



**Universidad Laica "VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil"**  
**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

**DISEÑO DE UN PROCESO DE EXPORTACIÓN DE ESPECIES PELÁGICAS  
AL MERCADO ASIÁTICO**

**EGRESADA**

**XIOMARA SILVANA RAMOS SEPA**

Tutor del Proyecto De Investigación  
Máster Betty Aguilar de González

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2012**

## **Declaración de Autoría y Cesión de Derechos a la Universidad**

Srta. XIOMARA SILVANA RAMOS SEPA, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por mi persona.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y Normativa Institucional vigente.

---

XIOMARA SILVANA RAMOS SEPA

Cedula 0923602254

## **Certificación del Tutor del Proyecto de Investigación**

Certifico que el Proyecto de Investigación Titulado, **DISEÑO DE UN PROCESO DE EXPORTACIÓN DE ESPECIES PELÁGICAS AL MERCADO ASIÁTICO**, ha sido elaborado por la egresada: Sra. Xiomara Silvana Ramos Sepa, bajo mi tutoría, el mismo que reúne los requisitos para ser defendido ante el Tribunal Examinador que se designe para el efecto.

Atentamente

---

Máster Betty Aguilar de González

Docente Escuela de Comercio Exterior

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a Dios por guiarme y darme la fortaleza para seguir adelante, a mis padres por sus consejos, a mi amado esposo por su apoyo y comprensión para terminar esta etapa de mi vida profesional. No puedo olvidarme de cada uno de mis maestros quienes con sus conocimientos aportaron a enriquecer los míos, a mis compañeros por los momentos compartidos en esta etapa estudiantil y de manera especial a mi tutora Master Betty quien fue un pilar importante para culminar con este reto en mi vida.

Xiomara Silvana Ramos Sepa

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado con todo el amor del mundo a mi bella familia, mi Esposo e hijos, quienes son mi mayor voluntad para enfrentar los avatares de la vida, a ellos todo mi esfuerzo y dedicación se vuelven gratificantes.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto de investigación se propone asesorar y vincular a los involucrados en el proceso de captación y exportación de peces pelágicos, en especial las empresas exportadoras y pescadores artesanales del sector de Manta, provincia de Manabí con el objetivo de Procurar incrementar las exportaciones de las especies pelágicas del sector pesquero ecuatoriano hacia el mercado Asiático especialmente la república de China.

Mediante una encuesta personalizada a un grupo de empresas exportadoras del sector, se pudo constatar, que el mercado asiático esta desatendido, debido a la gran demanda del producto que este requiere por su gran población consumidora.

La presente propuesta cuenta con una guía con toda la información necesaria sobre el proceso de exportación, misma que se les proporcionará en las mesas de reunión con la finalidad de hacer concientizar el trabajo que realizan todos los involucrados en el proceso de captación y exportación de los peces. La guía contiene la siguiente información: procesos de exportación, inscripción, costos, documentos requeridos, base datos de los asistentes a las mesas de trabajo.

El criterio de evaluación del presente proyecto radica en la cantidad de convenios que puedan firmarse para beneficio de los participantes, y que en lo posterior favorezcan en el proceso de captación y exportación de peces hacia el mercado asiático.

# ÍNDICE GENERAL

## Contenido

AGRADECIMIENTO .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
RESUMEN EJECUTIVO.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
INTRODUCCIÓN GENERAL.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1.1.- Tema .....	2
1.2.- Diagnóstico .....	2
1.3.- Definición Del Problema.....	3
1.4.- Formulación Del Problema .....	4
1.5.- Justificación .....	4
1.6.-OBJETIVOS .....	6
1.7.- Intencionalidad De La Investigación .....	7
CAPÍTULO II .....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1.- Estado Del Conocimiento .....	8
2.2. Fundamentación Teórica .....	13
2.2.1. <i>Características Del Mercado Chino</i> .....	13
2.2.2. <i>Relaciones Internacionales / Regionales (Organismos Adscritos, Acuerdos Comerciales Suscritos)</i> .....	16

2.2.3. Principales Productos Exportados Por China .....	18
2.2.4. Especies De Peces Que Se Exportan .....	21
2.2.5. ¿Qué Es Pesca? .....	29
2.2.6. Pesca Pelágica Y Pesca Demersal. ....	29
2.2.7. Artes De Pesca.....	31
2.2.8. ¿Qué significa rapala? .....	41
2.2.10. ¿Qué Es Un Arancel? .....	44
2.2.10.2. Clasificación Arancelaria.....	47
2.2.11.¿Qué Es Exportar? .....	48
2.2.12. Transporte Internacional De Mercancías.....	56
2.2.13. Empaque Y Etiquetado.....	59
2.2.14. Certificados Sanitarios .....	62
2.2.15. Ecuador Y Su Economía .....	68
2.2.16. Acuicultura.....	74
2.2.17. Los Incoterms.....	84
2.3 Hipótesis .....	86
2.4. Variable O Criterios De Investigación .....	86
2.4.1. Operacionalización De Las Variables.....	87
2.4.2. Indicadores .....	87
CAPÍTULO III .....	88
3. METODOLOGÍA .....	88
3.1. Metodología de la investigación.....	88
3.2. Tipo de investigación. ....	89
3.3. Universo Muestral .....	90

3.4. Métodos Técnicas E Instrumentos.....	90
3.5. Aplicación De Instrumentos .....	91
3.7. Procesamiento De Datos .....	93
3.8. Conclusión Del Diagnóstico.....	102
3.9.- Análisis De Investigación .....	103
CAPÍTULO IV .....	104
PROPUESTA.....	104
4.1. Tema.....	104
4.2. Justificación.....	104
4.3. Fundamentación .....	105
4.4. Objetivos .....	106
4.4.1. <i>Objetivo General</i> .....	106
4.5. Importancia.....	107
4.6. Ubicación Sectorial .....	107
4.7.1 <i>Factibilidad Económica</i> .....	108
4.7.2. <i>Factibilidad Social</i> .....	108
4.8. Descripción De La Propuesta .....	108
4.8.1. <i>Inversión Presupuestada del Plan General</i> .....	112
4.9. Impacto .....	114
4.10. Evaluación .....	114
4.11. Desarrollo De La Propuesta .....	115

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Indicadores Básicos de China .....	15
Ilustración 2. Principales productos exportados por China.....	20
Ilustración 3. Balanza comercial total China - Mundo .....	21
Ilustración 4. Nutrientes que aporta el Atún. ....	22
Ilustración 5. Chinchorro O Cerco De Playa .....	34
Ilustración 6. Red De Arrastre “Changa” .....	35
Ilustración 7. Red De Bolso .....	36
Ilustración 8. Línea De Mano De Media Agua “Pesca A La Luz” .....	40
Ilustración 9. Modelo de rotulado de etiqueta para insumos y productos de uso pesquero y acuícola.....	68
Ilustración 10. Estadísticas anuales de importaciones .....	71
Ilustración 11. Estadísticas anuales de exportaciones.....	71
Ilustración 12. Conocimiento del mercado Asiático .....	94
Ilustración 13. Demanda de Especies pelágicas.....	95
Ilustración 14. Aceptación mercado de pelágicos en el exterior.....	96
Ilustración 15. Época de mayor producción de especies en Ecuador .....	97
Ilustración 16. Valoración del sistema de Exportación de pelágicos.....	98
Ilustración 19. Conoce los procedimientos de exportación. ....	101

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Principales productos exportados por China.....	19
Tabla 2. Aporte Nutricional de la sardina .....	23
Tabla 3. Aporte nutritivo del dorado.....	24
Tabla 4. Ventajas Y Desventajas De La Exportación.....	50
Tabla 5. Estadísticas anuales de importaciones .....	70
Tabla 6. Estadísticas anuales de exportaciones.....	71
Tabla 7. Desembarque total mensual-2010.....	79
Tabla 8. Desembarque total mensual 2011 .....	80
Tabla 9. Etapas del deterioro del pescado.....	82

## INTRODUCCIÓN GENERAL

El proyecto “Diseño de un proceso de exportación de especies pelágicas al mercado asiático”, nos permite conocer la situación que actualmente las empresas exportadoras del sector de Manta.

En el capítulo I se plantea sobre la actividad de producción de los pelágicos y la demanda alimentaria que existe en el continente Asiático, debido a su alta población, nuestro país cuenta con 500 millas de la costa en donde se puede extraer este tipo de pescado teniendo la posibilidad de llevar al mercado Asiático.

En el capítulo II se fundamenta teóricamente, los tipos de especies pelágicas, técnicas de pesca, estadísticas de exportación, características del mercado chino, normas de pesca, así como también la verificación de la hipótesis como es El incremento de la producción de peces pelágicos permitirá exportar en mayor volumen y satisfacer la demanda en el mercado Asiático, considerando las Variables o Criterios De Investigación, de manera directa incrementar volumen de las exportaciones del producto, e indirecta satisfacer el alto índice de requerimiento de peces pelágicos.

Capítulo III, la metodología utilizada es Descriptivo, Explicativo, el tipo de investigación aplicada, e Histórica, por el hecho de analizar los diferentes motivos por los cuales no se exporta peces pelágicos hacia otros mercados o se incrementa la cantidad de producto exportado a China de los resultados obtenidos en las encuestas que se realizaron a las empresas exportadoras de peces, mediante cuadros y gráficos estadísticos.

En el capítulo IV se encuentra la propuesta planteada “ASESORAMIENTO Y VINCULACIÓN A LOS INVOLUCRADOS EN LA CADENA DE PRODUCCION Y EXPORTACIÓN DE PECES PELÁGICOS DEL SECTOR DE LA PROV. DE MANABI - DIRIGIDO AL MERCADO CHINO”, detallando las tareas y estrategias para su cumplimiento.

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### 1.1.- Tema

#### DISEÑO DE UN PROCESO DE EXPORTACIÓN DE ESPECIES PELÁGICAS AL MERCADO ASIÁTICO

### 1.2.- Diagnóstico

En Ecuador la acuicultura ha sido una importante fuente de divisas y de empleos para el país, gracias a la gran población que existe en los países Asiáticos hace que la producción local de peces pelágicos no abastezca completamente su mercado por lo que se ve en la necesidad de importar este producto.

En Ecuador los peces pelágicos forman parte de los recursos pesqueros de mayor importancia económica y la actividad de recolección, desembarques, procesamientos y exportaciones lo cual genera un rubro importante de divisas para el país.

Los principales puertos pesqueros donde frecuentemente se realizan los desembarques de peces pelágicos se encuentran en las provincias de Manabí y Guayas, como sigue:

<b>Manabí:</b>	Crucita	<b>Guayas:</b>	Monteverde
	Jaramijó		Palmar
	Manta		Salinas
	Machalilla		Anconcito
	Pto. López		Chanduy
	Salango		Posorja

La pesca en el Ecuador se ha venido dando desde muchos años atrás ya que las poblaciones costeras centran parte de su subsistencia y alimentación en productos de origen marino. La pesca de agua dulce que se realiza en el Ecuador es de muy poca importancia económica en nuestro país, se la realiza como actividad deportiva o esporádica

Asia es el continente más extenso y poblado que tiene el planeta, abarca una tercera parte de la superficie de la tierra y en ella viven más de la mitad de la población. En Asia existe una gran diversidad climática y vegetación; los principales tipos de clima son: Ecuatorial, tropical húmedo, tropical seco y desértico. La población total de éste continente casi alcanza los 4.000 millones de habitantes.

En Asia la pesquería marítima son extremadamente importantes. Japón es el primer país pesquero del mundo y luego lo sigue China. China e India tienen una importante actividad comercial a escala internacional, incluidos países que no pertenecen al continente.

### **1.3.- Definición Del Problema**

La producción de los pelágicos es una actividad que cubre cierta parte la demanda alimentaria en exportaciones hacia el continente Asiático, ya que dicho producto es apetecido por esta población porque presentan cerca de 40 nutrientes, como son los aminoácidos, vitaminas, minerales y ácidos grasos, ya que este sería el balance perfecto a la salud humana. Basándonos en la situación geográfica del Ecuador, nuestro país cuenta con 500 millas de la costa (desde la puntilla de Santa Elena hasta la Isla San Cristóbal) en donde se puede extraer este tipo de pescado teniendo la posibilidad de llevar al mercado Asiático, ya que para Ecuador las exportaciones de productos del mar representan un rubro importante en el comercio exterior y de esta manera aumentar las divisas al país.

## **1.4.- Formulación Del Problema**

¿De qué manera incide el alto índice de requerimiento de peces pelágicos a la exportación de este producto al mercado Asiático?

## **1.5.- Justificación**

Al analizar el sector pesquero en nuestro país pude comprobar que, Ecuador es muy rico en variedades de productos marinos tal es el caso de las especies pelágicas (especies marinas de bajas profundidades Ej.: pámpano, carita, sierrilla, etc.), por lo que es de mucha importancia realizar una investigación sobre su producción y demanda en el mercado mundial, y para nuestro país su beneficio económico con ingreso de divisas de gran importancia para la economía generando de igual manera fuentes de empleo.

Los peces representan cerca del 40% de la proteína de origen animal que consume el ser humano.

Los productos acuícolas, en particular, han causado fuertes aumentos, siendo los niveles actuales un 18% más alto que en mayo de 2010. Ello se explica también por factores relacionados con la oferta, pero también es evidente que el mercado ésta dispuesto a aceptar esos precios.

Por otro lado, tras un pronunciado descenso registrado después de la crisis, recién ahora los precios de las capturas han vuelto a los niveles anteriores. La demanda de pelágico continúa creciendo en los mercados tanto internos como internacionales, pero los precios están aumentando.

La oferta de peces pelágicos pequeños se restringió en el 2011, debido principalmente al escaso suministro de arenque de desove primaveral. Los precios del arenque han

aumentado y se prevé que aumentarán más todavía. También deberían aumentar los precios de la caballa.

En la pesca industrial comunitaria el impacto es escaso para la flota con pesca dirigida, por el nivel de datos pesqueros y científicos aportados y el trabajo científico asociados a ellos. Para la flota que captura condriictios como by-catch el impacto predecible es mayor, al constituir las capturas un hecho fortuito y eventual no vinculado a su proceso normal pesquero y económico, y posibles repercusiones sociales derivadas de la intervención de los anteriores.

La pesca en países de desarrollo tendrá impactos evidentes tanto sociales como económicos; será preciso establecer partidas presupuestarias AD-HOC para la realización de evaluaciones, recopilación de datos, y monitorización, ampliando así la aportación de datos.

Evidentemente, existen importantes problemas de conservación al ordenar las especies pelágicas. Uno de los descensos más importantes de las poblaciones ícticas se ha producido con las especies pelágicas (Glantz y Thompson, 1981; Zuleta y Serra, 1984). Por lo tanto, hay que hacer todo lo posible para que haya un escape razonable de la población reproductora. (ONU)<sup>1</sup>

Hay varios problemas económicos y sociales generados por las pesquerías pelágicas. Para las especies pelágicas de larga vida existe muchas veces una competencia entre la pesca para la transformación en harina y la que se dedica para el consumo humano. Típicamente, las pesquerías para la fabricación de harina se concentran en las clases

---

<sup>1</sup>

ONU. (s.f.). *Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.coin.fao.org](http://www.coin.fao.org)

de edad más jóvenes y abundantes. Las pesquerías para el consumo humano, generalmente, tienen un tamaño mínimo comercial. La competencia directa entre estos grupos al no existir una regulación tiende a favorecer a la pesquería industrial, ya que puede explotar una clase de edad antes de que lo haga la pesca dedicada al consumo humano.

Una pesca sin reglamentación ha provocado una disminución enorme de poblaciones altamente productivas. El hundimiento de la pesca del arenque del Mar del Norte (Saville y Bailey, 1981) es un ejemplo bien conocido, y otros figuran en diversos documentos de Saville (1980).

La economía de Asia cuenta con más de 4.2 millones de personas, la cual representa un 60% de la población mundial en 46 estados diferentes. Asia es la región del mundo con el mayor crecimiento económico. China es la mayor economía de Asia y la segunda mayor economía del mundo.

## **1.6.-OBJETIVOS**

### ***Objetivo general:***

Determinar la importancia de satisfacer el requerimiento de peces pelágicos en el mercado CHINO mediante un modelo de exportación que permita incrementar el ingreso de divisas al país.

### ***Objetivos específicos:***

- Analizar las estadísticas de las exportaciones de peces pelágicos de los últimos tres años.
- Definir procesos de exportación de peces pelágicos.

- Concienciar a los encargados de comercio exterior de la importancia de establecer acuerdos comerciales.
- Analizar la gran demanda que existe por parte del mercado CHINO.

### **1.7.- Intencionalidad De La Investigación**

Conocer los procesos de producción y exportación de los peces pelágicos hacia CHINA.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1.- Estado Del Conocimiento

No es posible efectuar un estudio de las teorías del comercio internacional sin antes hacer referencia al comercio exterior, mismo que se define como el “Intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países”.

El comercio internacional tiene diferentes teorías que en un momento determinado pueden explicar su comportamiento:

- ✓ Teoría Mercantilista
  
- ✓ Teoría de la ventaja Absoluta
  
- ✓ Teoría de la ventaja Comparativa
  
- ✓ Teoría del ciclo de vida del producto

Según Heckscher - Ohlin el cual parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa, afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes que requiere grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes; y que tiende a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos.

La aportación de estos dos economistas suecos, Heckscher en 1919, y Ohlin en 1933 ha influenciado mucho para determinar la causa del comercio internacional. El

primero afirma que los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional puedan quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos<sup>2</sup>. Y Ohlin insiste en que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de las diferencias de costes comparativos y, por lo tanto, del intercambio.

En los datos estadísticos muestran que partir de la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento del comercio internacional se produce sobre todo entre países industriales con dotaciones factoriales similares. (ICE, 2011)<sup>3</sup>

El estudio de mi investigación se fundamenta en la teoría de Heckscher – Ohlin porque nuestro país se encuentra en la capacidad de producir y exportar los peces pelágicos, ya que en los países Asiáticos su producción es requerida por sus características nutricionales y sus costos son asequibles a la economía de ambos países, con lo cual lograríamos incrementar las exportaciones y divisas.

Cuando hablamos de Manta (Manabí), lo primero que nos imaginamos que es una de las poblaciones ecuatorianas con mayor proyección en las últimas décadas. La producción pesquera, movimiento comercial, industrial, portuario y turístico ha hecho que consolidemos de manera indiscutible como el nuevo polo de desarrollo del Litoral.

A esta ciudad se la conoce como: la ciudad-puerto, la dinámica de Manta ha sido el resultado de un largo proceso donde ha tenido que ver mucho la orientación histórica que este pueblo tiene por su océano y lo que está más allá de ultramar.

---

<sup>2</sup> Teoría de Heckscher

<sup>3</sup>ICE. (2011). *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. °858 ICE. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.revistasice.com](http://www.revistasice.com)

Los Océanos cubren casi tres cuartas parte de la superficie terrestre, el mar tiene una profundidad media de 3 km y excepto por una fracción relativamente pequeña de la superficie, es oscuro y frío.

Hay dos divisiones principales de la vida en el Océano abierto: la pelágica (de flotación libre). Pelágicos se denominan a los peces que viven en las capas superficiales del mar y la bentónica habitante del fondo, la zona pelágica tiene un componente principal que es el plancton (fito y zooplancton) el cual está compuesto por algas, protistas, pequeños camarones, huevos, y larvas de muchos peces invertebrados. (ECURED)<sup>4</sup>

La zona pelágica es la más alejada de la costa, se extiende desde donde termina la plataforma continental y comienza el talud continental hacia el interior. Entre los seres pelágicos se pueden considerar dos categorías, en una de ellas se incluyen aquellos que son arrastrados pasivamente por la actividad de las aguas por estar flotando en ellas, los peces pelágicos se caracterizan por tener un cuerpo fusiforme, robusto, con fuertes aletas caudales, lo que les permiten ser buenos nadadores y por tanto realizar migraciones de considerables distancias, atraviesan el Atlántico y visitan zonas de condiciones ambientales tan distintas también pueden soportar diferentes temperaturas gracias a su sistema circulatorio que han desarrollado y que les permite independizar su temperatura corporal de la del medio ambiente.

Los Estados deben cooperar para adoptar normas que regulen la actividad pesquera, a fin de impedir el agotamiento de las especies marinas y preservarlas para el futuro, pues, innegablemente, el mar es fuente de vida y uno de los hábitats naturales del hombre.

---

<sup>4</sup>ECURED. (s.f.). *ECURED. CONOCIMIENTO CON TODOS Y PARA TODOS*. Recuperado el NOVIEMBRE de 2012, de [www.ecuredd.cu/index.php/Ecured:Enciclopedia\\_cubana](http://www.ecuredd.cu/index.php/Ecured:Enciclopedia_cubana)

La producción total mundial de pescado y crustáceos y moluscos procedentes tanto de la pesca de captura como de la acuicultura alcanzo un volumen récord de 109,6 millones de toneladas, la mayor parte del crecimiento provino de las pesquerías de captura de especies marinas.

La demanda futura de pescado está determinada fundamentalmente por el número de consumidores futuros, sus hábitos de consumo de pescado, los ingresos de que dispondrán y los precios del pescado. En América Latina la actividad pesquera se ha transformado en una importante actividad económica, generadora de empleo e ingresos para una gran cantidad de familias, de la misma forma ha llegado a ser una importante fuente para mantener la seguridad alimentaria a nivel mundial haciendo un aporte nada despreciable a las economías latinoamericanas.

Las principales especies pelágicas capturadas son: arenque, lanzón, espadín, jurel, sardina y caballa. Sin embargo, son más importantes desde el punto de vista económico el bacalao o los peces pelágicos grandes.

El negocio de la exportación de peces pelágicos es una actividad rentable y lucrativa, que no ha sido muy explotada en el Ecuador, las posibilidades de esta son muy grandes siempre y cuando se respete la frágil pero inmensa biodiversidad que el país tiene.

En el Ecuador existe muy poca información referente a la exportación de peces pelágicos tanto de agua dulce como salada, nuestro país tiene diversidad de especies pelágicas que pueden ser explotadas. La falta de investigación en la reproducción de estas especies nos convierte en un país poco desarrollado en este aspecto.

La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. La exportación requiere de una baja inversión y permite a los administradores tener un control operativo mayor, para

poder capturar este tipo de pescados se tiene que conocer su biología, conocimiento que han conseguido pescadores de manera empírica y que cada vez más, logran los científicos con sus estudios.

En función del volumen, la pesca de especies pelágicas es, con gran diferencia, la más importante del mundo. La vida de las especies pelágicas varía considerablemente; de uno a dos años, como las anchoas, y hasta 20 años, como el arenque atlántico escandinavo. A fines de ordenación, es mejor distinguir entre las que viven pocas como anchoas, sardinas, espadín, capelán y las que viven más arenques y caballas. Muchas, por no decir la mayoría de las especies, han disminuido enormemente su reclutamiento como consecuencia de la reducción de las poblaciones reproductoras. Muchas veces, incluso después de haberse reducido o detenido la pesca, algunas poblaciones no pueden recuperarse.

Muchas poblaciones también experimentan variaciones a largo plazo en la abundancia, independientemente de cualquier efecto de pesca. La pesca de estas especies con redes de cerco de jareta y la pesca al arrastre en aguas de media altura, indica típicamente que no existe relación entre la captura por unidad de esfuerzo y el tamaño de la población. La vigilancia directa de la abundancia de la población se efectúa mejor con métodos acústicos.

Las técnicas del análisis virtual de la población y los análisis de cohortes son insuficientes para evaluar el estado de las especies pelágicas de corta vida o aquellas especies de vida larga que han sido excesivamente explotadas. La razón es que una pesca excesiva reduce el tamaño de los grupos de edad más viejos y la dinámica de la población está dominada por los grupos de edad más jóvenes. La abundancia de estas clases de edad puede ser evaluada con ninguna precisión real utilizando el análisis virtual de la población o el análisis de cohortes. En las especies de corta vida el nivel

de mortalidad natural es de tal fuerza que esta situación continúa incluso cuando no hay pesca. (FAO)<sup>5</sup>

Generalmente las embarcaciones zarpan en horas de la tarde, para explorar durante la noche el área de pesca, realizar faenas de pesca y retornar al amanecer hasta el puerto base.

## **2.2. Fundamentación Teórica**

### ***2.2.1. Características Del Mercado Chino***

La República Popular de China o simplemente China, es un país ubicado en el este del continente Asiático, así como el más poblado. El territorio Chino está dividido en 22 provincias, 5 regiones autónomas, 4 municipalidades y 2 regiones administrativas especiales. China es un país miembro de la Organización de Naciones Unidas (ONU) y del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

La población de China es de 1 343.239,923 habitante. China es la segunda economía y potencial más grande del mundo. El régimen político de China está inspirado en el comunismo soviético tal es así que se vuelve un estado unipartidista, pero económicamente es un estado capitalista desde las reformas de 1987.

Desde el año 2003 hasta la actualidad (2012) China ha tenido un crecimiento económico muy rápido a cargo de Hu Jintao como presidente y Wen Jiabao como

---

<sup>5</sup>FAO. (s.f.). *Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura*. Recuperado el noviembre de 2012, de [www.coin.fao.org](http://www.coin.fao.org)

primer ministro, tanto es así que puede sobrepasar a la economía estadounidense hacia el año 2016. (GOLFGANG, 2012)<sup>6</sup>

Debido a la gran extensión, China se diferencia en tres grandes zonas. La zona monzónica del este en el cual existe un clima húmedo; la zona seca del noroeste, en donde el clima es seco; y al sur en la meseta del Tíbet en el que el clima es frío. El clima de las montañas tiene gran cantidad de precipitaciones, especialmente entre los 600 y los 2000 m lo cual éstas precipitaciones suelen estar por encima de los 1000 mm. El clima subtropical se da en el este en la época de los monzones. Se trata de un clima cálido y húmedo y rara vez llegan vientos polares. El clima continental húmedo se da en el noreste del país y en la transición entre el clima seco y el subtropical húmedo y algunas veces llegan masas de aire del clima subtropical húmedo. (WIKI, 2012)<sup>7</sup>

En los últimos años el rápido crecimiento económico del país ha contribuido a graves consumiciones de inflación lo cual causa que los precios de los productos básicos se eleven progresivamente. El precio de los alimentos en China aumento en más de 21% en los primeros cuatro meses del 2008; en septiembre del 2011 los precios al consumidor subieron un 6.1% en comparación con el año anterior, marcando una reducción de la inflación desde el máximo de julio de 2011. (CHINA)<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup>GOLFGANG, A. (septiembre de 2012). *INTERNACIONALISTAS*. Recuperado el diciembre de 2012, de [WWW.internacionalistas.Foroactivo.Com](http://WWW.internacionalistas.Foroactivo.Com)

<sup>7</sup>WIKI. (11 de diciembre de 2012). *WIKIPEDIA.ORG*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.wikipedia.org/wiki/República\\_de\\_China](http://www.wikipedia.org/wiki/República_de_China)

<sup>8</sup>CHINA, L. (s.f.). *LATIN CHINA MEXICO*. Recuperado el diciembre de 2012, de [WWW.importardechina.com.mx](http://WWW.importardechina.com.mx)

I. Indicadores Básicos de China		
	CAPITAL	Beijing
DEMOGRAFÍA	Población (julio 2012 est)	1,343,239,923 (July 2012 est.)
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2012)	0.42% (2012 est.)
	Índice de GINI - Distribución del Ingreso (2009) Puesto 48	48
	Índice de Desarrollo Humano (2011)	0.687 (Puesto 27) Desarrollo Humano Medio
PRODUCCIÓN	PIB (billones*, est. 2011)	7.29
	PIB per cápita (dólares, est. 2011)	5,416
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est. 2011)	9.2%
	Composición del PIB por sector (2011):	
	Agricultura	10%
Industria	47%	
Servicios	73%	
PRECIOS	Inflación anual (est. 2011)	5.5%
MONEDA	Moneda	Renminbi yuan (RMB)
	Tipo de Cambio (Yuan por USD 2011)	6.46(2011 est.)
EMPLEO	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2011 est.	5.5%

### Ilustración 1. Indicadores Básicos de China

Fuente: PROECUADOR.<sup>9</sup>

Debido a las grandes coincidencias que existen y comparten en la actualidad ambos países (ECUADOR-CHINA) ha hecho posible que exista una creciente apertura en la cooperación de beneficio mutuo, basada en el respeto absoluto en términos de soberanía nacional y no injerencia en los asuntos internos de ambos países.

