009	2010	2011
Carpa	489,4	28	118,3	199,0
Tilapias nep	744,27	298	138,6	201
Lovina	164,6	88	24,1	95
Anguilla rostrata	16,7	9	10,1	71,6
Lisa de río	82,8	38	41,3	347,0
Centropomidos (Róbalos )	48,7	29	31,1	7
Serranidos	740,6	1.472	1.583,1	780,0
Lutjanidos	1.578,6	2.232	2.400,0	1.493,8
Scaridos	81,2	73	205,6	80,5
Otros peces	1.342,8	973	2.115,2	2.016,9
Escómbridos	410,0	368	891,3	271,24
Tunidos	598,1	1.984	2.121,3	1.286,20
Otros peces marinos	5.642,0	2.714	3.016,48	2.611,74
Langosta común del Caribe	1.351,0	1.445	1.126,7	2.605
Otros crustáceos	198,0	49	284,2	16,0686
Strombus gigas (lambí)	1.634,0	2.278	256,15	1.870
Otros moluscos	258,7	89	122,9	51
Total	15.381	14.168	14.486	14.004

**Fuente:** Informe estadístico publicado por el Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura (CODOPESCA) 2011.

En el análisis de esta tabla podemos darnos cuenta como ha disminuido la producción pesquera en este periodo 2008-2011. Debiéndose tanto a factores ambientales tanto bajo soporte de las autoridades y del gobierno.

Los pescadores y dueños de embarcaciones enfrentan muchas situaciones precarias que les impide producir en mayor medida.

**Tabla 1.1**

**El comercio pesquero desde 2008 al 2012 en la República Dominicana**

Periodo	2008	2009	2010	2011	2012
Concepto	Peso TM.	Peso TM.	Peso TM	Peso TM	Peso TM
Producción	15,381	14,168	14,486	14,004	10,768
Importado	29,609	37,375	40,294	37,039	29,989
Exportación	101	64	145	311	504
Consumo	44.889	51,478	54,635	50,732	41,284
Población Nacional	9,529.000	9,529.000	9,529.000	9,529.000	9,529.000
Consumo per cápita	4.7	5.4	5.7	5,3	5.1

**Fuente:** Datos extraídos del informe estadístico publicado por el Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura (CODOPESCA).

La situación de la importancia masiva se evidencia que las importaciones en cierta medida duplican la producción, aunque se puede destacar que en el 2012 la producción y la pesca descendieron considerablemente al menos la producción un 24% y la importación un 21% al año anterior.

**Tabla 1.2**

En cuanto a la regularización del comercio del sector pesquero esta la siguiente tabla:

Concepto	2008	2009	2010	2011	2012	Total
No Objeción de Importación	1.386	1.464	1.426	1.538	1.062	6.876
No Objeción de exportación	135	103	84	115	78	515
Licencia de comercialización	339	227	288	209	213	1.276
Licencia de pesca	742	856	500	564	2.108	4.770
Licencia de embarcación	22	8		10	9	49
Licencia de explotación acuícola	2	2		9		13
<b>Total</b>	<b>2.626</b>	<b>2.660</b>	<b>2.298</b>	<b>2.445</b>	<b>3.470</b>	<b>13.499</b>

**Fuente:** Estadística de pesquera nacional, CODOPESCA, informe (2012).

En el cuadro claramente se destaca entre 2008-2012 hubo un crecimiento constante en la formalidad encaminada a la mejoría del sector. Para el año 2012 existían al menos 6,876 negocios con permiso de *No objeción de importación* igualmente la licencia de comercialización también va en crecimiento se estima que hasta la fecha existen al menos 10,000 licencias.

### 1.3.2 El comercio pesquero

El **Comercio Pesquero** está compuesto por varios tópicos, que está determinado por las demandas del local, teniendo como fuente, tanto la producción nacional,

como la importación de Productos Pesqueros, conjuntamente con la exportación de ciertos Productos al extranjero. (2013)

**Tabla 1.3**

**REPÚBLICA DOMINICANA: Cantidad de establecimientos dedicados a la Venta al por menor de pescado fresco o congelado, según provincia, 2014-2015**

Provincia	Cantidad
	Recuento
01 Distrito Nacional	42
02 Azua	22
03 Baoruco	2
04 Barahona	41
05 Dajabón	9
06 Duarte	9
07 Elías Piña	1
08 El Seibo	24
09 Espaillat	8
11 La Altagracia	55
12 La Romana	36
13 La Vega	19
14 María Trinidad Sánchez	30
15 Monte Cristi	57
16 Pedernales	27
17 Peravia	23
18 Puerto Plata	70
19 Hermanas Mirabal	4
20 Samaná	98
21 San Cristóbal	46
22 San Juan	6
23 San Pedro de Macorís	49
24 Sánchez Ramírez	17

25 Santiago	88
26 Santiago Rodríguez	1
27 Valverde	11
28 Monseñor Nouel	16
29 Monte Plata	7
30 Hato Mayor	18
31 San José de Ocoa	2
32 Santo Domingo	142
<b>Total</b>	<b>980</b>

**Fuente:** Oficina Nacional de Estadística (**ONE**), *Departamento de Estadísticas Continuas División de Metodología, Documentación y Clasificaciones*. (2015)

La República Dominicana cuenta con al menos unos 980 locales de distribución de pescado fresco o congelado donde 142 se encuentran ubicado en la ciudad capital así mismo 42 de estos en el Distrito nacional, entre las zonas donde existen más pescaderías son Samaná (98), Santiago (88), puerto plata (70) por ser las zonas donde se encuentras los barcos más industriales del país y la pesca es más intensiva véase tabla 1.3.

Con respecto a esto el director ejecutivo del consejo dominicano de pescado y acuicultura CODOPESCA comento: “Sí tenemos barcos semi-industriales en la provincia Puerto Plata y van hacia el océano Atlántico, que es la parte más rica en ese sentido. La pesca en Puerto Plata mueve alrededor de 2,500 millones de pesos al año. De las 16 provincias costeras que tenemos, Puerto Plata mueve más de un 70 % de la pesca nacional, por el tipo de embarcaciones que tiene”, precisó el funcionario”. Ginebra M. (2018), Listín Diario.

Se estima las estadísticas de Codopesca que Samaná aporta al menos un 14% de la producción del país de ahí la razón de porque estas zonas están más organizadas frente a otras regiones.

**Tabla 1.4**

**Establecimientos dedicados al comercio al por mayor de pescados y mariscos ubicados en Santo Domingo, Rep.Dom**

1	Grupo Alonzo
2	Pescadería y distribuidora Berges
3	Pescadería El Gallo
4	Pescadería Marina EIRL
5	Vima Pescadería

**Fuente:** Elaboración propia

En listado superior figuran parte de las pescaderías que distribuyen al por mayor más reconocidas con las que la Pescadería Comedor Mora ha comercializado en algún momento.

**Análisis de la situación entre los pescadores de las provincias**

Según los informes revisados publicados por CODOPESCA evidenció que el 76% de los pescadores no están organizados, lo que dificulta la implementación de acciones encaminadas hacia el mejoramiento de este sector. La falta de intermediarios evidencia la debilidad de los pescadores, añadiendo la falta de unión por parte de los pescadores. La estructura organizativa es heterogénea donde participan no solo pescadores, sino también dueños de pescaderías e intermediarios, impidiendo el diseño de una estrategia dirigida a ese sector. Los pescadores organizados representan un 24%, distribuido en 43 organizaciones donde sobresalen (2) tipologías: las Asociaciones (54%) y las Cooperativas (14%). Un segmento importante de éstos (14%) no identificó el tipo de organización a la que pertenecen, reflejándose que no se hace una vida regular en su organización y que aquellas no realizan actividades con mucha frecuencia. En general, no hay una organización que sea referencia obligada en la región, notándose la ausencia de un espacio de coordinación y donde se encuentren representadas las organizaciones de pescadores. Al presente existe una Federación de pescadores en el área de la Bahía de Samaná específicamente y otras pocas provincias.

