



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Plan de negocios para la exportación de filetes de Corvina y Robalo bajo la
certificación HACCP desde El Oro hacia el mercado de Estados Unidos**

**TELLO MINUCHE DOMENICA BETZABE
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2024**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Plan de negocios para la exportación de filetes de Corvina y Robalo
bajo la certificación HACCP desde El Oro hacia el mercado de
Estados Unidos**

**TELLO MINUCHE DOMENICA BETZABE
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2024**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

**Plan de negocios para la exportación de filetes de Corvina y
Robalo bajo la certificación HACCP desde El Oro hacia el mercado
de Estados Unidos**

**TELLO MINUCHE DOMENICA BETZABE
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

ARIAS MONTERO JORGE EDUARDO

**MACHALA
2024**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE FILETES DE CORVINA Y ROBALO BAJO LA CERTIFICACIÓN HACCP DESDE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

2%

Textos sospechosos



1% Similitudes

0% similitudes entre comillas

0% entre las fuentes mencionadas

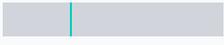
< 1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: LA EXPORTACIÓN DE PESCADO DE PUERTO BOLÍVAR, EL ORO HACIA EL MERCADO DE NUEVA YORK, ESTADOS UNIDOS contenido.docx ID del documento: 80ac1c22b3b0c542b1a20b04e23229ee4551ed35 Tamaño del documento original: 692,91 kB Autor: DOMENICA BETZABE TELLO MINUCHE	Depositante: JORGE EDUARDO ARIAS MONTERO Fecha de depósito: 13/2/2025 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 13/2/2025	Número de palabras: 13.706 Número de caracteres: 87.414
--	---	--

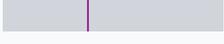
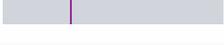
Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 www.scielo.sld.cu Planificación del desarrollo provincia el oro y cantón Machal... http://www.scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442022000200345 1 fuente similar	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (67 palabras)
2	 www.academia.edu (PDF) DISEÑO DEL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGR... https://www.academia.edu/25702543/DISEÑO_DEL_PLAN_DE_IMPLEMENTACIÓN_DEL_PROG...	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (33 palabras)
3	 www.produccion.gob.ec https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/06/VFBoletinComercioExteriorjuni... 19 fuentes similares	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (27 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Documento de otro usuario #bb9bc2 🗑 El documento proviene de otro grupo	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (33 palabras)
2	 Documento de otro usuario #5174ec 🗑 El documento proviene de otro grupo	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (16 palabras)
3	 Documento de otro usuario #c9fc8a 🗑 El documento proviene de otro grupo	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
4	 dspace.esPOCH.edu.ec Proyecto de factibilidad para la exportación de filete de c... http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/11951/4/52T00488.pdf.txt	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)
5	 repositorio.upn.edu.pe https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/34874/Chava_Sanchez_Giancarlo_Jon...	< 1%		🔍 Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

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

La que suscribe, TELLO MINUCHE DOMENICA BETZABE, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado Plan de negocios para la exportación de filetes de Corvina y Robalo bajo la certificación HACCP desde El Oro hacia el mercado de Estados Unidos, otorga 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 tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara 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.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume 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.



