



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PLAN ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE CONCHA  
PRIETA HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA DE LA MICROEMPRESA  
"NIÑO ALEX #57" DE PUERTO BOLÍVAR EN EL 2023**

**ARMIJOS CEDILLO JOSELYN MAITE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**VERA CRUZ KARELYS BRIGITTE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PLAN ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE  
CONCHA PRIETA HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA DE LA  
MICROEMPRESA "NIÑO ALEX #57" DE PUERTO BOLÍVAR EN  
EL 2023**

**ARMIJOS CEDILLO JOSELYN MAITE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**VERA CRUZ KARELYS BRIGITTE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**PLAN ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE  
CONCHA PRIETA HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA DE LA  
MICROEMPRESA "NIÑO ALEX #57" DE PUERTO BOLÍVAR EN  
EL 2023**

**ARMIJOS CEDILLO JOSELYN MAITE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**VERA CRUZ KARELYS BRIGITTE  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**AGUILAR ORDOÑEZ LUIS RAMIRO**

**MACHALA  
2023**

# Trabajo de Titulación

*por* Josselyn Armijos

---

**Fecha de entrega:** 03-oct-2023 03:52p.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2180678399

**Nombre del archivo:** TRABAJO\_DE\_TITULACION\_-\_ARMIJOS\_-\_VERA\_final.docx (953.62K)

**Total de palabras:** 19323

**Total de caracteres:** 102243

# Trabajo de Titulación

## INFORME DE ORIGINALIDAD

9%

INDICE DE SIMILITUD

9%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://repositorio.uho.edu.cu">repositorio.uho.edu.cu</a> Fuente de Internet	1%
2	<a href="http://www.dspace.espol.edu.ec">www.dspace.espol.edu.ec</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://revistas.ute.edu.ec">revistas.ute.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
4	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
5	<a href="http://www.593dp.com">www.593dp.com</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://repositorio.ucsg.edu.ec">repositorio.ucsg.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://espamciencia.espam.edu.ec">espamciencia.espam.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://info.undp.org">info.undp.org</a> Fuente de Internet	<1%
9	<a href="http://preguntasprincipales.com">preguntasprincipales.com</a> Fuente de Internet	<1%

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

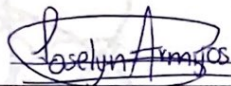
Las que suscriben, ARMIJOS CEDILLO JOSELYN MAITE y VERA CRUZ KARELYS BRIGITTE, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado PLAN ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE CONCHA PRIETA HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA DE LA MICROEMPRESA "NIÑO ALEX #57" DE PUERTO BOLÍVAR EN EL 2023, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

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

Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

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



ARMIJOS CEDILLO JOSELYN MAITE

0751048224



VERA CRUZ KARELYS BRIGITTE

0705819019



## **DEDICATORIA**

Este logro se lo dedico principalmente;

A Dios;

A Clara Maribel Cruz Suarez;

A Juan Manuel Vera Coronado;

A Maritza Scarlett Asencio Gallegos;

A Cristhian Adrián Nieto Asencio

A Zahid Adrián Nieto Vera.

Karelys Brigitte Vera Cruz

Este logro se lo dedico principalmente;

A Dios;

A Lenin Hugo Armijos Yunga;

A Mirian Alexandra Cedillo Tocto;

A Thairy Jamileth Armijos Cedillo;

A Jhon Alfredo Cedillo Tocto.

Joselyn Maite Armijos Cedillo



## **AGRADECIMIENTOS**

- En primer lugar, agradezco a Dios porque bendice mi vida con todo lo que lo he necesitado. A mis padres: Juan Manuel Vera Coronado y Clara Maribel Cruz Suárez porque de una u otra manera me han brindado su apoyo en este trayecto; a mi esposo, Cristhian Adrián Nieto Asencio por ayudarme a trasladarme todos los días al establecimiento universitario. Gracias a su apoyo incondicional en todo momento.
- También a todos mis maestros, especialmente a mi docente de titulación Dr. Luis Pastor Carmenate y a mi tutor Ing. Luis Ramiro Aguilar por todos sus conocimientos adquiridos a lo largo de este tiempo para ser un buen profesional.

**Karelys Brigitte Vera Cruz**

- Quiero agradecer en primer lugar a Dios, por guiarme en el camino y fortalecerme espiritualmente para empezar un camino lleno de éxito. También a todas aquellas personas que estuvieron presentes en este sueño que es tan importante para mí, a mi familia, en especial a mis padres: Lenin Hugo Armijos Yunga y Mirian Alexandra Cedillo Tocto; a mi hermana Thairy Jamileth Armijos Cedillo, que quienes con sus consejos fueron el motor de arranque y mi constante motivación, gracias por su paciencia y comprensión.
- Por último, mis gracias infinitas a mi docente de titulación Dr. Luis Pastor Carmenate y a mi tutor Ing. Luis Ramiro Aguilar por su paciencia y sus enseñanzas.

**Joselyn Maite Armijos Cedillo**

## RESUMEN

La exportación de un producto no tradicional es una ventaja para el crecimiento y desarrollo de los comercios locales de un país, en este caso de estudio se realiza la comercialización internacional de pulpa de conchas prietas desde Ecuador hacia España mediante un plan estratégico de exportación. El objetivo del caso de estudio es, elaborar un plan estratégico de exportación de pulpa de conchas prieta hacia el mercado de España desde Puerto Bolívar con la finalidad de internacionalizar la microempresa “Niño Alex #57” además de maximizar la ganancia. La investigación es de tipo cualitativa basada en los siguientes métodos teóricos: el método histórico-lógico empleados para revisar la evolución de las exportaciones de concha prietas. El metodo analítico-sintético se utilizó para realizar las caracterizaciones gnoseológica, economica y administativa, proceso de de la comercialización y exportación, el metodo empírico, el cual consiste en realizar las observaciones de los participantes directos e indirectos de la investigación de una manera oportuna, como es el caso de la entrevista aplicada a la propietara de “Niño Alex #57” y a otros comerciantes de moluscos en Puerto Bolívar. Con el estudio de caso se aplicó las mejores estrategias de exportación para la conternacionalización de la pulpa de conchas prietas hacia el mercado español de una manera eficiente, de esta manera muchas familias se veran beneficiadas de manera directa e indirecta mediante el proceso de la exportación permanente, y será ejemplo a serguir para otros microempresarios a internacionalizar los productos de Puerto Bolivar.

**PALABRAS CLAVES:** Concha prieta, estrategias de comercialización, exportación, plan estratégico.

## **ABSTRACT**

The export of a non-traditional product is an advantage for the growth and development of local businesses in a country, in this case study, the international marketing of conchas prietas pulp is carried out from Ecuador to Spain through a strategic export plan. The objective of the case study is to carry out a strategic plan for the export of brown shell pulp to the Spanish market from Puerto Bolívar in order to internationalize the microenterprise "Niño Alex #57" in addition to maximizing profit. The investigation is of a qualitative type based on the following theoretical methods: the historical-logical method used to review the evolution of concha prietas exports. The analytical-synthetic method was used to carry out epistemological, economic and administrative characterizations, the marketing and export process, the empirical method, which consists in making the observations of the direct and indirect participants of the investigation in a timely manner., as is the case of the interview applied to the owner of "Niño Alex #57" and to other mollusk merchants in Puerto Bolívar. With the case study, the best export strategies for the internationalization of conchas prietas pulp to the Spanish market were applied in an efficient way, in this way many families will benefit directly and indirectly through the permanent export process, and it will be an example to follow for other microentrepreneurs to internationalize the products of Puerto Bolivar.

**KEYWORDS:** Concha prieta, strategic plan, marketing strategies, export

## ÍNDICE GENERAL

ANTIPLAGIO .....	¡Error! Marcador no definido.
CESIÓN DE DERECHO PUBLICITARIO .....	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTOS .....	3
RESUMEN .....	IV
ABSTRACT.....	V
INTRODUCCIÓN.....	11
CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO.....	14
1.2 Antecedentes conceptuales y referenciales.....	15
1.2.1 Concha prieta .....	16
1.2.2 Exportación.....	16
1.2.3 Comercio internacional.....	17
1.2.4 Comercialización de concha prieta .....	17
1.2.5 Caracterización del cultivo y recolección de conchas prietas.....	18
1.2.6 Comercialización internacional de conchas prietas .....	18
1.2.7 Importancia de las estrategias de comercialización intrnacionales .....	19
1.2.8 Importancia de las certificaciones internacionales .....	20
1.3 Antecedentes contextuales.....	20
CAPITULO 2. METODOLOGÍA .....	22
2.1. Tipo de estudio.....	22
2.2. Paradigma .....	22
2.3. Población y muestra.....	22
2.4. Métodos teóricos.....	22
2.4.1. El método histórico-lógico.....	22
2.4.2. El método analítico – sintético.....	22

2.4.3. Método inductivo – deductivo .....	23
2.4.4. Método hipotético – deductivo .....	23
2.4.5. Modelación teórica .....	23
2.4.6. Sistémico.....	23
2.5 Métodos empíricos.....	23
<b>CAPITULO 3. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>25</b>
3.1 Fundamentación teórica para el aporte práctico .....	25
3.2 Propuesta Integrado .....	25
3.2.1 Plan de exportación.....	25
3.2.1.1 Descripción de la propuesta.....	25
3.2.1.2 Objetivos de la propuesta.....	26
3.3 Componentes estructurales .....	26
3.3.1 Destinos de Exportaciones de pulpa de conchas prietas.....	28
3.3.2 Análisis de pulpa de conchas prietas: .....	29
3.3.3 Funciones alimenticias de la concha prieta:.....	30
3.3.4 Selección de pulpa de conchas prietas:.....	30
3.3.5 Exportación de pulpa de conchas prietas:.....	31
3.4 Análisis del mercado y estimación de la demanda: .....	32
3.4.1 Tamaño del mercado:.....	32
3.4.2 Preferencias del consumidor:.....	33
3.4.3 Competencia: .....	34
3.5 Selección de Mercado para la Exportación de Pulpa de Conchas Prietas a España .....	36
3.5.1 Demanda: .....	36
3.5.2 Competencia. ....	36
3.5.3 Consumo de pulpa de concha prietas.....	37
3.6 Marco Legal en la Exportación de Pulpa de concha prieta a España .....	38

3.6.1 Registro de Marcas para Exportación .....	38
3.6.2 Registro en el Sistema Ecuapass.....	39
3.6.3 La mejor ruta de importación.....	40
3.7 Entrevista .....	41
3.7.1 Análisis de la entrevista .....	43
CAPITULO 4: ANALISIS DE RESULTADOS .....	50
4.1 Analisis de la evaluación de expertos en comercio exterior .....	50
4.2 Análisis de resultados .....	51
CONCLUSIONES .....	53
RECOMENDACIONES.....	55
Referencias.....	56
ANEXOS .....	60
ANEXO 1 .....	60
ANEXO 2 .....	62
ANEXO 3 .....	77

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Matriz Foda.....	27
<b>Tabla 2</b> Destinos de Exportaciones de pulpa de conchas prietas.....	28
<b>Tabla 3</b> Competencia internacional .....	34

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Logo de Niño Alex.....	27
<b>Figura 2</b> Concepción teórica y práctica de la Plan estratégico de Exportación.....	44
<b>Figura 3</b> Concepción estructural y metodológica del Plan estratégico de Exportación.....	45
<b>Figura 4</b> La estructura declaradas en la Plan estratégico de Exportación son pertinentes .....	45
<b>Figura 5</b> Desarrollo del plan estratégico de exportación que son presentadas mediante datos estadísticos.....	46
<b>Figura 6</b> La teoría propuesta en el plan estratégico de exportación es pertinente .....	47
<b>Figura 7</b> Nivel de factibilidad que tiene el plan estratégico de exportación.....	47
<b>Figura 8</b> ¿Existe algún inconveniente al momento que se aplicaría el plan estratégico ? .....	48
<b>Figura 9</b> contribución que aportaría el Plan estratégico de Exportación .....	48
<b>Figura 10</b> Contribución que realiza el plan estratégico de exportación.....	49

## **LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS**

**INP:** Instituto Nacional de Pesca.

**PMRC:** Programa de Manejo de Recursos Pesqueros.

**ZEN:** Zonas Especiales de Manejo.

**TLC:** Tratados de Libre Comercio.

**AC:** Acuerdos Comerciales.

**ISO 9001:** La norma ISO 9001 es una de las normas que fija los requisitos mínimos para un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) empleado en una organización.

**MAGAP:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.



## INTRODUCCIÓN

La comercialización de moluscos a nivel mundial representa el 6% de las exportaciones de productos del mar. La producción y comercialización de conchas prietas (conchas negras) se concentra en las provincias de Esmeraldas y El Oro, distribuyendo a los diferentes mercados del Ecuador, y por parte de una microempresa de Esmeraldas desde 2022 se realiza exportación de conchas prietas procesadas y congeladas hacia Estados Unidos. La microempresa “Niño Alex #57” de la Parroquia Puerto Bolívar se dedica a la comercialización de mariscos y pulpas de mariscos congelados a el mercado local y a mercados de la sierra ecuatoriana. La exportación de pulpas de concha es una oportunidad de crecimiento y expansión para la empresa “Niño Alex #57”, ya que, esa es la visión de las pequeñas y grandes empresas de hacer llegar sus productos a todos los mercados nacionales e internacionales.

La empresa “Niño Alex #57” no tiene conocimiento de cómo realizar la exportación de la pulpa de conchas congeladas, sus pasos a seguir, sus estrategias de comercialización, requisitos y requerimiento para poder hacer llegar su producto al mercado español con éxito. Para resolver la problemática a lo que se enfrenta, se plantea la siguiente interrogante ¿cómo realizar un plan estratégico de exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España? El objeto del estudio es la comercialización de la pulpa de conchas prieta en el mercado español, mediante procesos estratégicos de manera eficiente por parte de la empresa exportadora para que el producto llegue en óptimas condiciones hasta su destino.

La falta de conocimiento de los procesos que se realizan en una negociación de comercio internacional es el origen del problema que tiene la empresa porteña para comercializar sus productos en el extranjero. Es por ello, que el objeto es la comercialización de la pulpa de conchas prieta en el mercado español.