Se estima que las actividades pesqueras en esta zona de Samaná le aportan más del 14% a la producción pesquera del país. En esta se concentran más del 30% de los sitios de desembarcos, 39% de los pescadores y el 44% de las embarcaciones (SERCM, 2004), aunque se puede hablar de una disminución de la producción pesquera y un aumento del precio en algunas especies como langostas, meros, etc. La economía de la pesca podría considerarse familiar ya que involucra a todos los miembros del hogar en el proceso de limpieza y preparación a menor escala de las capturas, aquí es donde se ve que el papel de la mujer reviste importancia en el rol de la comercialización, razón por la cual no se ven mujeres pescadoras ya que su trabajo se desarrolla a otro nivel dentro de las actividades del sector pesquero. Al presente, las ganancias de los pescadores varían según los sitios de pesca. En la pesca del camarón se estima como promedio que la ganancia por pescador en una salida, en temporada baja se encuentra entre RD\$ 600 a 800, mientras que en temporada alta alcanza unos RD\$ 10,000.00. En la pesca del calamar la ganancia del pescador varía entre RD\$ 1,500 en temporada baja a 10,000.00 en temporada alta, por cada salida. Los pescadores que desembarcan en Samaná y que realizan pesca de arrecife plantean una ganancia de RD\$ 800/día/pescador. Sin embargo, en la pesca de la langosta, hacia la zona de Miches, los pescadores refieren un promedio semanal de 500 pesos por pescador, pues el tiempo de remojo de una nasa es de 8 días, y en ocasiones no existen capturas. (Pozo, 2010)

La mayoría de las importaciones de pescados provienen de Vietnam, China, Taiwán, Chile e Indonesia. Sin embargo, República Dominicana registra apenas US\$7 millones en exportaciones, de las cuales un 58% (US\$4.1 millones) se destinó a Haití y el 37% (US\$2.6 millones) a Estados Unidos. (Diario Libre, 2012)

La República Dominicana mantiene un déficit comercial de US\$95 millones en este renglón.

(Amilcar, 2018)

## **1.4 Situación actual de la logística de distribución empleado en la distribución de pescados y mariscos de una empresa pescadera de alcance nacional: Logística de distribución de un negocio de pescadería.**



### **Pescadería Comedor Mora**

#### **1.4.1 Generalidades Pescadería Mora**

La “**Pescadería Comedor Mora SRL**” es un negocio dedicado al comercio de pescados y mariscos de origen nacional e internacional con una experiencia de más de 45 años en el mercado, está ubicado en Santo Domingo la cual posee dos sucursales la principal se encuentra en la carretera Mella específicamente en la Plaza Mora, la segunda sucursal ubicada en la calle Summer Welle, Villa Juana.

#### **Visión**

Ser la primera opción en el mercado nacional sector pescado y mariscos, creando estrategias que nos permitan satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo productos de calidad y un servicio eficiente.

#### **Misión**

Ofrecer un servicio de calidad, a bajo costo con responsabilidad y eficacia, adecuándonos a los nuevos tiempos para proveer a los clientes el mejor producto del mercado.

#### **Valores**

- Responsabilidad

- Integridad
- Respeto

### **Sucursales**

Es importante aclarar que en la **sucursal de la Av. Mella** se da el rol de administrativo y comercio pues aquí se recibe la mercancía y se distribuye tanto a la pescadería ubicada en villa Juana como a los clientes que compran en grandes cantidades (por mayor).

La **sucursal de Villa Juana** se encarga de la distribución al detalle de la mercancía a los pequeños negocios y abastecer el comedor que poseen que sule de esta misma mercancía.

### **¿De qué se trata “Pescadería Comedor Mora”?**

Esta empresa se encarga de la venta al por mayor y detalle de pescados y mariscos congelados y frescos (pescadería) y su venta lista para el consumo (comedor) que es uno de los servicios más atractivos que ofrecen.

### **Venden y distribuyen:**

- Tilapia Roja
- Tilapia Negra
- Mero
- Calamar
- Camarones
- Salmon
- Pulpo
- Lambí
- Cola de langosta
- Chillo
- Bacalao
- Otros

## **Estrategia de venta**

Su estrategia frente al mercado se basa en garantizar buen precio y el servicio de transporte refrigerado, la encargada de ventas comento: “Esta clase de producto es susceptible a precio debemos generar una ganancia, pero a la vez dar un precio competitivo con el mercado para no perder a nuestros grandes clientes”. Aracelis Mora, encargada de ventas sucursal Av. Mella.

Su trato con el cliente directo y respuesta rápida ha hecho que tengan un lugar y posición fuerte en el mercado.

## **Certificaciones**

- Licencia de comercialización
- Certificación sanitaria por Pro-consumidor

### **1.4.2 Entrevista Pescadería Comedor Mora**

Para hacer una valoración correspondiente a la situación que lleva esta pescadería en su logística de distribución haremos uso de la entrevista para obtener de la fuente principal las debidas informaciones.

**Población:** Realizada al administrador de ambas sucursales y a los gerentes de ventas.

## **Resultado de la entrevista**

En palabras del administrador de la pescadería; “La estrategia de negocio está basada en la confianza con el cliente, capacidad de inventario para suplir la demanda y buenos precios”. (Mora, 2019).

Los suplidores locales no son capaces de proveer de forma estable la cantidad de pescados y mariscos que existe de demanda por parte de esta empresa, la cual comercia un promedio de 50,000 libras de pescado y sus derivados diariamente también existe una relación de compra y venta con otras pescaderías de venta al por mayor cuando necesitan insumos rápido y no cuentan con el tiempo para ir al interior, o si surge un cliente con un gran pedido.

Estos se han apoyado en la importación al menos un 70 % de su mercancía para consumo y distribuciones estas llegan congelados y listos para su distribución llegan desde Panamá, Miami, China y Taiwán generalmente por el puerto de Haina y Caucedo.

Para distribuir a sus grandes clientes como hoteles de la zona este, grandes supermercados y otras pescaderías de venta al por menor.

En cuanto al papel que desempeña CODOPESCA nos informaron que este año por primera vez recibieron un folleto físico de las especies en veda, en general son auditados por este consejo es decir monitorean que cumplan con las normas con las licencias y la venta solo de especies autorizadas, pero al ser cuestionado de si existe algún beneficio o servicio gratuito el administrador dijo lo siguiente: “todos los servicios prestados conllevan un costo”.

Se le pregunto si pertenecían a alguna asociación a lo cual respondieron que, aunque existen no ejercen ninguna función que pueda beneficiar a los integrantes en esta.

Los puntos más importantes hacia donde distribuyen son zona norte, Zona este y Distrito Nacional. Su opinión sobre los beneficios que han obtenido sobre los tratados se resumen en que aun la mayoría no producen mejorías reales al comercio en ocasiones no llegan a hacerse realidad o no cumplen con su objetivo original, si han obtenido a veces menos pago de impuestos.

Las quejas más frecuentes que reciben es por el tiempo de entrega y los retrasos que se presentan, y la falta de seguimiento a través del proceso de distribución.

Toda esta situación se presenta porque aun el sector pesquero se encuentra dando pasos pequeños hacia la regularización y modernidad de la explotación, es por eso que apoyan sus ventas en la importación, cuando necesitan abastecerse e intentan localizar comercios pesqueros les es difícil encontrar la totalidad de lo que demandan en uno solo comercio lo que debilita la cadena del frío en los camiones

lo que provoca en ocasiones que duren más tiempo en la entrega de la mercancía incurriendo en molestias y a veces en la pérdida permanente del cliente.

#### 1.4.3 Detalles del proceso de la logística de distribución:

En nuestro recorrido por la pescadería principal donde se reciben y despachan los pedidos al por mayor además de las informaciones otorgadas por la gerente de ventas de la sucursal organizamos en forma gráfica en que consiste el proceso de distribución de sus pescados y mariscos desde el suministro hasta la venta al cliente final.



**Fuente:** Entrevista realizada a Pescadería Comedor Mora

#### Detalles del proceso de distribución:

1. **Coordinación de pedidos:** la empresa pescadera realiza sus grandes pedidos a suplidores extranjeros provenientes de china, Taiwán, panamá principalmente.

Otra parte de su pedido corresponde a la producción local tales como tilapia, crustáceos, langosta común entre otras especies producidas estas en una menor cantidad que son ordenados a los dueños de embarcaciones directamente para suplir la pequeña demanda local.

2. **Recepción de mercancía:** La mercancía proveniente de importación que entra en barco al país por el puerto de Haina y Caucedo es llevada directamente en furgones fríos a la principal.  
Parte del cargamento del producto local hay que trasladarse hasta su origen, ya sea Samaná, Barahona, Sánchez Ramírez por la falta de condiciones para el traslado por parte de estos suplidores es decir no poseen los camiones refrigerados, o es poco rentable el traslado desde el interior a la ciudad.
3. **Almacenaje cuarto frío:** Una vez recibida la mercancía se deposita en los cuartos fríos únicos para este cargamento evitando la contaminación de estos.
4. **Despacho de pescados y mariscos:** a medida que llegan las órdenes se despacha la mercancía al cliente directamente a un camión refrigerado garantizando el mantenimiento de la cadena del frío.
5. **Transportación de mercancía:** Si el cliente no posee la facilidad para el traslado o prefiere recibir la mercancía en su local, poseen su propia flotilla que deposita la mercancía puerta a puerta.
6. **Entrega y recepción por los clientes:** En esta parte reciben su mercancía acorde al pedido se firma un acuse de recibido y se da por terminada la venta.