TELLO MINUCHE DOMENICA BETZABE

0706594934

DEDICATORIA

A mi madre y mi padre

A mi hermana

A mi abuela

A mi familia

A mis amigos

AGRADECIMIENTOS

- ✓ En primer lugar, agradezco infinitamente a Dios, por ser mi guía, mi luz y darme la valentía y la fuerza necesaria para afrontar los obstáculos que se me presentaron en momentos cruciales de mi vida durante estos años de preparación académica. Le agradezco por siempre estar a mi lado y guiar mis pasos.
- ✓ A mi familia, por brindarme su apoyo, su amor y enseñarme que mediante el esfuerzo se pueden lograr grandes cosas. Ustedes verdaderamente son el tesoro más grande que tengo en mi vida.
- ✓ Mi más sincero agradecimiento al Ing. Eduardo Arias, mi tutor de tesis, por su constante apoyo, paciencia y guía a lo largo de este proceso. Su disposición y sus valiosas observaciones fueron clave para el desarrollo de este trabajo de titulación.
- ✓ De igual forma, quiero expresar mi gratitud al Dr. Luis Carmenate, por su valiosa orientación durante la elaboración de esta tesis. Su dedicación y compromiso fueron esenciales para comprender y planificar de la mejor forma este trabajo académico en cada una de sus etapas.
- ✓ Asimismo, quiero reconocer a los docentes Ing. Jimmy Díaz, Ing. Danny Barreno, Ing. Miguel Espinosa, y demás docentes que imparten clases en la carrera de Comercio Exterior por haberme brindado una educación de calidad. Sus enseñanzas y cada consejo brindado contribuyeron de la mejor forma a mi formación profesional y personal.
- ✓ Mi agradecimiento especial a la Universidad Técnica de Machala, institución que se convirtió en el elemento fundamental en mi formación académica y profesional. Durante estos años de ardua preparación, he recibido conocimientos, valores y herramientas que me acompañarán en mi vida profesional. Su permanente compromiso con la excelencia y la educación integral han sido pieza importante para alcanzar esta meta.
- ✓ A cada una de las personas que han contribuido de alguna forma a mi formación personal y académica, les extiendo mi más grande agradecimiento. Gracias a su presencia y colaboración ha sido posible culminar este objetivo con éxito.

RESUMEN

La pesca artesanal en Puerto Bolívar, es considerada como una actividad económica y cultural esencial, relacionada históricamente al desarrollo regional. A pesar de la industrialización y la disminución de biodiversidad causada por la expansión camaronera, esta labor persiste como sustento económico y fuente de trabajo para la comunidad. Sin embargo, enfrenta retos como la falta de conocimiento sobre normativas internacionales, procesos de exportación y estrategias de comercialización por parte de sus principales actores, los pescadores artesanales.

Este estudio incluye la viabilidad de exportar filetes de corvina y robalo desde Puerto Bolívar hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos, mediante un plan de negocios estratégico bajo la certificación HACCP, que garantiza la inocuidad alimentaria y eleva la competitividad en mercados internacionales. Mediante, este plan se pretende capacitar a los pescadores artesanales, mejorar sus habilidades y fomentar alianzas estratégicas para aprovechar la alta demanda estadounidense de productos pesqueros de calidad. A su vez, también se pretende plantear la variedad de mercados extranjeros que cuentan con un potencial para ser elegidos como mercados objetivos en un futuro.

La metodología abordada incluye métodos teóricos, empíricos, profesionales y estadísticos, facilitando el análisis integral de las oportunidades y desafíos. Se sostiene a la certificación HACCP como indicador determinante para el ingreso al mercado estadounidense, destacando su relevancia para la sostenibilidad y competitividad del proyecto. Además, se plantea la diversificación de canales de comercialización y la adopción de prácticas sostenibles como ejes esenciales.

Este trabajo a su vez engloba el desarrollo de un plan de negocios estratégico que viabilice la exportación y promueva la sostenibilidad a largo plazo del sector pesquero artesanal en Puerto Bolívar. Los resultados obtenidos reflejan la importancia de capacitar a los productores, optimizar los procesos productivos y establecer vínculos internacionales sólidos para consolidar la posición de estos productos en el mercado global.

Palabras clave: Comercio Exterior, Exportaciones, Internacionalización, Filetes de pescado, Certificación HACCP.

ABSTRACT

Artisanal fishing in Puerto Bolivar is considered an essential economic and cultural activity, historically linked to regional development. Despite industrialization and the loss of biodiversity caused by shrimp farming expansion, this practice remains a vital economic sustenance and source of employment for the community. However, it faces challenges such as the lack of knowledge about international regulations, export processes, and marketing strategies among its primary stakeholders, the artisanal fishers.