El objetivo del caso de estudio es, realizar un plan estratégico de exportación de pulpa de conchas prieta hacia el mercado de España desde Puerto Bolívar con la finalidad de internacionalizar la microempresa “Niño Alex #57” además de maximizar la ganancia. Las conchas prietas son originarias del Océano Pacífico americano, las conchas se producen desde México hasta Perú, teniendo la mayor producción Ecuador y Perú, en la

década de los 70 se inició con la comercialización de conchas prietas en la costa ecuatoriana teniendo una buena aceptación por los ciudadanos, el Instituto Nacional de Pesca (INP) y el Ministerio de Acuacultura Ganadería y Pesca (MAGP) son los entes reguladores en Ecuador para la producción pesca de productos del mar. El tamaño mínimo para la captura de las conchas prietas es de 4.5 cm, en la provincia de El Oro la producción de conchas y otros moluscos se concentra en los manglares del Archipiélago de Jambelí el cual se encuentra frente a la costa de Puerto Bolívar, además también se produce el molusco en los manglares de Puerto Jelfí y Hualtaco. Las capturas de conchas prietas benefician alrededor de 130 familias porteñas que realizan el arte de pesquería de moluscos y crustáceos.

Las conchas prietas (*Anadara Tuberculosa*) molusco rico en minerales y nutrientes como; el Zinc, Hierro, Yodo, Fósforo y Potasio, su hábitat son los manglares donde hay una gran concentración de manglares rojos, la producción de las conchas son continuas en todas las épocas del año, la única restricción para su captura o pesca es su tamaño el cual es de 4.5 cm mínimo. La exportación de conchas la realiza una sola empresa originaria de San Lorenzo, Esmeraldas hacia Estados Unidos. La comercialización del molusco se lo realiza de manera interna en los diferentes mercados nacionales, es muy apetecida con su sabor y calidad del molusco el cual es considerado como afrodisiaco.

La hipótesis del estudio de caso es si se implementa un plan estratégico, entonces se logra la exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023. La investigación es de tipo cualitativa basada en los siguientes métodos teóricos: el método histórico-lógico empleados para revisar la evolución de las exportaciones de concha prietas. El método analítico-sintético se utilizó para realizar las caracterizaciones gnoseológica, económica y administrativa, proceso de la comercialización y exportación, el método empírico, el cual consiste en realizar las observaciones de los participantes directos e indirectos de la investigación de una manera oportuna, como es el caso de la entrevista aplicada la propietaria de “Niño Alex #57” y a otros comerciantes de moluscos en Puerto Bolívar.

Con el estudio de caso se aplica las mejores estrategias de exportación para la internacionalización de la pulpa de conchas prietas hacia el mercado español de una manera eficiente. El estudio de caso tiene el siguiente diseño de investigación para su

desarrollo: es la Introducción, en donde se encuentra una breve descripción de todos los capítulos del estudio de caso., Capítulo 1 Diseño teórico: antecedentes históricos, antecedentes conceptuales, antecedentes contextuales. Capítulo 2. Diseño metodológico; allí están los siguientes temas; tipo de investigación, muestra, paradigma, los métodos de investigación aplicados, y el cronograma de la investigación. Capítulo 3. Resultados esperados; aquí se encuentran las proyecciones, resultados esperados, posibilidades de aplicación. IV Infraestructura económica de la investigación y finalmente la sección V, que es son las referencias bibliográficas.

## CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO

### 1.1. Antecedentes históricos

Evolución de la gestión estratégica de la exportación en el proceso de comercialización de pulpa de concha prieta en relación con la exportación hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023.

A continuación, se encuentran los diferentes hechos históricos de la recolección y comercialización de concha prieta en el mercado ecuatoriano y en mercados extranjeros.

En Ecuador hay diversos tipos de moluscos que son aprovechados por el sector pesquero entre ellas se encuentran las conchas negras, las conchas prietas (*Anadara Tuberculosa*) siendo estas dos las comunes en los manglares de la zona costera de Ecuador, las otras dos especies, las conchas blancas y las conchas micas su nombre es (*Anadara Similis*). Según los reportes del sector pesquero ecuatoriano las especies, fue en la década de los 70 cuando se procede a recolectar al molusco con la finalidad de su comercialización por parte de los pescadores. Para ello se había delimitado cuatro zonas donde se encontraban las conchas. La primera zona es el norte de la provincia de Esmeraldas, la segunda era en los manglares del Archipiélago de Jambelí en la provincia de El Oro, la tercera era en los manglares de Cojimies y Muisne y la cuarta zona era en la Isla Puná perteneciente a la provincia de Guayas. Durante los cinco primeros años se recolectó mucho de los moluscos en especial de la concha prieta, pero luego del año 1975 las recolecciones de los moluscos se redujeron en un 73% no se encontró evidencia del porqué de la disminución.

Durante la época de los 80 no se ha encontrado información específica de datos de la pesquería de recolección de moluscos en las cuatro zonas de la región costera del Ecuador. Ya para la década de los 90´ se inicia a llevar un registro de la pesquería por el Instituto Nacional de Pesca (INP) de las especies que estaban siendo recolectadas en los manglares ecuatorianos. En 1990 el INP lleva a cabo mediante la ejecución de Programa de Manejo de Recursos Pesqueros (PMRC) con la finalidad de llevar control de el engorde y crecimiento de las conchas en las diferentes partes de las zonas costeras.

Las dos zonas intervenidas por el programa fueron el Estuario del río Muisne en Esmeraldas y el Archipiélago de Jambelí en la provincia de El Oro. Se le dio a conocer a los pescadores cuales eran la manera correcta de realizar la recolección de las conchas sin afectar el ecosistema, en 1999 se empezó a recolectar conchas en Puerto El Morro de manera esporádica por pescadores del lugar. Desde aquella época se tiene regulaciones de las formas de pescar o recolectar los moluscos, esta vez se aplicó un nuevo proyecto llamado "Recolección de Estadísticas Pesqueras en Zonas Especiales de Manejo" (ZEN). En 2003, se empezó a declarar las zonas protegidas a ciertos manglares esto se realizó con asistencia técnica de parte del Fondo Ecuatoriano Populorum Progresivo, donde se recogió datos específicos sobre las zonas pesqueras y la biología de los ecosistemas de las zonas concheras de la reserva Ecológica Manglares Cayapas en Mataje.

Mediante programas por el INP se pudo conocer el proceso de crecimiento del molusco, su reproducción y la mortalidad natural en su hábitat de cada una de las especies de los moluscos que habitan en los diferentes manglares ecuatorianos. Fue en este mismo año que se lanzó el programa "Recurso Concha" con la finalidad de realizar un control y seguimiento de la pesquería de moluscos en las diferentes zonas, dicho proyecto fue socializado por los pescadores o recolectores de la zona costera de la provincia de El Oro, (Puerto Bolívar, Puerto Jelí y Hualtaco). En la provincia de Esmeralda se lo realizó con los pescadores de San Lorenzo y Muisne, y el Guayas con los pescadores de Puerto El Morro. Desde 2007 se asignó las vedas de crecimiento y, además, se estableció el tamaño que debe tener la concha para poder ser recolectada, el cual es de mínimo 45 milímetros en adelante, mediante diferentes programas a los recolectores se les ha enseñado a identificar a la hembra del macho y el tamaño adecuado para la recolección, con estas medidas se ha podido disminuir la recolección descontrolada de los moluscos. Las zonas donde más se recolectan conchas es en El Oro y Esmeraldas las cuales son comercializadas en las provincias y en los diferentes mercados a nivel nacional.

## **1.2 Antecedentes conceptuales y referenciales**

**a.** Caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso de comercialización de la pulpa de conchas prietas.

**b.** Caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de exportación.

En esta apartado se encuentra las referencias conceptuales referentes al tema de investigación, el cual es la exportación y comercialización de pulpa de conchas prietas congeladas, para una mayor comprensión lectora.

### ***1.2.1 Concha prieta***

Es un molusco de tipo bivalvo que vive en una concha de nácar su nombre científico es “*Anadara Tuberculosa*” pertenece al ecosistema marino, vive en los manglares en el océano Pacífico americano. Su hábitat son las raíces de los mangles de donde extraen las sales marinas y los nutrientes que ellas necesitan, los cuales vienen de las corrientes marinas y el suelo fangoso donde ellas crecen. Las conchas prietas son originarias de Ecuador y Perú, pero se conoce que también se las ha encontrado en Centroamérica desde México hasta Panamá y hasta en Colombia (Prado et al, 2021).

Entre las propiedades nutricionales de las conchas prietas o negras contienen los siguientes minerales: Zinc, Hierro, Yodo, Fósforo y Potasio en pocas cantidades (Pescados y mariscos, 2023). Este molusco tiene una gran concentración de zinc es por ello que contiene una sustancia llamada “ciclopentano perhidrofenantreno” que al consumirla activa las hormonas sexuales de hombre y mujeres, de allí nace el porque son afrodisíacas las conchas (El tiempo, 2020). Los mariscos ricos en zinc tiene esta sustancia antes mencionados por eso son catalogados como afrodisíacos.

### ***1.2.2 Exportación***

Mediante la globalización el comercio internacional a dado paso a grandes operaciones comerciales como, las exportaciones e importaciones, en las cuales se realiza la compra-ventas de bienes y servicios entre dos o mas países de la misma región o intercontinentales. Las exportaciones aportan beneficios de crecimiento económico a los países exportadores (Méndez, et al, 2022).

Por otra parte, Villavicencio, et al (2021), considera que las exportaciones son importantes para el desarrollo de la economía de un país, al vender materia prima o productos con valor agregado a otros países que requieren de estos productos para la comercialización en el país importador o comprador. Además, las exportaciones ayudan a que el país sea competitivo en los mercados internacionales

Ecuador es un país exportador de materias primas, productos tradicionales del país, como: el petróleo, banano, camarón, rosa, cacao y atún. En la actualidad se tiene la mejor calidad

de bananos, camarón, rosa a nivel mundial, lo cual, es considerado muy competitivo en estas áreas de comercialización internacional, además, de tener un buen posicionamiento en el mercado extranjero (Pulgarín y Mora, 2022).

### ***1.2.3 Comercio internacional***

El comercio internacional es considerado como un aspecto positivo para el desarrollo de las naciones mediante sus relaciones internacionales entre ellos, se crea la competitividad de las empresas mediante sus productos y servicio que ofertan en los mercados internacionales, creando oportunidades de crecimiento tanto para el país exportador y el importador por la facilidad que le dan al cliente final al adquirir un buen producto que lo estaban necesitando o lo necesitan para mejorar su calidad de vida (Correa et al, 2022).

Otro aspecto importante del comercio internacional son las políticas comerciales, las cuales son instrumentos de negociaciones que existen entre dos países o entre un país y un bloque comercial o varios países, que también puede ser viceversa. Las políticas comerciales pueden ser favorables para unos países y desfavorables para otros porque allí están descritos las restricciones comerciales de ciertos productos, los aranceles e impuestos que se encuentran estipulados en la clasificación arancelaria para todas las operaciones relacionadas con el comercio internacional de mercancías (Cristóbal et al, 2018).

Según Aguilar et al, (2021) el comercio internacional ha contribuido para que muchos países se desarrollen de una manera sostenible mediante las exportaciones que ayudan a mejorar las economías locales, al generar plazas de empleo de manera fija, con lo cual se mejora la calidad de vida de la sociedad y la rentabilidad de las empresas. Creando igualdad en la sociedad económicamente, responsabilidad económica y social en el país (Aguilar ,et al, 2021).

### ***1.2.4 Comercialización de concha prieta***

La comercialización de la concha prieta en Ecuador se concentra en las provincias de Esmeraldas y en la provincia de El Oro, y su destino de comercialización en las ciudades de las mismas provincias, que son adquiridas por locales comerciales dedicados a la gastronomía. Además, también las conchas son comercializadas a provincias de preferencias las de la sierra que son muy apetecidas por los ciudadanos. Las conchas son comercializadas por cientos, el recolector las vende entre \$6 y \$10 dólares. Algo

importante de mencionar es que en Puerto Bolívar existen más de 133 hombres que se dedican a la recolección de las conchas prietas, algunos las comercializan en la parroquia y otros las venden en la ciudad de Huaquillas a los intermediarios, que a su vez las venden a clientes del vecino país de Perú en aproximadamente \$14 y \$18 según su tamaño (Cabanilla, 2010).

La concha prieta avizoran un gran potencial para la comercialización internacional es un molusco que se lo consigue en todas las épocas del año en Ecuador, ya que, es muy demandada en el vecino país del Perú , y también por los extranjeros cuando visitan Ecuador, aun no se tiene determinado un modelo de negocio para este molusco como si se lo tiene con productos tradicionales de exportación, esos eslabones con el pasar del tiempo se los descubrirá, porque al ser un producto de riesgos de toxicidad sanitarias al momento de consumirla si no tiene una buena manipulación o proceso (Prado Carpio et al, 2019).

#### ***1.2.5 Caracterización del cultivo y recolección de conchas prietas***

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca en Ecuador mediante un acuerdo estableció que el tamaño de recolección de las conchas prietas es de 4,5 centímetros para todo el territorio ecuatoriano. Los manglares son el ecosistema adecuado para su desarrollo por tener ricos minerales y nutrientes para que los moluscos se desarrollen de buena manera. Además, estos espacios son cuidados por los pescadores recolectores porque ellos viven de la comercialización de conchas prietas, hace unos 10 años se estaba realizando una recolección descontrolada donde se recogían ejemplares de menos de 4 centímetros, lo cual estaba exponiendo y peligrando su reproducción es por ellos que el Instituto Nacional de Pesca de Ecuador tomó medidas para erradicar ese proceso ilegal de recolección de ejemplares pequeños que aún no se habían desarrollado (González y Solano, 2019).

#### ***1.2.6 Comercialización internacional de conchas prietas***

En cuanto a la comercialización de las conchas prietas de manera internacional se la esta realizando hacia el vecino país de Perú y hacia los Estados Unidos.

La venta hacia Perú se la realiza de manera informal por encontrarse en frontera, aún teniendo un acuerdo entre ambos países por parte de las Autoridades Pesqueras de los



países participantes para gestionar la compra de diversos mariscos entre ambos países de una manera responsable (MPCEIP, 2022).

En San Lorenzo Esmeraldas la empresa El Pílon realizó su primera exportación de conchas prietas procesadas y congeladas hacia los Estados Unidos, esta operación internacional está beneficiando de manera directa a 12 personas y de manera indirecta a aproximadamente a 50 personas que participan en el proceso, su propósito es exportar una tonelada del molusco de manera semanal (El Productor , 2021).