Para su distribución tienen sus camiones congelados los cuales recogen los pescados estos son llevados al negocio principal localizado en santo domingo de donde se almacena en los cuartos fríos y se distribuye y despacha a los clientes tanto de santo domingo como del interior siendo proveedores de grandes compañías hoteleras y supermercados del país.

#### **Composición del sistema de comercio de la pescadería:**

- **Proveedores locales**
- **4 proveedores internacionales**
- **2 centros de redistribución de pescado:** Principal para la distribución al por mayor y la segunda sucursal para la distribución al por menor a los pequeños clientes.

## Análisis FODA “Pescadería Comedor Mora”

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Aceptación por los clientes	Alianzas estratégicas con los suplidores	Poca tecnología adquirida	Otros comercios
Buena relación con proveedores	Aumento de la demanda del producto	Falta de manual de procedimientos	Cambios climáticos
Calidad de los pescados y mariscos	TLC (Tratado de Libre Comercio) con otros países.	Poca publicidad	Especies en veda
Precio competitivo	El desarrollo de la pesca y la acuicultura nacional		

### Fortalezas

- **Aceptación por los clientes**, debido a la experiencia de esta pescadería en el sector los clientes tienen más confianza en establecer negocios con esta pescadería con la que vienen comerciando hasta por una década.
- **Buena relación con proveedores**, representa un cliente importante debido a la gran cantidad de producto que demanda y su buena actitud para cumplir con los pagos.
- **Calidad de los pescados y mariscos**; Ofrecen toda la variedad de pescado y mariscos de gran consumo nacional desde sus proveedores nacionales e internacionales.
- **Precio competitivo**, garantizan un precio de venta acorde con el mercado y la demanda.

## Oportunidades

**Alianzas estratégicas con los suplidores,** hacer cooperaciones y contratos con los proveedores podría garantizar la producción de las especies y el abastecimiento en la cadena de suministro.

**Aumento de la demanda del producto;** gracias a la gran campaña turística por parte del gobierno **hacia** el sector hotelero, y el programa de pymes podría repercutir en el aumento de la demanda de productos pesqueros debido al crecimiento del mercado.

**TLC (Tratado de Libre Comercio) con otros países,** los acuerdos, tratados podrán mejorar las condiciones para lograr industrializar el sector y formalizar sus operaciones. Las facilidades de capacitación y la reducción o eliminación de algunos impuestos crean las condiciones perfectas para que el sector crezca.

**El desarrollo de la acuicultura nacional,** el gobierno dominicano a través de Codopesca ha desarrollado pequeños proyectos en las zonas costeras en conjunto con los residentes de las mimas para impulsar la producción de las especies garantizando las condiciones de terreno y maquinaria para que estos pueden abastecer la demanda del país en el futuro.

## Debilidades

**Poca tecnología adquirida,** los procesos de almacenaje y base de datos están obsoletos toda la información relevante están en papel y libros es muy poco lo que esta sistematizado en la cadena.

**Poca publicidad,** un negocio con tanta experiencia en el mercado podría invertir más en publicidad para atraer más clientes.

**Falta de manual de procedimientos,** ya que los pescados y mariscos tienen una manera distinta de transporte y conservación es importante contener un manual o un folleto con los procedimientos y normas tanto de la pescadería como las impuestas por agricultura.

## **Amenazas**

**Otros comercios**, es decir otras pescaderías que puedan ofrecer mejores precios pueden ocasionar la pérdida de clientes.

**Cambios climáticos**, el calentamiento global, la contaminación, la sequias pueden ocasionar la baja de la producción en todo el mundo y poner este sector en peligro.

**Especies en veda**, cuando alguna especie marina está prohibida su captura o su comercialización por un tiempo definido o indefinido puede provocar pérdidas a toda la cadena desde los pescadores hasta los comerciantes.

**Capítulo II: Regulaciones y  
aspectos relevantes de la logística  
de distribución de las empresas  
mayoristas de pescados y  
mariscos**

## 2.1. Regulaciones y aspectos relevantes de la logística de distribución de una distribuidora mayorista de pescados y mariscos.

En consideración a la necesidad innegable de un marco legal e institucionalidad que provean de herramientas al sector pesquero para poner en función políticas eficaces que satisfagan la necesidad de sustentar la acuicultura y la pesca en respuesta a una situación latente que importa tanto al gobierno como a los explotadores, comerciantes y consumidores nacionales e internacionales.

En este capítulo exponemos en un resumen un breve recorrido por la regularización de la pesca siendo el gobierno y el poder ejecutivo los principales gestores de estos cambios a través de los años.

La estructura legal que rige la protección y manejo de los recursos pesqueros incluye la legislación ambiental (Ley 64-00), el decreto 1111 que regula la comercialización, y la recientemente promulgada ley de pesca 307-04, que crea el Consejo Dominicano de la Pesca y la Acuicultura. (Congreso nacional de la Republica Dominicana, 2004)

(Danilo, 2013) Una de las bases importantes de la comercialización de pescados y mariscos que puso en camino la regularización del sector es el **Decreto 528-01** del año del 2001 por el ex presidente Hipólito Mejía, el cual abarca el concepto como tal y las cualidades específicas para demostrar la frescura del pescado y el correcto embalado y transportación del mismo exponiendo lo siguiente:

- **Los pescados y mariscos** son aquellos animales acuáticos aptos para el consumo humano.
- Si está en adecuada conservación entonces los ojos del pescado deben permanecer con claridad, piel y escamas brillantes, carne con consistencia y elasticidad.
- Su venta específicamente debe ser fresca sin conservantes a excepción de aquellos autorizados por las MISPAS; no estar en malas condiciones de

conservación sin presentar signos de alguna enfermedad o colorante, ni estar mutilado de ninguna manera.

- El almacenamiento y venta solo debe efectuarse en lugares que cumplan con los requisitos previos.
- El comercio ambulante solo se permite si están debidamente autorizados al público por la MISPAS (Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social).
- Garantizar la correcta transportación correctamente envasada con hielo trozado o molido mínimo de 0.5 kg por kilogramo de pescado.
- Si el pescado fresco esta refrigerado entre 0º y 5º por 48horas máximo.
- El pescado congelado fresco es aquel sometido a congelación a fondo con temperatura inferior a 2º

**El titulo VI** se refiere al sistema de transportación de los alimentos el cual debe hacerse en vehículos exclusivos para ese tipo de carga y la debida refrigeración.

Para poder comercializar sus productos pesqueros deben estar debidamente autorizados por **el Departamento de Control de Riesgos en Alimentos y Bebidas de la MISPAS**, y en el etiquetado y rotulado cumplir con los requisitos establecidos en la NORDON 53 dictado por DIGENOR.

En el caso de los establecimientos que sean nuevos exigen la certificación por la autoridad sanitaria de la jurisdicción donde va a operar el negocio o fabrica que confirme que el establecimiento cumple con la debida estructura física e instalaciones para desarrollar la comercialización y venta del producto.

**Ley No. 307-04 que crea el Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura (CODOPESCA)**, considerada la base jurídica, tiene como objetivo establecer un sistema sostenible pesquero y de acuicultura basándose en los principios de la pesca responsable y la sostenibilidad del medio ambiente.

En el 2013 las estadísticas arrojaron que el 70 % del consumo de pescados y mariscos era importado al ser esta una situación de alerta el presidente Lic. Danilo Medina **hizo el decreto 40-13**, donde declaro “**de alta prioridad**” el desarrollo

sostenible de la pesca y la acuicultura, creando un fondo para el desarrollo del sector gestionado por el Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura (Codopesca).

Este decreto resalta la pesca y la acuicultura como patrimonio de un alto valor económico y social para el país, el cual necesita ser protegido y desarrollado responsablemente todo esto resumido en cinco considerados y cuatro artículos; en el primer capítulo se enfatiza de la prioridad del desarrollo sostenible de la pesca y la acuicultura dando la responsabilidades a CODOPESCA de **La Estación Modelo de Producción Acuícola, El centro de Desarrollo pesquero de Samaná, El Proyecto piloto de producción de camarones Marinos** entre otros básicos para el desarrollo del sector. En el artículo cuatro se expone la creación de un Fondo Rotativo para la promoción y el desarrollo de la pesca con el objetivo de financiar los equipos y materiales necesarios para garantizar la producción administrado por CODOPESCA.

Se alinean el Ministerio Técnico de la Presidencia, al Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, al Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, al Ministerio de Agricultura, a la Dirección General de Presupuesto (DIGEPRES), y a cada una de las instituciones públicas y privadas que conforman el CODOPESCA, para garantizar la efectividad y el desarrollo esperado.

Este decreto dio paso a una serie de medidas ya que en el 2016 el ministerio de agricultura junto al consejo dominicano de pesca y acuicultura cerró un **convenio de cooperación** con las autoridades del gobierno de Chile con el objetivo de lograr establecer el sistema de Control Higiénico Sanitario para poder recibir las certificaciones necesarias para la exportación de productos a todo el mundo en especial Europa, basándose en programas de entrenamiento y formación de técnicos en el área sanitaria, además de apoyo, normas y monitoreo constantemente de las operaciones del sector.