This study explores the feasibility of exporting fish fillets from Puerto Bolivar to the New York market in the United States through a strategic business plan under the HACCP certification, which ensures food safety and enhances competitiveness in international markets. The plan aims to train artisanal fishers, improve their skills, and foster strategic alliances to leverage the high U.S. demand for quality seafood products. Additionally, it seeks to identify a variety of foreign markets with potential to become target markets in the future. The methodology involves theoretical, empiric, professional, and statistical methods, facilitating a comprehensive analysis of opportunities and challenges. The HACCP certification is identified as a key factor for entering the U.S. market, underscoring its importance for the project's sustainability and competitiveness. Furthermore, diversifying channels and adopting sustainable practices are proposed as essential pillars.

This work, encompasses the development of a strategic business plan that facilitates exports and promotes the long-term sustainability of the artisanal fishing sector in Puerto Bolívar. The results obtained highlight the importance of training producers, optimizing production processes, and establishing strong international ties to consolidate the position of these products in the global market.

Keywords: Foreign Trade, Exports, Internationalization, Fish fillets, HACCP Certification.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	18
1.1 La tendencia evolutiva de la gestión de negocios sobre el proceso de exportación de pescado en relación con la exportación de pescado de Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos	18
1.1.1 Inicios y desarrollo de la pesca artesanal en Puerto Bolívar: mediados y finales de los años 50's	18
1.1.2 Avances en la década de los 70's hasta los años 90's	18
1.1.3 Incidencia en la modernidad	19
1.2 Caracterización gnoseológica del proceso de exportación de pescado y de la gestión de negocios	21
1.2.1 Comercio internacional	21
1.2.2 Comercio exterior	21
1.2.3 Internacionalización	22
1.2.4 Comercialización	22
1.2.5 Exportación	22
1.2.6 Mercado objetivo	23
1.2.7 Libre comercio	23
1.2.8 Plan de negocios	23
1.2.9 Rentabilidad	24
1.2.10 Plan de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)	24
1.2.11 Certificaciones de Calidad	24
1.2.12 Inocuidad Alimentaria	25
1.2.13 Competitividad	25
1.2.14 Estrategia Empresarial	26
1.2.15 Sostenibilidad	26
1.3 Valoración de la situación actual de la exportación de pescado de Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos	26
1.3.1 Pesca Artesanal	26

1.3.2	Provincia de El Oro.....	26
1.3.3	Puerto Bolívar	27
1.3.4	Mercado de Estados Unidos	27
1.3.5	Nueva York	28
CAPÍTULO II: MATERIALES Y MÉTODOS		29
2.1	Tipo de estudio o investigación realizada	29
2.2	Paradigma o enfoque desde el cual se realizó.....	29
2.3	Población y muestra.....	29
2.4	Métodos teóricos con los materiales utilizados.....	29
2.5	Métodos empíricos con los materiales utilizados	30
2.6	Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de datos obtenidos	30
CAPÍTULO III: RESULTADOS ESPERADOS.....		31
3.1	Plan de negocios	42
3.1.1	Análisis de mercados.....	42
3.1.2	Proceso de captura.....	51
3.1.3	Almacenamiento en planta.....	51
3.1.4	Empaque y materiales	52
3.1.5	Producto.....	52
3.1.6	Proceso de exportación y costos totales.....	53
3.1.6	Resultados de la evaluación por parte de expertos	54
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		56
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		59
5.1	Conclusiones	59
5.2	Recomendaciones	60
BIBLIOGRAFÍA		61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Exportaciones pesqueras por sector 2024</i>	43
Tabla 2 <i>Principales sectores beneficiados del Acuerdo de Primera Fase Ecuador y Estados Unidos</i>	45
Tabla 3 <i>Sugerencias para mejorar la calidad de oferta en el sector pesquero</i>	48
Tabla 4 <i>Especificaciones del producto</i>	52
Tabla 5 <i>Valor total del producto</i>	53
Tabla 6 <i>Evaluación por parte del panel de expertos</i>	54