### ***1.2.7 Importancia de las estrategias de comercialización intrnacionales***

Por lo general cuando se va a realizar una comercialización internacional se tiene interrogantes de cuales serían las mejores herramientas para lograr el éxito de la negociación y el posicionamiento en el nuevo mercado. Es por dicha razón, que se debe considerar los requisitos y exigencias que solicita el país de destino antes de realizar la comercialización, de esta manera se crea la expectativa a los nuevos clientes, ya que, los mercados y los clientes se encuentran en constante cambio (Bustamante et al, 2022). Siempre se debe estar en constante estudio del mercados internacional para poder cumplir la satisfacción de los clientes de manera eficiente y competitiva.

Una de la estrategias utilizadas en la actualidad son los Tratados de Libre Comercio que existen entre países, bloques comerciales, los Acuerdos Comerciales con preferencias arancelarias para productos seleccionados, por allí se deben crear las estrategias para aprovechar ingresar a los mercados extranjeros de una manera directa. Otra de las estrategias aplicables en la actualidad es la tecnología que ha hecho que las distancias se acorten tanto para las negociaciones y los estudios de mercados, de esta manera se puede implementar muchas estrategias para que la empresa o el producto a exportar tenga acogida y posicionamiento en los mercados internacionales, creando beneficio locales y competitividad en el extranjero (Pedraza et al, 2020).

Las estrategias de comercialización consisten en encontrar las mejores herramientas para la segmentación del mercado internacional, como los canales de distribución a utilizarse en las diferentes áreas geográficas donde se encuentran los clientes potenciales en un inicio, siendo ese el punto de partida la expansión para nuevos mercados internacionales, siguiendo una estrategia que ya ha sido implementada en una región o localidad nacional o internacional. El internet es una de las estrategias más utilizadas en la actualidad al

momento de realizar una operación de comercialización local e internacional (Ponce et al, 2022).

### ***1.2.8 Importancia de las certificaciones internacionales***

Para la exportación o comercialización de un producto o un servicio hoy en día se requiere de varios requisitos formales que exigen los mercados internacionales para tener un comercio justo y competitivo entre proveedores a nivel mundial. Estas formalidades hacen que las empresas y los productos se vuelvan más competitivos en el mercado y aporten en el desarrollo de la empresa y el país. Las certificaciones por lo general son solicitadas por los importadores, por ser el país donde se va a consumir dicho producto que se vaya a comercializar (Botello, 2016).

Las certificaciones más solicitadas por los importadores son las certificaciones de calidad de los procesos de producción de los productos que van a comprar como es la ISO 9001, es una Norma Internacional (Mulder y Pellandra, 2017), otra de las certificaciones en la certificación que consiste en garantizar el proceso de la operación de exportación de toda la cadena logística que interviene desde la fábrica hasta el punto de destino en el extranjero que se ha fijado con el importador, esta certificación se basa en el comercio seguro, para que no haya contaminación en la carga de productos de prohibida exportación como son los estupefacientes, armas, etc. Esta también es una certificación nacional que está vigente desde 2001 (Méndez y Palacios, 2020).

Las certificaciones son de acuerdo a las exigencias del país de importación para alimentos que debe tener la certificación del proceso de elaboración que es el Registro Sanitario, para frutas, verduras, hortalizas, la certificación fitosanitaria, la Certificación Global Gap que consiste en las buenas prácticas de producción agrícola (Carrión y Camacho, 2022).

## **1.3 Antecedentes contextuales.**

- a) Valoración de la situación actual de la exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023.

La producción de conchas prietas (*Anadara Tuberculosa*) es un molusco que habitan en los manglares de las costas ecuatorianas, en las raíces de mangle rojo es su hábitat preferida el fango es rico en sales minerales de las aguas marinas, además de extraer

minerales y los nutrientes que necesitan para desarrollarse de manera adecuada, la recolección de esta especie se da por pequeños grupos de personas relectoras con la finalidad de comercializarlas en sus comunidades y en los diferentes mercados locales (Cfi-la.org, 2020).

Según datos de la FAO la comercialización de moluscos a nivel mundial representa el 6% de comercio internacional de mariscos y productos pesqueros desde el 2016, las especies de moluscos más comercializadas a nivel mundial son: los mejillones, las almejas, las ostras, todas procedentes del Océano Pacífico rico en especies marinas que sirven de alimento a nivel mundial. Las conchas prietas o bivalvos se cree que concentra el 3% de producción de moluscos, con potencialidad para ser comercializada internacionalmente (Prado, et al, 2020). Algo importante a considerar es que los moluscos de especie bivalvos son muy poco comercializados en los mercados extranjeros, porque por lo general se consumen frescos y sin procesarlos, lo cual lo convierte de alta toxicidad si no son manipulados de la forma correcta (Prado, et al, 2021).

La recolección de conchas y moluscos en Ecuador es considerada una actividad económica, porque por medio de la comercialización de la concha prieta se sustenta más de 4.000 familias en la costa ecuatorina, en Puerto Bolívar hay más de 100 recolectores de conchas que a diario se adentran en los manglares del Archipiélago de Jambelí para recolectar cientos de ejemplares, para luego ser vendida a los intermediarios de mariscos, que a su vez las comercializan frescas o procesadas (pulpa congelada) lista para el consumo en los diferentes platos. Luego de los acuerdos con los recolectores o concheros en 2003-2004 la reproducción de los moluscos es más sustentable sin peligro de extinción, es por dicha razón que se ve un buen futuro en la comercialización de la concha prieta en los mercados internacionales (Prado et al, 2022).

## **CAPITULO 2. METODOLOGÍA**

### **2.1. Tipo de estudio**

El tipo de investigación relacionada con la exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023, según su finalidad es aplicada, según su objetivo gnoseológico es explicativa, según su contexto es de campo, según el control de las variables es no experimental, según su orientación temporal es longitudinal, según su nivel de generalidad estudia una situación específica.

### **2.2. Paradigma**

La investigación se desarrolla desde una perspectiva cuantitativa, porque se inicia desde una idea que va acotándose y una vez definida se originan los objetivos y preguntas en la investigación, y a la vez se construye el marco teórico.

### **2.3. Población y muestra**

Población: 1 microempresa.

La muestra es de tipo no probabilística por ser un nuevo mercado extranjero, cantidad de la muestra 1, la cual es la microempresa “Niño Alex #57” ubicada en el cantón Machala en la parroquia de Puerto Bolívar.

### **2.4. Métodos teóricos**

#### ***2.4.1. El método histórico-lógico***

Se utilizó para la evolución de la gestión estratégica de la exportación en el proceso de comercialización de pulpa de concha prieta en relación con la exportación hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023.

#### ***2.4.2. El método analítico – sintético***

Para la caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso de comercialización de la pulpa de concha prieta; para la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de exportación; para la valoración de la situación actual de la exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023; y para la corroboración de

la incidencia del plan estratégico de exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023.

#### ***2.4.3. Método inductivo – deductivo***

Para la caracterización gnoseológica, económica y administrativa del proceso de comercialización de la pulpa de concha prieta; para la caracterización gnoseológica y metodológica de la gestión estratégica de exportación; para la valoración de la situación actual de la exportación de pulpa de conchas prietas hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023; y para la corroboración de la incidencia del plan estratégico de exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023 y para la fundamentación teórica del plan estratégico.

#### ***2.4.4. Método hipotético – deductivo***

Es utilizado durante todo el transcurso de la investigación: desde la valoración de las manifestaciones externas del problema científico relacionadas con la exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023, hasta la deducción de conclusiones como resultado de la corroboración de la incidencia del plan de estratégico de exportación.

#### ***2.4.5. Modelación teórica***

Para la fundamentación, elaboración y corroboración teórica del plan estratégico que incrementa la exportación de pulpa de concha prieta hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023.

#### ***2.4.6. Sistémico***

Para elaborar un plan estratégico de exportación de pulpa de conchas prietas hacia el mercado de España de la microempresa “Niño Alex #57” de Puerto Bolívar en el 2023.

### **2.5 Métodos empíricos**

En esta investigación se utilizó el método de la observación según el papel del investigador es participante; según los medios utilizados es simple; según el lugar donde se realiza es real y oportuna; según la participación de los sujetos es grupal: según la posición del observador es abierta; según su dimensión temporal es transversal. Como segundo método se realizó una entrevista a la propietaria del Muelle Niño Alex, otros

comerciantes de los mismos productos y a varios recolectores de conchas de la Parroquia de Puerto Bolívar con la finalidad de conocer más de la recolección, comercialización del molusco en Machala.

## **2.6 Resultados esperados**

Se espera aplicar las mejores estrategias de exportación para la internacionalización de la pulpa de conchas prietas hacia el mercado español de una manera eficiente.

## **CAPITULO 3. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

Se analiza cada una de las interrogantes realizadas a la empresa "Niño Alex #57" de Puerto Bolívar, especializada en la comercialización mariscos y derivados en los que incluyen la concha prieta como producto a exportar, tras recopilar datos vitales mediante técnicas empíricas. Este estudio nos permitirá identificar las principales áreas de investigación para el proyecto y, como resultado, establecer el vínculo entre el desarrollo de una estrategia de exportación estratégica y el objetivo de desarrollar nuevos mercados de exportación, especialmente en España, para la pulpa de concha prietas "Niño Alex #57".

### **3.1 Fundamentación teórica para el aporte práctico**

El análisis del caso revela que el estudio se inscribe en un marco interpretativo a la vez explicativo y transformacional. Se trata, en esencia, de una contribución práctica que implica la aplicación de una estrategia de exportación. El objetivo principal de este plan es comprender las condiciones del mercado objetivo y desarrollar estrategias eficaces de posicionamiento, promoción, publicidad, distribución y ventas para la empresa "Niño Alex #57", especializada en la producción de pulpa de concha prietas y que planea expandirse en el mercado español.

### **3.2 Propuesta Integrado**

#### ***3.2.1 Plan de exportación***

##### ***3.2.1.1 Descripción de la propuesta***

Este plan estratégico es fundamental para la microempresa "Niño Alex #57", que busca crecer en el mercado exterior, especialmente en España. Su objetivo principal es exportar pulpa de concha prietas de forma efectiva y, para ello, se manejan factores críticos en diversos sectores.

En primer lugar, se lleva a cabo un análisis detallado de los mercados españoles, encontrando perspectivas y midiendo la demanda en diversas partes de la nación. Este estudio permitirá a la empresa emitir juicios fundados sobre el mercado.

Además, se mantiene un estricto cumplimiento de los criterios normativos y sanitarios para el envío de pulpa de concha prietas a España. Esto garantiza que la empresa cumple todas las normas locales e internacionales, asegurando la calidad y legalidad del producto. Otro componente importante de la estrategia es el análisis de la competencia. Se examina la competencia del mercado español para identificar los puntos fuertes y débiles de los

rivales actuales. Esto ayudará a la organización a desarrollar con éxito tácticas de diferenciación en el mercado.

La logística y la distribución son fundamentales para garantizar que la pulpa de concha prietas se entregue en condiciones ideales. Se especifican cuidadosamente las rutas de distribución y se desarrollan procedimientos eficaces para transportar el producto, dando prioridad a la calidad en todo momento.

Por último, se realiza un estudio financiero en profundidad para determinar la rentabilidad y sostenibilidad económica del proyecto de exportación. Este componente ofrece una imagen clara de la inversión necesaria y las posibles recompensas, lo que permite tomar decisiones con conocimiento de causa.

### ***3.2.1.2 Objetivos de la propuesta***

- Identificar mercados españoles específicos con demanda potencial de pulpa de concha prietas y determinar su atractivo.
- Investigar a fondo y comprender los requisitos legales y de higiene necesarios para cumplir la legislación española en materia de exportación.
- Evaluar a los competidores en el mercado español, analizar sus estrategias e identificar formas eficaces de posicionar el producto Niño Alex #57.
- Establecer canales eficaces de distribución y logística para garantizar la entrega puntual y óptima de la pulpa de concha prietas a los clientes en España.
- Realizar un análisis financiero exhaustivo que incluya los costes de exportación, la rentabilidad, las inversiones necesarias y las proyecciones de rentabilidad a corto y largo plazo.
- Elaborar un plan de acción detallado que abarque todas las fases de la exportación, desde la selección del mercado hasta la entrega final, y establecer un sistema de seguimiento para evaluar los avances y los resultados de la aplicación.

## **3.3 Componentes estructurales**

### **Resumen ejecutivo**



**Figura 1** Logo de Niño Alex



Niño Alex #57 lleva laborando desde 2013 y ha conseguido establecerse bien en el mercado. A pesar del corto período de funcionamiento, la empresa sigue siendo relativamente pequeña, con sólo seis empleados. A lo largo de los años hemos estado produciendo pulpa de concha prietas de alta calidad y excelente calidad, buscando constantemente formas de mejorar nuestros procesos para ofrecer un producto de calidad a nuestros clientes en España y otros mercados internacionales. Nuestra experiencia y dedicación nos ayudan a buscar oportunidades para ampliar las exportaciones y reforzar nuestra presencia en el mercado.