### **2.1.1 Tratados y acuerdos de comercio internacional con la Rep.Dom**

Participar en el terreno de las exportaciones genera muchas expectativas ya que abre al mercado global los productos y servicios lo cual genera en su mayoría mejores ingresos, pero a su vez exige mayor empeño en el proceso para estar alineados a las exigencias del mercado dando un enfatizando en los requisitos obligatorios entre estos fitosanitario, de inocuidad e higiene, etiquetado, empaçado, embalaje, transportación además de las normativas técnicas y de origen.

#### **El Tratado de libre comercio DR-CAFTA**

“**Dominican Republic Central America Free Trade Agreement**” basado en sus siglas del idioma inglés **TLC**,” o en español Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y América”, firmado en el 2004 con el fin de generar una zona libre de comercio entre los países firmantes estos son: El salvador, Costa Rica, Estados Unidos, Honduras, Guatemala, Nicaragua, y República Dominicana.

Los beneficios que ofrece a la importación y exportación de productos pesqueros principalmente bajo el precio en un 33% para el mercado, además la oportunidad de exportar tilapia hacia Estados Unidos ya que la demanda de este tipo de pescado ha aumentado dijo presidente de la Asociación Dominicana de Acuicultores (ADOA). (Ramirez, 2007)

**En el 2014** la República Dominicana a través de Consejo Nacional de Pesca y Acuicultura (Codopesca) y por el Servicio Nacional de Pesca (Sernapesca) de Chile firmó un acuerdo con la finalidad de mejorar la estructura de la pescadería a nivel nacional y la actualización de los procesos poniéndolos al nivel de los sectores de pescadería y acuicultura de américa latina.

En ese mismo año en la celebración **II Reunión de Consultas Diplomáticas Viceministerial y la I de Cooperación Técnica y Científica entre Perú y Rep.Dom**, donde se trataron algunos casos y acuerdos a diferentes proyectos en los cuales se exalto la cooperación pesquera para generar un intercambio de las

experiencias entre el Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura (Codopesca) y el Instituto Tecnológico de la Producción peruano.

### **Regulaciones internacionales**

**Revisión Regional sobre la Situación y Tendencias en el Desarrollo de la Acuicultura en América Latina y el Caribe**, este documento analiza el potencial de desarrollo futuro de la acuicultura en la región debido a sus condiciones naturales de medio ambiente, la disponibilidad de espacio, agua y otros recursos, factores a los que se agrega recursos humanos capacitados y una infraestructura adecuada. Menciona y argumenta sobre las oportunidades de mercado bastante abiertas para la región hasta el año 2030, y también identifica varias limitaciones y restricciones que deben ser resueltas para que el desarrollo sea posible, (c, 2010)

**El Reglamento Regional OSP-05-11 expresa Política de Integración de la Pesca y la Acuicultura Centroamericana** para evitar el aleteo de los tiburones el cual se define como el corte de las aletas de tiburón para el desembarque y descargar el resto del animal se prohíbe esta práctica solicitando que la descarga se realice con el cuerpo completo. (OSPESCA, 2012)

**Primera reunión del grupo de trabajo para tratar el tema del caracol rosado**; La junta concluyó con la valiosa asesoría prestada a la 16ª Conferencia de las Partes de la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES), así como recomendaciones para los organismos pesqueros regionales y países que se localizan en el Atlántico Centro-occidental. Panamá (2018)

### **Convenios internacionales que han desarrollado el sector pesquero en los últimos años:**

**El convenio entre CODOPESCA y Colombian University** firmado 30 de agosto 2009 se ejecuta este acuerdo de cooperación para intercambiar información para garantizar el fortalecimiento del sistema.

El **acuerdo de cooperación entre el gobierno de Taiwán** y el país para llevar a cabo un plan piloto la crianza de pescados y mariscos con el soporte tecnológico que este país ofrece.

### 2.1.2 Requerimientos legales para importación

Actualmente obtener el permiso para la importación de productos de origen pesquero en las Administraciones de Haina Oriental y Multimodal Causeo, con el proyecto VUCE-MA-CODOPESCA se hace el trámite de solicitud de forma electrónica en el portal de SIGA, a través del módulo de Ventanilla Única de Comercio Exterior, emitida por el Ministerio de Agricultura.

**Los impuestos a pagar son:**

<b>a) Pescado en su estado natural</b>	<b>0.5% ad-valorem;</b>
<b>b) Moluscos y crustáceos en su estado natural</b>	<b>5% ad-valorem;</b>
<b>c) Pescados y mariscos elaborados</b>	<b>libre</b>
<b>d) Producto de acuicultura</b>	<b>libre</b>

**Fuente:** Ley de pesca No. 307-04, cap. VIII art.26

En ese mismo orden tomando en cuenta los **capítulos XVI,XVII,XVIII de la ley de pesca No.307-04** que aborda el tema de la comercialización, importación y exportación; aclara que el comercio o persona jurídica puede hacer ejercicio de sus funciones siempre y cuando tenga las licencias necesarias, y en caso de acudir a la importación se prohíbe la venta de ejemplares o especies en veda, así como la previa autorización del ministerio de salud pública y asistencia social y la dirección General de Aduanas, pago de los impuestos necesarios adjunto al certificado de no objeción de importación.

Para la importación debemos ampararnos en la Dirección General de Aduanas quienes específicamente exigen unos requisitos para regular las transacciones de pescados tales como;

- Factura comercial

- El permiso otorgado por el Ministerio de Agricultura
- Conocimiento de embarque, guía área o carta de porte
- Certificado de origen
- Certificación de fitosanitario

### **2.1.3 Requerimientos para la comercialización y distribución de pescados y mariscos:**

El consejo dominicano de pesca y acuicultura en los últimos años ha estado realizando una gran labor para el desarrollo y organización de la acuicultura en el país queriendo que esta tome cierto nivel de formalidad que permita establecer estrategias y conocer el mercado, a continuación, desarrollamos todo lo que involucra estar debidamente habilitado para ser comerciante de pescados y mariscos debe de:

- a) Portar licencia de explotación pesquera (en el caso de que también ejercerán captura para la posterior venta) esta licencia es válida por 2 años debiendo ser renovada en ese periodo de tiempo.
- b) Licencia de Comercialización de productos pesqueros
- c) Certificado de no objeción para importación de productos pesqueros.
- d) Certificado de no objeción para la exportación de productos pesqueros.
- e) Permiso sanitario otorgado por Pro-consumidor. (Consejo Dominano de Pesca y Acuicultura)

## **2.2. Composición del mercado de pescadería y mariscos en el Distrito Nacional.**

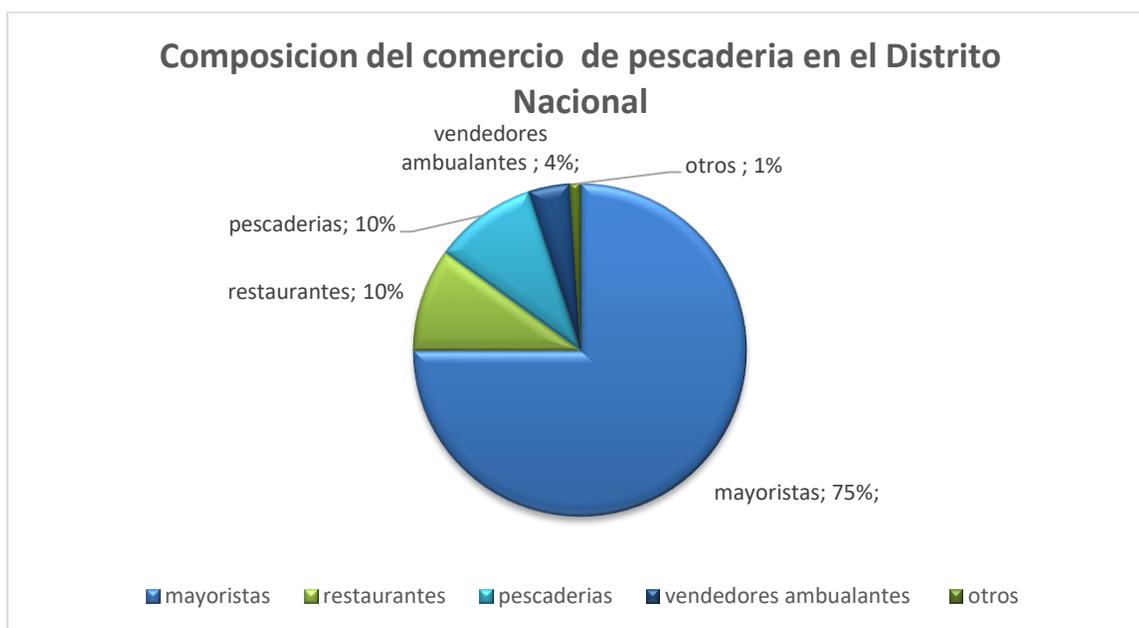
El mercadeo del pescado se caracteriza por una multiplicidad de sistema de distribución, incluyendo la intervención de uno o más intermediarios. El pescado de agua dulce es comercializado y consumido principalmente en las áreas rurales cerca de los sitios de desembarco, mientras que el pescado marino es dirigido a Santo Domingo donde la población y los ingresos son superiores. La oferta de pescado es inferior a la demanda en los puertos donde se vende a un gran número de compradores que compiten por ella, esto se refleja en la estructura de precios que favorece fuertemente al productor.