Según el Ministerio de relaciones Exteriores Ecuador y China suscribieron siete convenios sobre cooperación, comercio y seguridad. Durante la cita se manifestó la

<sup>9</sup>INVERSIONES, I. D. (s.f.). *PROECUADOR*. Recuperado el noviembre de 2012, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

voluntad del país asiático de posicionar una fábrica de autos en Ecuador, para que de ahí sea un distribuidor hacia toda la región.

Los ministros de ambos países concordaron iniciar un estudio que facilitará el comercio bilateral para iniciar un proceso de negociación de un acuerdo comercial, con el objetivo de incrementar las exportaciones ecuatorianas a China y así atraer la inversión de ese país para proyectos estratégicos.

El crecimiento de los mercados de China y la creciente demanda por alimentos de origen acuático son las causas por las que la producción debe incrementar. Debido al progreso de la clase media y al incremento de los ingresos, los chinos están consumiendo más pescado. El mayor crecimiento de la producción de China será por la acuicultura, que representó el 70% de la producción total de alimentos de origen acuático durante el 2008, ya que las capturas han decrecido.

Dentro de los productos más apetecidos por el mercado chino tenemos el pez carpa y el pámpano. En china existe un refrán “El reconstituyente medicinal es menos el alimentario”. Lo cual quiere decir que las personas deben cuidar la estructura de alimentación en la conserva de la salud.

El arte culinaria China tiene una larga historia y fama mundial. Sus estilos varían por las diferencias de zona, clima, productos y costumbres. Probar delicias chinas en China es una experiencia inolvidable.

### ***2.2.2. Relaciones Internacionales / Regionales (Organismos Adscritos, Acuerdos Comerciales Suscritos)***

En el marco de las relaciones Multilaterales:

- China es miembro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y miembro permanente de su Consejo de Seguridad.
- Es miembro de la APEC, (Asociación para la Cooperación Económica en la región Asia-Pacífico) desde 1991.
- Es Miembro del Fondo Monetario Internacional (FMI), donde su importancia relativa ha incrementado con la última revisión de cuotas de septiembre del 2006 y la consiguiente ponderación del voto. Promueve la adopción por parte del fondo de una moneda alternativa al dólar así como su propia internacionalización del RMB.
- Con el objetivo de mejorar las instituciones públicas CHINA concluyó con el Banco Mundial la estrategia de asociación para el periodo 2006-2010.
- China es miembro de pleno derecho de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde diciembre del 2001, iniciando un proceso de liberación sin precedentes en su economía en el que la UE sería uno de los principales beneficiarios.
- En el marco de las relaciones regionales, China accede al Tratado de Amistad y Cooperación del Sudeste Asiático, estableciendo por tanto una relación privilegiada con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). En noviembre del 2002 China firmó con la ASEAN el Acuerdo marco de Cooperación económica y mantiene con sus miembros una área de libre comercio. China dedica cada vez mayor atención e interés a otros foros regionales con vocación asiática, entre los que cabe destacar la Asia Europe Meeting (ASEM), considerado por China un foro particularmente importante de acercamiento con la UE.

- Desde que en el año 1986 China se une al Banco Asiático de Desarrollo (BASD), este sea convertido en el segundo mayor prestatario. En una reunión en enero del 2007, el primer ministro Wen Jiabao solicitó que el BASD ejerciese un papel más activo en el desarrollo social y rural de China.

### ***2.2.3. Principales Productos Exportados Por China***

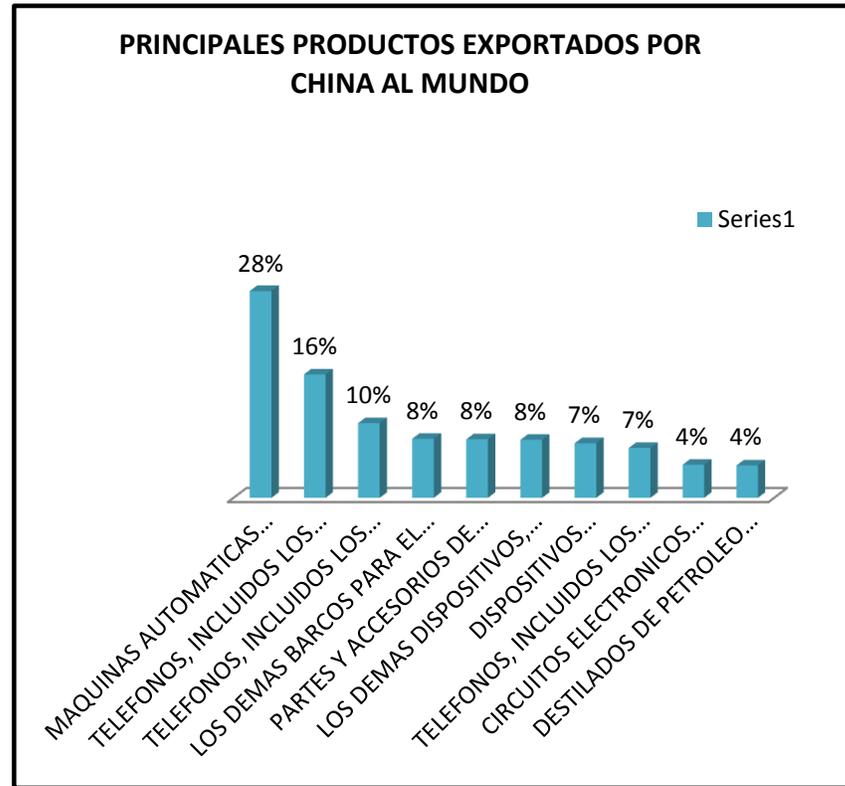
Las principales exportaciones Chinas con el mundo se destacan la tecnología esto tiene que ver con electrodomésticos, computadoras, etc., China sigue siendo un gran exportador a nivel mundial en textiles y zapatos, acero, autopartes, barcos, automóviles. Aunque en las crisis financiera de los años 2008 y gran parte del 2009 las exportaciones tuvieron un decrecimiento considerable, lo cual tuvo una recuperación en el 2010. Como objetivo del plan Quinquenal Chino están: la sustitución del aporte de las exportaciones por consumo interno y el crecimiento de las importaciones.

**Tabla 1. Principales productos exportados por China**

<b>PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR CHINA AL MUNDO MILES USD 2011</b>			
<b>PART.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
<b>8471.30</b>	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS DIGITAL	105882,793	28%
<b>8517.12</b>	TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES...	63191,647	16%
<b>8517.70</b>	TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES...	38222,212	10%
<b>8901.90</b>	LOS DEMÁS BARCOS PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS Y LOS DEMÁS BARCOS	30242,979	8%
<b>8473.30</b>	PARTES Y ACCESORIOS DE MÁQUINAS DE LA PARTIDA 8471	29938,152	8%
<b>9013.80</b>	LOS DEMÁS DISPOSITIVOS, APARATOS E INSTRUMENTOS DE ÓPTICA	29696,208	8%
<b>8541.40</b>	DISPOSITIVOS SEMICONDUCTORES FOTSENSIBLES; INCLUIDAS LAS CELULAS FOTO	27943,621	7%
<b>8517.62</b>	TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES...	25523,484	7%
<b>8542.31</b>	CIRCUITOS ELECTRÓNICOS INTEGRADOS; PROCESADORES Y CONTROLADORES	16965,662	4%
<b>2710.19</b>	DESTILADOS DE PETRÓLEO LIGERO, NO ESPECIFICADO EN OTRA PARTE	16565,395	4%
	<b>TOTAL</b>	<b>384172,153</b>	<b>100%</b>

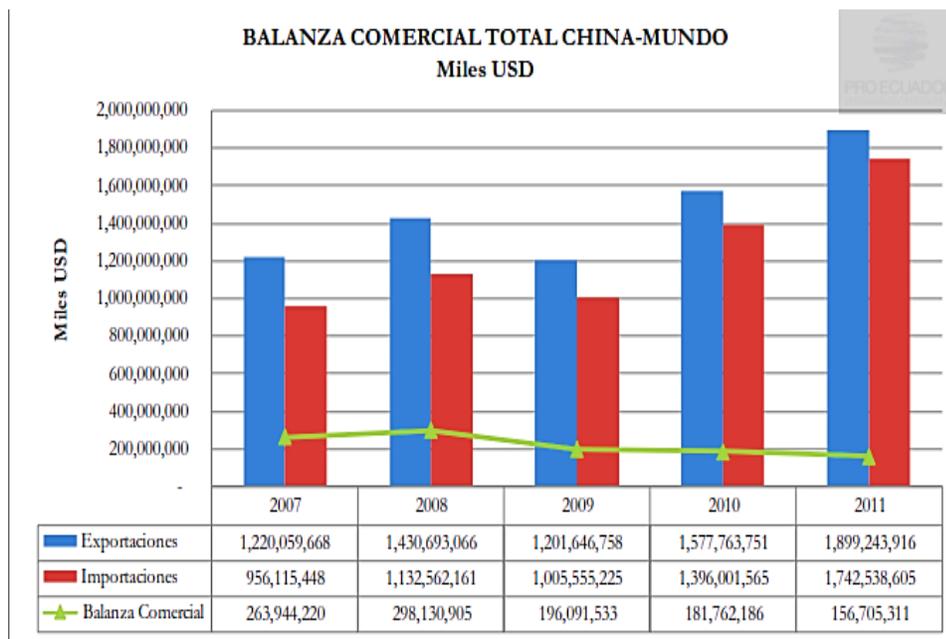
Elaboración: Autor

## Ilustración 2. Principales productos exportados por China



Elaboración: Autor

Al analizar las exportaciones e importaciones que realiza China con el mundo constatamos que la balanza comercial ha tenido un superávit en cada año. A continuación gráfico.



**Ilustración 3. Balanza comercial total China - Mundo**

Este superávit que ha tenido China ha sido el mejor resultado en casi 4 años, según lo publicado el último sábado. Esto se debe al crecimiento que ha tenido en las exportaciones (11,6%) de la misma manera que en el periodo 2011.

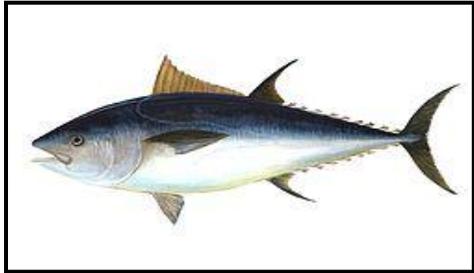
#### ***2.2.4. Especies De Peces Que Se Exportan***

La actividad pesquera abarca todas las provincias costeras del Ecuador. De las provincias de El Oro Manabí, Guayas y Esmeraldas provienen una gran variedad de productos que exporta:

##### ***2.2.4.1. Atún (*thunnus*)***

Este es pescado de mar o de agua salada. Su color es negro azulado por el lomo y su vientre de color plateado, mide de 2 a 5 metros en edad adulta, la carne del atún es

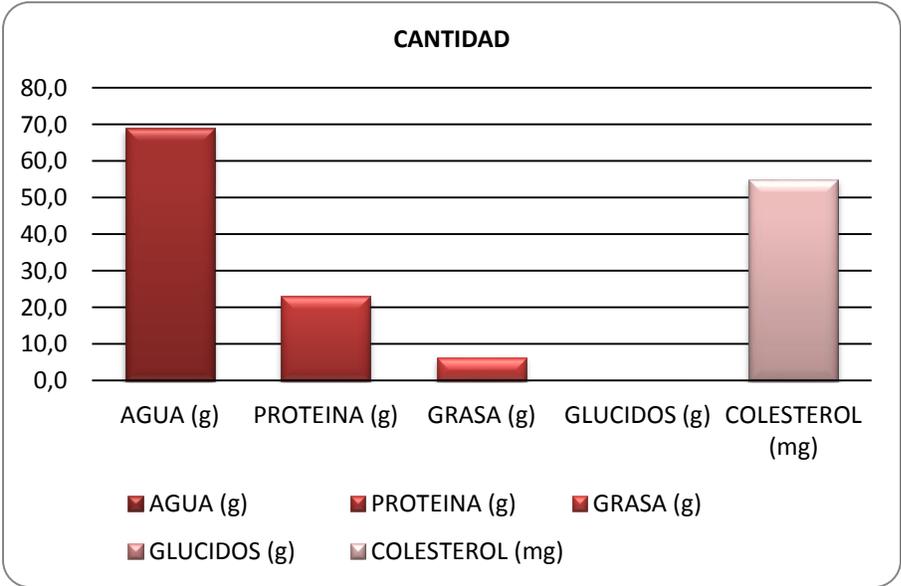
rosada o roja y contiene una gran cantidad de hemoglobina que las demás especies de pescados.



**Aspectos De Interés Nutricional Del Atún**

La composición media referida a 100g de producto fresco es la que se detalla en el siguiente gráfico:

**Ilustración 4. Nutrientes que aporta el Atún.**



Elaboración: Autor

#### 2.2.4.2. *Sardina (sardina pilchardus)*

El cuerpo de este pez es esbelto, con escamas delicadas, la parte superior de este pez es de color verde azulado, los costados y el abdomen plateado y la aleta dorsal y la cola son de color gris oscuro. (EROSKI, 2010)<sup>10</sup>

A continuación la tabla de la composición nutricional de la sardina:

**Tabla 2. Aporte Nutricional de la sardina**

<b>CALORÍAS</b>	<b>153</b>
<b>PROTEÍNAS (g)</b>	17,1
<b>GRASAS (g)</b>	9,4
<b>*G. SATURADAS (g)</b>	2,6
<b>*G. MONOINSATURADAS (g)</b>	2,8
<b>*G. POLIINSATURADAS (g)</b>	2,9
<b>HIERRO (mg)</b>	2,7
<b>MAGNESIO (mg)</b>	25,1
<b>POTASIO (mg)</b>	20,0
<b>FÓSFORO (mg)</b>	258,0
<b>CINC (mg)</b>	0,9
<b>YODO (mg)</b>	29
<b>B1 O TIAMINA (mg)</b>	0,1
<b>B2 O RIBOFLAVINA (mg)</b>	0,3
<b>B3 O NIACINA (mg)</b>	6,4
<b>B9 O ÁCIDO FÓLICO (mcg)</b>	8,7
<b>B12 O CIANOCOBALAMINA (mcg)</b>	28,4
<b>VITAMINA A (mcg)</b>	62,9
<b>VITAMINA D (mcg)</b>	7,9
<b>VITAMINA E O TOCOFEROL (mcg)</b>	1,6

Elaboración: Autor

<sup>10</sup>EROSKI. (26 de julio de 2010). *EROSKI CONSUMER*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.consumer.es](http://www.consumer.es)

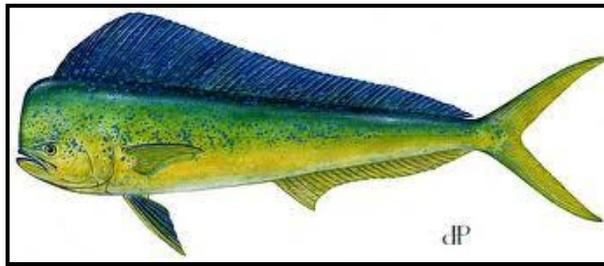
### 2.2.4.3. Dorado (*SalminusMaxillosus*)

Este pez tiene protegida toda su piel por grandes escamas y se destaca claramente su línea lateral, algo curvada en su parte anterior. La aleta dorsal erguida y colocada en la mitad del cuerpo; como característica de los characinidos presenta una aleta adiposa sobre, el pedúnculo caudal, que es ancho y vigoroso, como cuadra al cuerpo de un gran pez nadador, lo cual le permite que este pez de grandes saltos fuera del agua.

**Tabla 3. Aporte nutritivo del dorado**

<b>SODIO</b>	<b>73</b>
<b>POTASIO (mg)</b>	300
<b>CALCIO</b>	30
<b>MAGNESIO (mg)</b>	25
<b>FÓSFORO (mg)</b>	180
<b>HIERRO (mg)</b>	0,96
<b>CINC (mg)</b>	0,5
<b>ÁCIDOS GRASOS SATURADOS</b>	0,5
<b>ÁCIDOS GRASOS MONOINSATURADOS</b>	0,8
<b>ÁCIDOS POLIINSATURADOS</b>	0,5
<b>COLESTEROL</b>	42
<b>VITAMINA A (mcg)</b>	9
<b>VITAMINA E O TOCOFEROL (mcg)</b>	1,25
<b>TIAMINA</b>	0,06
<b>RIBOFLAMINA</b>	0,08
<b>NIACINA</b>	5,00
<b>VITAMINA B6</b>	0,18
<b>VITAMINA B12</b>	2,00

Elaboración: Autor



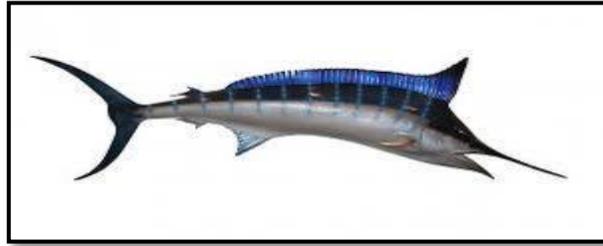
#### 2.2.4.4. *Pez Espada (Xiphias Gladius)*

Es una especie de pez piciforme. Son grandes peces predadores y altamente migratorios, es muy caracterizado por tener un pico largo y aplanado, la pesca de este pez es un deporte popular. Se distribuyen alrededor del mundo en aguas tropicales, subtropicales y templadas, tienden a concentrarse donde hayan corrientes marinas importantes. Las hembras son más grandes que los machos. Estos tipos de pez han sido identificados como una de las especies comerciales ya que su carne contiene gran cantidad de mercurio.

El mercurio es un metal pesado tóxico, esto se acumula en los tejidos de los seres vivos en forma de metilmercurio.

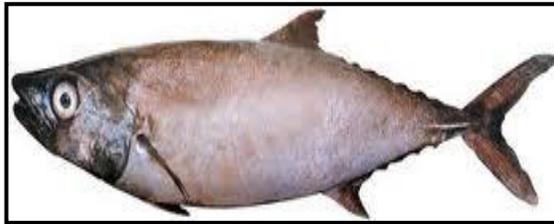
**Tabla 4. Aporte nutricional del pez espada**

<b>CALORÍAS</b>	<b>117</b>
<b>GRASAS (g)</b>	4,4
<b>COLESTEROL (mg)</b>	39
<b>SODIO (mg)</b>	102
<b>PROTEÍNAS (g)</b>	19,4
<b>VITAMINA A (ug)</b>	20,0
<b>VITAMINA C (mg)</b>	1,0
<b>VITAMINA B12 (ug)</b>	5,0
<b>CALCIO (mg)</b>	10
<b>HIERRO (mg)</b>	0,5
<b>VITAMINA B3 (mg)</b>	11,92



#### **2.2.4.5. Miramelindo (*LepidocybiumFlavobrunneum*)**

Este es un pez tropical de mares templados en todos los océanos, es de color castaño oscuro, este pez es consumido en varios países de Europa y Asia, puede ser crudo en shushi o sashimi; este es comercializado como atún blanco. En Japón ha sido restringido el consumo de este pez ya que lo consideran como tóxico, porque contienen elevados contenidos de ésteres grasos que se encuentran localizados en sus músculos lo que puede provocar problemas digestivos.



#### **2.2.4.6. Pámpano (*peprilusmedius*)**

Su cuerpo es elipsoidal, de perfil elevado ya que tiene una pronunciada cresta supra occipital, sus colores uniformemente plateados con reflejos metalizados por la presencia de células especializadas llamadas IRIDOCITOS.



El peso de estos peces suelen sobrepasar los 25 centímetros y un kilo, es frecuente que se concentren en gran número alrededor de la cebo lo cual provoca al pescador disgusto. Esta especie se alimenta de organismos bentónicos y planctónicos.

#### **2.2.4.7. Caballa (*ScombreScombrus*)**

Es un pez de la familia de los escómbridos, con un cuerpo alargado, delgado con aletas dorsales separadas, aletas pectorales cortas y una aleta anal seguida de siete aletillas. Los hábitos alimenticios de estos peces son muy variados lo cual incluyen crustáceos, sardinas o arenques. Esta especie hay en grandes cantidades en el Atlántico.

#### ***Ilustración 4. Información nutricional pez caballa***

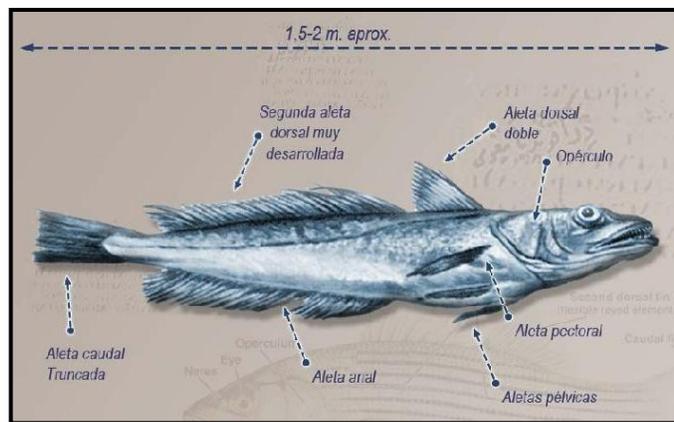
Información Nutricional para 100 gr. de Caballa.	
<small>mcg= microgramos</small>	
Energía	153 cal.
Proteínas	15 gr.
Grasas	10 gr.
Hierro	1 mg.
Magnesio	31 mg.
Sodio	130 mg.
Potasio	360 mg.
Fósforo	244 mg.
B1 o tiamina	0,09 mg.
B2 o riboflavina	0,3 mg.
B3 o niacina	9 mg.
B6 o piridoxina	0,7 mg.
B12 o cianocobalamina	10 mcg.
Vitamina A	36 mcg.
Vitamina D	16 mcg.
Vitamina E	1,25 mcg.

Fuente:Regmurcia.com

#### 2.2.4.8. Merluza (*Merluccius*)

Este pez pertenece a la familia de los Merlucidos y su nombre hace referencia a la manera de vivir, posee un cuerpo fusiforme, largo, delgado algo blando y compacto lateralmente, su cabeza ancha y aplastada llegando a medir 2 metros y con 11 kilos de peso medio aproximadamente.

**Ilustración 5. Pez Merluza**



La boca de este pez cuenta con dos filas de dientes en la mandíbula inferior y una fila en la mandíbula superior, todo su cuerpo está cubierto por escamas de tamaño medio excepto las aletas. Su alimentación se basa en peces más pequeños como arenques o anchovetas, forma parte de los pescados blancos y su contenido de grasas y calorías es muy bajo.

Propiedades nutricionales por 100 gr. de Merluza.



Calorías	Proteína (gr.)	Grasa (gr.)	Hierro (mg.)	Magnesio (mg.)	Potasio (mg.)	Fósforo (mg.)	Yodo (mg.)
90	18,3	1,8	0,34	25,1	270	190	18
mcg = microgramos							
Calcio (mg.)	Ácido Grasos sat. (gr.)	Ácido Grasos monosat. (mg.)	Zinc (gr.)	Colestero. (mg.)			
0,48	3,5	4,3	0,88	67			

**Ilustración 6. Aporte nutricional pez merluza**

Fuente: [www.regmurcia.com](http://www.regmurcia.com)

### 2.2.5. ¿Qué Es Pesca?

“La pesca es la acción de capturar y extraer peces u otras especies animales acuáticos. También es una de las actividades más antiguas que el hombre ha podido desarrollar para de ésta manera mantenerse y mantener su familia”.

### 2.2.6. Pesca Pelágica Y Pesca Demersal.

De acuerdo al hábitat que ocupan las especies de peces, las pesquerías se pueden clasificar como pelágicas, peces que ocupan la columna de agua, y demersales, aquellas especies que están asociadas con el fondo.

También las pesquerías pueden ser clasificadas de acuerdo al tipo de embarcación y artes de pesca.

En un extremo están los pequeños pescadores nativos y de base comunitaria, que muchas veces poseen métodos tradicionales y artesanales para aprovechar algunas pesquerías.

En el otro extremo están los pescadores en mayor escala o más industrializados, a quienes preocupan poco las tradiciones que han dominado la utilización de una determinada pesquería, y en cambio hacen hincapié en su explotación con fines principalmente comerciales y lucrativos.

Están también los pescadores recreativos que atraen miles de turistas y que aportan grandemente a la industria del turismo.

Ya sea a nivel industrial o de forma artesanal, se distinguen los siguientes tipos de pesca:

- Pesca comercial.- ésta es realizada con finalidades económicas y a gran escala.
- Pesca industrial.- se la realiza con el objetivo de tener un gran nivel de capturas, se realiza a través de grandes embarcaciones y una infraestructura portuaria apropiada para el desembarque y distribución de los peces.
- Pesca artesanal.- en ésta actividad se utiliza técnicas tradicionales sin ningún tipo de desarrollo tecnológico. Es habitual ser destinada para el autoconsumo, aunque una pequeña parte de la pesca se destina para la comercialización.
- Pesca submarina.- es similar a la caza, debido a que el pescador debe perseguir la presa hasta atraparla.
- Pesca deportiva.- ésta es realizada con fines de ocio.

La actividad pesquera inicio a mediados del siglo XV con las capturas de atún y de camarón marino para luego ampliarse a varias especies de pelágicos pequeños y grandes (pesca blanca).

Sin embargo, la industria pesquera en el Ecuador no se ha desarrollado lo suficiente, tomando en cuenta las grandes posibilidades de desarrollo que tiene debido a la gran riqueza ictiológica de su región costera e insular. La presencia de corrientes marinas cercanas a la costa y otros factores climáticos, le dan una gran riqueza marina de interés comercial al país que ha sido poco aprovechada.

Es importante indicar que la capacidad de producción del sector pesquero industrial exportador de peces u crustáceos está basada en la abundancia y disponibilidad de recursos de distribución costera y oceánica, influenciados por las condiciones oceanográficas que predominan en el océano pacifico, interrumpidas aperiódicamente por los eventos El Niño y La Niña.