#### **Matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)**

**Tabla 1** Matriz Foda

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Se destaca por ofrecer pulpa de conchas prietas de alta calidad, lo que puede ser un fuerte punto de venta en el mercado español.</li><li>• La empresa cuenta con experiencia en la producción y manejo de conchas prietas en su ubicación en Puerto Bolívar, lo que puede ser un activo valioso.</li><li>• La proximidad a las conchas prietas frescas y de calidad en la región de Puerto Bolívar es una ventaja en términos de materia prima.</li><li>• Si la microempresa puede demostrar prácticas sostenibles en</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En España, existe una creciente demanda por productos naturales y saludables, lo que se alinea con la oferta de pulpa de conchas prietas de la empresa.</li><li>• La exportación ofrece la oportunidad de acceder a un mercado más amplio, aumentando el potencial de crecimiento y ganancias.</li><li>• Establecer alianzas con distribuidores locales o socios comerciales en España puede facilitar la entrada y distribución en el mercado.</li></ul>

la producción, esto podría atraer a consumidores y socios comerciales en España preocupados por la sostenibilidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>La pulpa de conchas prietas puede ser percibida como un producto exótico y único en España, lo que puede generar interés y curiosidad entre los consumidores.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Si la empresa no tiene experiencia previa en exportación, podría enfrentar desafíos relacionados con los procedimientos aduaneros y las regulaciones internacionales.</li> <li>La gestión de la logística para el transporte internacional puede ser complicada y costosa si no se planifica adecuadamente.</li> <li>Eventos climáticos extremos o variaciones en la disponibilidad de las conchas prietas pueden afectar la producción y la oferta.</li> <li>En el mercado español, la empresa competirá con productos locales y otros importados, por lo que debe diferenciarse de manera efectiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cambios en las regulaciones aduaneras, de importación y sanitarias tanto en Ecuador como en España pueden afectar la exportación.</li> <li>Empresas ya establecidas en el mercado español pueden representar una fuerte competencia.</li> <li>Las variaciones en los tipos de cambio pueden impactar los costos y márgenes de ganancia de la exportación.</li> <li>Eventos como brotes de enfermedades pueden afectar la demanda de productos alimenticios, incluida la pulpa de conchas prietas.</li> </ul>

Nota: Elaboración propia

### 3.3.1 Destinos de Exportaciones de pulpa de conchas prietas

**Tabla 2** Destinos de Exportaciones de pulpa de conchas prietas

Importadores	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022
Mundo	\$3.201.183	\$3.901.559	\$3.834.782	\$5.331.052	\$8.009.704

China	\$597.891	\$2.085.077	\$1.891.383	\$2.288.953	\$4.307.288
Estados Unidos de América	\$503.602	\$524.337	\$764.465	\$1.332.932	\$1.641.162
España	\$215.475	\$221.130	\$245.283	\$338.720	\$404.957
Francia	\$181.372	\$188.888	\$188.382	\$286.404	\$274.515
Italia	\$164.120	\$175.956	\$158.717	\$187.647	\$235.136

Nota. tomado de (TRADEMAPS,2023)

La siguiente tabla resume los envíos de pulpa de concha de "Niño Alex #57" a numerosos destinos importantes desde 2018 hasta 2022. He aquí algunos patrones y cuestiones importantes a tener en cuenta:

Durante este período de cinco años, las exportaciones mundiales de pulpa de concha prietas aumentaron constantemente. Las exportaciones aumentaron progresivamente de 3,2 millones de dólares en 2018 a la asombrosa cifra de 8 millones de dólares en 2022. Esta expansión implica un mercado en crecimiento y grandes perspectivas para "Niño Alex #57".

La conocida demanda en China es uno de los aspectos más destacados. Este mercado se ha convertido en un destino importante para las exportaciones de pulpa de concha reina, aumentando de 597.891 dólares en 2018 a 4,3 millones de dólares en 2022. Esta tendencia indica que este producto está ganando popularidad en China.

Por otro lado, Estados Unidos sigue siendo un mercado importante, pero con un desarrollo más lento que China. A pesar de ello, los envíos a Estados Unidos superarán el millón de dólares en 2022, lo que demuestra su importancia en el plan de exportación.

Los mercados europeos como España, Francia e Italia también están bien representados. Aunque el crecimiento es más lento que en China, estos mercados siguen siendo importantes y demuestran un interés constante por la pulpa de concha prietas "Niño Alex #57".

En resumen, estos resultados muestran una previsión optimista para las exportaciones de pulpa de concha prietas, con un crecimiento constante y una diversificación de los mercados, lo que implica un buen potencial de expansión mundial para "Niño Alex #57".

### ***3.3.2 Análisis de pulpa de conchas prietas:***

La pulpa de concha prieta es un producto culinario derivado del molusco marino conchas prietas. La concha prieta, a menudo conocida como "cebra de Arca", es bien conocida por

su carne comestible y su concha dura y rayada. De la carne de estos moluscos se extrae y procesa la pulpa.

La pulpa de las conchas es famosa en la cocina por su sabor particular y su textura blanda. Se utiliza en numerosas cocinas, como sopas, guisos, ceviches y ensaladas. La pulpa de concha prietas se utiliza en el sector alimentario para productos procesados y enlatados, además de para cocinar.

Este producto pesquero es apreciado por su valor nutritivo, ya que contiene proteínas magras, minerales e importantes vitaminas. Su sabor característico y su adaptabilidad en la cocina lo convierten en un elemento apreciado en numerosas tradiciones culinarias, sobre todo en los lugares costeros donde abundan las conchas prietas.

### ***3.3.3 Funciones alimenticias de la concha prieta:***

La pulpa comestible de la concha prieta, formalmente conocida como "Arca cebra", tiene varias funciones dietéticas y ventajas nutricionales importantes. Para empezar, es una buena fuente de proteínas magras, lo que la convierte en un recurso beneficioso para las personas que intentan aumentar su consumo de proteínas. Además, este molusco marino es rico en minerales vitales como el hierro, el zinc y el fósforo, importantes para la salud ósea, el sistema inmunitario y el desarrollo de los glóbulos rojos.

La pulpa de las conchas prietas también contiene vitaminas útiles, siendo la vitamina B12 especialmente importante para el desarrollo de los glóbulos rojos y el correcto funcionamiento del sistema cerebral. Además de estos beneficios nutricionales, la pulpa de las conchas prietas es una alternativa dietética baja en calorías y grasas, lo que la convierte en una buena opción para las personas que desean mantener un peso saludable. Otro factor crítico es la biodisponibilidad de los nutrientes de la concha prieta, lo que implica que estos nutrientes son absorbidos adecuadamente por el organismo, garantizando el máximo aprovechamiento de sus ventajas. Además, los ácidos grasos omega-3 presentes en los moluscos marinos, como la concha prieta, se han relacionado con una mejor salud cardiovascular.

### ***3.3.4 Selección de pulpa de conchas prietas:***

En la selección de la pulpa de concha prieta intervienen varios procedimientos para garantizar la calidad y seguridad del producto. El procedimiento habitual para elegir la pulpa de concha prieta es el siguiente

1. **Recolección de la concha prieta:** Las conchas moradas se recolectan primero de fuentes marinas. Puede ser yendo a mariscarlas o recogéndolas en zonas de recolección sostenible.
2. **Limpieza y descalcificación:** Tras la recolección, las conchas se limpian para eliminar la suciedad, la sedimentación y otros contaminantes. La descalcificación también se utiliza para eliminar los contaminantes de carbonato cálcico de las conchas.
3. **Extracción de la pulpa:** La pulpa se extrae de las cáscaras duras tras el lavado y la descalcificación. Esto se consigue normalmente mediante el uso de procesos de corte o trituración que eliminan la pulpa de la cáscara exterior.
4. **Clasificación manual:** El examen manual de la pulpa es un aspecto importante del proceso de clasificación. Empleados formados inspeccionan minuciosamente la pulpa en busca de restos no deseados, como trozos de cáscara o sustancias extrañas, y los eliminan.
5. **Clasificación de la calidad:** La pulpa seleccionada se clasifica en función de su calidad. El color, la textura y la ausencia de defectos son ejemplos de normas de calidad. La pulpa de menor calidad se separa de la de mayor calidad.
6. **Envasado y almacenamiento:** La pulpa seleccionada se envasa en recipientes adecuados y se almacena en las condiciones necesarias para mantener su frescura y calidad. Esto puede incluir el uso de tecnologías de refrigeración o congelación.
7. **Control de calidad:** A lo largo de todo el proceso se realizan controles de calidad para verificar que el producto cumple las normas de calidad y seguridad alimentaria establecidas.
8. **Etiquetado y distribución:** Una vez seleccionada y envasada la pulpa de concha prietas, se etiqueta adecuadamente con la información del producto y se distribuye a los mercados y puntos de venta.

### ***3.3.5 Exportación de pulpa de conchas prietas:***

La pulpa de conchas prietas es un producto importante en el comercio internacional y se exporta a muchos países de todo el mundo. China, Estados Unidos, España, Francia e Italia son los principales exportadores de pulpa de conchas prietas. Esta pulpa se elabora a partir de conchas extraídas en lugares marítimos tras un cuidadoso proceso de selección y extracción.

La pulpa de conchas prietas se cultiva en zonas costeras, y su exportación se ha convertido en una importante fuente de riqueza para las naciones productoras. Para garantizar la frescura y calidad del producto durante el transporte, la pulpa se envasa en recipientes específicos y se somete a estrictas normas de calidad. El comercio internacional de pulpa de concha contribuye significativamente al intercambio de alimentos entre naciones y mejora los vínculos comerciales mundiales.

El envío de pulpa de concha prietas de "Niño Alex #57" a España es un paso significativo en nuestro crecimiento en el mercado mundial. Estamos dedicados a proporcionar un producto de alta calidad que cumpla con los requisitos internacionales de seguridad alimentaria, con énfasis en la calidad y la felicidad del cliente. Nuestra misión es ofrecer pulpa de concha prietas ecuatoriana al mercado español y proporcionar a los clientes una experiencia gourmet excepcional.

*Partida arancelaria*

Descripción	Arancel	Unidad de medida
Vieiras(concha abanico)(Pecten Jacobaeus)	de 0307.29.10.00	Kg

Nota. Aduana (2023)

### 3.4 Análisis del mercado y estimación de la demanda:

Antes de exportar la pulpa de conchas prietas a España desde "Niño Alex #57", es fundamental llevar a cabo un análisis minucioso del mercado y evaluar la demanda de este producto en el país de destino. A continuación, se destacan algunos aspectos clave que deben ser considerados en este proceso:

#### 3.4.1 Tamaño del mercado:

El análisis del tamaño de mercado para la exportación de pulpa de conchas prietas desde "Niño Alex #57" hacia España implica examinar una serie de indicadores clave:

- 1. Población de España:** España tiene una población considerable que supera los 46 millones de habitantes, lo que representa un mercado significativo para productos alimenticios.
- 2. PIB de España:** El Producto Interno Bruto (PIB) de España es uno de los más grandes de Europa y se encuentra entre las economías más desarrolladas del

mundo. Este alto nivel de PIB refleja la capacidad de compra y el potencial de consumo de los españoles.

3. **PIB per cápita de España:** El PIB per cápita de España es un indicador importante para evaluar el poder adquisitivo de los ciudadanos. Un PIB per cápita relativamente alto sugiere que los consumidores pueden permitirse productos de calidad y valor agregado.
4. **Importaciones totales de frutas y verduras frescas en España:** Es fundamental conocer el volumen total de importaciones de frutas y verduras frescas en España, ya que esto puede indicar la demanda general de productos agrícolas en el país.
5. **Principales importadores de frutas y verduras frescas en España:** Identificar a los principales importadores y distribuidores de productos agrícolas en España es esencial para establecer relaciones comerciales efectivas y canales de distribución.
6. **Aranceles sobre la importación de pulpa de conchas prietas en España:** Evaluar los aranceles de importación específicos para la pulpa de conchas prietas en España es crucial para determinar los costos asociados con la entrada al mercado.
7. **Consumo per cápita de pulpa de conchas prietas en España:** Conocer el nivel de consumo per cápita de este producto en España permite estimar la demanda y el potencial de mercado.

Estos indicadores proporcionan una visión integral del mercado español y ayudarán a tomar decisiones informadas sobre la exportación de pulpa de conchas prietas desde "Niño Alex #57" hacia España.

#### **3.4.2 Preferencias del consumidor:**

En este punto, es fundamental determinar las preferencias de los clientes de pulpa de concha prietas en el mercado español. Se llevarán a cabo estudios de mercado y encuestas para recabar información vital sobre lo que los clientes españoles desean de este producto.

Considere los siguientes puntos:

1. **Sabor y calidad:** Los consumidores españoles dan mucha importancia a la calidad de los alimentos. Para ser bien recibida, la pulpa de las conchas prietas debe tener un sabor real y apetecible. Para lograr estas expectativas, es fundamental garantizar que el producto mantenga su frescura y pureza durante todo el proceso de exportación.

2. **Envasado y presentación:** En España existe un deseo creciente de envases funcionales y respetuosos con el medio ambiente. Los consumidores valoran los materiales reciclables y la comodidad de uso. Un envase atractivo y eficaz puede tener un impacto favorable en las decisiones de compra.
3. **Precio:** Aunque los clientes españoles buscan calidad, el precio sigue siendo un elemento decisivo en sus decisiones de compra. Para competir eficazmente en el mercado, es fundamental ofrecer una buena relación calidad-precio.
4. **Usos y recetas:** La cocina española es variada y sabrosa. Entender cómo utilizan los clientes la pulpa de concha prietas en las recetas locales puede ayudar a adaptar el producto y promover su adaptabilidad en la cocina española.
5. **Preferencias dietéticas:** En España existe una creciente concienciación sobre la necesidad de llevar una dieta sana y sostenible. Las certificaciones ecológicas o veganas pueden resultar atractivas para un determinado subgrupo de consumidores preocupados por estas cuestiones.
6. **Hábitos de compra:** Los españoles prefieren comprar alimentos en supermercados, tiendas especializadas y mercados locales. Entender dónde se compra la pulpa de concha prietas puede ayudar a desarrollar métodos de distribución eficientes.
7. **Conciencia ambiental:** La sostenibilidad medioambiental es una preocupación cada vez más crítica en España. Los consumidores están interesados en artículos que tengan un bajo efecto medioambiental. La utilización de procesos de producción y envasado sostenibles puede ser una de las principales características de venta.

En resumen, adaptar el enfoque de exportación de la pulpa de concha prietas a los gustos de los clientes españoles será clave para el éxito en este mercado. La calidad, un precio razonable, un envasado respetuoso con el medio ambiente y la adaptabilidad culinaria son factores importantes a tener en cuenta. Para atraer a una población cada vez más educada, también es fundamental expresar adecuadamente los valores medioambientales y de salud del producto.

### 3.4.3 Competencia:

**Tabla 3** *Competencia internacional*

<b>País competidor</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
------------------------	-----------------	--------------------



<b>China</b>	- Gran mercado consumidor. - Creciente interés por productos naturales.	- Distancia geográfica considerable, lo que aumenta los costos de transporte. - Posibles barreras arancelarias.
<b>Estados Unidos</b>	- Fuerte poder adquisitivo de los consumidores. - Condiciones climáticas propicias para la producción de pulpa de conchas prietas.	- Competencia intensa en el mercado estadounidense. - Logística compleja debido a la distancia desde España.
<b>España</b>	- Proximidad geográfica que reduce los costos de transporte. - Conocimiento del mercado y relaciones comerciales establecidas.	- Competencia interna y posibles cambios en la demanda local. - Posibles restricciones regulatorias.
<b>Francia</b>	- Mercado gourmet que valora productos de alta calidad. - Cercanía geográfica a España.	- Competencia de productos locales. - Posible resistencia a productos no tradicionales.
<b>Italia</b>	- Tradición culinaria que incluye ingredientes de alta calidad. - Interés en productos saludables y naturales.	- Competencia local. - Posibles barreras regulatorias y de calidad. - Distancia geográfica moderada.

Nota: Elaboración propia

Esta tabla resume los competidores y sus características clave en el mercado español de la pulpa de concha. Esta información puede ser valiosa para la empresa "Niño Alex #57" a la hora de planificar su estrategia de exportación y considerar cómo distinguirse y competir en este mercado.