Este mercado en lo general aún se encuentra dando pasos a la sistematización y formalización de este sector que ha costado tanto ya que la mayoría de los pescadores son informales, solo los grandes comerciantes constan de una organización de su estructura y aun así tiene sus limitaciones.

El mercado de la comercialización de la pesca está representado por unas compañías de distribución minorista y mayorista que ocupan el sector.

El 75% de la producción pesquera es comercializada en la ciudad donde existe mayor demanda de parte de los restaurantes y hoteles.

## El comercio pesquero en el Distrito Nacional



**Fuente:** Estudio de los hábitos de consumo y la cadena de comercialización de pescados y mariscos en quince provincias de la República Dominicana. (García Mercedez, 2007)

Según el análisis del informe se expone que los sectores mayoristas son los que tienen el control de mercado ya que poseen la mayor captación de clientes, estos tienen tanto poder en el mercado que hasta pueden establecer el precio en el

mercado por libra de pescado y/o marisco, además de importar al menos un 81% de la mercancía para suplir a sus clientes.

**Los restaurantes y pescaderías** son quienes tienen mayor contacto con los pescaderos ya que en su mayoría se suplén directamente de su producción.

**Vendedores ambulantes;** quienes en la mayoría de los casos ejercen como captadores de pescado y a su vez y a su vez comerciantes para poder generar alguna ganancia lo venden directamente al cliente final consumidor de los hogares, otros se encuentran los colmados quienes su comercio se limita básicamente al bacalao y arenque al detalle.

# **Capítulo III: Resultados de la Investigación y propuestas de estrategia de optimización.**

### 3.1. Resultados del estudio de campo

Los Resultados arrojados por el análisis de la cadena de la logística de distribución además de la entrevista a la administración y los demás involucrados en el proceso de la pescadería tomada como ejemplo para este proyecto obtuvimos los siguientes resultados:

#### **Cadena de Suministro:**

- Después de consultar con la administración de dicha pescadería nos dimos cuenta que dependen en su mayoría de la importación de pescados, mariscos y sus derivados para suplir la demanda de los clientes fijos que representan la mayor cantidad de ingresos de la pescadería.
- Para garantizar la disponibilidad de pescados en el inventario con el fin de responder a la demanda, esta pescadería mantiene relaciones de comercio con uno de los más grandes distribuidores de pescado, donde existe un intercambio de compra y venta según la necesidad de ambas partes. Esto quiere decir que se suplen entre ellas cuando hay escases de los pescados y mariscos y no han recibido los pedidos en el tiempo estimado.
- No tienen un proveedor nacional específico más bien se suplen de muchos pescadores dueños de embarcaciones ubicados en las zonas costeras de Samaná, Puerto Plata, donde por medio de negociaciones y la disponibilidad de pescado criollo de estos.

#### **Logística de Distribución:**

- Existe un **incumplimiento en los horarios de entrega** de los pedidos a los clientes finales ya que los horarios pico y la irregularidad de las entregas crean un retraso en la cadena de distribución.
- **Inestabilidad de abastecimiento**, al abastecerse prácticamente de todos los sectores involucrados en la pesca existe cierto margen de inestabilidad debido a que no tienen un contrato específico simplemente se suplen a disponibilidad de pescados y mariscos, en el caso de las importaciones es más bien el soporte para responder a la demanda.

- **Problemas de Conservación (Mantenimiento de la cadena de frio);** Situaciones como la electricidad en el cuarto frio o mal manejo al descargo de la mercancía pudiera estropearla o contaminarla.
- **Inadecuadas cadenas de comercialización:** El sistema de comercialización con intermediarios como el que se da en una pescadería pueden aumentar los precios al consumidor de una forma considerable.
- **No aplicación del organigrama (división de funciones),** al ser una empresa administrada por la familia los cargos administrativos ejercen todas las posiciones de gran importancia, es decir una persona en cada sucursal se responsabiliza de todas las operaciones desde la compra y recepción de mercancía hasta su distribución.

Esto puede ser un problema porque no se da el seguimiento correspondiente a los clientes más bien se hacen las cosas muy lineales no hay un seguimiento especial ni un análisis del mercado solo se lleva pendiente la temporada para semana santa, no otros factores que pudieran garantizar un aumento del consumo; como nuevos restaurantes, hoteles, pescaderías pequeñas, etc.

### 3.1.1 Análisis de datos encuesta

#### Objetivo de la investigación:

Determinar las condiciones de la distribución de mercancía en las pescaderías en Santo Domingo, República dominicana.

**Población:** Propietarios o encargados de pescaderías en santo domingo.

**Muestra:** 20 pescaderías

<b>Masculino</b>	17
<b>Femenino</b>	3

## Encuesta

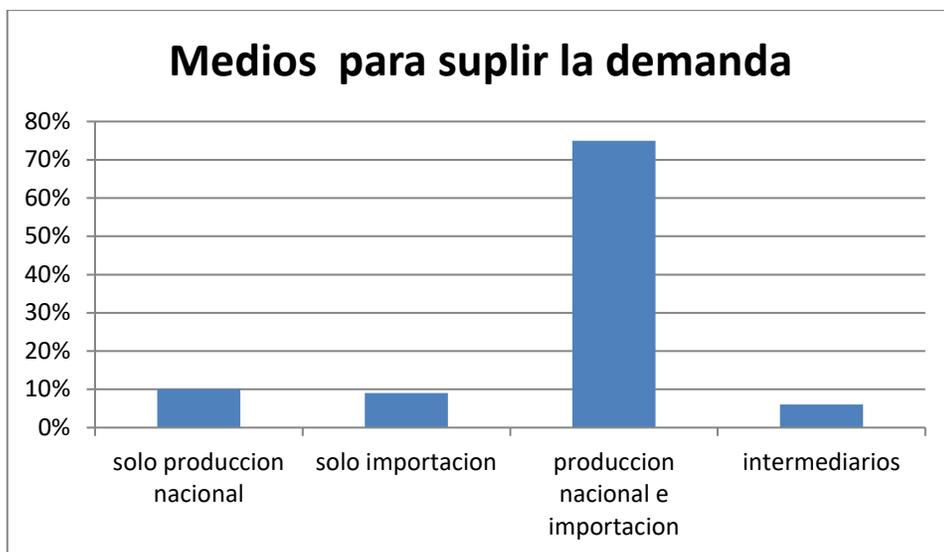
Para poder conocer parte de la realidad de las pescaderías del distrito nacional que distribuyen al por mayor y menor y como es su manejo logístico de distribución y en falta de informaciones más recientes esta pequeña encuesta dirigida los dueños de pescaderías de santo domingo realizada a los administradores en su defecto, encargados, por teléfono/personal en horario matutino nos dejó aún más clara nuestra investigación conocimos directamente de los involucrados su manejo y su opinión del sistema pesquero de la República Dominicana a continuación exponemos los resultados:

### Análisis cuantitativo y cualitativo

#### 1. ¿De dónde suplen sus mercancías y/o productos pesqueros y derivados?

RESPUESTA	Frecuencia	Por ciento
A. Solo producción nacional	1	5%
B. Solo importación	2	10%
C. Producción nacional e importación.	14	70%
D. Intermediarios	3	15%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Los dueños de pescaderías de santo domingo para poder suplir al por mayor se apoyan más en las importaciones, hubo algunos que se suplían totalmente de la producción nacional ya que tienen buena relación con los dueños de embarcaciones quienes que vendían directamente lo que pescaban a estos.