### ***2.2.7. Artes De Pesca***

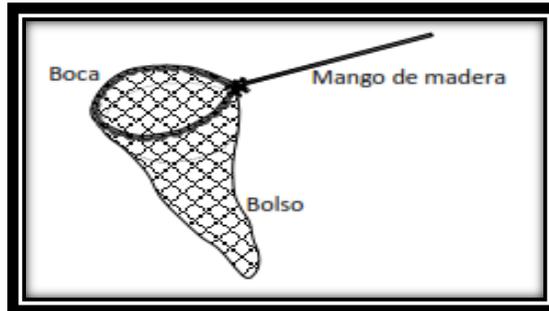
Para la realización de las faenas de pesca los dos sectores existentes, artesanales o industriales, utilizan diversidad de tipos de arte, confeccionados, armados y aparejados con diferentes clases de materiales, estas artes van desde las tradicionales tales como: atarraya, redes de enmalle, chinchorro de playa hasta los de mayor tamaño.

A continuación se describe los diferentes artes de pesca: (INSTITUTO NACIONAL DE PESCA)<sup>11</sup>

---

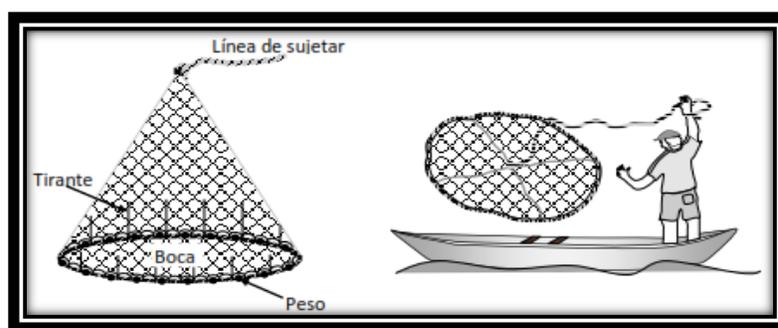
<sup>11</sup>INSTITUTO NACIONAL DE PESCA. (s.f.). *DESCRIPCION DE LAS ARTES DE PESCA UTILIZADOS*. Recuperado el 10 de 2012, de [www.inp.gob.ec/artes-de-pesca.pdf](http://www.inp.gob.ec/artes-de-pesca.pdf)

**Chayo.-** arte de paño de malla, generalmente de forma cónica, asegurada a unos palos o cañas, dando una figura triangular o redonda a la abertura, este arte se lo conoce como chingullo o salabardo.



**Ilustración 6. Chayo**

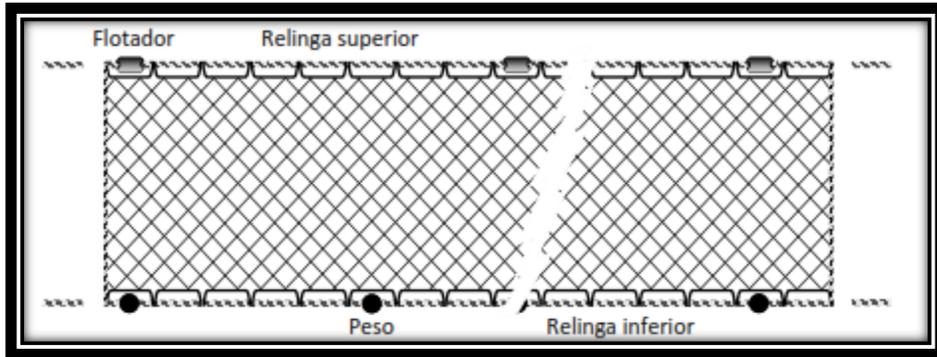
**Atarraya.-** es de forma cónica en posición normal, confeccionado de hilo fino y de malla pequeña, tiene la particularidad que al ser operado desde una embarcación o cerca de la playa toma la forma circular, para su buen funcionamiento y hundimiento en la relinga (cabo) inferior van anudados unos pesos (Pb), además se aseguran unos tirantes que van hasta una cierta altura de la misma relinga, los cuales forman el seno, para el embolsamiento de la captura.



**Ilustración 7. Atarraya**

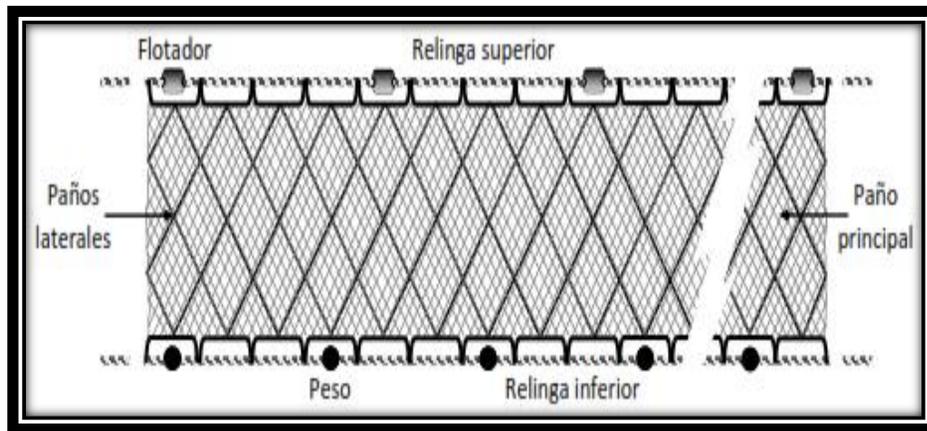
**Enmalle.-** arte de forma rectangular, construida por una sola pared de paño de malla, generalmente de hilo fino y de un mismo tamaño de ojo de malla en toda su longitud,

el paño va unido a una relinga de flotadores y otra de plomos. Estos artes por la disposición en el medio de operación pueden ser de superficie, media agua y fondo.



**Ilustración 8. Enmalle**

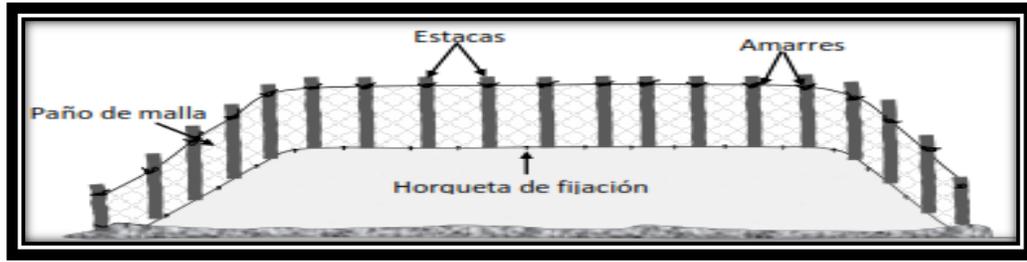
**Trasmallo.-** es una variedad de la red de enmalle y está formado por varias paredes superpuestas, de las cuales la del centro (paño principal) tiene un ojo de malla de menor tamaño que las laterales y están unidas a las relingas de flotadores y pesos.



**Ilustración 9. Trasmallo**

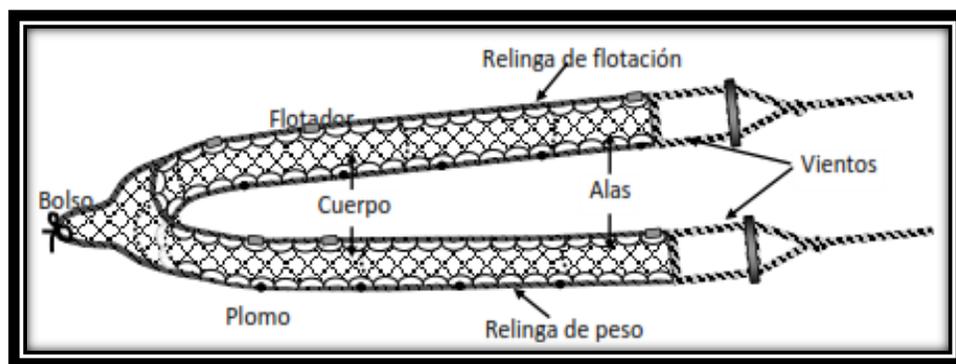
**Redes En Palizada O Estacada.-**Está constituida por varios paños de malla unidos entre sí, formando una sola pared, las relingas van cruzadas por las mallas laterales y a cierta distancia se efectúa un amarre.

Para su funcionamiento la relinga inferior va asegurada en el fondo por medio de trozos de palos u horquetas y la superior se sujeta a unas estacas o palancas, clavadas en el sedimento cerca de la playa constituyendo una estructura variable de forma rectangular y /o circular.



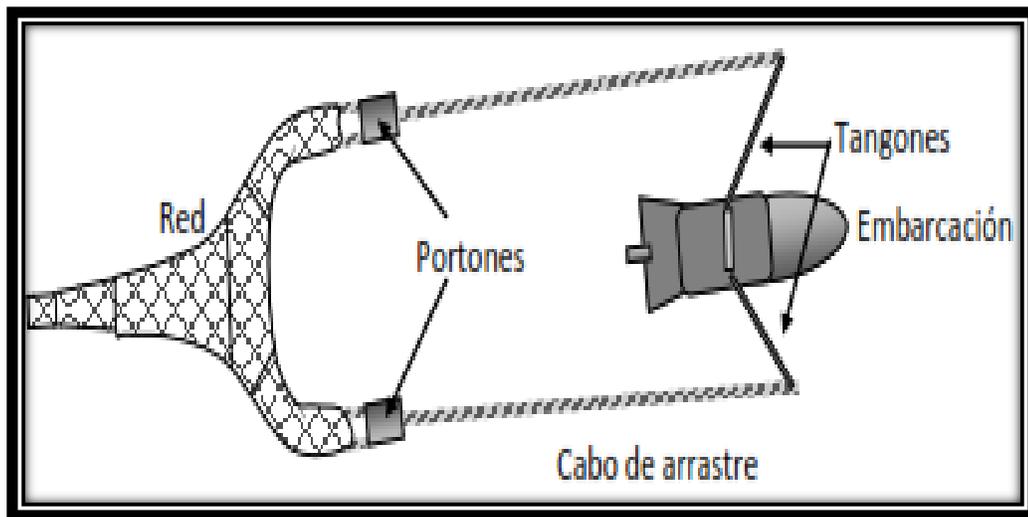
**Ilustración 10. Redes en palizada o estacada**

**Chinchorro O Cerco De Playa.**-Constituida por una sola pared de paño de malla de hilo grueso, con longitud de malla en el copo más pequeña que el pez a capturar para evitar su enmallamiento, están armadas por varias secciones (ala, cuerpo y copo) y los paños va asegurados a las relingas superior (flotadores) e inferior (pesos), generalmente en la parte central tiene el copo. Para su operación las alas van asegurada a un madero o palo por medio de unos vientos o bridas.



**Ilustración 5. Chinchorro O Cerco De Playa**

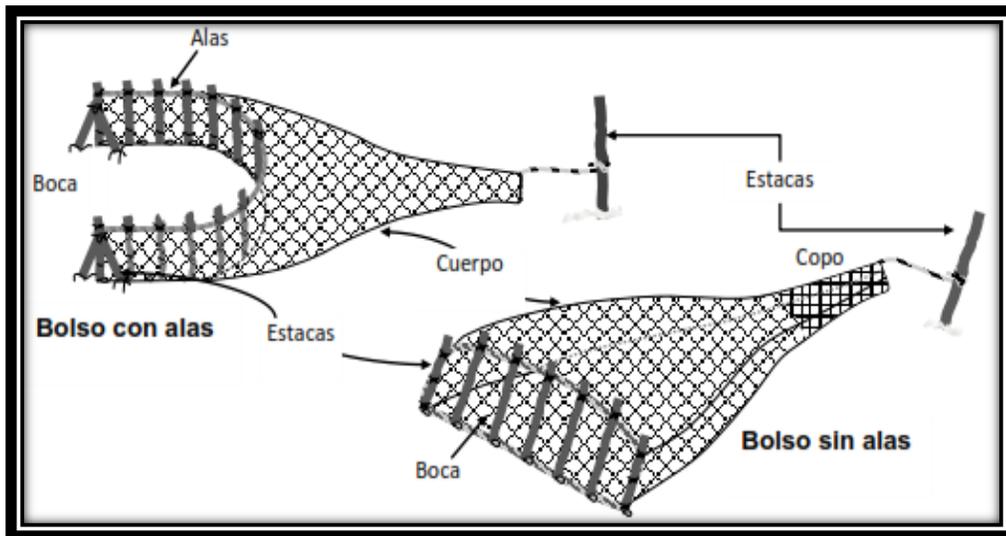
**Red De Arrastre “Changa”**.-Constituida de paño de malla de material Poliamida, su estructura es de forma cónica y posee características similares a la red de arrastre camaronera, con secciones como alas, vientre, dorso y copo, pero de menor dimensión. Es operada por embarcaciones menores (canoas realzadas), para su abertura horizontal y vertical durante el arrastre, va sujeta a dos portones y estos a su vez a dos tangones (palos de mangle) por medio de líneas o cabos.



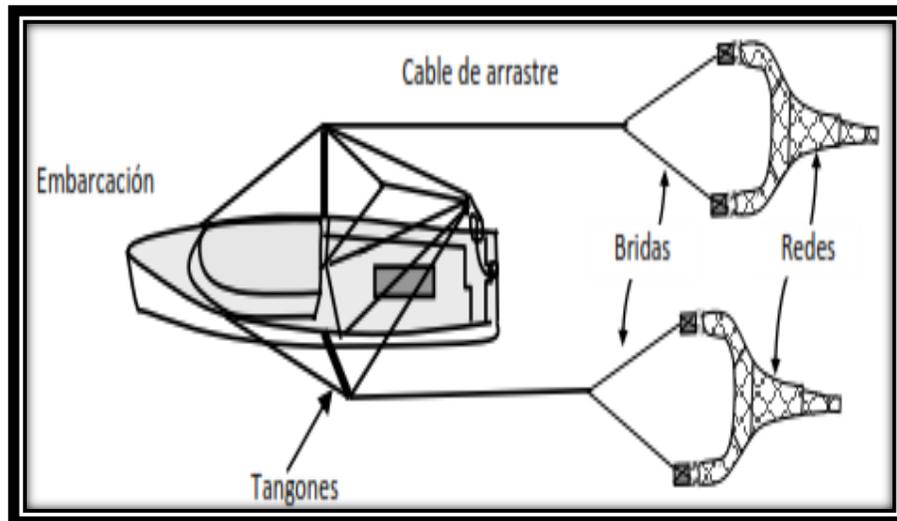
**Ilustración 62. Red De Arrastre “Changa”**

**Red De Bolso**.-Es de forma cónica, confeccionada con paño de malla de hilo grueso, muchas veces dentro de su estructura tienen alas, dando la apariencia de una red de arrastre, es calada u operada en los sitios denominados “bajos” por medio de la colocación de estacas, las mismas que están sujetas en ambas relingas en toda la longitud de la boca. Las relingas (cabos) van cruzadas por las mallas laterales del paño y carecen de flotadores y pesos.

**Ilustración 73. Red De Bolso**



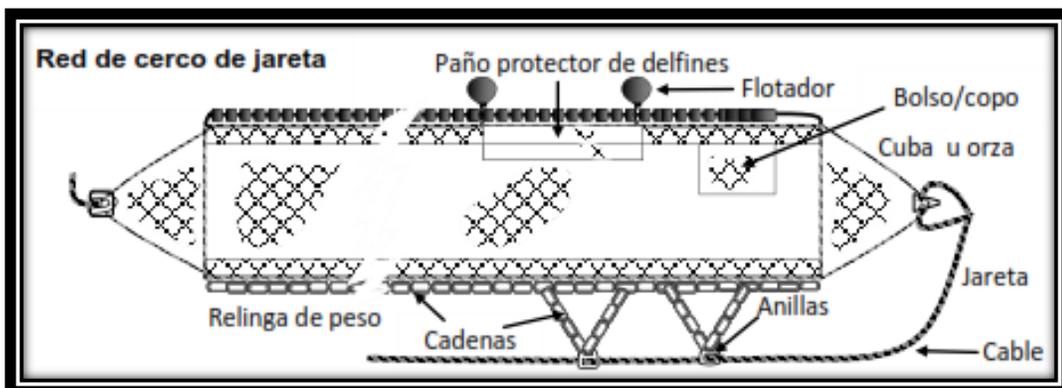
**Red De Arrastre.**-Arte de forma cónica de dos caras, compuesta por varias secciones (alas, cielo, dorso, vientre y copo), tiene una relinga de flotadores y otra de pesos, para su buen funcionamiento y abertura de la boca durante el barrido, se la apareja a dos portones por medio de bridas y/o patentes, puede ser arrastrada u operada por medios de tangones, por la popa o rampa, por medio del cable de arrastre que van conectados a los respectivos portones.



**Ilustración 4. Red De Arrastre.**

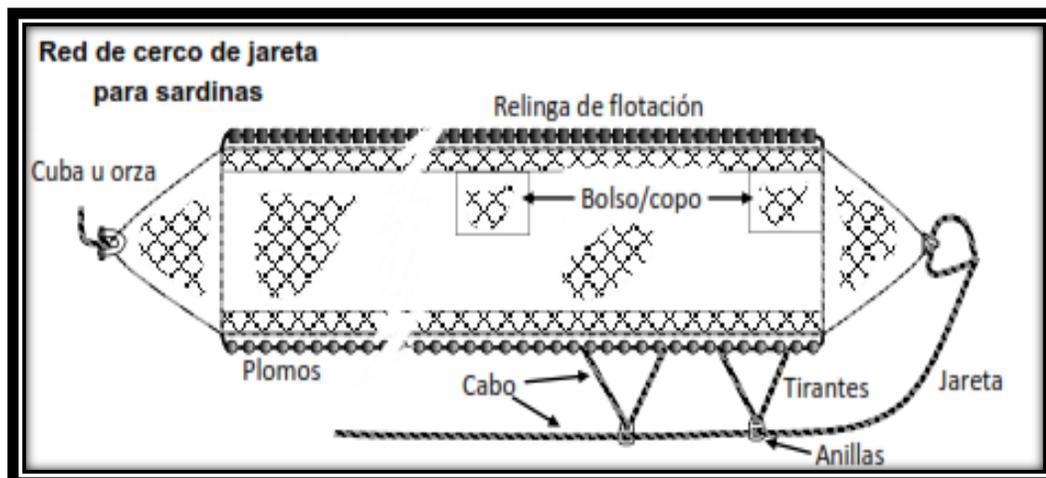
**Red De Cerco De Jareta.**-Estructuralmente tiene forma rectangular y esta anexada horizontalmente en toda su longitud a las cenefas de flotadores y pesos, ésta a su vez va asegurada a la relinga superior o flotadores e inferior o pesos.

Dentro de su diseño termina en ambos extremos en un ápice semi triangular llamado “cubas” u “orza”, desde las cuales se extiende un cabo o cable. El arte es complementado por secciones como cuerpo, antecabecero o copo; desde la relinga inferior prenden unos tirantes (cabo o cadena) en V que aseguran a unas anillas, por donde pasa el cabo o cable denominado “jareta” que sirve para realizar el cierre de la red.

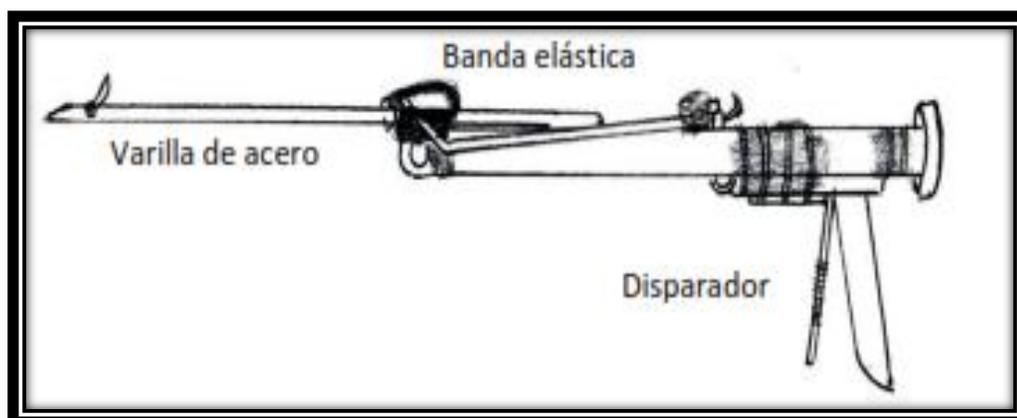


**Ilustración 15. Red De Cerco De Jareta**

Debido a las modalidades de pesca existentes sobre túnidos (avistamiento de brisas, objetos flotantes y delfines) con redes de cerco de jareta, las normativas internacionales han dispuesto que los barcos autorizados para la pesca sobre delfines, deben de tener redes con el paño Medina o paño protector de delfines (PPD) y que dentro de las operaciones de pesca, se realice la maniobra de retroceso para el escape o liberación de los delfines, en el caso que sean capturados. Actualmente, dentro del armado de estas redes está aplicando a los barcos de clase VI una rejilla para el escape de los pequeños o juveniles vivos.



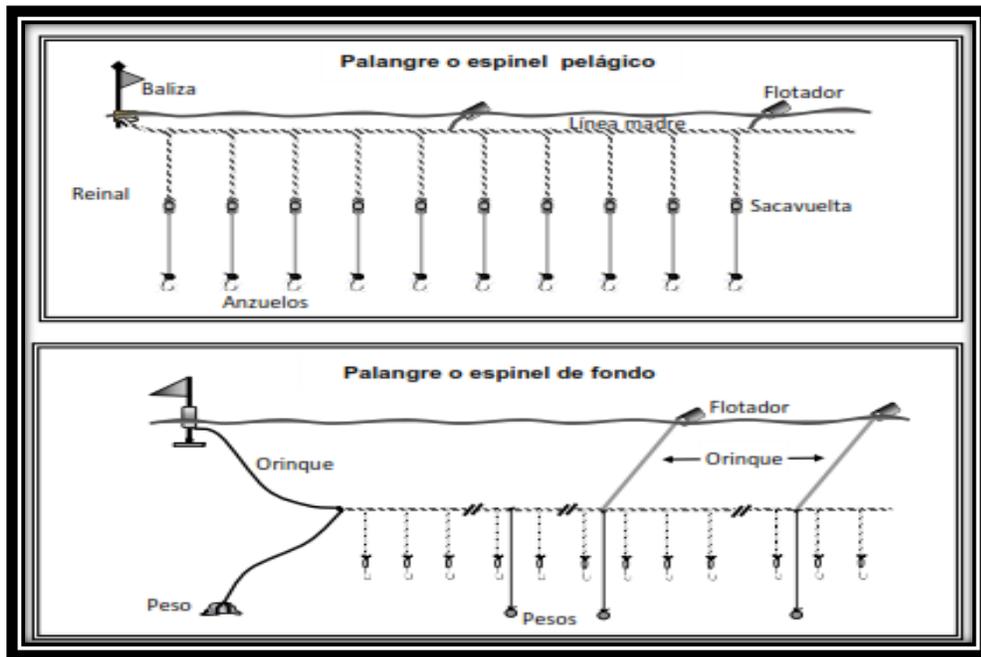
**Arpón.-**Artificio de pesca activo, empleado en buceo autónomo, el cual consiste en una varilla metálica impulsada hacia el objetivo a capturar por medio de un disparador manual que se encuentra provisto de un mecanismo elástico que impulsa al arpón.



**Ilustración 16. Arpón**

**Espinel – Palangre O Long Line.-** Arte compuesto por una línea principal “línea madre” bastante larga de la cual penden a una distancia variable pero uniforme unas extensiones cortas “reinales” en los que se anudan los anzuelos.

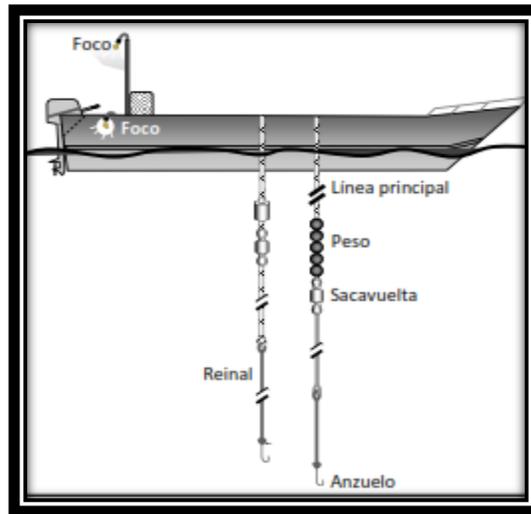
Dentro de su aparejamiento está provista de unas extensiones (orinques), que van desde la línea madre o línea principal hasta la superficie donde se fijan las boyas, dependiendo de su lugar de operación cada cierta cantidad de reinales y/o en los extremos van colocados unos pesos.



**Ilustración 17. Espinel – Palangre O Long Line**

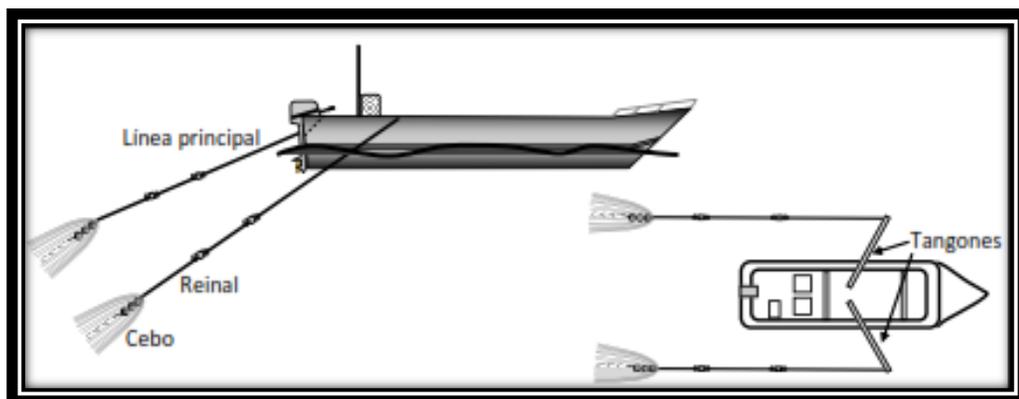
**Línea De Mano De Media Agua “Pesca A La Luz”**.-Se encuentra formado por una línea principal de material Poliamida (PA) trenzada por medio de una saca vuelta con una extensión de hilo generalmente de Poliamida monofilamento (PA mono) denominado “reinal”, en cuya parte final se anuda el anzuelo, en el cual se coloca la carnada, en la parte superior del reinal se asegura un peso. Este arte es utilizado para la captura del atún ojo grande y/o picudo.

**Ilustración 8. Línea De Mano De Media Agua “Pesca A La Luz”**



**Línea De Troleo O La Rastra.**-Constituido por una o varias líneas, en cuya parte extrema o final van anudado los respectivos anzuelos con carnada natural o artificial, así como señuelo, cuchareta o rúpala. Las líneas van asegurada en la borda, popa o tangones y son arrastrada por la embarcación a velocidades considerable.

**Ilustración 19. Línea De Troleo O La Rastra.**



### *2.2.8. ¿Qué significa rúpala?*

Rúpala es uno de los señuelos más productivos a nivel mundial de pesca con actuaciones exitosas ya sean en ambientes marinos como en ambientes de agua fresca de todo el mundo.



### **Descripción De La Rúpala**

Este instrumento posee una construcción de madera de balsa la cual es escogida cautelosamente, esta madera tiene características únicas de flotabilidad y resistencia específica que aplicadas al movimiento del señuelo en el agua le dan un término de excelencia; este señuelo tiene las condiciones para tener la menor resistencia cuando se desplaza por el agua, el señuelo debe ser escogido adecuadamente para la zona geográfica.