Entiendo que desea utilizar principios y conceptos de selección de mercados para su tema específico: el Plan Estratégico para la Exportación de Pulpa de Conchas Prietas al Mercado Español de la microempresa de Puerto Bolívar "Nio Alex #57" en 2023. A continuación, una adaptación de estas ideas a su situación:

### 3.5 Selección de Mercado para la Exportación de Pulpa de Conchas Prietas a España

#### 3.5.1 *Demanda:*

En este contexto, es fundamental evaluar la demanda de pasta de conchas prietas en toda España y elegir la ubicación con mayor demanda. La pasta de conchas prietas es un producto especializado con una demanda variable en las distintas zonas de España. Considere los siguientes factores:

- **Madrid:** La capital española es un importante centro económico y de consumo. Al analizar la demanda en Madrid puede ser fundamental para el éxito de la exportación.
- **Barcelona:** Barcelona es otra gran ciudad y un popular destino turístico. Los artículos exóticos y de alta calidad pueden tener una gran demanda aquí.
- **Andalucía:** Debido a su respeto por los productos frescos y locales, esta región es famosa por su gastronomía y podría ser un mercado potencial.

#### 3.5.2 *Competencia.*

Ecuador cuenta con presencia en el sector español, sin embargo, en los últimos años países como Chile, Reino Unido y Francia han exportado grandes cantidades de conchas a España.

##### **Chile:**

Chile tiene un próspero sector pesquero que proporciona una amplia gama de artículos de mariscos. Los competidores locales fabrican pulpa de marisco y otros artículos comparables. Ecuador puede distinguirse de los competidores locales haciendo hincapié en la calidad y frescura de sus productos, así como en su sabor particular.

##### **Reino Unido:**

El mercado británico depende en gran medida de las importaciones de marisco de todo el mundo. Ecuador se enfrentará a la competencia de otros exportadores de pulpa de marisco y artículos afines. La autenticidad y calidad de la pulpa de concha prietas de Ecuador podrían ser ventajas competitivas. Además, hay que destacar la sostenibilidad y las técnicas de pesca adecuadas.

##### **Francia:**

Francia es bien conocida por su afición al marisco. Otros exportadores de pulpa y productos del mar competirán. La pulpa de concha prietas ecuatoriana destaca por su

genuinidad y sabor natural. En la comida francesa se da mucha importancia a la calidad y la frescura.

### ***3.5.3 Consumo de pulpa de concha prietas***

Aunque la disponibilidad de pulpa de concha prietas en España puede limitar la fabricación local, es vital examinar el comportamiento de los consumidores y las tendencias del mercado. Considere los siguientes puntos:

- **Patrones de consumo:** La pulpa de concha prietas es un alimento poco habitual en la cocina española. Dado que la cocina española se centra en alimentos locales y mediterráneos, la pulpa de concha prietas puede ser considerada inusual por los clientes españoles. Sin embargo, en España, especialmente en las áreas metropolitanas y entre los aficionados a la cocina, existe una creciente disposición a utilizar ingredientes poco habituales en la cocina. Se puede destacar la versatilidad de la pulpa de conchas prietas en la cocina y su capacidad para aportar un toque inusual a la cocina española.

- **Tendencias sanitarias y alimentarias:** La pulpa de concha prietas es compatible con las tendencias actuales de alimentación sana en España. Es una fuente natural de nutrientes, entre ellos antioxidantes y fibra, que pueden ser beneficiosos. Puede promocionar su frescura y sus ventajas para la salud. Además, si es adecuada para dietas especiales, como la vegana o la vegetariana, asegúrese de promocionarla en su enfoque de marketing, ya que esto podría atraer a un público más amplio.

- **Época de consumo:** Si se importa pulpa de concha prietas, hay que tener en cuenta las temporadas de producción y disponibilidad en el país de origen. Para satisfacer la demanda continua, siempre es mejor suministrar la mercancía durante todo el año. Si la disponibilidad fluctúa según la temporada, se puede intentar congelarla o almacenarla para disponer de un suministro constante durante todo el año. Además, si se consume en España en determinadas ocasiones, como festivales culinarios o temporadas vacacionales, asegúrese de contar con una estrategia promocional para optimizar las ventas en esas épocas.

En conclusión, la selección por parte de la microempresa "Nio Alex #57" de Puerto Bolívar del mercado objetivo para exportar pulpa de concha prietas a España en 2023 debe basarse en una evaluación de la demanda, la competencia y los patrones de consumo en diversas zonas españolas. Este método aumentará las probabilidades de éxito en la exportación de este producto especializado.

## **3.6 Marco Legal en la Exportación de Pulpa de concha prieta a España**

### ***3.6.1 Registro de Marcas para Exportación***

Cuando una persona decide registrar una marca en la Unión Europea (UE), debe proteger sus productos y la identificación de su marca en todos los países miembros, incluida España. El procedimiento de registro, del que se encarga la Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (EUIPO), conlleva numerosas fases y criterios importantes.

En primer lugar, antes de iniciar el procedimiento, es fundamental realizar una búsqueda exhaustiva de las marcas existentes. Con ello se pretende garantizar que no haya marcas similares o idénticas ya registradas en la UE, lo que podría dar lugar a posibles problemas. Esta búsqueda puede realizarse utilizando la base de datos de marcas de la EUIPO.

A continuación, debe determinarse en qué categoría o clase de productos o servicios se utilizará la marca. Las marcas se registran por clases, por lo que deben elegirse las clases aplicables que correspondan a la empresa y los artículos específicos.

Una vez definidas las clases apropiadas, se presenta una solicitud de registro ante la EUIPO. Este procedimiento se realiza en línea a través de la página web de la EUIPO y requiere información básica sobre el solicitante, una representación gráfica de la marca (que puede ser un logotipo o un diseño) y una descripción completa de los productos o servicios asociados a la marca, clasificados según las clasificaciones aplicables.

Al presentar la solicitud, deben abonarse las tasas necesarias, que varían en función de numerosos aspectos, como el número de clases. En el sitio web de la EUIPO figuran las tasas vigentes.

La EUIPO examinará minuciosamente la solicitud para comprobar que se ajusta a todos los criterios. La marca se registrará si no se presentan objeciones. Este proceso de registro, sin embargo, puede durar varios meses.

Una vez registrada correctamente una marca, es fundamental mantenerla activa y renovarla dentro de los requisitos de la EUIPO para evitar su cancelación.

Es crucial recordar que esta es una explicación básica y que los criterios y procesos precisos para cada situación pueden diferir. En consecuencia, se recomienda encarecidamente obtener la orientación de un abogado especializado en propiedad intelectual o de una agencia de marcas para garantizar el registro correcto y satisfactorio de la marca en la Unión Europea.

### ***3.6.2 Registro en el Sistema Ecuapass***

Cuando una empresa o exportador ecuatoriano decide exportar sus productos, primero debe registrarse en el Sistema Ecuapass. Esta tecnología, controlada por el Servicio Nacional de Aduana de Ecuador (SENAE), es fundamental para agilizar los trámites aduaneros y cumplir las normas internacionales de comercio. Los procedimientos generales para registrarse en el Sistema Ecuapass son los siguientes:

- **Paso 1: Preparación de Documentación y Requisitos.**

Antes de iniciar el procedimiento de registro, la empresa debe asegurarse de que todos los documentos y reglamentos pertinentes están en su lugar. Esto puede incluir información corporativa, números de identificación fiscal, información de contacto y otros documentos relacionados con la exportación, como facturas comerciales y documentación aduanera.

- **Paso 2: Inicio de sesión en el portal Ecuapass.**

La empresa debe acceder al portal en línea Ecuapass a través de la página web oficial o de la plataforma en línea del SENAE. Debe crear una cuenta de usuario si aún no la tiene.

- **Paso 3: Llenar la Solicitud de Registro.**

Dentro de la plataforma Ecuapass se encuentra la posibilidad de registrar a la empresa como exportador. La empresa debe llenar la solicitud de registro con todos los datos pertinentes. Es fundamental proporcionar datos correctos y actualizados.

- **Paso 4: Verificación y aprobación:**

Luego de enviar la solicitud, el sistema Ecuapass analizará la información suministrada y verificará la legitimidad de los documentos presentados. Este procedimiento puede llevar algún tiempo, y la empresa debe estar preparada para reaccionar ante cualquier demanda de información adicional por parte de los funcionarios de aduanas.

- **Paso 5: Obtención de la aprobación y las credenciales de acceso:**

Una vez aprobada la solicitud, la empresa debe estar preparada para responder a cualquier exigencia de información adicional por parte de los funcionarios de aduanas.

Luego la empresa será notificada vía correo electrónico a través del sitio Ecuapass. En estas alertas se incluirán las credenciales de acceso al sistema. Para acceder, la empresa debe crear una contraseña segura.

### ***3.6.3 La mejor ruta de importación***

#### **Paso 1: Elegir el puerto de origen**

La microempresa "Niño Alex #57" eligió el puerto de Bahía de Algeciras en España como su principal objetivo para iniciar el proceso de exportación. Este puerto, con sofisticadas instalaciones y conexiones internacionales, se convierte en el punto de llegada de la pulpa de concha prieta ecuatoriana.

#### **Paso 2: Preparación de la carga**

La pulpa de concha prieta se prepara para su transporte desde Ecuador. Se garantiza que esté en buen estado y bien empaquetada para mantener su frescura durante el viaje.

#### **Paso 3: Viaje por tierra hasta Puerto Bolívar**

La pulpa de concha prieta se transporta por carretera desde su origen en Ecuador hasta el puerto de Bolívar, donde se finaliza para su exportación.

#### **Paso 4: Despacho de aduanas en Ecuador**

El despacho de aduanas se realiza en el puerto de Bolívar. Se presenta toda la documentación requerida y se respetan las restricciones ecuatorianas a la exportación, incluido el pago de aranceles e impuestos.

#### **Paso 5: Carga del Contenedor**

En el puerto de Bolívar, la pulpa de concha prieta se coloca en un contenedor refrigerado. Dado que la oferta es limitada, se puede elegir la opción LCL (Less than Container Load), lo que implica que el contenedor se compartirá con otros artículos.

#### **Paso 6: Envío por mar a la Bahía de Algeciras**

El contenedor de pulpa de concha prieta se carga en un carguero con destino al puerto español de Bahía de Algeciras. Durante el viaje se mantiene la temperatura óptima para conservar la mercancía fresca.

#### **Paso 7: Trámites aduaneros en España**

Los requisitos aduaneros pertinentes para la importación de pulpa de concha prieta se llevan a cabo en el puerto de Bahía de Algeciras. Se presenta la documentación necesaria y se siguen las leyes aduaneras españolas.

#### **Paso 8: Transporte terrestre en España\*\***

Una vez completados los procesos aduaneros, la pulpa de concha prieta se transporta por tierra desde el puerto de la Bahía de Algeciras hasta su destino final en España, que puede ser la ciudad de destino o cualquier otro lugar designado.

Este procedimiento garantiza que la pulpa de concha prieta sea efectivamente embarcada y llegue a España en buenas condiciones, lo cual es crítico para el éxito de la estrategia de exportación de "Niño Alex #57" al mercado español en 2023. La estrecha coordinación con los proveedores y los especialistas en logística es fundamental para el éxito del proyecto.

### **3.7 Entrevista**

Se realizó una entrevista a la dueña del local Niño Alex y se obtuvieron las siguientes respuestas:

**1. ¿Cuál es la historia y el origen de "Niño Alex #57" como empresa especializada en la producción de pulpa de concha prieta?**

La historia y los orígenes de la empresa se remontan a hace 10 años, cuando se constituyó como una modesta empresa dedicada a la venta de ultramarinos. La empresa empezó como una aventura empresarial motivada por el amor al agua y la búsqueda de potencial comercial en la abundante biodiversidad marina de la región.

**2. ¿Cuáles son sus impresiones iniciales sobre esta idea de exportación?**

Estamos muy entusiasmados con la perspectiva de vender nuestra pulpa de concha prieta a España. Hasta ahora nos hemos centrado sobre todo en el mercado nacional, pero creemos que nuestros productos tienen un gran potencial internacional.

**3. ¿Qué opinan sobre la idea de exportar su pulpa de conchas prietas a España?**

Consideramos que la exportación a España es una oportunidad fantástica para promocionar nuestra pulpa de concha prieta en un mercado global. Creemos que nuestros productos encajarían muy bien en España, que tiene una fuerte tradición gourmet.

**4. ¿Han considerado previamente la posibilidad de expandirse hacia mercados internacionales?**

En el pasado habíamos pensado en expandirnos internacionalmente, pero nunca habíamos dado el salto. Nuestro primer paso hacia un mercado global más amplio es exportar a España.

**5. ¿Qué les motiva a explorar la exportación a España en este momento?**

En este momento, estamos motivados por una serie de variables. En primer lugar, creemos que nuestros productos son de gran calidad y capaces de competir en el mercado mundial.

Además, hemos obtenido una gran respuesta de turistas extranjeros que han probado y admirado nuestra pulpa. Esto nos da esperanzas sobre su aceptación internacional.

**6. ¿Tienen alguna preocupación o dudas específicas acerca de exportar a un mercado extranjero?**

Por supuesto, tenemos ciertas preocupaciones, como la rivalidad del mercado español y las leyes de importación. También nos preocupa la logística de la exportación y cómo mantener nuestros artículos en buen estado durante el envío.

**7. ¿Cómo ven que la exportación podría beneficiar a su empresa en términos de crecimiento?**

La exportación puede contribuir considerablemente al crecimiento de nuestra empresa. Nos permitiría diversificar nuestros ingresos y ampliar nuestra marca fuera de Machala.

**8. ¿Qué tipo de apoyo o recursos creen que necesitarían para llevar a cabo una estrategia de exportación exitosa?**

Necesitaríamos asistencia sobre normas internacionales, socios logísticos fiables y respaldo financiero para la expansión a fin de llevar a cabo un plan de exportación con éxito.

**9. ¿Han tenido alguna experiencia previa relacionada con exportaciones?**

No tenemos experiencia directa en exportación hasta la fecha, pero estamos deseosos de aprender y adaptarnos.

**10. ¿Están dispuestos a dedicar tiempo y recursos a la planificación y ejecución de una estrategia de exportación?**

Sí, estamos dispuestos a dedicar tiempo y dinero para desarrollar y aplicar una estrategia de exportación exitosa.