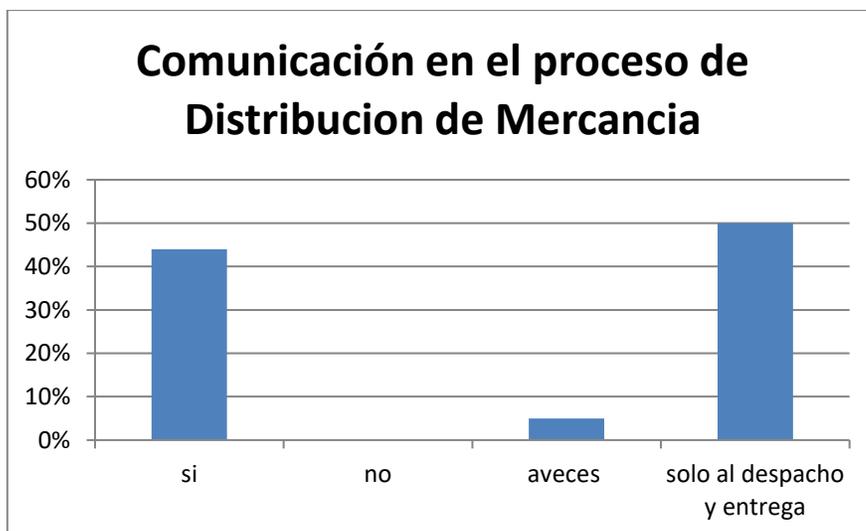
**Fuente:** Encuesta realizada a pescadores del distrito nacional (2019).

**Resultado:** Al analizar la forma en la que estos se suplen lo mayoría utiliza todas las formas de abastecimiento existentes con el fin de garantizar suplir la demanda de todas las especies del mercado; en ese sentido los resultados obtenidos fueron producción nacional e importación 75%, solo producción nacional 10%, solo importación 9%, intermediarios 6%.

## 2 ¿Existe comunicación con el cliente durante el proceso de entrega?

Respuesta	Frecuencia	Por ciento
a. Si	6	30%
b. No	0	0%
c. a veces	5	25%
D. Sólo al despacho y entrega	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta general a pescaderías enero-abril 2019.



**Fuente:** Encuesta realizada a los dueños de pescaderías de santo domingo. (2019)

**Resultado:** el 50 % respondió solo al despacho y entrega, el 44% dijo que si sin especificar en qué momento, el 5 % respondió a veces.

Sobre el grado de comunicación en el proceso de distribución desde que la mercancía es despachada por la pescadería hacia la recepción existen ciertas problemáticas ya que en los datos de la entrevista y la encuestas van en el mismo sentido la comunicación se da la mayoría de las veces cuando van a salir a distribuirla y el cliente no vuelve a tener comunicación hasta que el camión llega; esto no sería problema si todo surge como lo acordado en horario o si solo será para almacenar pero si esta mercancía se está esperando específicamente para su uso inmediato podría crear caos y disgusto si surgen posibles inconvenientes y retrasos.

### 3. ¿Cuáles son sus principales clientes?

Respuestas	Frecuencia	Porcientos
a. Restaurantes	10	50%
b. otras pescaderías	4	20%
c. Hoteles	2	10%
d. Supermercados	4	20%
<b>Total</b>	20	100%

**Fuente:** Encuesta a pescaderías realizada enero-abril 2019

**Resultado:** Restaurantes el 50 %, otras pescaderías el 20 %, supermercados 20%, hoteles 10 %.

**Análisis:** Como se puede apreciar en el cuadro la mayoría de las pescaderías tienen como principal cliente a los restaurantes quienes le compran por cercanía y mejor precio igualmente los supermercados, las pescaderías que son más pequeña o que en algún momento necesitan suplir su mercancía para un cliente inesperado le compran a otra mayorista para poder vender y no perder el cliente una práctica muy frecuente entre suplidores al por mayor.

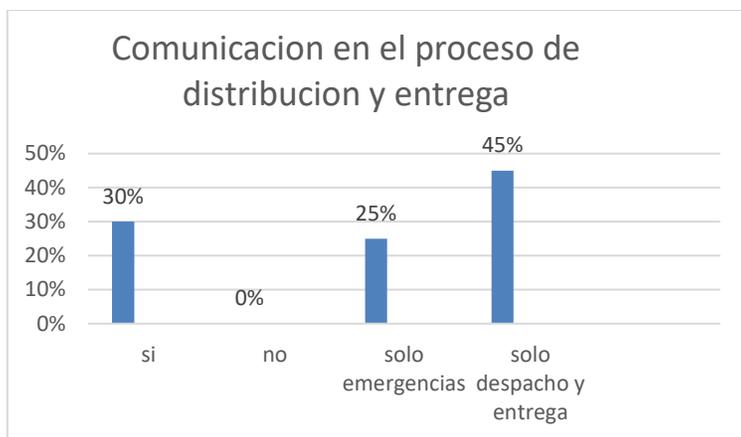
#### 4. ¿Existe comunicación con cliente durante el proceso de entrega?

Respuestas	Frecuencia	Porciento
a.Si	6	30%
b.No	0	0%
c.Solo emergencias	5	25%
d.Sólo al despacho y entrega	9	45%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a pescaderías de Santo Domingo (2019).

**Resultado:** El 45% solo se comunican con el cliente al momento del despacho y entrega, el 30% respondió Si, el 25% solo en emergencias.

**Análisis:** Existe una tendencia a solo comunicarse durante el tiempo de despacho y entrega, solamente en casos muy particulares hablan en otros momentos de la cadena de distribución ya que consideran que no es tan necesario un contacto durante el proceso de transportación ,los que respondieron si fue porque no tienen especificado un momento en el que deben comunicarse con el cliente solo lo hacen a medida de la necesidad, el restante solo lo hace en emergencias alguna avería con el camión frío o tardanza por mal tráfico.



**Fuente:** Tabla de frecuencia encuesta a pescaderías de Santo Domingo.

### 5. ¿Cuál es su preocupación al distribuir un producto?

Respuesta	Frecuencia	Porciento
a. El tiempo de llegada	6	30%
b. costo de transportación	4	20%
c. localización del cliente	6	30%
D. Conservación de la mercancía	4	20%
Total	20	100%

**Fuente:** Encuesta realizadas a pescaderías de Santo Domingo.

**Resultado:** El 30% de llegada del pedido, otro 30% la localización del cliente, al 20% costo de trasportación, 20% la conservación de la mercancía.

**Análisis:** aunque el costo de transportación es un factor importante es compensado con las ganancias que generan ofrecer este tipo de servicio, las preocupaciones más grandes están en que llegue a tiempo la mercancía y la cercanía del cliente a las pescaderías.

**6. ¿Cuál considera usted es la razón por la que aumentan las importaciones?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
a. Poca producción nacional	13	65%
b. Garantía del suplidor	3	15%
c. mejores Precios	1	5%
d. Mejor conservación del inventario	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a pescaderías Santo Domingo

**Resultado:** El 65% respondió que se debía a la poca producción nacional, 20% por mejor conservación del inventario el 15% a la garantía que ofrece los suplidores internacionales el 1% por mejores precios.

**Análisis:** Se pone en relieve la necesidad la producción dominicana y la forma de conservación de la pesca y la garantía por parte de los suplidores locales ya que la inestabilidad de este sistema hace que duden y opten por importar.

**7. ¿Cómo considera usted su relación con los pescadores nacionales?**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Formal	6	30%
Informal	14	70%
<b>total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a pescaderías en Santo Domingo

**Resultado:** el 30 % considera que es formal y el 70% informal.

**Análisis:** Como este es un mercado donde se hacen muchas negociaciones existe una puja en los precios es decir un comerciante podría conseguir un pescado a un precio x y al final del día encontrarlo al menos 15% más barato cuando el pescador quiere vender para no perder la inversión.

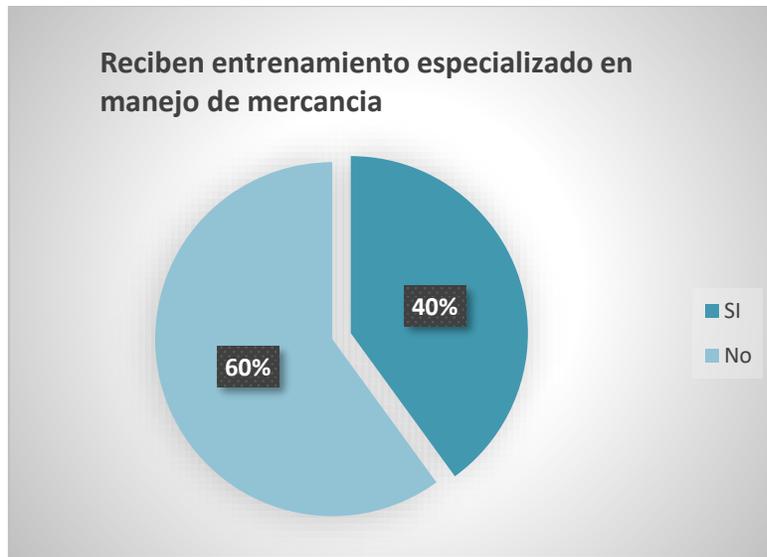


8. ¿Reciben los choferes algún tipo de entrenamiento especializado al manejo al tipo de mercancía?