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 <i>Ranking de los 15 principales destinos de las exportaciones no petroleras de Ecuador</i>	19
Ilustración 2 <i>Evolución de la exportación de atún y pescado</i>	20
Ilustración 3 <i>Pregunta número uno</i>	32
Ilustración 4 <i>Pregunta número dos</i>	33
Ilustración 5 <i>Pregunta número tres</i>	33
Ilustración 6 <i>Pregunta número cuatro</i>	34
Ilustración 7 <i>Pregunta número cinco</i>	35
Ilustración 8 <i>Pregunta número seis</i>	35
Ilustración 9 <i>Pregunta número siete</i>	36
Ilustración 10 <i>Pregunta número ocho</i>	36
Ilustración 11 <i>Pregunta número nueve</i>	37
Ilustración 12 <i>Pregunta número 10</i>	38
Ilustración 13 <i>Pregunta número 11</i>	38
Ilustración 14 <i>Pregunta número 12</i>	39
Ilustración 15 <i>Pregunta número 13</i>	39
Ilustración 16 <i>Pregunta número 14</i>	40
Ilustración 17 <i>Pregunta número 15</i>	41
Ilustración 18 <i>Pregunta número 16</i>	41
Ilustración 19 <i>Valor importado en 2023 (en dólares)</i>	42
Ilustración 22 <i>Países competidores</i>	47

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

SENAE: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

EEUU: Estados Unidos

HACCP: *Hazard Analysis and Critical Control Points*

TLC: Tratado de Libre Comercio

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

BEA: *Bureau of Economic Analysis*

INTRODUCCIÓN

El origen de la pesca artesanal, se dio desde tiempos ancestrales, con el pasar de las décadas ha evolucionado tanto para satisfacer necesidades alimentarias como para beneficiar económica y socialmente a la comunidad. En la provincia de El Oro, esta actividad es importante para la economía local, especialmente en la parroquia Puerto Bolívar la cual se destaca por conservar su tradición pesquera y su rol vital en el comercio internacional de Ecuador.

Estados Unidos es principal consumidor de mariscos a nivel mundial, representando un mercado clave para Ecuador. Considerando los efectos negativos del fenómeno de El Niño, las exportaciones ecuatorianas hacia este país continúan siendo significativas para el comercio exterior ecuatoriano. En este contexto, Nueva York se refleja como un destino estratégico para las exportaciones de productos nacionales, ya que cuenta con una economía diversificada y una alta demanda de productos importados. Esta oportunidad genera una esperanza para el sector productivo del país, pues refleja un contexto favorable para ampliarse a mercados extranjeros. Para aprovechar estas oportunidades de comercialización internacional, es esencial establecer alianzas estratégicas que agilicen y faciliten la logística de exportación y el cumplimiento de las normativas de comercio exterior.

Por otro lado, el impacto socioeconómico de la pesca artesanal en Puerto Bolívar es un tema relevante, debido a que no solo sustenta la economía local, también proporciona empleo y oportunidades de crecimiento económico para el sector. Sin embargo, la carencia de conocimiento sobre los procesos de exportación y las regulaciones sanitarias necesarias para este fin ha limitado el acceso.

Por este motivo, mediante un plan de negocios se pretende erradicar de manera óptima este desconocimiento por parte de los productores a fin de resaltar sus fortalezas y potenciar la cantidad de inversión para la exportación de pescado a Nueva York, esto, con el objetivo de que implementen este plan en el desarrollo de sus actividades para que no perciban limitaciones y logren su expansión más allá de la venta local.

Este trabajo de investigación sustentará la importancia del desarrollo de un estudio de mercado a fin de determinar en esta ciudad (Nueva York) qué segmentos objetivos son óptimos para el consumo de filetes de pescado de alta calidad ecuatoriana y como última

instancia qué mercados objetivos son atractivos para la exportación de filetes de pescado de calidad ecuatoriana. Con ello, más allá de determinar la viabilidad de una actividad de este nivel de impacto también se logra conocer qué puntos o qué procesos se deben mejorar para agilizar la captura, procesamiento y distribución de este producto en el extranjero.