**11. ¿Cómo ven el potencial del mercado español para su producto?**

Por su afición al marisco y a la diversidad culinaria, vemos un importante potencial en el mercado español. Confiamos en que nuestros artículos genuinos destacarán.

**12. ¿Tienen un enfoque específico en cuanto a los productos o variantes que desearían exportar a España?**

En general, dependiendo de la demanda, contemplaríamos exportar nuestra pulpa de concha prieta en diversos formatos, desde congelada hasta en conserva.

**13. ¿Cuál es su actual estrategia de mercadeo en Puerto Bolívar?**

Nos enfocamos en la venta directa a restaurantes locales y festivales culinarios en Puerto Bolívar. También comercializamos nuestros productos a través de las redes sociales.



**14. ¿Qué posibilidades prevé para el crecimiento de su producto en el mercado español y en otros mercados extranjeros?**

Preveemos un crecimiento continuo en el mercado español, especialmente a medida que más personas conozcan y valoren la calidad de nuestra pulpa de concha prieta. Además, después de afianzarnos en España, estamos considerando la posibilidad de extendernos a otros mercados extranjeros.

**15. ¿Qué recomendaciones daría a otros emprendedores que se planteen exportar productos similares a los suyos?**

Aconsejaría a otros emprendedores que realizaran un amplio estudio de mercado, crearan relaciones locales fiables y estuvieran preparados para adaptarse a las normas y gustos locales. Los exportadores de alimentos deben dar prioridad a la calidad y autenticidad del producto. No duden en pedir ayuda y orientación a profesionales de la exportación.

**3.7.1 Análisis de la entrevista**

La entrevista con la propietaria de "Niño Alex #57", un negocio especializado en la comercialización de pulpa de concha prieta en Machala, revela una herencia empresarial de raíz familiar, así como un impulso por explorar nuevos territorios. Esta introducción establece un entorno atractivo para la empresa y sus productos, expresando un sentimiento de autenticidad y compromiso con la excelencia.

Esta disposición a entrar en nuevos mercados indica una actitud abierta hacia el crecimiento y una capacidad para adaptarse a nuevos problemas. La empresa ha contemplado previamente el desarrollo internacional, demostrando un deseo constante de expandirse fuera de su mercado actual. Esto demuestra un enfoque empresarial con visión de futuro y un deseo de buscar oportunidades fuera de la propia zona de confort.

La decisión de vender a España estuvo motivada por la calidad de los productos y las opiniones positivas de los turistas internacionales. Esto indica una creencia real en la aceptabilidad de sus productos en el mercado mundial. Además, la necesidad de la empresa de diversificar sus ingresos y ampliar su alcance geográfico subraya la importancia estratégica de la exportación para su éxito.

En términos de beneficios, la exportación ofrece una posibilidad sustancial de desarrollo y diversificación de los ingresos. La posibilidad de afianzarse en un mercado extranjero puede impulsar la estabilidad y durabilidad de "Niño Alex #57". El mercado español tiene un gran potencial por su amor al marisco y su rica cultura culinaria. Esto indica un profundo conocimiento del mercado objetivo. La flexibilidad en las formas de los

productos para la exportación es una técnica inteligente para satisfacer las distintas demandas y gustos del mercado mundial.

En conclusión, la entrevista retrata a "Niño Alex #57" como una empresa con una historia basada en la herencia familiar, un enfoque abierto hacia el crecimiento mundial y un fuerte deseo de producir artículos de alta calidad en el mercado español. Las preocupaciones se tratan con realismo y la estrategia se apoya en un profundo conocimiento de las demandas del mercado y de la importancia del plan de exportación. En general, la exportación a España ofrece una perspectiva interesante para el crecimiento y la diversificación de esta empresa.

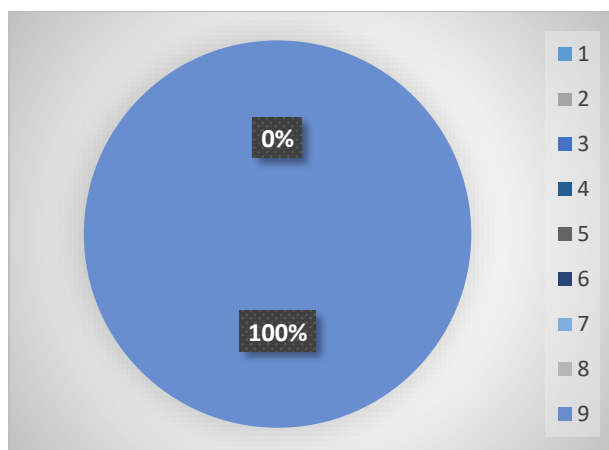
### 3.8 Evaluación del aporte práctico por parte de los expertos en comercio exterior.

Estimado experto en comercio exterior

Considere que el 1 es la mínima calificación y el 9 es la máxima calificación en su evaluación y a su vez, cuando marque un ítem puede realizar una sugerencia pertinente a la respuesta declarada por su parte.

- 1.- Valorar si la concepción teórica y práctica de la Plan estratégico de Exportación refleja los principios teóricos que lo sustentan.

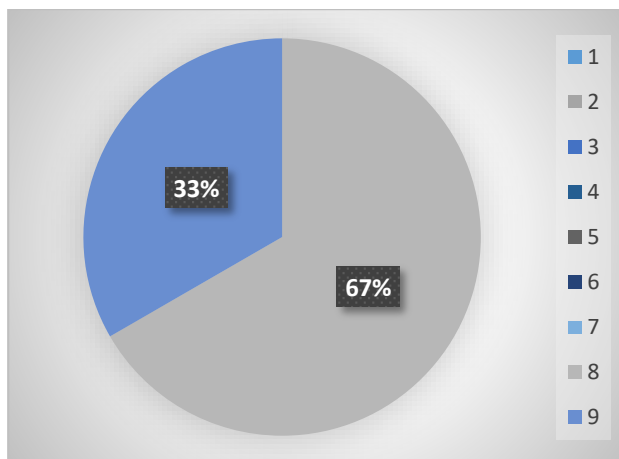
**Figura 2** Concepción teórica y práctica de la Plan estratégico de Exportación



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del Plan estratégico de Exportación favorecen el logro del objetivo por el cual se elaboró.

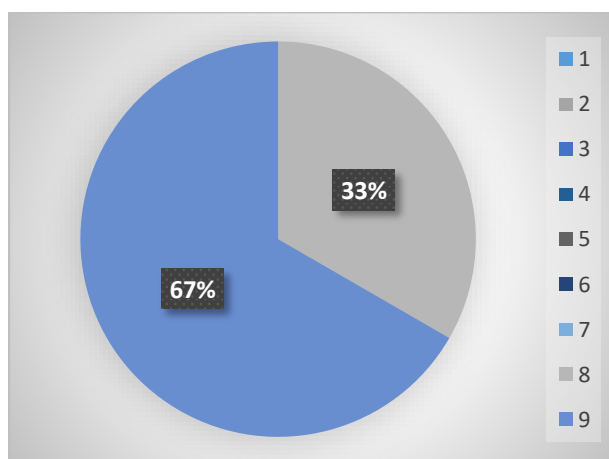
**Figura 3** Concepción estructural y metodológica del Plan estratégico de Exportación



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en la Plan estratégico de Exportación son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

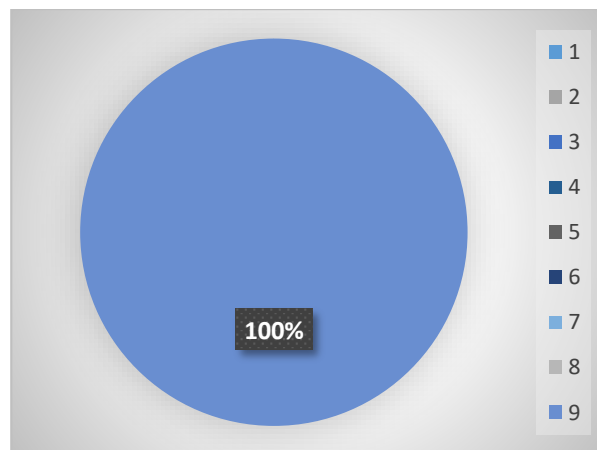
**Figura 4** La estructura declaradas en la Plan estratégico de Exportación son pertinentes



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del plan estratégico de exportación que son presentadas mediante datos estadísticos.

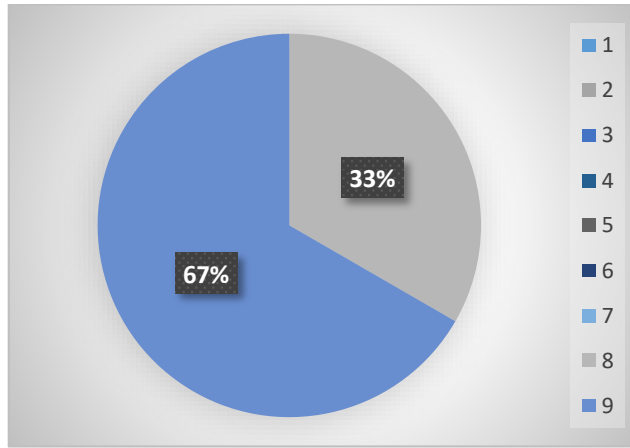
**Figura 5** Desarrollo del plan estratégico de exportación que son presentadas mediante datos estadísticos



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

5. - Valorar si la teoría propuesta en el plan estratégico de exportación es pertinente para realizar la venta internacional de pulpa de conchas prietas a España.

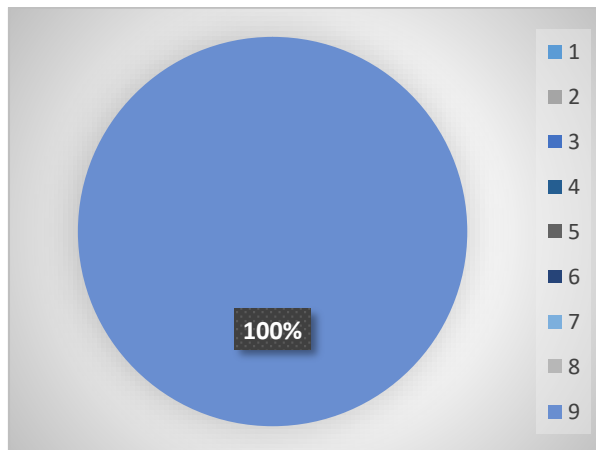
**Figura 6** La teoría propuesta en el plan estratégico de exportación es pertinente



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el plan estratégico de exportación dentro del proceso logístico planteado teóricamente.

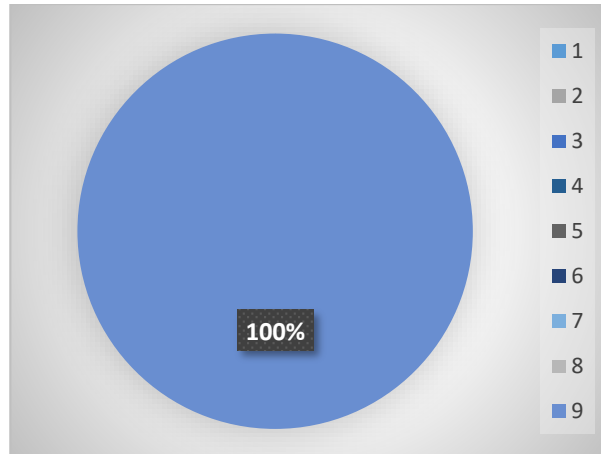
**Figura 7** Nivel de factibilidad que tiene el plan estratégico de exportación



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

7. - Valorar si existe algún inconveniente al momento que se aplicaría el plan estratégico de exportación para la venta internacional de pulpa de concha prieta detallado en la estructura planteada.

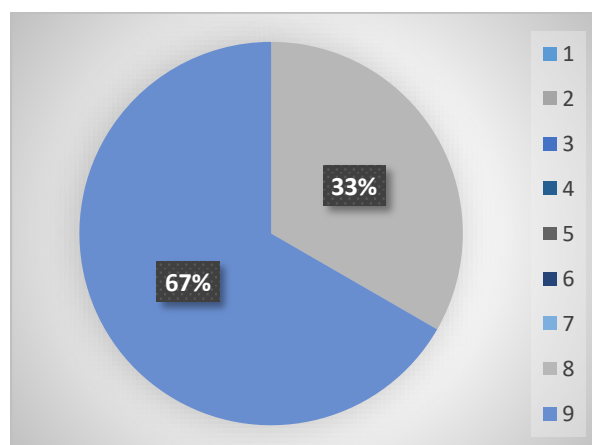
**Figura 8** ¿Existe algún inconveniente al momento que se aplicaría el plan estratégico ?



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

8. - Valorar la contribución que aportaría el Plan estratégico de Exportación dentro de una empresa o asociación que decida vender pulpa de conchas prietas internacionalmente.

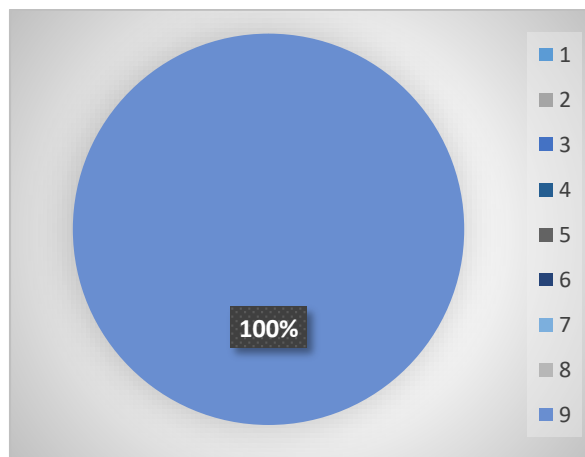
**Figura 9** contribución que aportaría el Plan estratégico de Exportación



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

9.- Valorar la contribución que realiza el plan estratégico de exportación y que aporte ud podría sugerir para que se desarrolle de una manera más factible el plan propuesto y que medidas adoptaría para que todo salga de manera efectiva.

**Figura 10** Contribución que realiza el plan estratégico de exportación



( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO X	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

## **CAPITULO 4: ANALISIS DE RESULTADOS**

### **4.1 Analisis de la evaluación de expertos en comercio exterior**

El "Plan Estratégico de Exportación" recibió muy buenos resultados de evaluación, lo que indica que esta iniciativa tiene una base sólida y un enorme potencial de éxito en la venta mundial de pulpa de concha prieta a España.