Respuesta	Frecuencia	Porcientos
Si	8	40%
No	12	60%
Total	20	100%

**Fuente:** Entrevista realizada a pescaderías en Santo Domingo.2019

**Resultado:** El 40% respondió que sí, el 60% restante dijo que no.



**Análisis:** según los resultados de la encuesta solo un 40 % reciben cursos talleres o capacitación en el manejo de este tipo de mercancía el 60% restante solo recibe algunas pautas verbales por la cadena del frio pero solo poseen conocimientos básicos del tema apoyándose más en las cualidades de manejo y experiencia en el manejo de vehículos pesados.

### **3.2. Estrategia efectiva para la optimización de la logística de distribución de pescados y mariscos.**

Después del análisis de los datos obtenidos de las diferentes fuentes tales como informes, estadísticas, libro, encuesta a la parte involucrada y estadísticas hemos formulado una serie de propuestas que pueden mejorar la logística de distribución de una pescadería de venta al por mayor haciéndola más competitiva frente a los nuevos cambios del mercado estas estrategias se ven desplegadas en el cuadro a continuación:

<b>Propuesta</b>	<b>Importancia</b>	<b>Resultado</b>
<b>1. Establecer un horario de entregas</b>	En la planeación está el éxito si se realiza en detalle un cronograma de entregas podrían evitarse tardanzas y malos entendidos.	Un cliente satisfecho y una pescadería organizada fácil de supervisar además observar el estatus de la venta.
<b>2. Capacitar a los encargados de la transportación y distribución de la mercancía.</b>	Un empleado capacitado ahorra mucho dinero y provee un mejor servicio, es necesario crear conciencia de lo que cada empleado representa para la institución a su vez para la cadena, un error de estos puede generar pérdidas incontrolables	Empleados eficientes, capaces, reducción de pérdidas por mal manejo de la carga.
<b>3. Establecer contratos con los suplidores locales</b>	Garantizar que un negocio en específico supla la demanda de la pescadería.	La certeza del suplidor Y la confianza en tener siempre la cantidad necesaria de especies criollas para los clientes.

## **1. Establecer un horario de entregas**

Debido a la problemática de que los pedidos se retrasan mucho en el momento de su transportación para la entrega al cliente, sugerimos que se elabore un horario de entrega tomando en cuenta las siguientes variables:

- Horarios de entrega
- Cantidad de la mercancía

- Localización del cliente
- Frecuencia de compra

Es decir la pescadería va entregando las órdenes sin ningún horario específico; la idea de este horario es a medida que se reciban las ordenes se tengan al menos 3 tiempos claves para la entrega de pedido y un estimado de tiempo que se toma la entrega; basados en análisis de los clientes más frecuentes el transporte de la mercancía se toma un tiempo entre 45 min para entregas en la ciudad y 2:30 horas entregas en el interior como a la zona este.

Las horas ideales para entregar estos pedidos dependerán del gran flujo de la mercancía además de la localización del cliente y su fidelidad con la pescadería.

Los encargados de la transportación diariamente recibirán un listado de las entregas pendientes más las entregas que sean realizadas en ese mismo día, hasta ahora cada sucursal posee dos camiones refrigerados para el transporte de mercancía uno puede ser destinado al despacho en el interior y otro para la ciudad comprobando antes del traslado la información exacta del punto de entrega, es factible facilitarle flotas por aquellas situaciones que puedan ocurrir que necesiten comunicarse con el cliente o con la pescadería.

Con horas determinadas de salida que no incurran en horarios picos (de mucho tráfico vehicular) tipo 12:00 pm y 5:00 -6:00 pm y si esto sucede se le aclare previamente al cliente de los retrasos que esto podría incurrir en el recibimiento del pedido.

Para manejar esta situación sin perder al posible cliente se le puede facilitar una opción de horario dependiendo su zona que le permitirá obtener su mercancía en el tiempo esperado, solo si son pedidos de último momento podrían ser llevado a cualquier momento del día.

**Aviso de despacho;** el cual es un documento en este caso un mensaje generado por correo que facilite toda la información en cuanto a la condición de la mercancía a entregar.

### **Beneficios de dar un aviso de despacho:**

1. Asegurar la calidad y eficiencia de la entrega desde el inicio de la compra.
2. Es importante para evidenciar el flujo de la información entre vendedor y cliente.
3. Realizar un orden de la compra y constancia de lo despachado en forma electrónica.
4. Consolidar la relación entre ambas partes.

### **Encargado de aviso de despacho**

Designar un encargado de monitorear estas entregas en la pescadería y que este envíe un mensaje al correo electrónico al cliente de cuando la mercancía este en camino donde se describa el nombre del conductor y celular o flota que este posee esto puede ser realizado por aquella misma persona que hace la venta al cliente para no incurrir en gastos de nómina extras.

## **2. Capacitar a los encargados de la transportación y distribución de la mercancía.**

El consejo dominicano de pesca y acuicultura (CODOPESCA) está realizando una ardua gestión para capacitar al sector pesquero y todos sus involucrados añadido a esta labor se podrían hacer propuestas para que estos capaciten a los encargados de la distribución de la mercancía quienes juegan un papel crucial en la cadena de distribución facilitando talleres para el manejo y conservación de este tipo de insumos en alianza con los dueños de negocios y embarcaciones que tienen que ver directamente con este comercio.

Ya que el gobierno ofrece capacitaciones podrían expresarse la necesidad de este tipo de entrenamiento debido a las pérdidas y la contaminación de la mercancía por el mal manejo en la distribución del mismo.

En otro sentido esta pescadería debe considerar como imprescindible el entrenamiento del manejo de esta clase de mercancías a los transportistas y sus riesgos ya que en su mayoría estos tienen conocimiento adquirido por la experiencia

y no por un entrenamiento impartido de la empresa, así mismo proporcionarle uniformes adecuados para la manipulación de esta carga.

### **3. Creación de contratos con los suplidores**

Establecer un contrato con los suplidores para garantizar que la producción debe estar encaminada en suplir la necesidad de esta pescadería, al menos optar por tres diferentes suplidores pero que estos cumplan con la demanda.

Y así garantizar que el producto de la pesca de este negocio podrá suplir tu demanda y no habrá que ir a varios negocios diferentes hasta reunir la mercancía necesaria.

## Conclusiones

Pescadería Comedor Mora es una pescadería con mucha experiencia en el mercado de pescados y mariscos representando parte importante de la cadena de suministro de hoteles, restaurantes entre otros, su gran disponibilidad de inventario para suplir la demanda lo que le garantiza ventaja frente a sus homólogos.

Una mejoría en su cadena de distribución partiendo desde el suministro podría garantizar un crecimiento y mayor capacitación de clientes ya que la situación que se presenta de poco personal capacitado para el manejo de este tipo de mercancía apoyado solo en la capacitación que tienen los administradores podría generar situaciones que incurran en la confiabilidad de la calidad de la mercancía.

En la encuesta realizada para conocer el desarrollo del sector se concluyó que al menos un 70% de los encuestados definió su relación con los pescadores y dueños de embarcaciones informal, el 40% de los que transportan la mercancía no reciben ningún entrenamiento especializado, el 45 % solo se comunica con su cliente al despacho y entrega de la mercancía todo esto en pescaderías de gran renombre y que son de buen soporte económico.

En otro orden se destaca la poca tecnología implementada a los nuevos tiempos que podrían generar disgustos, es importante crear conciencia de los nuevos tiempos y de la competencia en crecimiento, que podrían atraer clientes.

Se necesita urgentemente regularizar a los pescadores y apoyar en su dirección hacia el progreso y regularización ya que si esto puede mejorar sus condiciones podrían aportar más a la cadena de suministro de esta forma mejorar las condiciones para las pescaderías que se suplen de este producto podría garantizar tener el producto más cerca y con mejor precio que un suplidor extranjero.

La creación más de programas específicamente para la acuicultura que involucren al gobierno y a su vez ponga en participación a los pescadores, los dueños de embarcaciones y los comerciantes podría motivar la producción nacional y reducir en gran medida las importaciones, poniendo más énfasis en el grupo local.

## Recomendaciones

- Fomentar o apoyar el desarrollo de un clúster que corresponda al sector pesquero en la República Dominicana, esto podría impulsar la cadena de suministro y generar mejores ganancias y seguridad a los comerciantes debe existir un apoyo entre todos lo que conforman el sector para que este pueda crecer y convertirse en el principal suplidor de las pescaderías.
- Delegar las funciones a los empleados conocedores del área segmentar el trabajo o clasificarlo podría ser la respuesta a volver el proceso más rápido, es importante definir el perfil de puesto y responsabilidad además de hacer uso del organigrama para que exista un mejor desarrollo de las actividades en la pescadería.
- Crear una base de datos digital con las informaciones de los clientes tomando en cuenta la demanda de cada uno para que el gerente de ventas pueda proyectar los pedidos y la demanda.
- Supervisar más de cerca a los encargados de cargar los camiones y los que llevan la mercancía a su destino final.
- Crear reportes semanales del proceso desde la venta hasta el despacho de los pedidos de la semana con los inconvenientes surgidos con motivo de su posterior análisis, evaluación y mejoras.
- Afianzar la comunicación con los Codopesca quien podría facilitar la capacitación de todo el personal en la materia de pesca a modo de manejo de este tipo de producto perecedero.