## Ilustración 20. Rápala



Los señuelos Rápala son señuelos que son probados en tanque de fábrica antes de que estos sean usados en capos acuáticos en busca del pez que deje huella en palmares deportivo de los pescadores de caña y carrete.



Modelos disponibles en el mercado:

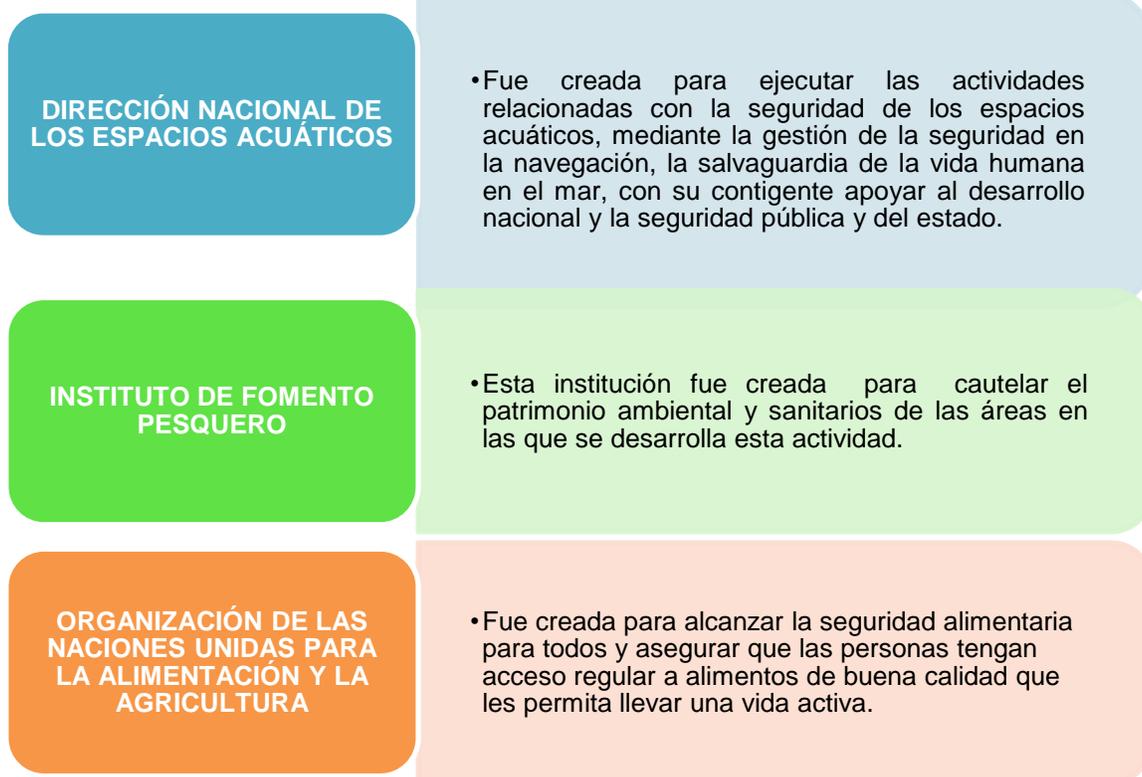
### Ilustración 21. Modelos disponibles

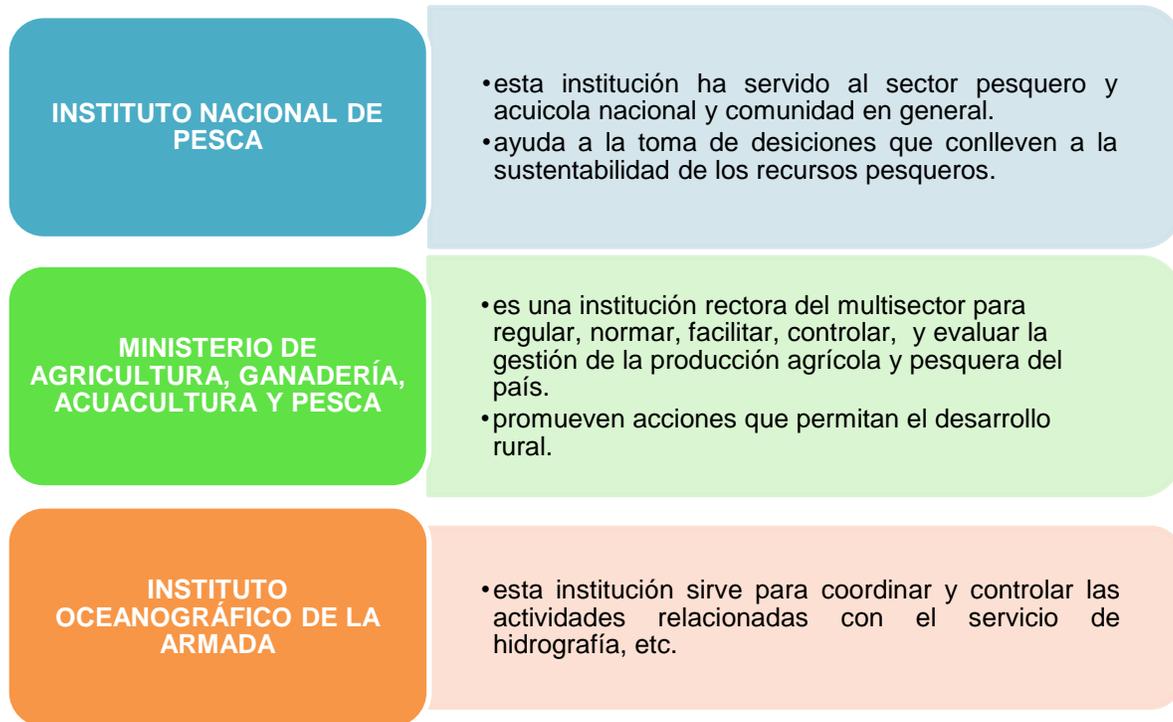
Modelos disponibles		
Modelo	Medida (en cm)	Peso (en gramos)
CD01	2.5	2.7
CD03	3.0	4.0
CD05	5.0	5.0
CD07	7.0	8.0
CD09	9.0	12.0
CD11	11.0	16.0

FUENTE: [www.pesca.org.mx](http://www.pesca.org.mx)

ELABORADO POR: autora

#### 2.2.9. Instituciones Que Intervienen En Las Normas De Pesca





FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

Elaborado: Autor.

### ***2.2.10. ¿Qué Es Un Arancel?***

Se conoce como arancel al impuesto que se paga por los bienes que son importados. Dichos aranceles pueden ser específicos o ad-valorem los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad ya sea del bien, del peso o del volumen que se ha importado; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad.

#### ***2.2.10.1. Arancel De Importaciones***

Es la relación o nómina de carácter legal u oficial impreso generalmente en forma de tabla donde se detallan todas las mercancías objetos del comercio exterior, ésta enumeración se la conoce como la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas

con la determinación de gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación.

La nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y codificación de mercancías (SA) fue elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y entro en vigor el 1° de enero de 1988. El Sistema Armonizado también ha sido utilizado por miembros de la OMC como una herramienta para definir los productos comprendidos en determinados acuerdos.

Con fecha 26 de junio del 2004, el Consejo de Cooperación Aduanera aprobó la cuarta recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado la cual entro en vigencia el 1° de enero del 2007. La Comunidad Andina incorporó a la Nomenclatura NANDINA (Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los países miembros de la comunidad Andina) la cuarta enmienda al Sistema Armonizado mediante Decisión 653 el 15 de noviembre del 2006.

El Arancel Integrado Andino (ARIAN) fue aprobado mediante decisión 657, éste es un sistema que permite recoger, validar e incorporar a una base de datos toda la información y normativa que generan los órganos de decisión de la Comunidad Andina, mediante las aperturas, en los casos en los que sea necesario, de las Subdivisiones de la Nomenclatura Común Andina (NANDINA), para designar las mercancías que sean objeto de reglamentaciones es específicas.

El Sistema ARIAN comprende dos subsistemas<sup>12</sup>:

- El subsistema Central del ARIAN, encargado de recopilar y distribuir la información del ARIAN, cuyo funcionamiento estará a cargo de la Secretaría General de la Comunidad Andina, y,

---

<sup>12</sup>Decisión 657 de la Comunidad Andina (CAN)

- Los subsistemas Nacionales del ARIAN, encargados de la consistencia y actualización del arancel externo común y las medidas recibidas, cuyo funcionamiento estará a cargo de las administraciones aduaneras nacionales de los países Miembros.

El ARIAN, que está basado en la Nomenclatura Común – NANDINA, se establece como herramienta para facilitar la difusión y aplicación del arancel externo común, de las estadísticas de comercio exterior y de las políticas y medidas comunitarias relativas.

Estos aranceles pueden ser:

#### ***2.2.10.1.1. Advalorem***

Es un gravamen arancelario al que están afectadas casi todas las mercancías cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor cif de las mercancías, cuyo valor debe determinarse en base a las normas internacionales previstas en el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC anteriormente GATT) en el cual se define que el valor de Aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo.

#### ***2.2.10.1.2. Arancel Específico***

Es un pago establecido por cada unidad de bien importado; como por ejemplo: US\$5.00 por metro de tela, o US\$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal, en el arancel específico no se considera si el precio del producto es muy elevado o bajo.

### ***2.2.10.2. Clasificación Arancelaria***

La clasificación arancelaria es encontrar la exacta posición arancelaria de un producto en el arancel, cada mercadería deben identificarse al pasar por aduana, con el fin de poder determinar su correcta posición arancelaria, que porcentaje de derechos arancelarios debe cancelar y establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se las debe clasificar con base en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías; la cual haya sido adoptado por la mayoría de los países, en el caso de Guatemala se denomina Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) ya que Guatemala forma parte del Mercado Común Centroamericana y la región mantiene un arancel común ente terceros países.

La importancia por la que las mercancías sean codificadas es que permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de “nombre” común para todos los países, sin importar el idioma; de la misma manera permite que una misma mercancía se codifique de manera idéntica tanto en las tarifas de importación como de exportación en todos los países, para ello se utilizan los primeros seis dígitos de clasificación.

El sistema de operación es a través de la codificación de las mercancías en seis dígitos, con base en una secuencia en su nomenclatura, pasando de lo general a lo particular, de lo más simple a lo más complejo y de lo menos a lo más elaborado.

Este sistema está basado en: Secciones, capítulos, sub-capítulos, partidas y sub-partidas y tiene como complemento de criterio:

### ***2.2.11. ¿Qué Es Exportar?***

Exportar significa vender, comercializar, intercambiar, entregar y cobrar productos o servicios a clientes que se encuentran fuera del territorio Nacional.

Diferencias entre el mercado local y la exportación. No existen grandes diferencias entre ambos mercados, pero si algunas cosas que debemos tener en cuenta:

#### 1. Ambos mercados son similares en que:

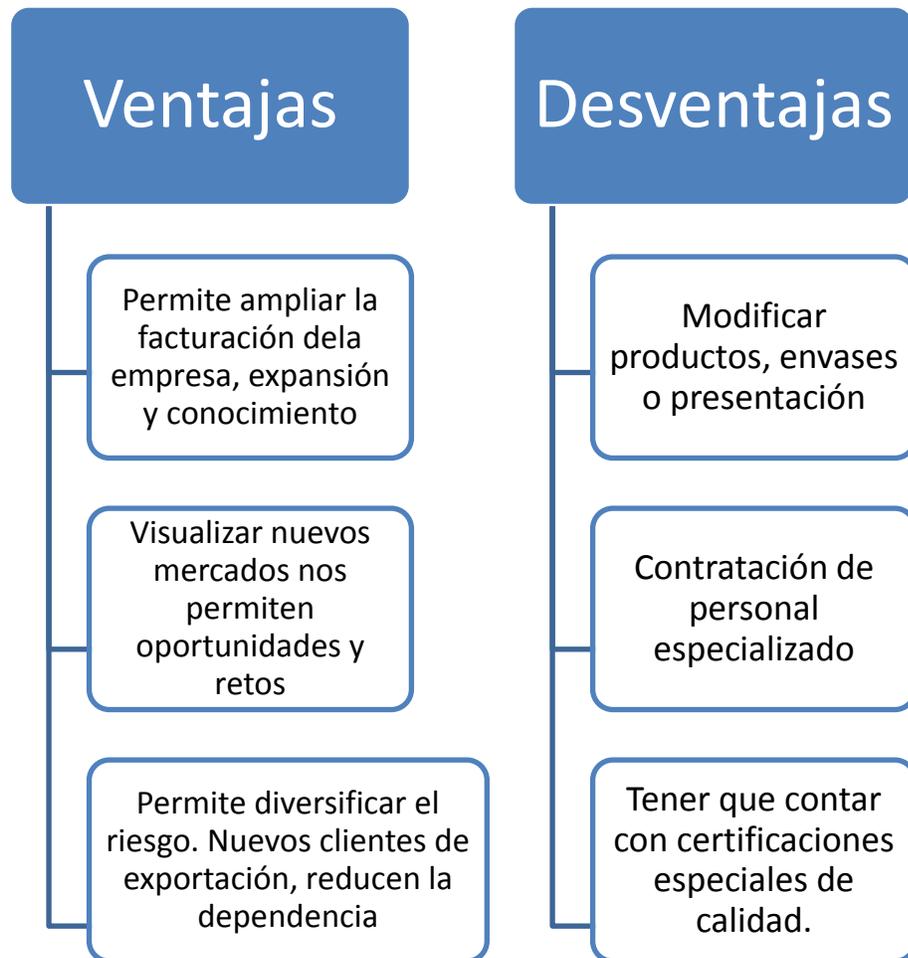
- ✓ Existen clientes diferentes con maneras distintas en el momento de la compra.
- ✓ Existen algunas fuentes de comercialización.
- ✓ Tenemos que facturar y cobrar.
- ✓ Producir el producto con costos competitivos.
- ✓ Comercializar el producto según las posibilidades de cada sector.
- ✓ Realizar una logística administrativa, de transporte y entrega de mercancías.

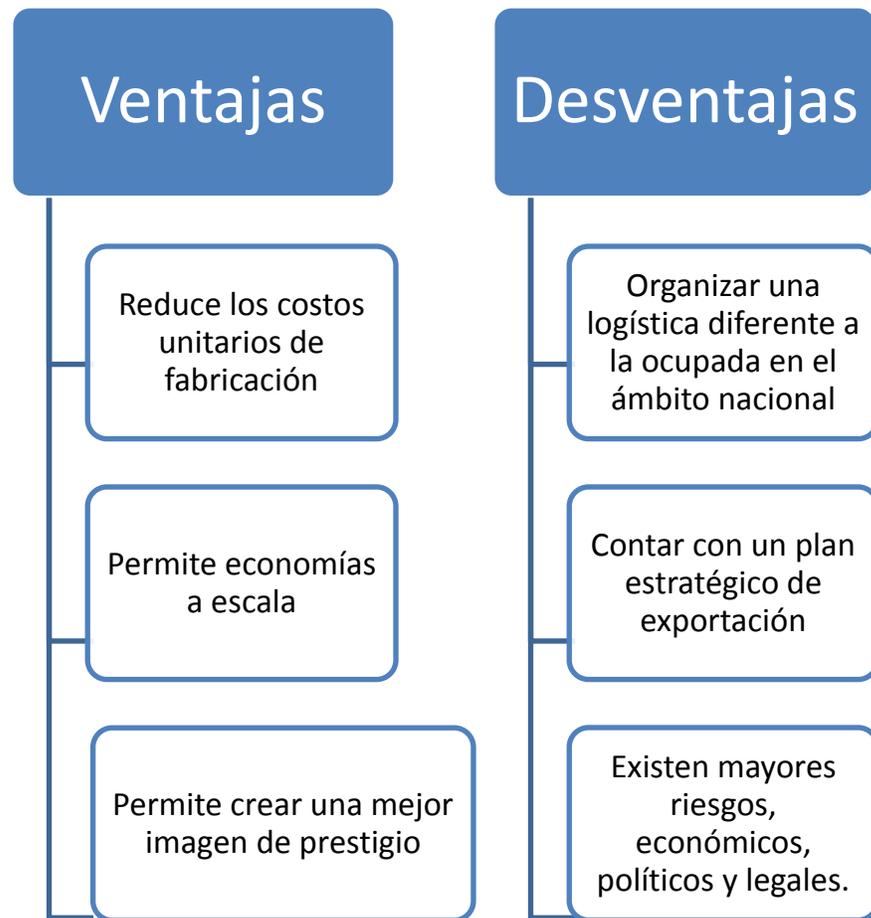
#### 2. Existen, alguna diferencias a tener en cuenta:

- ✓ Cultura y lenguaje diferente, lo que va a incidir en el momento de la negociación tanto en un nivel empresarial como a nivel de mercado – cliente.

- ✓ Existen barreras no aduaneras, formas para negociar leyes y costumbres diferentes.
- ✓ Los canales de venta pueden ser más largos y permite un menor grado de control por la empresa y existirían intermediarios.
- ✓ La cadena de costos básicos de producción es más larga (transporte, seguro, intermediación comercial, tasas arancelarias, logística).
- ✓ Los medios de pagos son diferentes.

**Tabla 4. Ventajas Y Desventajas De La Exportación**





### ***2.2.11.1. ¿Es Difícil Exportar?***

El proceso de exportación no es difícil se cuenta con programas adecuados y con los conocimientos y preparación para realizar esta actividad, siendo así se logrará obtener éxito. Lo que se complica al momento de exportar es la decisión de hacerlo, esta decisión debe ser tomada de manera cautelosa.

### ***2.2.11.2. ¿Debo Exportar?***

Para ello veremos un flujo de Internacionalización de una empresa:

**PRODUCTO.-** para realizar la actividad exportadora debemos tener un producto, que tenga alguna ventaja competitiva, lo que quiere decir que tenga algo único que haga que este producto sea preferible a los de la competencia.

### **Ilustración 22. Requisitos para la internacionalización**



**Motivación.-** Sin un estímulo preciso en todos los departamentos de la empresa, a cualquier nivel, y en especial de la dirección no hay proceso.

**Capacidad De Producción.-** Para poder exportar es preciso que contemos con la posibilidad de ampliar la capacidad productiva para así poder abastecer la demanda una vez que se esté operando en los mercados internacionales.

**Recursos Humanos.-** Es indispensables que contemos con un personal calificado y que el mismo se comprometa con el proceso de exportación. Debe haber una cultura internacional en todos los niveles de la empresa, desde la gerencia hasta el último operario de producción.

**Capacidad Financiera.**-Llegar a los mercados exteriores lleva asociado un esfuerzo económico y financiero considerable para las empresas.

### ***2.2.11.3. Requisitos Para Iniciar La Actividad De Exportador***

Como requisito previo a la actividad de importar o exportar, todas las personas naturales o jurídicas deberán gestionar previamente el RUC en el Servicio de Rentas Internas, luego de haber realizado esto deberá:

- 1) Registrar los datos ingresando a la página web [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), link: **OCE's** (Operadores de Comercio Exterior), menú: **Registro de Datos** y enviarlo electrónicamente.
- 2) Llenar la solicitud de **Concesión/Reinicio de Claves** que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENAE, firmada por el Exportador o Representante Legal de la compañía Exportadora. Recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

Una vez obtenido el RUC se podrá realizar la transmisión electrónica de la Declaración de Exportación.

### ***2.2.11.4.¿Qué Es Una Declaración De Exportación?***

Es un formulario Declaración Aduanera Única de Exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones para ser presentadas en el distrito aduanero

donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

#### ***2.2.11.5. Formas De Ventas Internacionales***

Una vez que se ha preparado la oferta para nuestro mercado elegido los parámetros internacionales se deberán imponer condiciones básicas de la operación de exportación, es decir se deberá determinar bajo que modalidad de venta se desarrollara el envío de nuestro producto al exterior.

La manera que se realiza una venta internacional son las siguientes:

- a) **VENTA FIRME.-** negociando bajo esta modalidad el valor de la mercadería no permite que se realice variaciones después de que el exportador ha pactado un precio con el comprador. Esto sirve para cualquier tipo de mercadería.
- b) **VENTA BAJO CONDICIÓN.-** el valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones o contrato convenidas entre ambas partes. Los productos con los cuales se puede negociar de esta manera son: madera, frutas, semillas, etc.
- c) **VENTA EN CONSIGNACIÓN LIBRE.-** el valor de la mercancía tiene solo un carácter referencial ya que cuando sea enviada la recibirá un agente o consignatario y este proceda a la venta de la misma o según lo que ambos hayan convenido. El precio real de la mercancía se impondrá según precios que existan en el mercado internacional al momento de finiquitar la negociación. En este caso la factura será emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario.

### ***2.2.11.6. Costos De Exportación***

Al hablar de costos de exportación nos referimos a los factores que se deben tener en cuenta y que van a influenciar en la obtención de utilidades en las operaciones comerciales que se llevaran a cabo. Estos costos influirán directamente en la fijación del precio de exportación. Dentro de los costos están los costos del producto, costo de comercialización y por último el costo de exportación.

Dentro de este costo van los costos reales de la exportación y que difieren de una venta dentro del mercado nacional. Los costos fijos están conformados dentro del departamento de comercio exterior o de exportaciones cuyos costos variables serán los generados en cada operación de exportación.

***Costos De Producto.*** Dentro de este costo se considera los siguientes costos:

- ✓ **MATERIA PRIMA:** este incluye costos de los insumos los que se utilizan en el proceso de fabricación, o también se trata del costo de la mercadería que se tiene para distribución.
  
- ✓ **MANO DE OBRA:** este incluye los salarios que serán pagados a las personas que se encargarán de la producción o mantenimiento.
  
- ✓ **OTRO TIPO DE GASTOS VARIABLES:** estos son los gastos indirectos, lo que quiere decir que no tenga nada que ver con la producción y el mantenimiento.

**Costos De Comercialización.-** para definir este costo debemos primeramente hacer una investigación de mercado teniendo en cuenta todas las operaciones que se realicen hasta que se concrete la venta y la posterior atención del cliente.

### ***2.2.12. Transporte Internacional De Mercancías***

El transporte de mercancías, que es parte de la denominada logística de comercio internacional, juega un papel fundamental en el comercio exterior. A medida que se disponga de mecanismos más eficientes de transporte y de una infraestructura adecuada para este, se agilizarán las actividades comerciales de carácter internacional.

Aunque tratar de aumentar la oferta de servicios de transporte no sea la herramienta más idónea para lograr significantes modificaciones de los flujos de comercio, es cada vez más importante para los países reducir sus costos de transporte, estos han ganado importancia como factor que influye sobre la competitividad de las exportaciones, en comparación con los aranceles. Dentro del precio final de un producto, el componente del transporte está aumentando a raíz de la globalización de la producción, no solamente se transporta el producto final o bien de consumo desde su origen a su destino, sino cada vez más se transportan insumos provenientes de otros países, aumentando así la demanda mundial por servicios de transporte.

El transporte de mercancías cuenta con varios componentes esenciales para lograr un mejor desempeño, entre ellos podemos citar:

- La infraestructura, en la cual se incluyen las vías naturales o artificiales (ríos, lagos, océanos, espacio aéreo, rieles, carreteras) y las terminales.
- Las operaciones, compuestas por los modos de movilización que pueden ser unimodal o multimodal, es decir que involucra más de un medio de transporte, las unidades de operación (vagones, camiones, barco, aviones) y operadores de unidades.

- Los servicios que incluyen tanto a los proveedores individuales como corporativos (transportistas, conferencias navieras o aéreas) y los usuarios individuales o corporativos (importadores, exportadores, comercializadores o consejos de usuarios).

### **2.2.12.1. Vías De Transporte Para La Exportación**

Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. El medio seleccionado dependerá en gran medida de los productos que se vayan a transportar de las necesidades y preferencias del exportador y primordialmente de las exigencias de sus clientes o de los propios productos.

Existen algunos factores que se deben tomar en cuenta para poder hacer una selección exacta del transporte, se resumen en:

- Precio
- Plaza de entrega
- Exigencias especiales del producto

### **Transporte Aéreo**

Es un medio muy rápido y seguro casi siempre necesita poco embalaje y con poco capital asociado a la mercancía a pesar de todo es el medio de transporte más costoso. Cabe recalcar que es muy rentable para transportar mercancía de poco volumen y mucho valor. Casi siempre a fines de año por la existencia de gran demanda de carga las empresas de líneas aéreas aumentan las tarifas.

Este tipo de transporte es el que se usa con mayor frecuencia para productos no perecederos, sobre todo si se trata de pocas cantidades.

## **Transporte Marítimo**

Su principal inconveniente es la lentitud. Tal vez no sea el método más práctico cuando se desea transportar productos perecederos, siendo el medio más económico para artículos de gran valor en relación peso/volumen, por ejemplo vehículos, aparatos electrodomésticos, etc.

Transportar mercancía por este medio puede tomar entre 1 semana a 15 días aproximadamente. La carga que se maneja en contenedores completos se maneja vía marítima. Sin embargo cuando se van a enviar cajas sueltas pueden enviarse también por esta vía (siempre y cuando no sean productos perecederos).

## **Transporte Terrestre**

Permite que el transporte del producto sea directo del depósito del vendedor al comprador. Este medio de transporte es el más utilizado, los precios varían mucho dependiendo de la empresa de transporte.

Es importante considerar los tiempos si es necesario realizar trasiegos (cambio de camión o contenedor) lo cual esto afectará el tiempo y posiblemente el costo de cuadrilla para carga y descarga.

Para productos perecederos que se vaya a transportar por este medio es necesario contratar un contenedor refrigerado, indicar claramente la temperatura correcta, así como establecer los horarios para evitar daño al producto. La logística para el manejo de estos productos por esta vía debe ser muy exacta y bien planificada en conjunto con la empresa de transporte.

### ***2.2.13. Empaque Y Etiquetado***

El empaque y etiquetado constituye la envoltura o protección que acompaña a un producto, pero al mismo tiempo forma parte de sus características y cumple con varios objetivos:

- ✓ Protección
- ✓ Comodidad
- ✓ Promoción
- ✓ Comunicación

Mejoramiento de la imagen de su marca. Envases y etiquetas atractivos, que llamen la atención de los consumidores, y que sean fácilmente diferenciables de sus competidores, contribuyen mucho, y a bajo costo, a formar la imagen de una marca.

Para los envases existen diferentes estrategias:

Envases idénticos o con características muy comunes para los productos de una misma línea, facilitando la asociación y la promoción. (Siempre que la calidad sea buena).

Envases con un uso posterior, que permiten, una vez consumido el producto, su utilización para otros fines. Esta estrategia también se la utiliza temporalmente con fines de promoción.

Envases múltiples, en los cuales se ofrecen varias unidades, iguales o complementarias, con un precio menor al de la suma de las compras individuales. También el envase múltiple se utiliza para presentar un surtido para regalo, a un precio superior justificado por la presentación adecuada a un regalo. Casos típicos son los productos de perfumería.

En el diseño de los envases deben tenerse en cuenta los aspectos ecológicos relacionados con su construcción y posterior desecho una vez consumido el producto. Es conveniente indicar, cuando ello es efectivo, que el envase se ha fabricado con materiales reciclados o que posteriormente el envase vacío es posible de reciclar.

Códigos de barras. Si usted planea llegar con sus productos a supermercados o grandes tiendas, sus productos deben llevar el Código de Barras, sistema de codificación universal para todos los productos y que impreso en su envase o etiqueta permite ser leído electrónicamente por cajeros y en bodegas.