En general, los evaluadores consideraron que la estrategia lograba un buen equilibrio entre su fundamento teórico y su aplicación práctica. Se reconoció que expresaba con precisión las ideas teóricas al tiempo que ofrecía un enfoque metodológico realista para alcanzar sus objetivos. Este equilibrio entre teoría y práctica es fundamental en cualquier plan de exportación, y las calificaciones así lo reflejaron.

Además, se consideró que la estructura del plan era coherente y pertinente con el objetivo del estudio, lo cual es crucial para garantizar que se abordan con éxito todos los temas pertinentes. La presentación de datos estadísticos sólidos se destacó como una característica que promueve la toma de decisiones informadas y basadas en pruebas.

En cuanto a la aplicabilidad de la teoría sugerida, hubo acuerdo en que era relevante para la venta internacional de pulpa de concha prietas a España, lo que subraya la importancia de una base teórica aceptable para el enfoque.

En cuanto a la viabilidad, los evaluadores consideraron que el plan era bastante factible en cuanto al proceso logístico teórico, que es fundamental para la aplicación eficaz de cualquier estrategia de exportación.

La ausencia de posibles dificultades en la aplicación del plan es un indicador muy favorable de su viabilidad y eficacia. Además, se observó que la estrategia sería beneficiosa tanto para la microempresa "Nio Alex #57" como para cualquier empresa que pretenda introducirse en la venta mundial de pulpa de concha prietas.

Por último, la solicitud de más comentarios para fortalecer aún más la estrategia y garantizar su correcta ejecución muestra una actitud proactiva hacia el desarrollo continuo.

En resumen, los resultados de la evaluación validan la eficacia y viabilidad del "Plan Estratégico de Exportación". Esta estrategia se basa en sólidos fundamentos teóricos y



prácticos, y está idealmente posicionada para contribuir a que la microempresa "Niño Alex #57" logre vender pulpa de concha prietas a España en 2023.

#### **4.2 Análisis de resultados**

La propuesta de crear un plan estratégico de exportación de pulpa de concha prieta al mercado español para la microempresa "Niño Alex #57" de Puerto Bolívar, es una iniciativa viable para quienes buscan ampliar su alcance de mercado y realizar actividades de exportación. Esta proposición se sustenta en la investigación realizada por Rendón et al. (2019), la cual arrojó resultados que indican que a través de un manejo adecuado, tecnificado y sostenible, se puede lograr una comercialización efectiva del recurso pesquero artesanal "concha prieta". Esto, a su vez, abre oportunidades para vender conchas de concha prieta no solo en el mercado local sino también, preferentemente, en el mercado internacional, particularmente en España. España alberga un importante número de comensales ecuatorianos que tienen gran interés en saborear deliciosos platos como el ceviche de concha prieta o el arroz marinero con concha prieta. Sin embargo, tales ofertas no han estado disponibles en el mercado europeo debido a la ausencia de exportaciones de este producto tradicional.

Otro aspecto destacable que se resalta en el plan de exportación es la capacidad de la microempresa para exportar cantidades específicas al mercado español. Esto contrasta con los hallazgos de un estudio realizado por Landívar et al. (2018), que reportó que solo en la región sur del país, el número de recolectores de moluscos supera los 2500, según un censo realizado por la Unión de Cooperativas Pesqueras Artesanales de El Oro. Además, Ecuador no registra exportaciones de concha prieta desde el año 2000. No obstante, el estudio destaca que las iniciativas destinadas a la cría, reproducción y procesamiento de la concha prieta (incluida la precocción) están cobrando impulso. Es evidente que con prácticas de manejo adecuadas, tecnológicamente avanzadas y sostenibles, se puede lograr una comercialización efectiva del recurso pesquero artesanal "concha prieta".

En cuanto a la posibilidad de exportar pulpa de concha prieta a España, se ha descubierto que España está abierta a este tipo de producto alimenticio. Además, España mantiene buenas relaciones internacionales con el país, lo que contrasta con los hallazgos de Guallpa y Molina (2021), su investigación sugirió que el entorno actual es favorable para la implementación del plan de negocio. Esto se debe a la estabilidad política del país y a

las políticas del nuevo gobierno que apoyan el crecimiento del sector pesquero y acuícola y promueven acuerdos comerciales internacionales, incluyendo la cooperación social y científica.

Por otro lado, como en cualquier otro proyecto empresarial, el aspecto comercial de la exportación tiene una importancia significativa. En este caso concreto, "Niño Alex" cuenta con una estrategia de marketing bien elaborada, gracias a la ayuda de asesores de comercio exterior, lo que debería agilizar el proceso. Sin embargo, investigaciones como la realizada por USAD (2019) pintan un panorama menos optimista. Encontraron oportunidades limitadas para que los mariscadores añadan valor a sus productos. Por el contrario, los concheros de otros países con cadenas de comercialización más cortas capitalizan precios más altos en los mercados internacionales.

Sin embargo, para mitigar estos escenarios desfavorables, Prado et al. (2021) sugieren en su investigación la importancia de identificar y desarrollar enfoques estratégicos que puedan mejorar la competitividad, productividad y calidad de vida de los involucrados en esta cadena productiva. Esto, en última instancia, ampliaría y mejoraría la oferta de este biorecurso tanto en el mercado ecuatoriano como en el internacional.

## CONCLUSIONES

- Se logró con éxito la exportación de pulpa de conchas prietas al mercado español por parte de “Niño Alex 57”, una microempresa de Puerto Bolívar. Este logro fue un hito importante en el desarrollo de la empresa y su entrada en el mercado internacional.
- Se identificó la necesidad de desarrollar y mejorar la gestión estratégica de exportación para exportar al mercado español en 2023 sobre la comercialización de la pulpa de concha. La falta de una estrategia sólida en el pasado subrayó la importancia de este enfoque estratégico para el éxito futuro.
- Se llevo a cabo un análisis detallado del proceso de comercialización de la pulpa de concha prieta. Esto incluyó un análisis en profundidad de los aspectos epistemológicos, económicos y de gestión relacionados con el producto. Esta comprensión detallada proporcionó la base para una toma de decisiones informada en el proceso de exportación.
- Se realizó un análisis exhaustivo de las características epistemológicas y metodológicas de la gestión estratégica de las exportaciones. La comprensión detallada de los conocimientos y la metodología necesarios proporcionó una base sólida para la planificación estratégica de las exportaciones.
- Se realizó una evaluación exhaustiva de las exportaciones de pulpa de concha al mercado español en 2023. La evaluación identificó las limitaciones y oportunidades a las que se enfrenta la microempresa Niño Alex #57 durante este periodo, proporcionando información importante para la toma de decisiones.
- Se utilizaron conocimientos y enfoques teóricos relacionados con el comercio internacional y las exportaciones de productos del mar para proporcionar una base teórica para un plan estratégico de exportación. Este marco teórico es esencial para el desarrollo de un plan estratégico sólido y eficaz.
- Se elaboró un plan estratégico de exportación específico para la microempresa Niño Alex 57. El plan abarcó aspectos importantes como el análisis del mercado, la logística de distribución y el cumplimiento de la normativa, proporcionando un marco claro para exportar con éxito.
- Aunque el plan estratégico no se había aplicado en su totalidad en el momento de realizar este estudio, se han identificado los pasos y estrategias necesarios para

aplicarlo, lo que constituye un paso importante en la realización del plan estratégico.

- Está prevista una futura evaluación del impacto del plan estratégico para exportar pasta de concha prieta al mercado español en 2022. Se espera que esta evaluación proporcione información importante sobre el impacto y la eficacia del Plan Estratégico en el proceso de exportación.

## **RECOMENDACIONES**

- Es fundamental mantener la gestión estratégica de la exportación en continua evaluación y modificación. Se aconseja contar con un equipo especializado para este fin y hacer un seguimiento periódico de las tendencias del mercado exterior, modificando las tácticas a medida que cambien la demanda y las restricciones comerciales.
- Mantener registros exhaustivos y actualizados para seguir mejorando la caracterización de todas las áreas del proceso de comercialización. Esto ayudará a tomar decisiones basadas en datos y a identificar oportunidades de reducción de costes y aumento de beneficios.
- Continuar realizando evaluaciones frecuentes del estado actual del mercado de exportación español. Seguir de cerca los cambios en la legislación comercial, las preferencias de los clientes y la competitividad del mercado. Esto permitirá tomar decisiones con conocimiento de causa y modificar las tácticas en función de las necesidades.
- Mantener la vitalidad y adaptabilidad del plan estratégico. Deben hacerse los ajustes necesarios para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado a medida que se aplica.

## Referencias

- Aguilar, J., Avalos, V., Moncayo, Y., & Carrión, M. (2021). COMERCIO JUSTO UNA OPCIÓN ESTRATÉGICA PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA. *Investigación&Negocios*, 14(23), 49-63. <http://www.scielo.org.bo/pdf/riyn/v14n23/2521-2737-riyn-14-23-49.pdf>
- Asencio, N., Asencio, L., Tomalá, M., & Panchana, M. (2018). Las salvaguardias y la balanza comercial en la economía ecuatoriana. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 5(2), 57-64. doi:<https://doi.org/10.26423/rctu.v5i2.405>
- Botello, H. (2016). Las certificaciones de calidad y la internacionalización de las firmas industriales colombianas. *Suma de Negocios*, 7(6), 73-81. <https://www.redalyc.org/journal/6099/609964241001/html/>
- Bustamante , H., Sanchez, N., & Agudelo, J. (2022). Marketing internacional como herramienta para la identificación de mercados. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(4), 1-19. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/3022/4398>
- Cabanilla, C. (2010). Comercialización de la concha prieta (*Anadara tuberculosa* y *A. similis*) en los principales puertos de la costa ecuatoriana. *Boletín Científico y Técnico*, 20(8), 50-64. <https://aquadocs.org/bitstream/handle/1834/4796/4.%20COMERCIALIZACION%20DE%20LA%20CONCHA%20PRIETA-C.%20Cabanilla.pdf?sequence=1>
- Carreño, M., Erazo, J., Narvaez, C., & Paulina, V. (2020). La responsabilidad social en las empresas camaroneras. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 455-484. <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/105/1051316016/html/>
- Carrión, J., & Camacho, G. (2022). Certificación GLOBAL GAP como estrategia de mejora en los procesos de producción del banano. *Revista científica Sociedad & Tecnología*, 5(3), 519-529. <https://institutojubones.edu.ec/ojs/index.php/societec/article/view/260/539>
- Cfi-la.org. (2020). *Iniciativa Pesquerías Costeras Ecuador-Perú*. <https://cfi-la.org/es/experiencias/3/concha>
- Correa , A., Zarango, K., & Aguilar, L. (2022). Covid-19 y su impacto en el comercio Internacional de Ecuador. *Polo de Conocimiento*, 7(2), 249-261. <https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3583>

- El Productor. (28 de mayo de 2021). Ecuador: Conchas de San Lorenzo llegan a Estados Unidos. *El Productor TV*. <https://elproductor.com/2021/05/ecuador-conchas-de-san-lorenzo-llegan-a-estados-unidos/#:~:text=La%20primera%20exportaci%C3%B3n%20se%20realiz%C3%B3,aspiran%20enviar%20una%20tonelada%20semanal.>
- Embajada de España en Ecuador. (2018). *Las relaciones comerciales entre Ecuador y España con mayor alcance y proyección. Análisis del comercio bilateral en el año 2018*. Quito: Embajada de España en Ecuador. [https://www.camaraofespanola.org/files/InformesComercioBilateral/Pdfs/2018\\_Informe\\_de\\_Comercio\\_Bilateral\\_entre\\_Espana\\_y\\_Ecuador.pdf](https://www.camaraofespanola.org/files/InformesComercioBilateral/Pdfs/2018_Informe_de_Comercio_Bilateral_entre_Espana_y_Ecuador.pdf)
- Eroski Consumer. (12 de mayo de 2023). *Pescados y mariscos Guía Práctica sobre mariscos*. Eroski Consumer: <https://pescadosymariscos.consumer.es/moluscos/propiedades-nutritivas>
- González , T., & Yadira , V. (2019). Estudio de la biometría de anadara tuberculosa (concha prieta) comercializada en el mercado. *Journal of business and entrepreneurial studies*, 3(1), 1-4. <https://www.redalyc.org/journal/5736/573668148004/html/>
- ICEX. (2021). *España exportación e inversiones*. Barcelona: ICEX. <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/todos-nuestro-servicios/informacion-mercados/publicaciones/2021/05/DAX2021884137.pdf>
- Loayza , C., Pastor, J., Salcedo, V., & Sotomayor, J. (2022). Efecto covid-19 en las determinantes de las exportaciones del sector camaronero del Ecuador, año 2020. *Eco-Sinergia*, 13(1), 21-32. <https://www.redalyc.org/journal/5885/588569800002/html/>
- Méndez, B., Reyes, G., Obando, E., & Rodríguez, S. (2022). Barreras de exportación en la internacionalización de pymes: una revisión de la literatura científica 2011 – 2020. *Polo del Conocimiento*, 7(5), 64-78. <https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3945/9172>
- Méndez, C., & Palacios, N. (2020). Análisis de la Gestión de Comunicación Organizacional en empresas vinculadas a normas de comercio seguro. *Revista Scientific*, 5(18), 67-84. [http://indteca.com/ojs/index.php/Revista\\_Scientific/article/view/518/1188](http://indteca.com/ojs/index.php/Revista_Scientific/article/view/518/1188)
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP). (10 de Marzo de 2022). *Proyecto Iniciativa Pesquerías Costeras presentará resultados*.

- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca:  
<https://www.produccion.gob.ec/proyecto-iniciativa-pesqueras-costeras-presentara-resultados/>
- Moreno, J. (2020). *PESQUERIA ARTESANAL DEL RECURSO CONCHA PRIETA*. Manta: Instituto de pesca. <https://institutopesca.gob.ec/wp-content/uploads/2017/07/DOCUMENTO-GOBERNANZA-RECURSO-CONCHA.pdf>
- Moreno, M., Nohely, C., & Figueroa, D. (2022). Estrategias de marketing y su incidencia en las ventas de la Asociación de Agricultores 11 de octubre, Parroquia El Anegado. *Dominio de las Ciencias*, 8(2), 562-587. doi:<https://doi.org/10.23857/dc.v8i2.2663>
- Mulder, N., & Pellandra, A. (2017). *La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas*. Santiago: Naciones Unidas. [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/43194/S1701297\\_es.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/43194/S1701297_es.pdf)
- Palacios, V. (23 de enero de 2023). Mito o verdad: ¿Las conchas negras son afrodisíacas? *El Tiempo Diario de Piura.*, pág. 2. <https://eltiempo.pe/detail/conchas-negras-afrodisiacas-mp>
- Pedraza, R., Cantillo, C., Jesús, G., & Paz, M. (2020). Estrategias de marketing para la internacionalización de PYMES comerciales de Riohacha (Colombia). *41(21)*, Espacios. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n21/a20v41n21p27.pdf>
- Prado, E., Martínez, M., Morris, A., Castro, C., Rentería, P., Coronel, J., & Rodríguez, C. (2020). IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN DE LA CONCHAPRIETA (*Anadara tuberculosa*) EN LAS COSTAS ECUATORIANAS. *Revista ESPAMCIENCIA para el Agro*, 11(1), 34-46. [http://revistasepam.espam.edu.ec/index.php/Revista\\_ESPAMCIENCIA/article/view/209/216](http://revistasepam.espam.edu.ec/index.php/Revista_ESPAMCIENCIA/article/view/209/216)
- Prado, E., Rentería, J., Olivo, M., Martínez, M., & Rodríguez, C. (2022). Estrategias para fortalecer la cadena de valor de *Anadara tuberculosa* (concha prieta) en Ecuador. *Revista CUMBRES*, 8(2), 21-34. <https://doi.org/10.48190/cumbres.v8n2a2>
- Prado, E., Castro, C., Rentería, P., Coronel, J., Paladines, J., & Martínez, M. (2019). Agronegocio Conchero (*Anadara tuberculosa*): Aspectos socioeconómicos, Archipiélago de Jambelí. *Revista Cumbres*, 5(2), 79 - 88.



<https://investigacion.utmachala.edu.ec/revistas/index.php/Cumbres/article/view/455/146>

- Prado, E., Echeverría, F., Olivo, M., Martínez, M., & Rodríguez, C. (2021). Agronegocio: cadena de valor de *Anadara tuberculosa* (concha prieta) en Ecuador. *Revistas Espacios*, 42(22), 5. <https://revistaespacios.com/a21v42n22/a21v42n22p05.p>
- Pulgarín, R., & Mora, R. (2022). Comportamiento de las exportaciones de camarón y su incidencia en el crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2011 – 2021. *Polo del Conocimiento*, 7(2), 810-837. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3620>
- Suriaga , M., & Hidalgo , W. (2021). Pinceladas del Comercio Internacional. *IDEA Journal of Business Sciences*, 3(13), 27-43. <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/142/196>
- Villavicencia, C., Gónzales, C., Salcedo, V., & Sotomayor, J. (2021). El sector florícola del Ecuador y su aporte a la Balanza Comercial Agropecuaria: período 2009 – 2020. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 8(1), 74-82. <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/549/510>

## ANEXOS

### ANEXO 1





## ANEXO 2

### EVALUACIÓN DEL APOORTE PRÁCTICO POR PARTE DE LOS EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR.

Estimado experto en comercio exterior

De parte mía y de mi compañero queremos solicitarle que nos ayude por medio de esta encuesta realizando la evaluación acerca de nuestro plan estratégico de exportación propuesto en nuestro trabajo de titulación para de esta manera, así obtener su criterio como experto para tener una perspectiva general acerca de proceso de exportación y a su vez, mediante la calificación nosotros como estudiantes fortalezcamos conocimientos mediante las diferentes observaciones que se detallaría en relación a cada ítem. Considere que el 1 es la mínima calificación y el 9 es la máxima calificación en su evaluación y a su vez, cuando marque un ítem puede realizar una sugerencia pertinente a la respuesta declarada por su parte.

1.- Valorar si la concepción teórica y práctica de la Plan estratégico de Exportación refleja los principios teóricos que lo sustentan.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del Plan estratégico de Exportación favorecen el logro del objetivo por el cual se elaboró.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en la Plan estratégico de Exportación son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del plan estratégico de exportación que son presentadas mediante datos estadísticos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN	HARIA	HARIA	HARIA

CONCEBIDO	CAMBIOS	ADICIONES	SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

5. - Valorar si la teoría propuesta en el plan estratégico de exportación es pertinente para realizar la venta internacional de pulpa de conchas prietas a España.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el plan estratégico de exportación dentro del proceso logístico planteado teóricamente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

7. - Valorar si existe algún inconveniente al momento que se aplicaría el plan estratégico de exportación para la venta internacional de pulpa de concha prieta detallado en la estructura planteada.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

8. - Valorar la contribución que aportaría el Plan estratégico de Exportación dentro de una empresa o asociación que decida vender pulpa de conchas prietas internacionalmente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

9.- Valorar la contribución que realiza el plan estratégico de exportación y que aporte ud podría sugerir para que se desarrolle de una manera más factible el plan propuesto y que medidas adoptaría para que todo salga de manera efectiva.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

Para finalizar, queremos expresarle que sus criterios y opiniones se manejarán de forma anónima, además le agradecemos por anticipado su valiosa colaboración y estamos seguros que sus sugerencias y señalamientos críticos contribuirán a perfeccionar nuestro plan de exportación, para en un futuro no muy lejano tengamos la oportunidad de aplicarlo dentro de una empresa o asociación.

Muchas gracias por su cooperación y le pedimos disculpas por las molestias ocasionadas.



## **EVALUACIÓN DEL APOORTE PRÁCTICO POR PARTE DE LOS EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR.**

Estimado experto en comercio exterior

De parte mía y de mi compañero queremos solicitarle que nos ayude por medio de esta encuesta realizando la evaluación acerca de nuestro plan estratégico de exportación propuesto en nuestro trabajo de titulación para de esta manera, así obtener su criterio como experto para tener una perspectiva general acerca de proceso de exportación y a su vez, mediante la calificación nosotros como estudiantes fortalezcamos conocimientos mediante las diferentes observaciones que se detallaría en relación a cada ítem. Considere que el 1 es la mínima calificación y el 9 es la máxima calificación en su evaluación y a su vez, cuando marque un ítem puede realizar una sugerencia pertinente a la respuesta declarada por su parte.

1.- Valorar si la concepción teórica y práctica de la Plan estratégico de Exportación refleja los principios teóricos que lo sustentan.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
9			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del Plan estratégico de Exportación favorecen el logro del objetivo por el cual se elaboró.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
8			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en la Plan estratégico de Exportación son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
8			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del plan estratégico de exportación que son presentadas mediante datos estadísticos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
9			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

5. - Valorar si la teoría propuesta en el plan estratégico de exportación es pertinente para realizar la venta internacional de pulpa de conchas prietas a España.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
9			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el plan estratégico de exportación dentro del proceso logístico planteado teóricamente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
9			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

7. - Valorar si existe algún inconveniente al momento que se aplicaría el plan estratégico de exportación para la venta internacional de pulpa de concha prieta detallado en la estructura planteada.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
9			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

8. - Valorar la contribución que aportaría el Plan estratégico de Exportación dentro de una empresa o asociación que decida vender pulpa de conchas prietas internacionalmente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
8			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

9.- Valorar la contribución que realiza el plan estratégico de exportación y que aporte ud podría sugerir para que se desarrolle de una manera más factible el plan propuesto y que medidas adoptaría para que todo salga de manera efectiva.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
9			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

Para finalizar, queremos expresarle que sus criterios y opiniones se manejarán de forma anónima, además le agradecemos por anticipado su valiosa colaboración y estamos seguros que sus sugerencias y señalamientos críticos contribuirán a perfeccionar nuestro plan de exportación, para en un futuro no muy lejano tengamos la oportunidad de aplicarlo dentro de una empresa o asociación.

Muchas gracias por su cooperación y le pedimos disculpas por las molestias ocasionadas.

## **EVALUACIÓN DEL APOORTE PRÁCTICO POR PARTE DE LOS EXPERTOS EN COMERCIO EXTERIOR.**

Estimado experto en comercio exterior

De parte mía y de mi compañero queremos solicitarle que nos ayude por medio de esta encuesta realizando la evaluación acerca de nuestro plan estratégico de exportación propuesto en nuestro trabajo de titulación para de esta manera, así obtener su criterio como experto para tener una perspectiva general acerca de proceso de exportación y a su vez, mediante la calificación nosotros como estudiantes fortalezcamos conocimientos mediante las diferentes observaciones que se detallaría en relación a cada ítem. Considere que el 1 es la mínima calificación y el 9 es la máxima calificación en su evaluación y a su vez, cuando marque un ítem puede realizar una sugerencia pertinente a la respuesta declarada por su parte.

- 1.- Valorar si la concepción teórica y práctica de la Plan estratégico de Exportación refleja los principios teóricos que lo sustentan.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del Plan estratégico de Exportación favorecen el logro del objetivo por el cual se elaboró.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en la Plan estratégico de Exportación son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del plan estratégico de exportación que son presentadas mediante datos estadísticos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

5. - Valorar si la teoría propuesta en el plan estratégico de exportación es pertinente para realizar la venta internacional de pulpa de conchas prietas a España.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el plan estratégico de exportación dentro del proceso logístico planteado teóricamente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.



7. - Valorar si existe algún inconveniente al momento que se aplicaría el plan estratégico de exportación para la venta internacional de pulpa de concha prieta detallado en la estructura planteada.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
								X

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

8. - Valorar la contribución que aportaría el Plan estratégico de Exportación dentro de una empresa o asociación que decida vender pulpa de conchas prietas internacionalmente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
							X	

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

9.- Valorar la contribución que realiza el plan estratégico de exportación y que aporte ud podría sugerir para que se desarrolle de una manera más factible el plan propuesto y que medidas adoptaría para que todo salga de manera efectiva.

1	2	3	4	5	6	7	8	9 X
---	---	---	---	---	---	---	---	--------

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES
X			

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

Para finalizar, queremos expresarle que sus criterios y opiniones se manejarán de forma anónima, además le agradecemos por anticipado su valiosa colaboración y estamos seguros que sus sugerencias y señalamientos críticos contribuirán a perfeccionar nuestro plan de exportación, para en un futuro no muy lejano tengamos la oportunidad de aplicarlo dentro de una empresa o asociación.

Muchas gracias por su cooperación y le pedimos disculpas por las molestias ocasionadas.

## ANEXO 3

### ENTREVISTA

**1. ¿Cuál es la historia y el origen de "Niño Alex #57" como empresa especializada en la producción de pulpa de concha prieta?**

La historia y los orígenes de la empresa se remontan a hace 10 años, cuando se constituyó como una modesta empresa dedicada a la venta de ultramarinos. La empresa empezó como una aventura empresarial motivada por el amor al agua y la búsqueda de potencial comercial en la abundante biodiversidad marina de la región.

**2. ¿Cuáles son sus impresiones iniciales sobre esta idea de exportación?**

Estamos muy entusiasmados con la perspectiva de vender nuestra pulpa de concha prieta a España. Hasta ahora nos hemos centrado sobre todo en el mercado nacional, pero creemos que nuestros productos tienen un gran potencial internacional.

**3. ¿Qué opinan sobre la idea de exportar su pulpa de conchas prietas a España?**

Consideramos que la exportación a España es una oportunidad fantástica para promocionar nuestra pulpa de concha prieta en un mercado global. Creemos que nuestros productos encajarían muy bien en España, que tiene una fuerte tradición gourmet.

**4. ¿Han considerado previamente la posibilidad de expandirse hacia mercados internacionales?**

En el pasado habíamos pensado en expandirnos internacionalmente, pero nunca habíamos dado el salto. Nuestro primer paso hacia un mercado global más amplio es exportar a España.

**5. ¿Qué les motiva a explorar la exportación a España en este momento?**

En este momento, estamos motivados por una serie de variables. En primer lugar, creemos que nuestros productos son de gran calidad y capaces de competir en el mercado mundial. Además, hemos obtenido una gran respuesta de turistas extranjeros que han probado y admirado nuestra pulpa. Esto nos da esperanzas sobre su aceptación internacional.

**6. ¿Tienen alguna preocupación o dudas específicas acerca de exportar a un mercado extranjero?**

Por supuesto, tenemos ciertas preocupaciones, como la rivalidad del mercado español y las leyes de importación. También nos preocupa la logística de la exportación y cómo mantener nuestros artículos en buen estado durante el envío.

**7. ¿Cómo ven que la exportación podría beneficiar a su empresa en términos de crecimiento?**

La exportación puede contribuir considerablemente al crecimiento de nuestra empresa. Nos permitiría diversificar nuestros ingresos y ampliar nuestra marca fuera de Machala.

**8. ¿Qué tipo de apoyo o recursos creen que necesitarían para llevar a cabo una estrategia de exportación exitosa?**

Necesitaríamos asistencia sobre normas internacionales, socios logísticos fiables y respaldo financiero para la expansión a fin de llevar a cabo un plan de exportación con éxito.

**9. ¿Han tenido alguna experiencia previa relacionada con exportaciones?**

No tenemos experiencia directa en exportación hasta la fecha, pero estamos deseosos de aprender y adaptarnos.

**10. ¿Están dispuestos a dedicar tiempo y recursos a la planificación y ejecución de una estrategia de exportación?**

Sí, estamos dispuestos a dedicar tiempo y dinero para desarrollar y aplicar una estrategia de exportación exitosa.

**11. ¿Cómo ven el potencial del mercado español para su producto?**

Por su afición al marisco y a la diversidad culinaria, vemos un importante potencial en el mercado español. Confiamos en que nuestros artículos genuinos destacarán.

**12. ¿Tienen un enfoque específico en cuanto a los productos o variantes que desearían exportar a España?**

En general, dependiendo de la demanda, contemplaríamos exportar nuestra pulpa de concha prieta en diversos formatos, desde congelada hasta en conserva.

**13. ¿Cuál es su actual estrategia de mercadeo en Puerto Bolívar?**

Nos enfocamos en la venta directa a restaurantes locales y festivales culinarios en Puerto Bolívar. También comercializamos nuestros productos a través de las redes sociales.

**14. ¿Qué posibilidades prevé para el crecimiento de su producto en el mercado español y en otros mercados extranjeros?**

Preveemos un crecimiento continuo en el mercado español, especialmente a medida que más personas conozcan y valoren la calidad de nuestra pulpa de concha prieta. Además, después de afianzarnos en España, estamos considerando la posibilidad de extendernos a otros mercados extranjeros.

**15. ¿Qué recomendaciones daría a otros emprendedores que se planteen exportar productos similares a los suyos?**

Aconsejaría a otros emprendedores que realizaran un amplio estudio de mercado, crearan relaciones locales fiables y estuvieran preparados para adaptarse a las normas y gustos locales. Los exportadores de alimentos deben dar prioridad a la calidad y autenticidad del producto. No duden en pedir ayuda y orientación a profesionales de la exportación.