- Proveer uniformes especiales para el manejo de la mercancía y evitar o reducir al mínimo la posible contaminación en esta parte de la cadena.
- Elaborar un manual de procedimientos para la manipulación, carga y manejo de mercancía que sirva como guía y consulta para los encargados de estas operaciones.

## Bibliografía

- Acosta, M. (8 de diciembre de 2008). País importa más de la mitad del pescado que consume . *Hoy* .
- Banco Central de la República Dominicana. (2017). *Desempeño de la balanza Comercial en 2017* . Santo Domingo.
- c, w. (2010). *Revisión Regional sobre la situación y tendencias en el desarrollo de la acuicultura en América Latina y el Caribe* . Chile.
- Congreso nacional de la República Dominicana. (15 de Diciembre de 2004). *Codopesca*. Obtenido de <http://www.codopesca.gob.do/2013-05-18-04-20-11/ley-de-pesca-307>
- Consejo Dominano de Pesca y Acuicultura. (s.f.). *Codopesca.gob.do*. Obtenido de <http://www.codopesca.gob.do/2013-05-18-04-20-9/licencias-de-explotacion-pesquera>
- Consejo Dominicano de Pesca y Acuicultura . (18 de mayo de 2013). *Codopesca*. Obtenido de <http://www.codopesca.gob.do/2013-05-18-04-20-12/estadisticas>
- Danilo, M. (18 de Febrero de 2013). *Decreto N° 40-13 Crea el Fondo Rotativo para la Promoción y el Desarrollo de la Pesca*. Santo Domingo .
- departamento de pesca y acuicultura FAO . (2012). *Estado mundial de la pesca y la acuicultura* . Roma .
- Diario Libre. (06 de Diciembre de 2012). Importación pescados supera los US\$102 MM. *Diario Libre* .
- FAO. (2017). *Pescados y Mariscos* . Paris : OECD Publishing.

- franklin, c. (1901). *report of the industrial commission on the distribution of farm products* . washington,DC: Nabu Press.
- Garcia Mercedez, D. N. (2007). *Estudio de Habitos de consumo de la cadena decomercilizacion de pescados y mariscos de quince provincias de la República Dominicana* . Santo Domingo.
- H, B. R. (2004). *Logistica de la administracion de la cadena de suministro* . Mexico : ISBN .
- Jhonatan, L. (9 de febrero de 2011). La pesca dominicana no llega industrial . *Listin Diario*.
- Juaquin, C. (7 de junio de 2018). Actividad pesquera en el país mueve cerca de 18,000 toneladas al año. *Diario Libre*.
- Logistics management ( CLM). (2003).
- Novack langley, R. (1995). *Creating Logistics Value*.
- Oficina Nacional de Estadística. (2015). *República Dominicana: Cantidad de establecimiento dedicados a la venta al por menor de pescado fresco o congelado segun provincia*. Santo Domingo .
- OSPESCA. (01 de ENERO de 2012). *FAO.ORG*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-br381s.pdf>
- Pozo, A. ,. (abril de 2010). Información Biológica pesquera y socioeconomica en la bahia de samana,República Dominicana. Santo domingo , República Dominicana.
- Primera reunión del grupo de trabajo para tratar el tema del caracol rosado. (2018). panama.
- Ramirez, L. (2 de marzo de 2007). Relatan tortuoso camino al DR-CAFTA. *Hoy* .

## **Palabras Claves**

- Pesca
- Acuicultura
- Pescadería
- Transportación
- Distribución
- Logística

# **Anexos**

## Entrevista a Pescadería Comedor Mora

Enero-abril 2019

Cargo: \_\_\_\_\_

1. ¿En que se basa la estrategia del negocio?
2. ¿Cuántas sucursales existen en Santo Domingo?
3. ¿De qué forma suplen sus productos pesqueros?
4. ¿Cuáles son las variedades de especies que comercializan?
5. ¿De dónde se suplen en el mercado local?
6. ¿Tiempo para recibir los furgones importados?
7. ¿Cómo se desarrolla el sistema de distribución de la pescadería a sus clientes?
8. ¿Cuáles son las quejas más frecuentes con referencia a la entrega de la mercancía?
9. ¿Consideran que los tratados y acuerdos internacionales los benefician en la compra y comercio de pescados internacionalmente?
10. ¿Cuáles son los puntos hacia dónde distribuyen?
11. ¿Cuántas libras de pescados y sus derivados venden a diario aproximadamente?
12. ¿Quiénes son sus más importantes clientes?
13. ¿Cuáles son las razones por las que importan pescado?
14. ¿Existe alguna relación con los demás dueños de pescadería?
15. ¿Cuál es la participación de CODOPESCA frente a las pescaderías?
16. ¿Pertenece a alguna asociación de este sector?
17. ¿Qué opinión tiene de la producción pesquera en la última década?

## Encuesta a pescaderías de Santo Domingo

Enero-abril 2019

Estimados comerciantes con el fin de analizar la forma de comercios y sus opiniones a temas particulares del sector pesquero, deseamos realizar algunas preguntas:

Cargo \_\_\_\_\_

F		M	
---	--	---	--

 Sexo:

1. ¿Cuáles son sus principales suplidores de pescados y mariscos?

- a. Nacional (producción local)
- b. Importación
- c. Nacional e importación
- d. intermediarios


2. ¿Cuál considera usted es la razón por la que aumentan las importaciones?

- a. Falta de producción local
- b. Garantía del suplidor
- c. Mejores precios
- d. Mejor calidad del pescado y/o marisco


3. ¿Cuáles son sus principales clientes?

- a. Restaurantes
- b. Otras pescaderías
- c. Hoteles
- d. supermercados


4. ¿cómo considera usted su relación con los pescadores nacionales?

- a. Formal 

--
- b. Informal 

--

5. ¿ha recibido alguna orientación, entrenamiento, supervisión de Codopesca?

SI		NO	
----	--	----	--

6. ¿cómo distribuyen sus pedidos a los clientes?

- a. Despacho en la misma pescadería
- b. Servicio puerta a puerta
- c. A y B


**7. ¿Cuál es el proceso para distribuir los pedidos?**

- a. Orden de pedidos
- b. Por zonas de entrega
- c. Por horario de entregas
- d. Por régimen de demanda


**8. ¿Reciben los choferes entrenamiento en cuanto al manejo de este tipo de mercancía?**

SI		NO	
----	--	----	--

**9. ¿Existe comunicación con cliente durante el proceso de entrega?**

- a. Si
- b. No
- c. A veces
- d. Solo al despacho y entrega


**10. ¿cuál es su preocupación al distribuir un producto?**

- a. El tiempo de llegada
- b. Costo de transportación
- c. La localidad del cliente
- d. La conservación de la mercancía


## Anti plagio

### Dustball Plagiarism Report

#### Score: 100%

establecimientos que sean nuevos exigen la certificación por la autoridad	OK
datos expuestos son de responsabilidad exclusiva de los sustentantes	OK
garantizar la correcta transportación correctamente envasada con hielo trozado o	OK
pescado de agua dulce es comercializado y consumido principalmente en	OK
malas comunicaciones dificultan la creación de sistemas eficaces de recogida	OK
Estudio de Hábitos de consumo de la cadena de comercialización de	OK
Establecimientos dedicados al comercio al por mayor de pescados y	OK
informaciones obtenidas mostraron las principales causas de las debilidades en	OK
manejamiento Biológica pesquera y socioeconómica en la bahía de Samaná, República	OK
dominicana esta pesquería debe considerarse como imprescindible el entrenamiento del	OK
comerciantes para comercializar sus productos pesqueros deben estar debidamente autorizados por	OK
intervención y unos planes de asistencia gubernamentales insuficientes o mal	OK
otras áreas están especializadas en pesca artesanal, y comercializan sus	OK
productos de comercialización: El sistema de comercialización con intermediarios	OK
Desde la perspectiva del acceso al mercado, las incertidumbres incluyen	OK
¿Consideran que los tratados y acuerdos internacionales los benefician en	OK
alguno de ellos? Considera que los mercados regionales, nacionales e internacionales son capaces	OK
de absorberlos? El gobierno ofrece capacitaciones podrían expresarse la necesidad de este tipo	OK
de capacitación. Convenios internacionales que han desarrollado el sector pesquero en los	OK
países organizados representan un 24%, distribuido en 43 organizaciones donde	OK



© 2002-2019 The Plagiarism Checker  
<http://www.dustball.com/cs/plagiarism.checker>