#### ***2.2.13.1.Control De Calidad***

Para garantizar que el contenido gráfico y de texto del empaque sea de acuerdo al planeado y especificado existen soluciones que de manera automática comparan los archivos digitales contra los impresos en empaques y etiquetas. Los cambios encontrados más frecuentes son inserciones de texto o letras, cambios de colores, fuentes, o cambios y desplazamientos en las imágenes. Tales cambios tienen un impacto sobre la calidad y veracidad de la información, lo cual puede dañar la reputación de una compañía y suele producir pérdidas al tener que retirar el lote con dicho defecto. Además los empaques de medicamentos en la Unión Europea deben de tener desde el 2010 lenguaje Braille en todos sus empaques e insertos con la información del medicamento.

#### ***2.2.13.2.Importancia Del Empaque Y Etiquetado***

El empaque es importante ya que cubre ciertas necesidades como:

- Proteger el producto en su camino al consumidor
- Protegerlo después de la compra

- Ayudan la aceptación del producto por intermediarios
- Persuadir al consumidor a comprar el producto
- El empaque no debe agotar recursos naturales
- No debe representar riesgos para la salud
- No debe ser un empaque costoso

Los empaques contienen atributos que permiten diferenciar la variedad de productos con los que cuenta la firma y facilitan el conteo de los productos existentes y así tener mayor control de inventario.

En cuanto a la etiqueta esta debe incluir:

- ❖ Denominación genérica o específica del producto
- ❖ Declaración de ingredientes
- ❖ Identificación y domicilio del fabricante, importador, envasador, maquilador o distribuidor nacional o extranjero según sea el caso.
- ❖ Las instrucciones para su conservación, uso, preparación y consumo.
- ❖ El o los componentes que pudieran representar un riesgo inmediato para la salud de los consumidores, ya sea por ingestión, aplicación o manipulación del producto.
- ❖ El aporte nutrimental.
- ❖ La fecha de caducidad
- ❖ La identificación del lote
- ❖ La condición de procesamiento a que ha sido sometido el producto, cuando éste se asocie a riesgos potenciales.
- ❖ Las leyendas precautorias
- ❖ Las leyendas de advertencia.

#### **2.2.14. *Certificados Sanitarios***

Es la forma de aseguramiento oficial mediante el cual la Autoridad competente ofrece sus garantías oficiales de que los productos pesqueros y acuícola con destino a los diferentes mercados han sido capturados, cosechados recibidos, procesados, almacenados y embarcados bajo una cadena de trazabilidad y condiciones de conformidad.

El Certificado Sanitario es un documento expedido por el organismo de control sanitario correspondiente al país de origen en el que se hace constar que la mercancía analizada cumple con la normativa sanitaria local e internacional. En Ecuador, los organismos de control sanitario son:

- 1) Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).
- 2) Instituto Nacional de Pesca (INP)
- 3) Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” (INH).

Al momento de exportar se debe considerar el tipo del producto, sea este vegetal, animal, de la acuicultura, de la pesca, procesados, medicinales, cosméticos, bioquímicos, ya que de eso dependerá el tipo de registro o certificado que necesita emitir y la institución emisora.

##### **2.2.14.1. Finalidad De Los Certificados Fitosanitarios**

Los certificados fitosanitarios se expiden para indicar que los envíos de plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación especificados y son conformes a la declaración de

certificación del modelo de certificado apropiado. Los certificados fitosanitarios deberán expedirse exclusivamente con este fin.

Los modelos de certificados contienen una redacción normalizada y una presentación que deberá seguirse para la preparación de certificados fitosanitarios oficiales. Es necesario asegurar la validez de los documentos, que sean fácilmente reconocibles y que contengan la información esencial.

Los países importadores deberán exigir solamente certificados fitosanitarios por los artículos reglamentados. Estos incluyen productos básicos, como plantas, bulbos y tubérculos, o semillas para propagación, frutas y hortalizas, flores y ramas cortadas, grano y medio de crecimiento. También pueden utilizarse los certificados fitosanitarios para ciertos productos vegetales que se han elaborado, cuando tales productos, por su naturaleza o la de su elaboración, tengan un potencial para la introducción de plagas reglamentadas (por ejemplo madera, algodón). Así mismo puede exigirse un certificado fitosanitario para otros artículos reglamentados cuando las medidas fitosanitarias se justifiquen técnicamente (por ejemplo contenedores vacíos, vehículos y organismos).

Los países importadores no deberán exigir certificados fitosanitarios para los productos vegetales que se hayan elaborado de tal manera que no presenten la posibilidad de introducir plagas reglamentadas o para otros artículos que no requieran medidas fitosanitarias.

Las ONPF<sup>13</sup>(Organización Nacional de Protección Fitosanitaria) deberán acordar bilateralmente cuando existan diferencias entre los puntos de vista del país importador y país exportador en relación a la justificación para exigir un certificado

---

<sup>13</sup>Fitosanitaria, O. N. (11 de 2012).

fitosanitario. Los cambios relativos a la solicitud de un certificado fitosanitario deben respetar los principios de transparencia y no discriminación.

#### ***2.2.14.2. Certificados Fitosanitarios Inválidos***<sup>14</sup>

Las razones para rechazar un certificado fitosanitario y/o solicitar información adicional incluyen:

- ✓ Ilegible
- ✓ Incompleto
- ✓ Tiempo de validez expirado o no acatado
- ✓ Inclusión de alternativas o tachaduras no autorizadas
- ✓ Inclusión de información contradictoria o discrepante
- ✓ Utilización de una redacción que no sea coherente con los modelos de certificados adjuntos
- ✓ Certificación de productos prohibidos copias no certificadas.

#### ***2.2.14.3. Certificados Fraudulentos***

Los certificados fraudulentos incluyen los siguientes:

- ✓ No autorizados por la ONPF
- ✓ Expedidos en modelos no autorizados por la ONPF expedidora
- ✓ Expedidos por personas, organizaciones u otras entidades no autorizadas por la ONPF
- ✓ Con información falsa o errónea.

---

<sup>14</sup>FAO. (s.f.). *Organizacion de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura*. Recuperado el noviembre de 2012, de [www.coin.fao.org](http://www.coin.fao.org)

#### ***2.2.14.4. Requisitos Para La Obtención Del Registro Sanitario Unificado De Insumos Y Productos De Uso Pesquero Y Acuícola***

Para obtener la autorización, aprobación y emisión del certificado de registro sanitario unificado a través del instituto nacional de pesca se deberán presentar por duplicado los siguientes requisitos:

- Solicitud dirigida al director general del instituto nacional de pesca.
- Documento que declare la siguiente información:
  - a) Nombre y dirección de la persona natural o jurídica autorizada.
  - b) Nombre y dirección de la empresa fabricante.
  - c) Nombre comercial del producto.
  - d) Clasificación terapéutica del producto.
  - e) Vía de administración y/o dosificación del producto.
  - f) Usos autorizados (acción) del producto.
  - g) Tipo de formulación del producto.
  - h) Forma farmacéutica del producto.
  - i) Nivel toxicológico del producto.
  - j) Formula cualitativa del producto.
  - k) Tiempo de caducidad de las propiedades del producto.
- Una muestra del producto herméticamente cerrada y sin abolladuras (500g – sólida, 1 litro – líquido)
- Documentos que se deben adjuntar:
  - a) Fotocopia de la cedula del representante legal.
  - b) Fotocopia del RUC del representante legal.
  - c) Documento apostillado donde conste el nombre común y genérico de los ingredientes activos del producto.
  - d) Documento apostillado donde conste la composición declarada del producto.

- e) Documento apostillado que refleje el país de origen del producto.
  - f) Certificado de libre venta del país de origen (apostillado).
  - g) Informe de los resultados de los análisis físicos, químicos, organolépticos y microbiológicos. Si es el caso lo amerita, se realizarán además análisis de: cloranfenicol, nitrofuranos, aflatoxinas totales, verde malaquita, leucoverde malaquita, melanina, minerales y otros.
  - h) Muestra de la etiqueta comercial que deberá contener la siguiente información: Nombre o denominación del producto, marca comercial, número de lote, modelo o tipo (si aplica), contenido neto, razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora, declaración del principio activo e ingredientes cuantitativos, MRL (Límite máximo permitido: CEE, EEUU), país de fabricación del producto, número de registro sanitario del INP, condiciones y tiempo de almacenamiento, instrucciones para el uso, condiciones especiales de transporte, fecha de elaboración y fecha de expiración.
- ❖ Para la emisión del registro, el importador o interesado deberá presentar el arte final de la etiqueta con los ítems relacionados para tal efecto.
- i) Hoja técnica del material del envase. Deberá describir la composición del material utilizado en la elaboración del mismo, emitido por la compañía fabricante o proveedor.
  - j) Para el caso de probióticos (nuevo registro o renovación): Certificados de compras de cepas internacionales. Si son probióticos elaborados con cepas nacionales deberán presentar un estudio científico que avale el uso y la calidad de la cepa, además deberá estar en el listado de las bacterias GRAS.
  - k) Para aquellos productos de uso veterinario utilizado en la acuicultura, proveniente del Japón y/o zonas aledañas o cercanas a la zona del desastre ocurrido en marzo de 2011, se deberá adjuntar un certificado

que indique que los niveles de radio nucleídos (Yodo 131, Cesio 134 y Cesio 137) no superan los límites permitidos.

***2.2.14.5. Información importante:***

El certificado de registro sanitario unificado tendrá una validez e cinco años.

La persona natural o jurídica que haya obtenido un certificado de Registro sanitario Unificado cada vez que se necesite importar un producto deberá solicitar, importar el producto que tenga aplicación en la actividad pesquera y/o acuícola. La carta deberá estar firmada, única y exclusivamente, por el representante legal y deberá detallar el nombre del producto. Además, deberá adjuntar la carta una copia del Registro Sanitario Unificado y una copia de la factura.

El tiempo de entrega para la Emisión del Certificado de Registro Sanitario Unificado para mezclas, pre mezclas y materias primas será de 12 días laborables, y para el caso de Renovaciones de 5 días laborables.

*Ilustración 9. Modelo de rotulado de etiqueta para insumos y productos de uso pesquero y acuícola*



**MODELO DE ROTULADO DE ETIQUETA PARA INSUMOS  
PRODUCTOS DE USO PESQUERO Y ACUICOLA**

Nombre del producto

Marca Comercial

Declaración del Principio Activo	Razón Social:
MRL (Limite máx. permitido: CE.; EEUU )	Contenido Neto:
Ingredientes Cuantitativos	Dosificación del Uso del Producto
Instrucciones de uso	Condiciones de Almacenamiento
País de Fabricación	Lote N°:
Condiciones especiales de transporte	Fecha de elaboración:
Dirección de la Empresa	Fecha de expiración
Tiempo de almacenamiento	Registro Sanitario INP :

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA

ELABORACION: INSTITUTO NACIONAL DE PESCA

### **2.2.15. Ecuador Y Su Economía**

La economía del Ecuador registro en este año un crecimiento del 5.2% interanual en el segundo trimestre de este año revelado el día sábado en un informe emitido por el BANCO CENTRAL EL ECUADOR.

En Quito el ministro de Finanzas ecuatoriano, Patricio Rivera anunció que el gasto corriente del país, medido como coeficiente del Producto Interno Bruto, alcanza el 16% en el 2012. El funcionario anunció que en el 2013 no habrá variación en los 26.109 millones de presupuesto general ya que existe una prórroga hasta que se poseione en mayo el nuevo presidente.

Rivera añadió que Ecuador es el “primer país en América Latina y el Caribe en gasto de inversión pública, según los datos publicados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)”. A partir del 1 de enero del próximo año el nuevo mandatario contará con la misma cantidad que en el 2012, hasta que el presidente electo, envíe la proforma a la Asamblea que incluyen los incrementos para salarios, bienes y servicios, seguros, entre otros puntos.

El Ecuador está realizando diversos programas ya sean estos en el sistema educativo, médico y ha implementado nuevos sistemas informáticos para que las personas dedicadas a esta actividad no encuentren trabas con la finalidad de equiparar la economía. Dentro de los sistemas informáticos que instituciones como la aduna implementó tenemos ECUAPASS que empezó a funcionar desde de octubre de este año, de esta manera los importadores – exportadores podrán seguir su trámite.<sup>15</sup>(Ecuador, 2012)

El crecimiento económico es uno de los objetivos más esenciales de todo país el mismo que se evidencia de notables ingresos derivados de la inversión, comercio internacional, las tasas de interés, el nivel de consumo.

---

<sup>15</sup>Ecuador, A. d. (5 de 10 de 2012). *América Economía*. Recuperado el 11 de 2012, de [www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador](http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador)

El presidente Rafael Correa dijo que “estamos monitoreando a cada momento la economía nacional y el contexto internacional” ante la crisis “en el primer mundo”, también destacó que los “excepcionales” precios del petróleo exportado por Ecuador en el primer semestre del año en curso le dejaron un excedente de 600 millones de dólares para enfrentar una eventual caída de la cotización en el mercado internacional. (Noticias, 2012)<sup>16</sup>

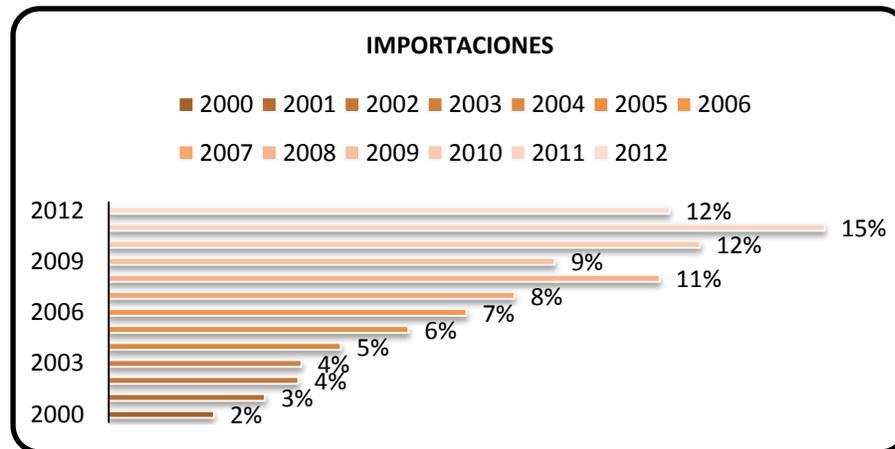
El ministro de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca (MAGAP) en la visita que realizó en manta enfatizó que la industria pesquera sigue invirtiendo para desarrollar la actividad, existen buenas perspectivas de mejorar los negocios para exportación basados en aplicar tecnología para de esta manera generar un mayor valor agregado, y que este es un sector estratégico para fortalecer el desarrollo del país. A continuación nuestro cuadro de estadísticas de comercio exterior de bienes del Ecuador en las importaciones. **Tabla 5. Estadísticas anuales de importaciones**

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES EN MILES DE USD. IMPORTACIONES														
AÑOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
2000	212048	245134	241044	228055	231009	311970	280125	343006	388096	404808	369798	313609	3568702	2%
2001	359094	293287	455175	425940	499079	421792	453265	465776	438060	518246	526073	443070	5298857	3%
2002	539104	436096	459256	623655	560657	545308	541662	590438	547579	583669	488270	515372	6431066	4%
2003	621492	440767	487792	507010	592091	502517	638012	528149	499762	589566	567910	560137	6535205	4%
2004	534872	507196	622934	683203	572310	657765	681080	694195	672620	717180	745923	782712	7871990	5%
2005	784377	730869	814421	686669	881663	868579	818229	839753	855332	994177	1049456	843745	10167270	6%
2006	889992	760709	1065869	913739	1091963	932483	1037806	1065020	1129175	1169779	1066073	1007120	12129728	7%
2007	1082108	860378	1151917	965769	1168889	1026002	1189623	1155838	1210383	1401468	1276809	1272828	13762012	8%
2008	1322950	1111841	1311712	1444680	1348132	1715087	1769123	1729395	1875096	1938595	1555578	1563362	18685551	11%
2009	1368893	1096638	1203253	1076407	1180451	1112766	1262847	1265528	1268233	1369914	1379825	1542143	15126898	9%
2010	1401941	1249762	1560790	1584727	1589053	1617913	1757655	1975956	1767701	1794480	1941234	1814792	20056004	12%
2011	1724147	1605706	2002846	1959868	2049288	2094728	1903476	2122983	2193431	2154981	2263056	2210895	24285405	15%
2012	2120218	1870680	2040602	1935874	2296640	2146949	2170041	2340220	2101908	0	0	0	19023132	12%
													162941820	

FUENTE: SICEX (SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR)

<sup>16</sup>Noticias, A. P. (7 de 1 de 2012). *El Comercio.com*. Recuperado el 11 de 2012, de [www.elcomercio.com/negocios/Banco-Central-economia-Ecuador-trimestre](http://www.elcomercio.com/negocios/Banco-Central-economia-Ecuador-trimestre)

En el cuadro podemos observar que el mayor porcentaje en las importaciones de bienes fue en el año 2011 con el 15% y seguido con un 12% en los años 2010 y 2012.



**Ilustración 10. Estadísticas anuales de importaciones**

FUENTE: SICEXT (SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR)

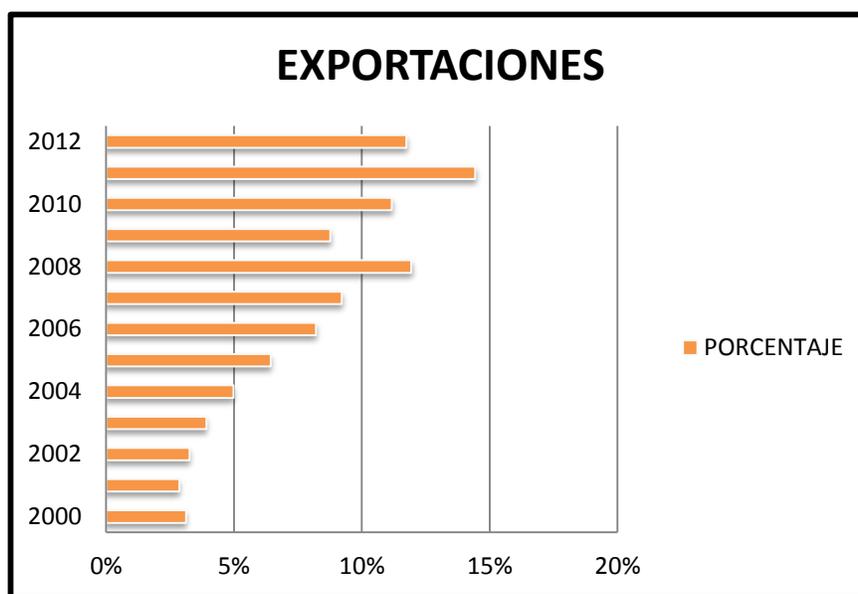
Elaborado: Autor

A diferencia de las importaciones en el gráfico de exportaciones se muestra que en el mismo año también tuvo un crecimiento del 14% seguido de los años 2008 y el 2010 con el 12%.

**Tabla 6. Estadísticas anuales de exportaciones**

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES EN MILES DE USD. EXPORTACIONES														
AÑOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
2000	398060	405725	425760	406268	434025	402163	390079	421729	432988	416913	370021	318157	4821888	3%
2001	408585	362030	422330	407954	431425	360511	368320	369890	367346	341460	281027	302831	4423709	3%
2002	350163	346297	405990	447954	447788	407291	421500	443682	447007	428504	444137	445810	5036123	3%
2003	479609	539485	490834	469883	467329	498528	502796	486248	515312	550143	554741	491976	6046884	4%
2004	569612	502711	571662	653635	687950	646170	638780	716939	681995	750130	638744	627583	7685911	5%
2005	679234	690090	840627	728762	790224	798017	835839	918877	930128	841440	897140	981390	9931768	6%
2006	1023262	947899	1058553	1176788	1086767	1059530	1041920	1127672	1096911	1051899	1044306	947026	12662533	8%
2007	904458	927571	1046358	1100617	1066334	1185939	1362309	1184015	1279957	1426444	1284954	1464736	14233692	9%
2008	1574310	1613875	1434489	1631052	1967733	1897991	1792467	1819378	1530555	1225734	1044178	900550	18432312	12%
2009	862849	784105	975579	1019088	1094609	1139956	1212156	1313830	1148487	1350957	1225244	1411663	13538523	9%
2010	1332168	1278060	1505137	1563206	1345911	1456782	1389134	1313324	1367794	1560798	1431383	1707506	17251203	11%
2011	1629794	1692370	2041023	1840082	2014530	1868109	1981325	1757826	1857697	1833634	1859138	1916649	22292177	14%
2012	2121570	2025449	2058380	2069234	2142412	1839240	1872894	1968539	2029348	0	0	0	18127066	12%
													154483789	

### Ilustración 11. Estadísticas anuales de importaciones



FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE PESCA  
ELABORADO POR: AUTORA

Los bloques económicos a los que el Ecuador pertenece son:

- Asociación latinoamericana de integración (ALADI)
- Comunidad andina (CAN)
- Sistema global de preferencias comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

Aunque Ecuador aún no tiene acuerdo firmado con Asia ya se ha exportado las especies pelágicas. El viceministro de comercio exterior aseveró que la india es un potencial mercado y que aunque está interesado en negociar en bloque con países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) insistirá en firmar acuerdo bilateral, mientras que con Turquía ya prácticamente la negociación se concretó.

Según señaló Rivadeneira los países Asiáticos requieren productos con los que el Ecuador cuenta dentro de su canasta exportable.

El sector exportador ha reiterado su posición acerca de que la iniciativa que tiene el Gobierno ecuatoriano insiste en acercarse a los mercados asiáticos como parte de su política de diversificar los destinos de las ventas exteriores y no depender solamente de lo que los EEUU y la Unión Europea (EU), principales mercados de los productos nacionales, puedan comprar y más aún cuando existe una crisis económica internacional.

Es por esto que la política de comercio exterior ha girado en torno de establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los tramites de que deben seguir para ingresar.

Los convenios o tratados pueden ser de: amplio alcance, alcance parcial, alcance regional, multilaterales o bilaterales.

**De Amplio Alcance:** orientados a zonas de libre comercio y contienen concesiones arancelarias que se aplican a todos los productos originarios de los países que lo firman, con las salvedades que se señalen específicamente en ellos. Por regla general se establece tratamiento preferencial, y solo se anexa al convenio una lista reducida de productos que no recibirán los beneficios del tratado.

**De Alcance Parcial:** buscan la integración económica a través de la reducción de las barreras arancelarias y de la creación de uniones aduaneras.

**De Alcance Regional:** buscan facilitar el intercambio comercial de una región, la integración y la cooperación económica entre los países.

**Multilaterales:** los firmados por más de dos países.

**Tratados Bilaterales:** son establecidos entre dos países. (FEDEX)<sup>17</sup>

El Ecuador busca concretar un acuerdo con Turquía con el objetivo de que dicho país sea un puerto donde llegue nuestro producto Ecuatoriano y estos sean reexportados al sureste Asiático. Este acuerdo no se ha podido concretar ya que en las dos rondas negociadoras que tuvieron los turcos con ecuatorianos no existió acuerdo sobre el banano puesto que Turquía no quiere que el producto ecuatoriano conste en el tratado comercial con el objetivo de proteger su industria local.

### ***2.2.16. Acuicultura***

La acuicultura consiste en la reproducción de especies acuáticas ya sean estas de mar o como de agua dulce, en granjas marinas o en piscifactorías.

Los orígenes de la acuicultura en el Ecuador se remonta a los años 1932 cuando en la región sierra se introdujo la trucha (*salmo gairdneri*).

#### ***2.2.16.1. Concepto De Pelágicos***

El termino pelágico se deriva de la palabra griega pélagos, que significa océano, utilizada para nombrar una de las dos grandes divisiones ecológicas del mar, es decir el dominio pelágico, siendo la otra el dominio del fondo o bentónico.

---

<sup>17</sup>FEDEX. (s.f.). *ACUERDOS COMERCIALES*. Recuperado el 11 de 2012, de [www.fedexpor.com/site/attachnebts/53/acuerdos-comerciales.pdf](http://www.fedexpor.com/site/attachnebts/53/acuerdos-comerciales.pdf)

Este término se lo aplica a los animales que viven en las aguas libres, sin contacto con el fondo. La zona pelágica comprende la región nerítica, encima de la plataforma continental, y la región oceánica, más allá de ella. Los peces pelágicos pueden dividirse en dos grupos en relación con la región donde se encuentran: los pelágicos costeros y pelágicos oceánicos, y el primero aún se puede subdividir en litorales y en costeros propiamente dichos. A aquellos peces que se localizan a considerable profundidad, pero desligados completamente del sustrato, se les llama batipelágicos. (DIGITAL)<sup>18</sup>

Se denomina zona batial a la región vertical de los océanos abiertos, situada sobre las aguas abisales o del fondo, entre 1000 y 4000 metros de profundidad. Los organismos que viven y/o se alimentan en esta zona.

Los pelágicos costeros son peces de tamaño pequeño que viven formando grandes bancos que se desplazan por la plataforma continental y próxima a la superficie. Destacamos en este grupo la anchoa y la sardina, que son capturadas empleando el arte de cerco.

El medio pelágico costero ofrece el mejor ejemplo de una comunidad de gran rendimiento, formada por muchos individuos de pocas especies, en áreas relativamente amplias; con una fecundidad muy elevada y rápido ritmo de crecimiento, alcanzan, en muchos casos, la madurez sexual en el primero o segundo año de vida. Todos estos aspectos hacen de él un ecosistema ideal para la explotación pesquera.

---

<sup>18</sup>DIGITAL, B. (s.f.). *LA VIDA EN EL DOMINIO PELÁGICO*. Recuperado el 10 de 2012, de [www.bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencias](http://www.bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencias)

### ***2.2.16.2. Producción De Peces Pelágicos En El Ecuador***

El Ecuador está ubicado al noroeste de Sudamérica donde encontramos un clima óptimo para la pesca. Las Costas del Ecuador incluyen aguas del Océano Pacífico y algunos ríos internos como son: El río Guayas, río Cayapas y el río Mataje.

En los últimos años el suministro de pescado ha tenido un crecimiento con rapidez. Así como lo sustenta en la nueva edición de EL ESTADO MUNDIAL DE LA PESCA Y LA ACUICULTURA. Este crecimiento se debe a un aumento continuado de la producción acuícola, particularmente en China, y la expansión de las poblaciones aprovechables muy fluctuantes de especies pelágicas frente a la costa occidental de América del Sur.

El rápido crecimiento de la producción acuícola se debe al predominio cada vez mayor de la acuicultura asiática y de las especies de carpas.

En Asia Oriental la producción de pescado es una actividad económica muy importante de los Estados costeros del continente Asiático ya que la población de dicha región crece rápidamente, el consumo de pescado de esta región debería mantenerse en un nivel elevado o incluso aumentar en algunas zonas ya sea tanto en volumen como en cantidad por habitante. El pescado es la fuente tradicional de proteínas animales para la mayoría de la gente.

En los últimos 30 años ha aumentado la producción total de pescado en 67.4 millones de toneladas métricas a 141.8 millones de toneladas métricas en el 2000.

Los peces pelágicos pequeños tienen un área de cobertura en la zona centro sur del Ecuador, que abarca las comunidades costeras de las Provincias de:

- Manabí: Arenales, Manta, Machalilla; Salango.
- Santa Elena: Chanduy, Anconcito, Palmar.
- Guayas: Posorja

Generalmente el sector pesquero comprende extracción – procesamiento y comercialización; el grupo que se dedica a la captura de estas especies marinas y de agua dulce. Las capturas marinas se concentran mayormente en peces pelágicos y demersales de diversa importancia comercial. Las provincias con mayor actividad pesquera contra las demás actividades es: Santa Elena, seguida de Guayas, Los Ríos y por ultimo Bolívar. En el sector pesquero incluyendo al subsector de acuicultura tiene una gran incidencia en varias zonas pesqueras con mayor énfasis en Guayaquil, Isla Puná y Manglares del sur del golfo.

La pesca artesanal se la realiza a través de diversas embarcaciones de poco calado, en aguas costaneras, y una parte de la misma sirve para su venta en fresco para las necesidades de alimentación de la población de la misma forma para abastecer a las empresas procesadoras que exportan pescado.

Se estima que existen unos 38 millones de trabajadores a tiempo completo o parcial empleados en la producción primaria del sector pesquero (pesca y acuicultura) en el mundo, de los cuales un 87% están en Asia (FAO, 2004). Según McGoodwin (2001), también se estima que hay unos 20 millones de personas que participan en la elaboración comercialización y venta en pequeña escala. Si se toman en cuenta los pescadores, los trabajadores secundarios y los auxiliares y sus familias, se estima que unos 200 millones de personas viven de la pesca en pequeña escala en todo el mundo, de los cuales al menos 100 millones dependen de las actividades posteriores a la recolección. Esto incluye a pescadores, acuicultores, elaboradores, comerciantes y su

personal y trabajadores tales como transportistas y portadores que participan en la manipulación y distribución del pescado y los productos pesqueros. (pesca, 2004)<sup>19</sup>

Existe una característica muy importante en los peces y los mariscos es que son muy perecederos, por lo que una vez recolectados y muertos se deterioran rápidamente y lo cual estos dejan de ser aptos para el consumo humano por las siguientes razones:

- Autólisis ocasionada por enzimas presentes de forma natural en el pescado y los mariscos, que da lugar a la descomposición de los músculos y otros tejidos, produciendo malos olores.
- Proliferación y acción de las bacterias presentes en la superficie y en el interior del pescado, que dan lugar a la descomposición de músculos y tejidos y a malos olores;
- Ranciedad de aceites y grasas.

### ***2.2.16.3. Desembarques de peces pelágicos pequeños entre el 2010 – 2011.***

Analizando los cuadros de desembarques de peces pelágicos pequeños entre los periodos 2010 – 2011 observamos que ha habido un incremento ya que en el 2010 se cerró con 201865 desembarques de peces pelágicos pequeños, más en el 2011 se cerraron los desembarques con 227.147 desembarques totales .Dentro de las especies que se compararon están: Sardina del sur, macarela, sardina redonda, chuhueco, pinchagua, jurel, botellita, otras especies y la anchoveta. En el año 2010 el pez con mayor volumen de desembarque fue la Macarela con 52.751 desembarques, y en el

---

<sup>19</sup>pesca, D. d. (2004). *DEPOSITO DE DOCUMENTOS DE LA FAO*. Recuperado el 10 de 2012, de [www.fao.org/docrep/003/W3265](http://www.fao.org/docrep/003/W3265)

2011 fue una de las especies secundarias Jurel con 69373 desembarques. (INSTITUTO NACIONAL DE PESCA, 2011)<sup>20</sup>

**Tabla 7. Desembarque total mensual-2010**

Tabla 1. Desembarque total mensual elevados a la flota cerquera-sardinera en toneladas, durante el 2010.

MESES	S	M	SR	CH	P	ESPECIES SECUNDARIAS				TOTAL
						ANCHV	B	J	OTROS	
Enero	0	9 317	45	0	6 835	0	5 521	0	4 607	26 326
Febrero	0	9 876	50	0	1 295	0	745	0	2 102	14 068
Marzo	0	2 020	109	0	0	0	11 242	0	7 151	20 522
Abril	0	2 744	282	0	538	0	1 897	0	2 457	7 917
Mayo	0	4 287	273	0	1 266	0	2 381	0	3 993	12 200
Junio	0	9 439	342	0	1 212	0	816	0	10 607	22 416
Julio	0	3 473	608	570	3 825	0	421	0	11 811	20 708
Agosto	0	5 728	174	171	8 539	0	2 235	0	8 176	25 024
Septiembre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Octubre	0	2 376	7	0	1 675	0	5 677	0	8 608	18 343
Noviembre	0	1 697	12	0	1 678	0	4 021	0	7 212	14 620
Diciembre	0	1 794	0	0	2 505	0	2 715	4 613	8 095	19 722
<b>TOTAL</b>	0	52 751	1 903	741	29 369	0	37 670	4 613	74 818	201 865
<b>%</b>	0,0	26,1	0,9	0,4	14,5	0,0	18,7	2,3	37,1	100,0

S= Sardina del sur SR= Sardina redonda P= Pinchagua B= Botella ANCH= Anchoqueta M= Macarela  
CH= Chuhueco J= Jurel Otros= Otras Especies

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA

ELABORACION: INSTITUTO NACIONAL DE PESCA

El principal peligro para la producción de peces es la contaminación microbiológica de las aguas en que se crían. Para algunos elaboradores y comerciantes de pescado, la aplicación de un sistema de rastreabilidad puede ser un requisito impuesto por la legislación alimentaria. Cuando se detecta alguna inconsistencia de los alimentos se debe eliminar o recuperar productos del mercado, se hace patente la razón de que exista un sistema de rastreabilidad. La cría de peces y otras especies marinas no es, como muchos parecen creer, algo nuevo. Los romanos criaban ostras y por más de 3000 años los chinos han cultivado peces en estanques contruídos a propósito o en

<sup>20</sup>INSTITUTO NACIONAL DE PESCA. (2011). LA PESQUERIA DE PECES PELAGICOS PEQUEÑOS EN ECUADOR. Quito, Pichincha, Ecuador.

los arrozales inundados, tal como se lo continúa haciendo en Tailandia, China, Malasia y Filipinas para que los campesinos de ese tiempo se alimenten. En la actualidad este se ha estado convirtiendo en un buen negocio si se consideran las inversiones que se han destinado para la acuicultura.

**Tabla 8. Desembarque total mensual 2011**

**Tabla 2.** Desembarque total mensual elevados a la flota cerquera-sardinera en toneladas, durante el 2011.

MES	S	M	SR	CH	P	ESPECIES SECUNDARIAS				TOTAL (t)
						ANCH	B	J	OTROS	
ENERO	0	7 857	0	0	3	0	3 167	54 690	546	66 263
FEBRER	0	2 089	25	0	2 989	0	4 439	14 560	909	25 011
MARZO	0	981	0	0	0	0	752	77	448	2 258
ABRIL	0	2 346	0	0	1 588	2	12 748	46	975	17 705
MAYO	0	5 397	119	0	1 368	0	5 892	0	5 685	18 461
JUNIO	0	1 495	10	0	1 238	0	3 183	0	8 055	13 981
JULIO	0	555	189	12 174	3 080	0	604	0	7 519	24 121
AGOSTO	0	3 054	409	96	1 688	0	2 575	0	6 365	14 187
SEPTB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OCTB	0	4 107	767	0	3 764	56	1 898	0	6 226	16 818
NOVB	0	761	56	0	385	278	3 452	0	4 686	9 618
DICB	0	3 157	185	742	4 170	2 641	5 102	0	2 727	18 724
<b>TOTAL</b>	0	31 799	1 760	13 012	20 273	2 977	43 812	69 373	44 141	227 147
(%)	0,0	14,0	0,8	5,7	8,9	1,3	19,3	30,5	19,4	100,0

S = Sardina del sur  
M = Macarela

SR = Sardina redonda  
CH = Chuhueco

P = Pinchagua  
J = Jurel

B = Botelita  
Otros = Otras Especies

ANCH = Anchoveta

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA

ELABORACION: INSTITUTO NACIONAL DE PESCA

#### 2.2.16.4. Procesamiento De Peces Pelágicos

Los procesos que se utilizan para proteger la captura de peces están basados en el uso de frío, el calor, el salado, ahumado, fermentación y el escabechado. Antes de enviar el producto al cliente este debe ser estudiado minuciosamente para poder satisfacer

los requerimientos, no olvidando estudiar también las culturas y religiones de cada país. El pescado de mar tiene un olor más fuerte que el de río sea que éste este congelado. Al comprar un pescado lo que se caracteriza es su olor y su color.

#### ***2.2.16.5. Cadena De Frío Del Pescado***

Como en todo ser vivo, cuando muere, en el pescado también sufre una serie de fenómenos que llevan al deterioro y putrefacción del mismo. Esto sucede por las bacterias y gérmenes que se apoderan de los órganos y tejidos cuando sucede la muerte. Mientras el pez este vivo tiene su carne estéril, esto quiere decir que no tienen ninguna bacteria.

Varios factores influyen en el deterioro del pez desde que muere; la especie, el tamaño, el método de captura, la alimentación y fundamentalmente la temperatura. De todos los factores antes mencionados el que podemos modificar es el de la temperatura. Entonces el tiempo que se tome el pescado en deteriorarse depende fundamentalmente de la temperatura por ejemplo:

<b>TEMPERATURA EN °C</b>	<b>DIAS DE DURACION</b>
<b>0</b>	15
<b>5</b>	4
<b>15</b>	1

**Tabla 9. ETAPAS DEL DETERIORO DEL PESCADO**

<b>ETAPAS</b>	<b>CAMBIOS</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>I</b>	CAMBIOS AUTOLÍTICOS OCASIONADOS PRINCIPALMENTE POR ENZIMAS	El pez recién pescado se encuentra muy fresco y tiene un sabor dulce, marino con una ligera disminución el aroma y sabor característicos. En algunas especies tropicales este periodo puede durar dos o más días tras la captura
<b>II</b>	CAMBIOS AUTOLÍTICOS OCASIONADOS PRINCIPALMENTE POR ENZIMAS	Se reduce significativamente el olor y el sabor natural del pescado. La carne toma un sabor neutro pero aun no desagradable y la textura todavía se la encuentra agradable.
<b>III</b>	CAMBIOS BACTERIOLÓGICOS OCASIONADOS PRINCIPALMENTE POR BACTERIAS	En esta etapa ya el pescado empieza a deteriorarse. Presenta ya olores y sabores fuertes y desagradables, la carne se vuelve blanda y acuosa, o bien correosa y seca.
<b>IV</b>	CAMBIOS BACTERIOLÓGICOS OCASIONADOS PRINCIPALMENTE POR BACTERIAS	En esta etapa el pescado ya se encuentra estropeado y en muy malas condiciones ya se vuelve un producto incomedible.

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE PESCA

Elaborado por: Autora

Para procesar el pescado, primeramente se lo debe lavar con agua fría a través de un corte crudo se elimina la cabeza y se le sacan las vísceras, luego se lo lleva a los cocinadores en donde se cuece a vapor a una temperatura de 100° C, esto se lo hace de 180 a 200 minutos.

#### **2.2.16.6. Exportación De Pelágicos**

Las exportaciones de pelágicos del primer trimestre establecieron un record en este año, con un aumento del 10%, a NOK 2600 millones (EUR 341,5 millones).

La analista del consejo Noruego para los productos del mar, las exportaciones de pelágicos establecieron un nuevo record para el primer trimestre en gran parte por la continuidad de los precios altos para los productos pelágicos, que al parecer seguirán subiendo.

El volumen de las exportaciones de caballa entera congelada en marzo de este año alcanzo las 11000 toneladas, un aumento de 2000 toneladas con respecto a marzo del año pasado.

Ecuador exporta una variedad de productos del mar, procesados según las normas internacionales. Existen diferentes presentaciones que satisfacen las demandas del consumidor sea este fresco, congelado, en conserva o en porciones individuales. El pescado en conserva es la principal variedad de exportación del Ecuador.

El pescado y los productos pesqueros son nutritivos y saludables, y la cual constituyen una fuente importante de alimentos y medios de subsistencia para muchos millones de personas en todo el mundo. Sin embargo si a estos productos no se los manipulan ni elaboran correctamente, el consumidor puede correr riesgos. En este contexto, los principales problemas para la inocuidad de los alimentos son las enfermedades transmitidas por los mismos como resultado de la contaminación con bacterias y virus patógenos y la presencia de aminos biógenas como la histamina y las biotoxinas.

El sector pesquero de un país puede suministrar pescado para el consumo interno o para la exportación. El pescado es la fuente de ingresos en divisas más importante entre los productos agrícolas con los que comercian los países en desarrollo (Josupeit, 2003).

La mayoría de las exportaciones las importan los países desarrollados, en particular el Japón, la UE y los Estados Unidos y, en lo que se refiere al comercio internacional,

las diferencias entre las reglamentaciones, las normas, la organización y el funcionamiento de los servicios de inspección y los procedimientos de dichos servicios de los países importadores son los principales obstáculos prácticos que los países en desarrollo encuentran para cumplirlos. (Ababouch *et al.*, 2005).

Los Chinos son uno de los mejores negociadores del mundo. Usan como ventaja el idioma ya que ellos son muy desconfiados de tal manera que piden información de la otra parte. Los chinos nunca olvidan un detalle. Los acuerdos deben ponerse por escrito en los llamados MOU's (Memorandum of Understanding).

Analizando la lista de las empresas que ha hecho el ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca constatamos que la empresa OCEANFISH S.A. cumple todos los requisitos para realizar dicha actividad, ubicándose en el puesto número 29 en el cual le han asignado el código PP-662 cuyo representante es el señor William Wood en calidad de gerente general.

### **2.2.17. Los Incoterms**

Se refiere a un grupo de términos comerciales estandarizados a 3 letras utilizándolos en contratos internacionales de venta de bienes. Son usados para establecer obligaciones tanto como para el exportador como para el importador. Estos términos son muy indispensables que ambas partes tengan conocimiento antes de importar como de exportar.

Los incoterms 2010 entraron en vigencia el 1° de enero del 2011 de esta manera sustituyeron a la versión de los Incoterms 2000, en el cual desaparecieron cuatro términos y se dio lugar a la creación de dos nuevos términos quedando así de 13 a 11 incoterms.

	INCOTERM	Descripción
<b>FAS</b>	Free alongside ship Franco al costado del buque	(V) entrega la mercancía a (C) o su transportista en el muelle al costado del buque.
<b>FOB</b>	Free on board Franco a bordo	(V) entrega la mercancía a bordo del buque.
<b>CFR</b>	Cost and freight Coste y flete	(V) entrega la mercancía a bordo del buque. Además (V) ha de pagar el coste del flete.
<b>CIF</b>	Cost, insurance and freight Coste, seguro y flete	(V) entrega la mercancía a bordo del buque. Además (V) ha de pagar el coste del flete y un seguro de transporte con cobertura mínima. Si (C) desea mayor cobertura del seguro se pactará.

Los incoterms se clasifican según el medio de transporte:

- Cualquier modo o modos de transporte (también cuando haya parcialmente marítimo) (V) vendedor (C) comprador.

	INCOTERM	Descripción
<b>EXW</b>	Ex Works En fabrica	(V) entrega la mercancía en sus instalaciones poniéndola a disposición de (C) sin cargarse en el medio de transporte.
<b>FCA</b>	Free carrier-named place Franco transportista	(V) entrega la mercancía al transportista en el lugar pactado y cargada en el medio de transporte.
<b>CPT</b>	Carriage paid to Transporte pagado hasta	(V) entrega la mercancía a (C) cuando la pone a disposición del transportista sobre el medio. Además (V) ha de pagar el coste del flete.
<b>CIP</b>	Carriage and insurance paid to Transporte y seguro pagado hasta	(V) entrega la mercancía a (C) cuando la pone a disposición del transportista sobre el medio. Además (V) ha de pagar el coste del flete y un seguro de transporte con cobertura mínima. Si (C) desea mayor cobertura del seguro se pactará.
<b>DAT</b>	Delivered at Terminal Entregado en terminal	(V) entrega la mercancía poniéndola a disposición de (C) una vez descargada en la terminal designada.
<b>DAP</b>	Delivered at Place Entregado en lugar	(V) entrega la mercancía poniéndola a disposición de (C) en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado.
<b>DDP</b>	Delivered duty paid Entregada derechos pagados	(V) entrega la mercancía poniéndola a disposición de (C) en el punto convenido sin descargar y debidamente despachada de importación habiendo pagado todos los costes.

- Transporte marítimo y vías navegables internas.

### **2.3 Hipótesis**

El incremento de la producción de peces pelágicos permitirá exportar en mayor volumen y satisfacer la demanda en el mercado Asiático.

### **2.4. Variable O Criterios De Investigación**

**V.I.**= satisfacer el alto índice de requerimiento de peces pelágicos.

**V.D.**= incrementar volumen de las exportaciones del producto.

### 2.4.1. Operacionalización De Las Variables

VARIABLES	CONCEPTOS	INDICADORES	INSTRUMENTOS	INDICES
VI: Satisfacer el requerimiento de pelágicos.	Incrementar exportaciones en el Ecuador.	-Alto índice poblacional -Poca producción.	-Guía de observación - Encuestas	- OCEANFISH S.A.
VD: exportación del producto.	Aumentar divisas al país.	-Procesos de exportación. -Ahorro en la importación.	-Entrevistas - Test	-EMPRESAS EXPORTADORAS. -AGENTES DE ADUANA

### 2.4.2. Indicadores

- Alto índice poblacional;
- Poca producción;
- Procesos de exportación;
- Ahorro en la importación;

## CAPÍTULO III

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. Metodología de la investigación.

De acuerdo al nivel de estudio de mi proyecto emplearé dos métodos que son:

**Descriptivo.-** A través de éste método efectuaré el análisis de las bases procesales que sirven de sustento para el desarrollo del tema investigado.

**Explicativo.-** Este me permitirá conocer y llegar a la verdad a partir de conocimientos generales para de esta manera lograr los conocimientos específicos y así puntualizar los aspectos de la investigación en aspectos puntuales.

Al tener en claro los aspectos puntuales analizaré los aspectos genéricos de la investigación, tendremos puntos de partida que nos orientan a desarrollar los temas complejos, esto significa tener parámetros ya sean estos teóricos o normativos que nos ayuden a solucionar el problema.

Dentro de mi investigación emplearé el diseño cualitativo, a menudo se lo denomina emergente, ya que este “emerge” sobre la marcha. Esto quiere decir que puedo ir haciendo cambios en el transcurso de mi investigación. De acuerdo a los objetivos expuestos anteriormente mi investigación será aplicada porque está encaminada a resolver el problema que los países Asiáticos tienen en que no abastecen sus mercados con la producción de peces pelágicos, lo cual el Ecuador cubre una parte de este mercado, esto lo haré ejecutando un estudio de campo que lo realizaré en la empresa OCEANFISH S.A.

De esta manera mi investigación se la denomina “DE ACCION” porque está orientada a fomentar la producción y exportación de pelágicos.

Aplicando los análisis y diferentes tipos de diagnóstico mi investigación es factible ya que es un modelo práctico y sustentado en una base teórica (HEKCHER – HOLIN).

### **3.2. Tipo de investigación.**

**Aplicada:** Puesto que se utilizará los conocimientos que se logre conseguir, dependiendo de los resultados y avances que vaya recolectando, en base al marco teórico definido. Sin embargo, como es una investigación empírica, lo que interesa primordialmente, son las consecuencias prácticas de la investigación.

Como la investigación involucra problemas, tanto teóricos como prácticos, también se definirá como **mixta**.

La investigación es de tipo **Histórica**, por el hecho de analizar los diferentes motivos por los cuales no se exporta peces pelágicos hacia otros mercados o se incrementa la cantidad de producto exportado a China siendo este su mayor consumidor, así llegaremos a una investigación **Longitudinal**, donde obtendremos resultados a largo plazo.

### 3.3. Universo Muestral

#### Población

Para mi investigación, el universo seleccionado será aproximadamente de 57 empresas que se dedican a la producción y exportación de peces pelágicos, y así conocer en qué condiciones está el Ecuador para exportar dichas especies a otros mercados.

### 3.4. Métodos Técnicas E Instrumentos

El método a aplicar en este proyecto es el analítico, ya que de esta manera podremos analizar el déficit que existe en la balanza comercial con China, también podremos analizar la comercialización de peces pelágicos.

Para el cumplimiento de las tareas se realizarán los siguientes métodos de investigación:

- **Analítico-sintético:** Porque maneja juicios considerando cada una de las causas, las cuales son clasificadas, para conocer su principal origen y llegar a una conclusión.
- **Inductivo-deductivo:** Para estudiar las diferentes causas particulares a una causa generalizada y de general a particular, aplicando una lógica en entender y explicar las causas de porque no se exporta mayor cantidad de peces pelágicos a nuevos mercados importadores de este producto, llevándonos al

método **hipotético-deductivo** donde partiremos de nuestras hipótesis para comprobarlas experimentalmente.

La técnica que aplicare en este proyecto es la encuesta la cual servirá para tener un conocimiento personal de un mercado determinado para la que he considerado una parte de las empresas exportadoras y pescadores artesanales. Orientada a la recolección de datos proporcionados por los encuestados.

El instrumento utilizado será un cuestionario de preguntas cerradas y de alternativa múltiples donde los encuestados deberán responder sobre temas que son de interés para la investigación.

### **3.5. Aplicación De Instrumentos**

Los instrumentos de investigación los aplicaré a las empresas dedicadas a esta actividad. Para este procesamiento utilizaremos la estadística descriptiva utilizando un software estadístico que proporciona los procedimientos para transformar los datos obtenidos en formas más útiles con el objetivo de describir la naturaleza de los datos.

La información se la detalla mediante:

- 1) La descripción tabular la cual se lleva a cabo mediante la construcción de tablas.
- 2) La descripción gráfica, que requiere la elaboración de esquemas (diagramas circulares, gráfica de barra, histograma, ojivas, diagramas de dispersión), estos esquemas describen de una manera más objetiva la naturaleza de los datos.

Mediante la estadística descriptiva nos permitirá determinar, cuales son las situaciones que provocan que el bajo índice de exportación de pelágicos. Permitirá

describir y resumir las observaciones que se hagan sobre el estudio de investigación a partir de la muestra indicada. Lo que facilitará la realización de un mejor análisis e interpretación de las características que describen el comportamiento de las variables.

### 3.6. Modelo De Encuesta

## UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

### ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

**ENCUESTA DIRIGIDA A:** empresas exportadoras de peces

**ELABORADO POR:** XIOMARA RAMOS SEPA

#### ENCUESTA

#### PESCADOS PELÁGICOS

1.- ¿CONOCE USTED QUE EL MERCADO ASIÁTICO TIENE MUCHA DEMANDA DE LOS PECES PELÁGICOS?

SI

NO

2.- ¿CUÁLES DE LAS ESPECIES PELAGICAS TIENE MAYOR DEMANDA EN EL MERCADO EXTERIOR?

PÁMPANO

MERLUZA

BOTELLA

3.- ¿CÓMO CREE USTED QUE SE CATALOGA EL GRADO DE ACEPTACIÓN DE ESTE PRODUCTO EN EL MERCADO EXTERIOR?

BUENO

MALO

4.- ¿EN QUÉ EPOCA DEL AÑO EXISTE MAYOR PRODUCCIÓN DE ESTAS ESPECIES EN EL ECUADOR?

TODO EL AÑO  6 PRIMEROS MESES  6 ÚLTIMOS MESES

5.- ¿CÓMO USTED EVALÚA EL SISTEMA DE EXPORTACIÓN DE LOS PELÁGICOS HACIA EL MERCADO ASIÁTICO?

BUENA  MALA  REGULAR

6.- ¿RECOMENDARÍA USTED A EMPRESARIOS A INCURSIONAR EN LA PRODUCCIÓN DE PECES PELÁGICOS COMO NUEVA ALTERNATIVA DE EXPORTACIÓN?

SI  NO  TAL VEZ

7.- ¿CREE UD QUE DEBERÍA NEGOCIARSE ACUERDOS O TRATADOS CON EL MERCADO ASIÁTICO CON LOS CUALES FAVORECERÍA NUESTRAS EXPORTACIONES?

SI  NO  TAL VEZ

8.- ¿CONOCE UD. LOS PROCEDIMIENTOS QUE SE DEBE SEGUIR PARA PODER EXPORTAR ESTE TIPO DE PECES?

SI  NO  POCO

### 3.7. Procesamiento De Datos

A continuación los resultados de la encuesta realizada con la respectiva tabulación se presentan a continuación:

**1.- ¿Conoce Usted Que El Mercado Asiático Tiene Mucha Demanda De Los Peces Pelágicos?**

**Pregunta 1**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi (100%)</b>
<b>SI</b>	21	42%
<b>NO</b>	29	58%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 11. Conocimiento del mercado Asiático**

**Pregunta 1**



**ANÁLISIS:** Del total de los encuestados podemos evidenciar que no todos tienen el conocimiento de que los peces pelágicos son apetecidos por el mercado Asiático (CHINA), lo que equivale en porcentaje al 58% y la diferencia cuyo valor es 42% que si tiene conocimiento.

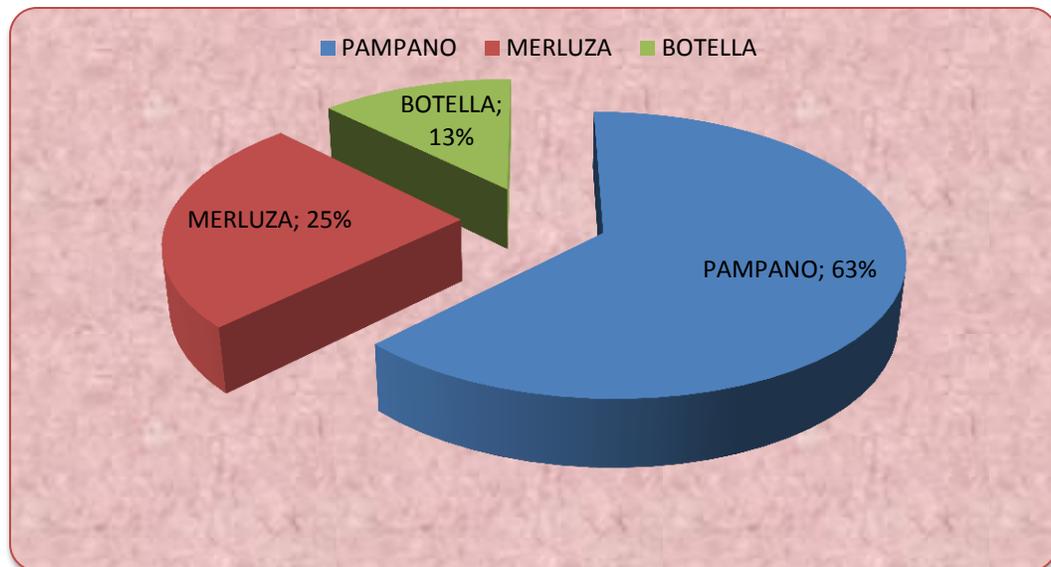
2.- ¿Cuáles De Las Siguiete Especies Pelágicas Tiene Mayor Demanda En El Mercado Exterior?

**Pregunta 2**

RESPUESTA	Ni	Hi (100%)
PAMPANO	25	62%
MERLUZA	10	25%
BOTELLA	5	13%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 12. Demanda de Especies pelágicas**

**Pregunta 2**



**ANÁLISIS:** de las encuestas realizadas la mayor parte concuerda que el pez que requiere el mercado exterior es el pámpano teniendo un porcentaje del 62% quedando en segundo lugar la merluza con un 25% y por último la botella con el 13%.

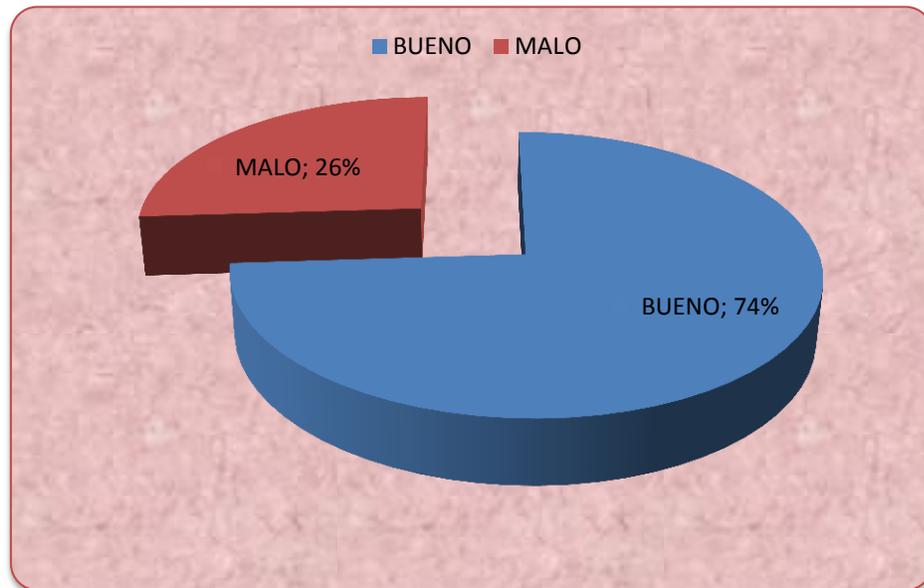
3.- ¿Cómo cree usted que se cataloga el grado de aceptación de este producto en el mercado exterior?

**Pregunta 3**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi (100%)</b>
<b>BUENO</b>	37	74%
<b>MALO</b>	13	26%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 13. Aceptación mercado de pelágicos en el exterior**

**Pregunta 3**



**ANÁLISIS:** En el mercado exterior los peces pelágicos tienen una gran aceptación como lo demuestra el grafico con un 74%.

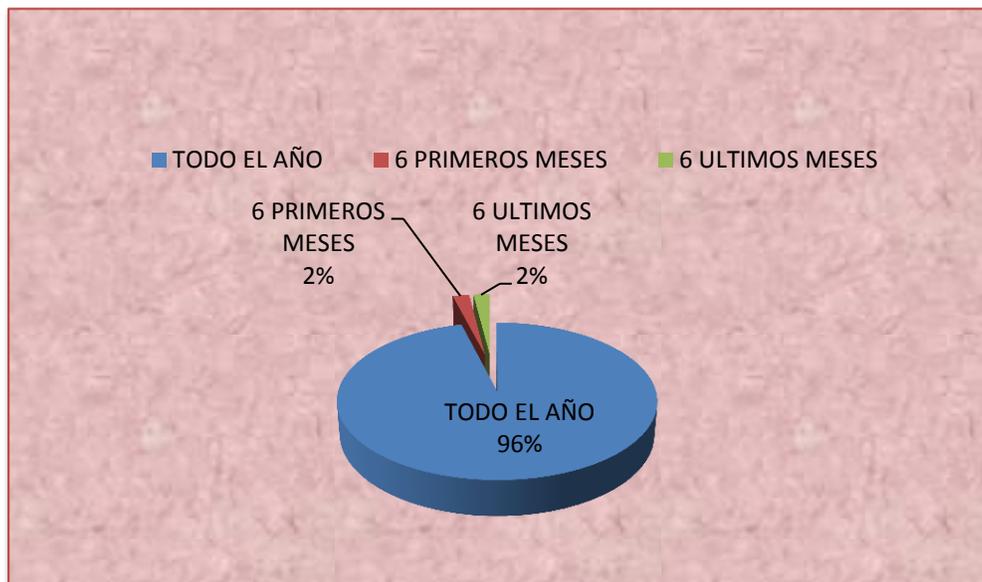
**4.- ¿En Qué Época Del Año Existe Mayor Producción De Estas Especies En El Ecuador?**

**Pregunta 4**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi(100%)</b>
<b>TODO EL AÑO</b>	48	96%
<b>6 PRIMEROS MESES</b>	1	2%
<b>6 ULTIMOS MESES</b>	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 14. Época de mayor producción de especies en Ecuador**

**Pregunta 4**



**ANÁLISIS:** De los encuestados el 96% coincide que en todo el año se puede producir los peces pelágicos, y solo con un 2% dice que en los primeros meses del año y otro 2% en los últimos meses del año.

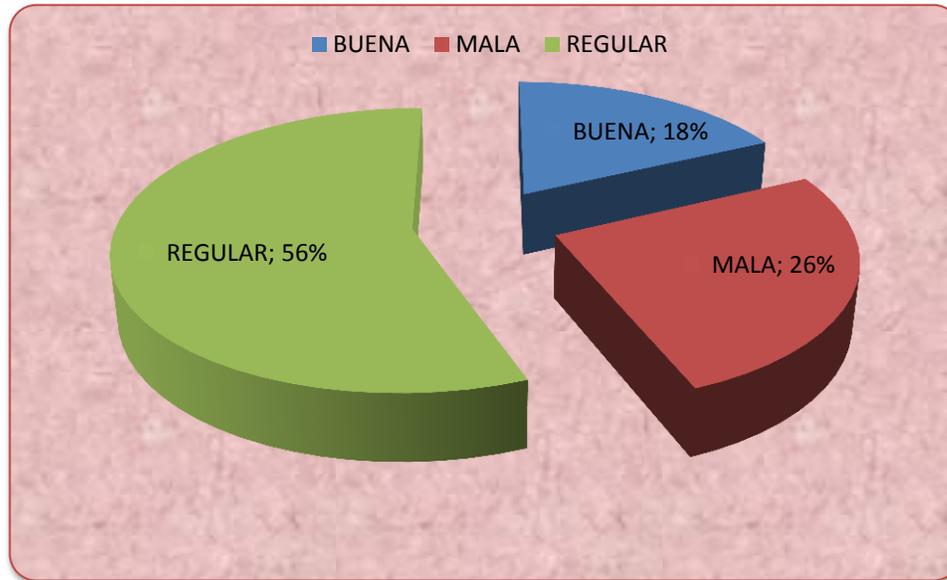
**5.- ¿Cómo Usted Evalúa El Sistema De Exportación De Los Pelágicos Hacia El Mercado Asiático?**

**Pregunta 5**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi (100%)</b>
<b>BUENA</b>	9	18%
<b>MALA</b>	13	26%
<b>REGULAR</b>	28	56%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 15. Valoración del sistema de Exportación de pelágicos**

**Pregunta 5**



**ANÁLISIS:** las empresas exportadoras de peces pelágicos aducen que el sistema de exportación de ecuador no es buena como lo demuestra el cuadro de tabulación con un 56% y un 26% dice que el sistema de exportación es malo.

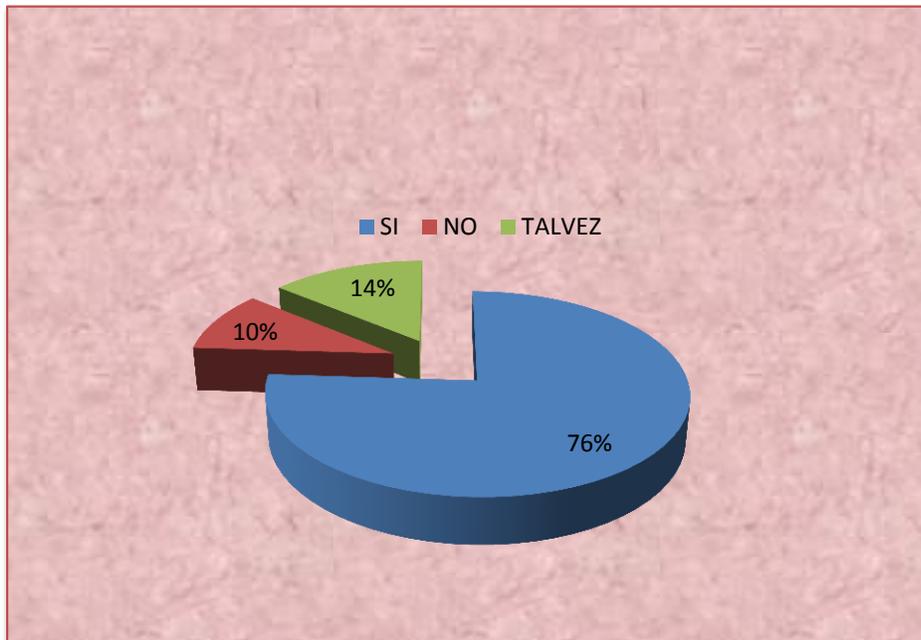
**6. ¿Recomendaría Usted A Empresarios A Incursionar En La Producción De Peces Pelágicos Como Nueva Alternativa De Exportación?**

**Pregunta 6**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi (100%)</b>
<b>SI</b>	38	76%
<b>NO</b>	5	10%
<b>TALVEZ</b>	7	14%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 16. Recomendaría una nueva alternativa de exportación.**

**Pregunta 6**



**ANÁLISIS:** del total de los encuestados el 76% si recomendaría a otras empresas exportadoras a que también exporten peces pelágicos, un 14% tal vez lo recomendaría y un 10% no lo recomendaría.

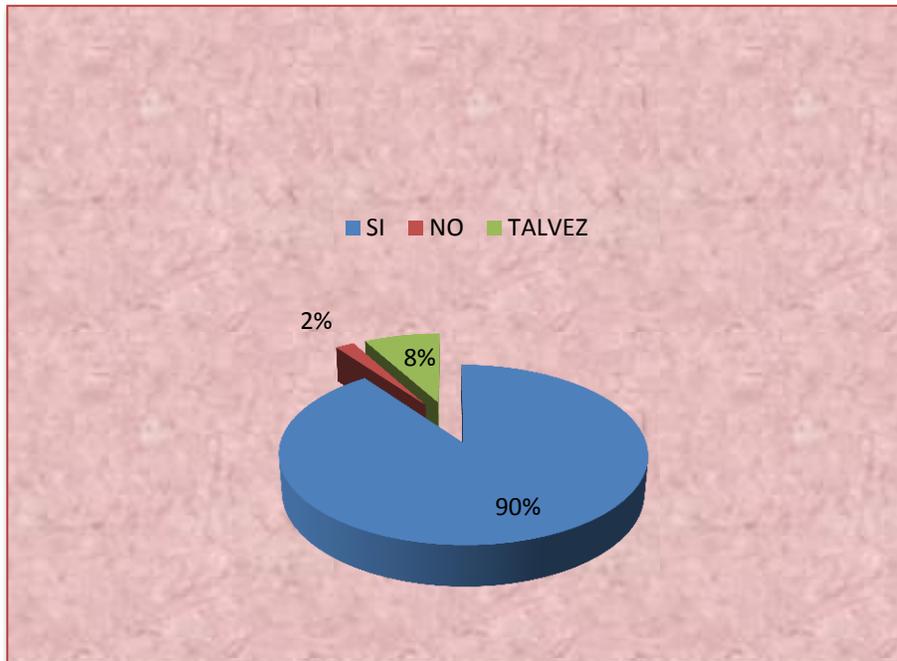
7.- ¿Cree Ud. que debería negociarse acuerdos o tratados con el mercado asiático con los cuales favorecería nuestras exportaciones?

**Pregunta 7**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi (100%)</b>
<b>SI</b>	45	90%
<b>NO</b>	1	2%
<b>TALVEZ</b>	4	8%
<b>TOTAL</b>	50	<b>100%</b>

**Ilustración 17. Acuerdos con el mercado asiático**

**Pregunta 7**



**ANÁLISIS:** el 90% de las empresas exportadoras creen que si se debería firmarse acuerdos o tratados con los mercados Asiáticos para que favorezca las exportaciones, un 8% dice que tal vez y un 2% dice que no.

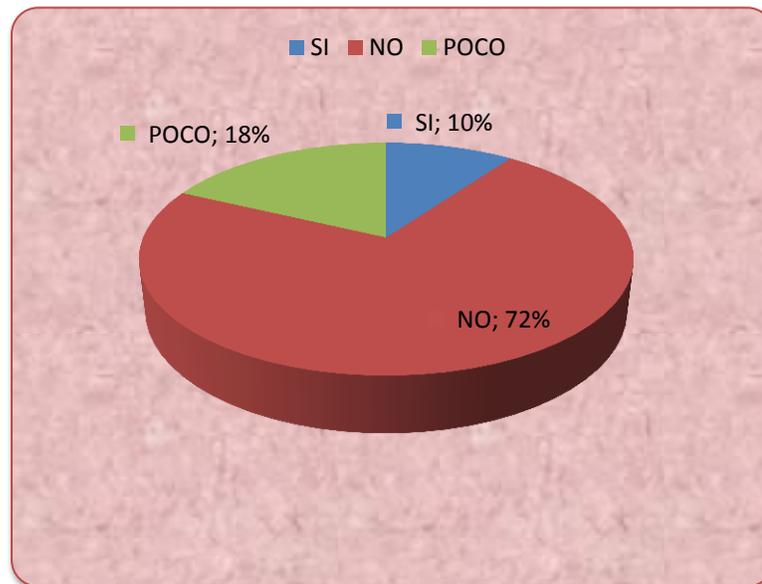
8.- ¿Conoce Ud. los procedimientos que se debe seguir para poder exportar este tipo de peces?

**Pregunta 8**

<b>RESPUESTA</b>	<b>Ni</b>	<b>Hi(100%)</b>
<b>SI</b>	5	10%
<b>NO</b>	36	72%
<b>POCO</b>	9	18%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**Ilustración 18. Conoce los procedimientos de exportación.**

**Pregunta 8**



**ANÁLISIS:** del total de los encuestados el 72% no conoce el procedimiento para exportar este tipo de peces, un 9% sabe poco del proceso y tan solo un 10% conoce a la perfección de este proceso.

### **3.8. Conclusión Del Diagnóstico**

De acuerdo a la información y conforme a los resultados que se obtuvieron en el momento de la elaboración de las encuestas señala que la mayoría de las empresas exportadoras de peces tiene el conocimiento de que el mercado Asiático, especialmente China es el más grande consumidor de peces pelágicos, aunque se exportan una variedad de peces de estas especies como pámpano, merluza, botella, etc., los Chinos demandan en mayor cantidad el pez pámpano; señalando que la producción de estas especies se da en todo el año y aun así no se lo exporta el año entero ya que el sistema de exportación que se hace para este mercado es regular, pero o todas las empresas conocen el proceso para exportar estas especies; por lo tanto las empresas que no tienen los conocimientos están dispuestas a capacitarse para conocer todo el proceso y de esta manera incrementar las exportaciones y generar divisas a nuestro país.

### 3.9.- Análisis De Investigación

CAUSA	EFEECTO	CONCLUSION
<b>Desconocimiento de las ventajas de la exportación de pelágicos hacia la república de China.</b>	Escasa exportación de pelágicos	Crear organismos y comisiones mixtas, que establezcan los medios de información y comunicación para el sector, con la finalidad de aprovechar sus ventajas.
<b>La desactualización del personal en los procesos aduaneros de exportación de pelágicos</b>	Déficit de exportación de productos pelágicos al mercado Chino	Concientizar al personal de la constante capacitación e innovación de mercados permitirá incrementar las exportaciones.
<b>Baja producción de pelágicos</b>	Déficit de exportación de pelágicos al mercado Chino	Motivar a empresas pesqueras y gremios de pescadores aumentar la producción de pelágicos para su exportación.

### 3.10. Resultados

Mi investigación tiene como finalidad conocer cómo es la producción de pelágicos para la exportación hacia el mercado Chino y su importancia en crear nuevas divisas de ingresos para nuestro país, y así contribuir a la Inversión Extranjera Directa.

La empresa OCEANFISH S.A. me facilitó la información requerida por mi parte para poder elaborar mi tema de investigación, de esta manera reafirmo la factibilidad de mi proyecto.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

#### **4.1. Tema**

**ASESORAMIENTO Y VINCULACIÓN A LOS INVOLUCRADOS EN LA CADENA DE PRODUCCION Y EXPORTACIÓN DE PECES PELÁGICOS DEL SECTOR DE LA PROV. DE MANABI - DIRIGIDO AL MERCADO CHINO**

#### **4.2. Justificación**

Luego de hacer un breve análisis a las exportaciones ecuatorianas, nos damos cuenta que ECUADOR es muy rico en especies marinas de consumo humano y uno de sus principales productos son los peces pelágicos (especies marinas de bajas profundidades Ej.: pámpano, carita, caballa, etc.), los cuales se exportan a países de América como: EEUU, México, Canadá; aunque la mayor demanda proviene de los países como: China, Rusia, Japón, etc. Ya que su producción local no abastece sus mercados debido a que su población casi llega a los 5 millones de habitantes lo que equivale al 60% de la población mundial.

Por esta razón es que Ecuador es una de sus principales fuentes de abastecimiento; pero hay que tomar en cuenta que no en todos los meses del año se lo puede exportar; siendo sus principales causas la veda y el clima, la veda se da en los meses de marzo y septiembre y el clima se debe a la estacionalidad que se encuentra cada país importador.

Por ello he decidido realizar un proyecto que sea de gran utilidad a las empresas exportadoras de peces, para que tengan los conocimientos precisos de cómo hacerlo y de esta manera puedan exportarlos cubriendo la demanda y/o en el momento preciso, recalcando que no todas las empresas en nuestro país exportan este producto

Un punto muy importante de este proyecto es dar a conocer el tratamiento que se le debe dar a estas especies y de cómo los importadores desean recibir el producto; sabiendo que si todas las empresas exportan este tipo de peces va a requerir más mano de obra lo que significa generar fuentes de empleo para los ecuatorianos y a su vez incrementar economía en nuestro país.

#### **4.3. Fundamentación**

Sabiendo que Ecuador es un país con muchas variaciones regionales, la actividad pesquera es uno de los puntales con los que se sustenta la economía nacional ya que en la actualidad los peces tienen una gran aceptación en el exterior tal es el caso de los peces pelágicos.

Se ha detectado problemas del sector pesquero en el momento de procesar y comercializar este producto ya que existe muchas deficiencias en la manipulación del producto y demasiados intermediarios y sobre todo existe dificultad en el momento que se desea acceder a ciertos mercados por el poco valor agregado que se le da a los productos que se van a exportar.

A futuro es posible que el sector pesquero tenga mayor rubro en el PIB ecuatoriano y en las exportaciones esto se debe al incremento de la producción acuícola pero también debido a la legalización de la comercialización de las aletas de tiburón teniendo en cuenta que existirán impactos ambientales, los cuales también deben ser

evaluados y contar con información actualizada cualitativa y cuantitativa del desenvolvimiento de este sector.

En este proyecto quiero dar a conocer cuáles son los pasos que deben seguir las empresas exportadoras para poder exportar peces de especies pelágicas hacia los países Asiáticos, es especial China por ser un mercado abierto y de gran demanda de producto por su alta población, y considerar a este producto principal en su dieta alimenticia, procesos que se realizan desde el registro como exportador, la tramitología que debe seguir, la base legal, la cadena logística, etc. los cuales son los puntos importantes en el momento que se va a realizar una venta al exterior.

#### **4.4. Objetivos**

##### ***4.4.1. Objetivo General***

Incrementar las exportaciones de las especies de peces pelágicos del sector pesquero ecuatoriano hacia el mercado Asiático especialmente la república de China.

##### **4.4.2. Objetivos Específicos**

- ✓ Dar a conocer a productores y empresas exportadoras los procesos logísticos de exportación de las especies pelágicas.
- ✓ Motivar a las empresas del sector incursionar en la exportación de especies pelágicas.
- ✓ Concientizar a las empresas exportadoras comerciar a buen precio con los pescadores para la exportación del producto y aumentar la cantidad de exportaciones.

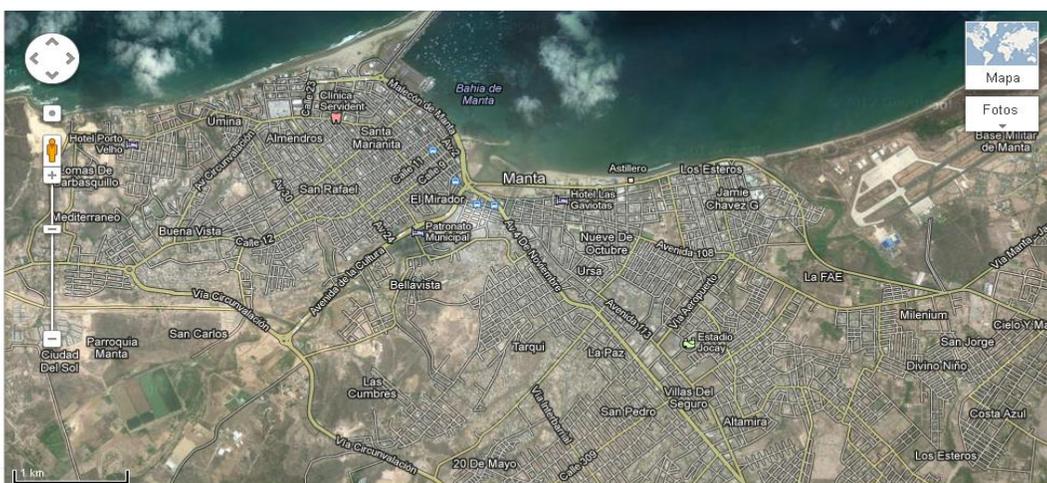
## 4.5. Importancia

Se considera a este proyecto importante por permitir incrementar la economía de todos los involucrados del sector pesquero, desde los pescadores artesanales hasta las empresas exportadoras.

Es imperioso que las empresas exportadoras de productos marinos conozcan que los diferentes procesos que se siguen para su exportación, en especial los peces pelágicos lo que permitirá incrementar la producción y por ende las exportaciones y abastecer la demanda de mercados existentes, o incursionar en nuevos mercados.

## 4.6. Ubicación Sectorial

Como muestra del presente estudio se realizara una explicación del procesamiento y producción de los peces pelágicos en la ciudad de Manta, lugar donde he recolectado información.



## **4.7. Factibilidad**

La factibilidad se refiere a la posibilidad real de ejecución de la propuesta, en términos del grado de disponibilidad de recursos humanos, infraestructura, económicos, materiales, equipos y otros necesarios para su funcionamiento. Considero este estudio FACTIBLE, debido a los diferentes recursos con los que cuento para la realización del mismo, como son:

### ***4.7.1 Factibilidad Económica***

La disponibilidad de recursos para la definición de medios y materiales está garantizada, toda vez que los costos de la propuesta está cubierto por recursos financieros y no financieros propios.

### ***4.7.2. Factibilidad Social***

La presente propuesta representa un aporte significativo ante la necesidad de mejorar los valores por exportación de peces pelágicos, lo que redundará en trabajo e incremento económico social de los involucrados en el proceso de producción y exportación de estos productos.

## **4.8. Descripción De La Propuesta**

Para el levantamiento de la información, es necesario conocer los procesos que se realizan en las diferentes dependencias y que son afectados directa e indirectamente:

El proceso de exportación de los peces pelágicos es el siguiente:

## **PRODUCTOS ORIGINARIOS DE LA PESCA Y ACUACULTURA (VIVOS, CONGELADOS)**

Los productos que entran en esta categoría son filetes de pescado congelados (como tilapia, merluza, etc.), pescados en conserva (como atún, sardinas, etc.), mariscos (camarones, calamar, etc.), y todo producto proveniente de la pesca y la acuicultura.

### **PROCEDIMIENTO:**

Como primer paso, cualquier tipo de animal originario de la Pesca o Acuicultura o producto derivado requiere de una Inscripción como Operador en el Instituto Nacional de Pesca (INP), institución adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP). Esta verificación se actualiza todos los años y lo realiza el Departamento de Verificación.

Posteriormente, el INP emite un Certificado Sanitario por embarque emitido por el Departamento de Certificaciones del Instituto Nacional de Pesca (INP).

Existen dos documentos que se deben requerir en el MAGAP, previos al INP:

1. Acuerdo Ministerial (autorización de la Subsecretaría de Pesca o Acuicultura para funcionar como exportador /comercializador o exportador /planta de proceso).
2. Acta de Producción Efectiva (visita del personal de la Subsecretaría de Pesca o Acuicultura para verificación).

### **PASOS A SEGUIR:**

#### **INSCRIPCIÓN / VERIFICACIÓN**

El exportador debe llenar el Formulario 11.1 para inscribirse en el INP. Todo operador debe estar inscrito y aprobado en el INP:

- Alimentos balanceados
- Barcos pesqueros
- Bodegas de acopio
- Bodegas de acopio de alimentos balanceados
- Bodegas de acopio de harina de pescado
- Bodegas de insumos acuícolas
- Camaroneras
- Embarcaciones artesanales
- Fábricas de hielo
- Harineras
- Laboratorios de larvas
- Piscícolas aprobadas
- Plantas de frío
- Procesadoras primarias
- Procesadoras pesqueras
- Transportistas

**COSTO:**

Verificación: USD 75,00

Nota: Consultar tarifario del INP en su sitio web.

**DOCUMENTOS REQUERIDOS:**

RUC, constitución de la empresa, registro mercantil, firma autorizada, y todo documento que el INP requiera.

Si da clic en el siguiente link ingresa al sitio web del INP en la sección de Establecimientos.

## **CERTIFICADO SANITARIO DE ACUACULTURA Y PESCA**

Por cada embarque que el exportador realice, el Instituto Nacional de Pesca debe emitir un Certificado Sanitario en puertos, aeropuertos y puestos fronterizos.

Previo al embarque, se tiene que emitir un Pre-Certificado de Mercancía, el cual incluye una inspección de la mercadería a ser exportada. Los documentos que emite este departamento son:

- **Certificado Sanitario de Exportación:** Este certificado debe ser llenado por el exportador con el formato que el INP facilita, dependiendo del destino.
- **Certificado de Calidad:** Estos certificados son análisis que realizan los diferentes laboratorios según los requerimientos del exportador, bajo pedido del país de destino.
- **Certificaciones varias:** Existen certificaciones de libre venta, apto para el consumo humano, etc. que indica que el producto es apto para comercializarse fuera del país. Estos documentos lo solicitan Argentina, Guatemala, Colombia, entre otros países.

Traducciones: El INP posee versiones de los certificados en diferentes idiomas para cumplir con los requisitos en destino.

### **COSTO:**

Pre-Certificado de Mercancía: USD 50,00

Certificado Sanitario de Exportación: USD 25,00, Re-emisión: USD 40,00

Certificado de Calidad: USD 12 (mínimo). El costo dependerá de los análisis.

Certificaciones varias: USD 10,00

Traducciones: USD 25,00

Nota: Consultar tarifario del INP en su sitio web.

**VIGENCIA:** Indefinida Si da clic en el siguiente link <http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificados-sanitarios/> ingresa al sitio web del INP en la sección de Certificaciones.

#### 4.8.1. Inversión Presupuestada del Plan General

La ejecución del proyecto representa un ahorro para los involucrados en la cadena de producción y exportación de peces, lo que representa para ellos como beneficios financieros al ser considerado como Asesoramiento externo y que para la ejecución del mismo, los gastos correrán por cuenta propia.

<b>COSTOS DE ORGANIZACIÓN</b>			
<b>EQUIPOS</b>	<b>CANTIDADES</b>	<b>PRECIO UNITARIO (US\$)</b>	<b>TOTAL (US\$)</b>
Salón de eventos	1	300,00	300,00
publicidad	1	500,00	500,00
refrigerios	100	3,00	300,00
			0,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1.100,00</b>
<b>COSTO DE PERSONAL</b>			
<b>PERSONAL</b>	<b>CANTIDADES</b>	<b>SUELDOS (US\$)</b>	<b>TOTAL (US\$)</b>
<b>AREA LABORAL</b>			
asesor	1	800,00	800,00
			0,00
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
servicios básicos	12	80,00	960,00
Computadoras	1	800,00	800,00
Impresora	1	350,00	350,00
Teléfono	1	100,00	100,00
proyector	1	550,00	550,00
Escritorio	1	120,00	120,00
Sillas	1	30,00	30,00
			0,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>3.710,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>4.810,00</b>

Se estima un crecimiento anual de 1.5% de demanda de asesoramiento.

<b>NO FINANCIEROS</b>	<b># asociaciones</b>	<b>% crecimiento</b>	<b>TOTAL</b>
Mejorar las relaciones comerciales entre pescador y exportador	10	1.5	
Mejorar la organización y control de la calidad de los recursos existentes			
Aumentar la producción de peces pelágicos para su exportación.			
<b>NO FINANCIEROS</b>			

### **Análisis de Factibilidad por Evaluación Financiera**

La ejecución del presente proyecto, tiene como objetivo mejorar los procesos, mediante la organización de reuniones de trabajo para realizar convenios mutuos que mejoren la producción de pesca de pelágicos para su exportación en especial al mercado chino por su mayor demanda, por lo que es muy importante el apoyo de los involucrados en los procesos y obtener su compromiso.

### **VAN, TIR y Periodo de Recuperación**

<b>TIR</b>	53,12%
<b>Tasa Interna de Retorno o Tasa de Inversión de Retorno</b>	
<b>Tasa</b>	10%
<b>V.A.N.</b>	\$ 7683,34
<b>Valor Actual Neto</b>	

Decimos que un proyecto es rentable cuando el VAN es mayor a cero, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión, el VAN mide la productividad de un proyecto de forma absoluta, calculando la cantidad total que ha aumentado el capital como consecuencia del desarrollo del proyecto. Para el presente

proyecto se considera una proyección de 1 año de flujo, con una inversión de \$4810, considerando una tasa efectiva anual del 10%, se obtuvo un V.A.N. de \$7683.34, lo que establece que el proyecto se lo puede llevar a efecto por ser mayor a 0 su valor.

El propósito de un proyecto, es obtener un beneficio o utilidades, la inversión del capital se recupera en 9 meses, es decir, en corto plazo, si se estima que los objetivos se proyectan a un periodo de 3 años, lo que a futuro represente rentabilidad para la cadena de producción y exportación de peces pelágicos.

Tomando en cuenta la tasa del Banco Central del Ecuador para proyectos de inversión es del 10% de tasa efectiva anual, obtendremos como resultado que el proyecto es considerado viable debido a que el T.I.R. es del 53,12%, porcentaje que avala la implementación del mismo.

#### **4.9. Impacto**

Con los conocimientos que se debe tener para el procesamiento de estas especies se busca incrementar las exportaciones ecuatorianas no solo para mercados asiáticos sino a todo el mundo. Este proyecto tiene un alto impacto social, ya que permitirá a los involucrados en la cadena de producción y exportación de peces estrechar sus lazos comerciales y comprometerlos a mejorar los procesos para generar mayor exportación de productos, lo que en la actualidad representa trabajo a todos aquellos pescadores de arrastre que se encuentran sin un sustento.

#### **4.10. Evaluación**

Para evaluar esta propuesta se ha considerado:

- ❖ Porcentaje de apoyo de involucrados en la cadena de producción y exportación de peces.
- ❖ Estadísticas del incremento de exportaciones a raíz de firmas de convenios.
- ❖ Porcentaje de aumento de exportación de peces.

#### **4.11. Desarrollo De La Propuesta**

### **EJECUCION**

#### **Objetivo 1.**

Procurar incrementar las exportaciones de las especies pelágicas del sector pesquero ecuatoriano hacia el mercado Asiático especialmente la república de China.

#### **Estrategia:**

Socialización de resultados obtenidos en el presente estudio.

#### **Tarea**

Realizar invitaciones a los involucrados en la cadena de producción y exportación de peces.

Conformar grupos de trabajo con involucrados en el proceso de producción y exportación de peces pelágicos.

Obtener el compromiso del personal involucrado para la conformación de grupos de trabajo.

## **Objetivo 2.**

Dar a conocer a productores y empresas exportadoras los procesos logísticos de exportación de las especies pelágicas.

### **Estrategia:**

Conseguir que los involucrados en los procesos de producción y exportación participen en mesas de información para la exportación de dichos productos.

### **Tarea**

Elaboración de trípticos de información respectiva.

Coordinar la conformación de las mesas de información.

## **Objetivo 3.**

Motivar a las empresas del sector incursionar en la exportación de especies pelágicas.

### **Estrategia:**

Vincular al personal capacitado, para establecer relaciones y convenios.

### **Tarea**

Análisis de la situación actual

**Objetivo 4.**

Concientizar a las empresas exportadoras comerciar a buen precio con los pescadores para la exportación del producto y aumentar la cantidad de exportaciones.

**Estrategia:**

Vincular al personal en el desarrollo de convenios de beneficio mutuo.

**Tarea**

Realización de reuniones de trabajo.

Creación de convenios de interés mutuo.

## CAPÍTULO V

### 5.1 CONCLUSIONES

Es importante la realización del presente proyecto porque permite la vinculación de los involucrados en la cadena de producción y exportación de peces pelágicos, en este sentido se realiza un alto impacto social ya que en la actualidad debido a las leyes con respecto a la pesca de arrastre, un gran número de pescadores se encuentran sin trabajo.

Este proyecto ambicioso pero factible, no solo pretende mejorar la situación de los pescadores artesanales, sino también incrementar la exportación de especies pelágicas a mercados existentes con una gran demanda como es el mercado asiático en especial en la república de China debido a su gran población y por ser este producto considerado en su dieta alimenticia.

Los peces pelágicos del cual se mencionan en el proyecto de investigación se destaca por tener nutrientes elevados en grasas buenas lo que favorece al sistema inmunológico y al desarrollo de cada ser humano, las mismas que no son conocidas tanto en el mercado local como en el internacional.

Finalmente concluimos que el mercado de la REPÚBLICA CHINA no está totalmente cubierto frente a la demanda que tienen sus consumidores, por tal motivo podemos introducir nuestro producto.

## 5.2 RECOMENDACIONES

Para llegar a obtener los resultados previstos, es necesario seguir cada uno de los procesos que se describen en esta propuesta, como es:

- ✓ Implementar programas de vinculación entre los involucrados del proceso de producción y exportación de peces pelágicos para dar a conocer la diversidad de productos del mar que ofrece nuestro país.
- ✓ Socializar las ventajas de la realización de convenios de mutuo interés.
- ✓ Implementar programas de capacitación de las exportaciones a los pescadores artesanales.
- ✓ Recomendar a los pescadores artesanales agremiarse para conseguir beneficios laborales.
- ✓ Concientizar el uso de técnicas apropiadas para el proceso de pesca blanca.
- ✓ Es necesarios que las autoridades competentes (Pro Ecuador, Ministerio de Relaciones Exteriores, etc.) motiven y promociones nuestros productos a través de ferias internacionales y de esta manera las empresas incursionen en la exportación de nuevos productos de pesca blanca.
- ✓ El Ecuador debería establecer convenios y acuerdos comerciales con la República China y otros países para que los productos ecuatorianos puedan ingresar.
- ✓ Solicitar a las autoridades competentes realizar leyes que beneficien la inversión de empresas exportadoras de la pesca blanca.

## **BIBLIOGRAFÍA**

CHINA, L. (s.f.). *LATIN CHINA MÉXICO*. Recuperado el diciembre de 2012, de [WWW.importardechina.com.mx](http://WWW.importardechina.com.mx)

DIGITAL, B. (s.f.). *LA VIDA EN EL DOMINIO PELÁGICO*. Recuperado el 10 de 2012, de [www.bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencias](http://www.bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencias)

Ecuador, A. d. (5 de 10 de 2012). *América Economía*. Recuperado el 11 de 2012, de [www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador](http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador)

ECURED. (s.f.). *ECURED. CONOCIMIENTO CON TODOS Y PARA TODOS*. Recuperado el NOVIEMBRE de 2012, de [www.ecuredd.cu/index.php/Ecured:Enciclopedia\\_cubana](http://www.ecuredd.cu/index.php/Ecured:Enciclopedia_cubana)

EROSKI. (26 de julio de 2010). *EROSKI CONSUMER*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.consumer.es](http://www.consumer.es)

FAO. (s.f.). *Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura*. Recuperado el noviembre de 2012, de [www.coin.fao.org](http://www.coin.fao.org)

FEDEX. (s.f.). *ACUERDOS COMERCIALES*. Recuperado el 11 de 2012, de [www.fedexpor.com/site/attachnebts/53/acuerdos-comerciales.pdf](http://www.fedexpor.com/site/attachnebts/53/acuerdos-comerciales.pdf)

Fitosanitaria, O. N. (11 de 2012).

GOLFGANG, A. (septiembre de 2012). *INTERNACIONALISTAS*. Recuperado el diciembre de 2012, de [WWW.internacionalistas.Foroactivo.Com](http://WWW.internacionalistas.Foroactivo.Com)

ICE. (2011). *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica.º858 ICE*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.revistasice.com](http://www.revistasice.com)

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA. (s.f.). *DESCRIPCIÓN DE LAS ARTES DE PESCA UTILIZADOS*. Recuperado el 10 de 2012, de [www.inp.gob.ec/artes-de-pesca.pdf](http://www.inp.gob.ec/artes-de-pesca.pdf)

INSTITUTO NACIONAL DE PESCA. (2011). LA PESQUERÍA DE PECES PELÁGICOS PEQUEÑOS EN ECUADOR. Quito, Pichincha, Ecuador.

INVERSIONES, I. D. (s.f.). *PROECUADOR*. Recuperado el noviembre de 2012, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

Noticias, A. P. (7 de 1 de 2012). *El Comercio.com*. Recuperado el 11 de 2012, de [www.elcomercio.com/negocios/Banco-Central-economia-Ecuador-trimestre](http://www.elcomercio.com/negocios/Banco-Central-economia-Ecuador-trimestre)

ONU. (s.f.). *Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.coin.fao.org](http://www.coin.fao.org)

pesca, D. d. (2004). *DEPÓSITO DE DOCUMENTOS DE LA FAO*. Recuperado el 10 de 2012, de [www.fao.org/docrep/003/W3265](http://www.fao.org/docrep/003/W3265)

WIKI. (11 de diciembre de 2012). *WIKIPEDIA.ORG*. Recuperado el diciembre de 2012, de [www.wikipedioa.org/wiki/Asia](http://www.wikipedioa.org/wiki/Asia). La Enciclopedia libre.



# ANEXOS

**Tabla 10. PRINCIPALES EXPORTADORES DE PELÁGICOS**



<b>INSTITUTO NACIONAL DE PESCA I.N.P</b>					
<b>PROCESADORAS PESQUERAS REGISTRADAS Y APROBADAS</b>					
<b>#</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO</b>	<b>TELEFON OS</b>	<b>CONTACTO</b>
1	PP-9	INDUSRIA DE ENLATADOS ALIMENTICIOS CIA LTDA IDEAL	KM. 8.5 VIA MANTA-MONTECRISTI	052310150 -2310377- 2310407	RODRIGO AGUDO VALLE
2	PP-25	SEAFMAN SOCIEDAD ECUATORIANA DE ALIMENTOS Y FRIGORIFICOS MANTA C.A.	MANTA (CALLE 124 Y AV. 102 LOS ESTEROS)	052629950 - 052625752	SRA. VICTORIA SERRANO, GTE GRAL
3	PP-29	CONSERVAS ISABEL ECUATORIANA S.A.	MANTA (CALLE 125 Y AV. 103 LOS ESTEROS)	05621120- 625651	CARLOS CALERO – GERENTE
4	PP-45	INDUSTRIA ECUATORIANA PRODUCTORA DE ALIMENTOS C.A. INEPACA	MALECÓN S/N MANTA	052626144 - 052624870	MARCELA RENDÓN DUARTE – GTE CONTROL CALIDAD.
5	PP-51	NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL NIRSA S.A.	AV. C.L.P. DAÑIN Y DEMOCRACIA ATARAZANA	042399424 - 042284010	ROBERTO AGUIRRE ROMÁN PDT Y DUEÑO
6	PP-62	INCOPE (INDUSTRIA CONSERVERA DE LA PESCA CIA. LTDA.)	MAPASINGUE AV. 3° OESTE 542 Y CALLE 4° Y 5°	042850115 -04285013	ING. JOSÉ ANOTNIO CASTRO ALVAREZ, GTE GRAL.
7	PP-66	INDUSTRIAL VALDIVIA INDUVAL S.A.	PLANTA VALDIVIA VÍA RUTA DEL SOL KM 724	415907- 415908	ING. PAUL ACOSTA – GTE.
8	PP-77	PELASA S.A.	FRANCISCO ROBLES Y CALLE 39 BARRIO CUBA	042340694 - 042445094	AB. JORGE FRANCO – REPRESENTANTE LEGAL
9	PP-120	FRIGOLAB “SAN MATEO” (EXPORATADORES DE MARISCOS FRESCOS Y CONGELADOS)	MANTA (KM. 4.5 VÍA SAN MATEO)	052628701 -02	SR. BARTOLOMÉ FERN’NDEZ A. GTE. GRAL.
10	PP-197	ESCADOS, CAMARONES Y MARISCOS S.A. DOCAPES	GUAYAQUIL (C.C. EL TERMINAL, BLOQUE F, LOCAL4) – EL MALECÓN STA. ROSA SANTA ELENA.	042140331 -332333	SR. LUIS A. BURGOS-GERENTE GRAL.
11	PP-253	MARDEX MARISCOS DE EXPORTACIÓN S.A.	MANTA (AV. 102 CALLE 124 LOS ESTEROS)	05620250- 052625832	SR. JUAN BENINCASA GTE. GRAL.
12	PP-267	PROMAROSA PRDUCTOS DEL MAR SANTA ROSA C.LTDA.	KENNEDY NORTE AV. MIGUEL H. ALCIVAR SOLAR 11 MZ 208 ED. PLAZA CENTER OF. 503- SALINAS BARRIO LA CONCEPCIÓN CALLE 59 S/N Y AV. 49-AV 50	2290144- 2290262- 2690285	SRA. CARL PAES DE ÁRENAS GE. GRAL.

#	CÓDIGO	NOMBRE	DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO	TELEFONOS	CONTACTO
13	PP-394	TRANSMARINA C.A.	MANTA (AV. CIRCUNV. TRAMO 2 A 300 M. DISTRIBUIDOR DE TRÁFICO DE COLORADO)	052922805 - 052924087	RAUL COUSIN ALBAN - PRESIDENTE
14	PP-432	EMPADORA BILBO S.A. BILBOSA	MANTA (KM. 6 1/5 CARRETERA MANTA-MONTECRISTI)	052920301 -302	ING. RONALD BAQUE GUEVARA, GTE GRAL.
15	PP-434	OLIMAR S.A.	MANTA(CALLE 113 AV. 102, PARROQUIA LOS ESTEROS)	052627500 - 052627498	SR. DARIO ECHEVERRI, DUEÑO
16	PP-439	GONDI S.A.	VIA CINCUNVALACIÓN KM. 5 ½ VÍA MANTA – PORTOVIEJO ECUADOR)	052922554 - 052924530	ING. CARLOS VILLACIS GÚZMAN GTE GRAL.
17	PP-454	ASISERVY S.A.	MANTA (KM. 5 ½ VÍA MANTA – ROCAFUERTE)	052380468 -63-65	ECON. CARLOS ALFREDO UÑEZ HERRERA PDTE Y DUEÑO
18	PP-488	INASA-INDUSTRIAL ACEITERA S.A.	TULCÁN 803 Y 9 DE OCTUBRE 3° PISO. EDIF. EL CONTEMPORÁNEO – KM 24.5 VÍA DAULE)	042455500 - 042285094	AB. ALFREDO ANTONIO GAGLIARDO BOSANO
19	PP-548	FRIGOLANDIA S.A.	KM. 9.5 VÍA A DAULE	042114463 -42113046	SR. ERNESTO LINGEN , GE GRAL.
20	PP-555	AQUAMAR S.A.	GUIL (9OCTUBRE 1911 Y LOS RIOS, E. FINANSUR P. 7 ) PLANTA KM. 26 VÍA DURAN-BOLICHE)	042455200 -2452990	ING. ALFONSO DELFIN, VICEPRESIDENTE EJEC.
21	PP-557	CORPORACIÓN CONSERVERA MNDO MARINO PENINSULAR COMUMAP S.A.	PENINSULA DE SANTA ELENA CHANDUY	042909113	LUIS AVALOS MORA-GTE GRAL.
22	PP-575	EUROFISH S.A.	CAÑÑE TRANSMARINA Y AV. HUGO MAYO URBANIZACIÓN ARROYO AZUL, MONTECRISTI – ECUADOR	052920316	OLMEDO ZAMBRANO ESPINEL, GTE GRAL.
23	PP-591	TECNICA Y COMERCIO DE LA PESCA C.A. TECOPESCA	MANTA, KM. 45 VIA MANTA-ROCAFUERTE	052923911 - 052924994	SR. RICARDO HERRERA, PDT.
24	PP-611	MARBELIZE S.A.	MANTA, PLANTA KM 5 ½ VIA MANTA ROCAFUERTE	052380262 -268	ING. JELISAVA CUKA-GTE
25	PP-617	PHILLIPS-SEAFOOD OF ECUADOR C.A.	KM 9.5 VÍA DAULE, MIRTUS S/N Y CASUARINAS	042113740 -2113471	FREDDY ORLANDO ERAZO PAZMIÑO – REP. EGAÑ.
26	PP-626	SALICA DEL ECUADOR S.A.	CALLE NERY CHALEN SL 1-2 FICUS	042364092 -2066127	ING. JOAQUIN GÓMEZ VILLEGAS-GTE GRAL
27	PP-642	EMPREDE S.A.	G. CUBILLO 1212 Y EMILIO RIMERRO	2279400- 2279177	MARIO TOBIA GALLEGOS –GTE-GRAL.
28	PP-657	PCC CONGELADOS & FRESCOS S.A.	VIA PANAMERICANA KM 0.5 ENTRADA A HUAQUILLAS	072510585 -72510582	PATRICIO COBOS –GTE
29	PP-662	OCEANFISH S.A.	KM. 4.5 VÍA MANTA – MONTECRISTI	052922293 -52924560	WILLIAM WOOD- GTE. GRAL.
30	PP-663	PACFISH S.A.	MAPASINGUE OESTE Y AV. PRIMERA # 125 CALLE PRIMERA	042351632 - 042353358	FEDERICO TAPIA SALAS, GTE.
31	PP-666	PES NUÑEZ SANTANA PESNUSAN CIA LTDA.	KM. 7.5 MANTA MONTECRISTI	097479521 -52924104	ELOY NUÑEZ SANTANA –GTE GRAL.
32	PP-669	EMPACADORA ALPUSA S.A.	CALLE MARTHA ROLDOS #502 MANTA ECUDOR	052920740 -52921897	ERNESTO RESTREPO MIÑO-GTE GRAL.
33	PP-670	PESPESCA S.A.	KM. 1.5. VÁ A GUIL, BAJOS MONTECRISTI	310810- 23108141	ING. NARCISO SALABARRIA, GTE.

#	CÓDIGO	NOMBRE	DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO	TELEFONOS	CONTACTO
34	PP-672	PRODUCTOS PERECIBLES Y MARISCOS PROPEMAR S.A.	KM. 2.5 SAN MATEO-MANTA	52621388-52621855	JORGE DIA-PDTE.
35	PP-674	MANATUN CIA. LTDA.	MANTA LOS ESTEROS CALLE 113 # 303 Y AV. 113	052612863-62	RIGOBERTO DE JESUS RUIZ – GTE GRAL.
36	PP- 676	PRODUMAR S.A.	VIA GQUIL, DUALE KM. 5.5	6011650-093898780	ING. FERNANDO PEREZ, REP. LEGAL
37	PP-677	CEPROMAR S.A.	KM. 12.5 VIA DAULE LOT. LOS RANCHOS MZ. 84 SL 15	087590425-2898348	LEOPOLDO MUÑOZ ROMERO –GTE
38	PP-680	FRES FISH EL ECUADOR CIA. LTDA	MANABI- MANTA AV. 1113 S/ CALLE 304	2921004	ING. FRANCISCO PEREZ – GTE GRAL.
39	PP-682	GALAPESCA S.A.	KM. 12.5 VIA DAULE	2115007-2115840	GUILLERMO LARREA, REP. LEGAL
40	PP-683	GALAPESCA S.A.- MANTA	CALLE 113 1V. 103 LOS ESTEROS	052620176	GUILLERMO LARREA, REP. LEGAL
41	PP-1526	FISHCORP S.A.	KM. 4.5 VIA MANTA ROCAFUERTE	052924078	ING. SILVIA ESTRADA , REP LEGAL
42	PP-1657	EMPACADORA CORAL DEL PACIFICO EMCOPAC S.A.	PUERTO PESQUERO ARTESANAL DE ESMERALDAS	062714738	HECTOR PADOVANI
43	PP-2402	PRODUCTOS DEL MAR Y SABORES NACIONALES PROMARSAN CIA. LTDA.	KM. 6.5 VÍA MANT JARAMIJÓ	052608128 - 052608129	ING. CESAR MONILA ADUM- GTE GRAL.
44	PP-2764	CONSERVERA TROPICAL	MANTA-MANABI LOS ESTEROS CALLE 126 AV. 106	052628839	HANS NOTTBOHN, REP LEGAL
45	PP-2838	EXPORTUNA S.A	KM. 15.5 VÍA DAULE AV. ROSAVIN MZ F6 SOLAR 21	216212122	RAMON FERNANDEZ, REP LEGAL
46	PP-3563	DE SOUZA	QUITO CARCELEN CALLE JOAQUIN MANCHENO 74-38	0212474651	DE SOUZA NOLIVOS SIXTO ALFREDO. GTE GRAL
47	PP-3855	PEQUERA BETHEEL	AV. 4 DE NOVIEMBRE BARRIO SANTA ELENA - MANTA	092332362	LUIS QUIÑONEZ – PROPIETARIO
48	PP-3879	PROIMEC S.A.	MANTA LOS ESTEROS CDLA LA PADRERA VIA PORTOVIEJO	052921371	DOLORES BARCIA, GTE GRAL.
49	PP- 4021	MARKFISH S.A.	KENNEDY NORTE FRANCISCO DE ORELLANA 100 EDIF. BLUE TOWERS PISO 10 OFI. 1003	042631229	BRIAN WILLIAN MURPHY- REP LEGAL
50	PP-4037	FRIGORIFICO Y CONSERVERA DE LA PESCA FRICOPES S.A.	LSO ESTEROS S/N VÍA MANTA PORTOVIEJO	05291394	MARIA EUGENIA DUFFLAR- REP LEGAL
51	PP-4105	FRESCODEGFER S.A.	CALLE 16 S/N AV. 3 EDI. MANARECO KM 5.5. MANTA-ROCAFUERTE	052625815	ALDO PIETRO DE GENNA, GTE GRAL.
52	PP-4225	CORINTOCORP S.A.	AV 2 S/N LA PUNTA PUERTO SANTA ROSA- SANTA ELENA	2777749	JUAN TRUJILLO – GTE GRAL.

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**  
**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ENCUESTA DIRIGIDA A:** empresas exportadoras de peces

1.- ¿CONOCE USTED QUE EL MERCADO ASIÁTICO TIENE MUCHA DEMANDA DE LOS PECES PELÁGICOS?

SI  NO

2.- ¿CUÁLES DE LAS ESPECIES PELÁGICAS TIENE MAYOR DEMANDA EN EL MERCADO EXTERIOR?

PAMPANO  MERLUZA  BOTELLA

3.- ¿CÓMO CREE USTED QUE SE CATALOGA EL GRADO DE ACEPTACIÓN DE ESTE PRODUCTO EN EL MERCADO EXTERIOR?

BUENO  MALO

4.- ¿EN QUÉ ÉPOCA DEL AÑO EXISTE MAYOR PRODUCCIÓN DE ESTAS ESPECIES EN EL ECUADOR?

TODO EL AÑO  6 PRIMEROS MESES  ÚLTIMOS MESES

5.- ¿CÓMO USTED EVALÚA EL SISTEMA DE EXPORTACIÓN DE LOS PELÁGICOS HACIA EL MERCADO ASIÁTICO?

BUENA  MALA  REGULAR

6.- ¿RECOMENDARÍA USTED A EMPRESARIOS A INCURSIONAR EN LA PRODUCCIÓN DE PECES PELÁGICOS COMO NUEVA ALTERNATIVA DE EXPORTACIÓN?

SI  NO  TALVEZ

7.- ¿CREE UD QUE DEBERÍA NEGOCIARSE ACUERDOS O TRATADOS CON EL MERCADO ASIÁTICO CON LOS CUALES FAVORECERÍA NUESTRAS EXPORTACIONES?

SI  NO  TALVEZ

8.- ¿CONOCE UD. LOS PROCEDIMIENTOS QUE SE DEBE SEGUIR PARA PODER EXPORTAR ESTE TIPO DE PECES?

SI  NO  POCO

Numero convenios anuales

4

5,20

6,76

8,79

11,42

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
	<b>INVERSION</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Convenciones</b>	3.750,00	4.800,00	6.240,00	8.112,00	10.545,60	13.709,28
<b>Costos - BENEFICIO</b>						
<b>M.O.D. -Asesoría</b>		9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
<b>Gastos</b>						
<b>Gastos de organización</b>		13.200,00	13.200,00	13.200,00	13.200,00	13.200,00
<b>Utilidad Bruta</b>		1.200,00	2.640,00	4.512,00	6.945,60	10.109,28
<b>15% Partic. Trabajadores</b>		180,00	396,00	676,80	1.041,84	1.516,39
<b>Utilidad antes IR</b>		1.020,00	2.244,00	3.835,20	5.903,76	8.592,89
<b>25% Impuesto Renta</b>		255,00	561,00	958,80	1.475,94	2.148,22
<b>Utilidad neta</b>	<b>-3.590,00</b>	765,00	1.683,00	2.876,40	4.427,82	6.444,67
<b>Flujo de Caja</b>	<b>-3.590,00</b>	765,00	1.683,00	2.876,40	4.427,82	6.444,67

**INVITACIÓN AL PRIMER CONGRESO DE EMPRESAS  
EXPORTADORAS Y PESCADORES ARTESANALES DE  
PECES**

# **TRÍPTICO SOBRE EXPORTACIÓN DE PECES PELÁGICOS**