En este sentido, la certificación HACCP fue identificada como un factor determinante para garantizar el ingreso al mercado estadounidense, dada las altas exigencias en cuanto a los estándares de calidad y la inocuidad alimentaria. Con la aplicación de esta certificación no solo se logra fortalecer la competitividad de los productos, sino que también se genera una ventaja importante debido a que se crea una confianza en los consumidores y distribuidores internacionales.

Actualmente, los pescadores artesanales de Puerto Bolívar enfrentan una serie de desafíos que incluyen la falta de capacitación sobre normativas de exportación, el desconocimiento de las oportunidades disponibles en mercados extranjeros que han dado como consecuencia su expansión limitada a nivel internacional. Esto, en un mundo cada vez más modernizado puede llevar a que dicha limitación juegue como una desventaja importante tras la inminente aparición de nueva y mejor competencia que puede contar mejores habilidades y mayor capacitación en el mercado objetivo. Entonces, ¿Cómo lograr la exportación de pescado desde Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, garantizando el cumplimiento de las normativas de inocuidad alimentaria?

La delimitación del objeto de estudio se enfoca en los pescadores artesanales, los cuales son pilar fundamental en el sector pesquero de Puerto Bolívar. Estos se han dedicado a la pesca artesanal por largos periodos, convirtiéndose en su fuente de trabajo y por ende de sustento para sus familias, este conjunto del sector productivo está en búsqueda de ampliar sus oportunidades de exportación hacia el mercado estadounidense.

Por otro lado, las causas que originan el problema incluyen la falta de capacitación de procesos de exportación, negociaciones internacionales, el desconocimiento de normativas internacionales de inocuidad para alimentos como lo es en este caso la certificación HACCP. También se encuentran como causales los cambios climáticos, que dificultan el ejercicio de la actividad pesquera en el sector, el desconocimiento de las tendencias del mercado y su potencial como inversión a largo plazo. Además, el constante surgimiento de países especializados en la captura, procesamiento y exportación de pescados y la escasa aplicación

de alianzas estratégicas entre pescadores artesanales para la comercialización de filetes de pescado en el exterior se agregan a este problema.

En el contexto de la investigación, un plan de negocios resulta ser una herramienta esencial para asegurar la viabilidad y éxito del proyecto. Al permitir una planificación estratégica detallada el plan de negocios se identifican las mejores oportunidades de mercados y los recursos necesarios a aplicar.

En este contexto, el objetivo general de este estudio es desarrollar un plan de negocios que facilite la exportación de filetes de corvina y robalo desde Puerto Bolívar hacia el mercado de Nueva York, garantizando el cumplimiento de las normativas de seguridad alimentaria.

El campo de acción se centra en la gestión de negocios direccionado a la pesca artesanal de Puerto Bolívar, específicamente en la captura, procesamiento, empaque y comercialización de filetes de corvina y robalo, así como en la capacitación de los emprendedores en procesos de exportación.

Por otro lado, la pesca artesanal en Puerto Bolívar ubicada en la provincia de El Oro, es una de las actividades de mayor trascendencia que se ha conservado hasta la actualidad. En consecuencia, esta contribuye al desarrollo económico de la región y por este motivo dicha es prominente en este sector, siendo desarrollada en los esteros y canales del archipiélago de Jambelí en donde cada comunidad tiene su área de pesca delimitada, lo que da lugar a una variada captura que incluye robalo, corvina, lisa, carita, entre otros.

Puerto Bolívar fue fundado un 18 de diciembre del 1883, este es un uno de los puertos más importantes a nivel nacional y es reconocido por ser vía para la exportación de banano y cacao. Iniciando desde los años 50, la pesca artesanal se destacó gracias a los manglares de la zona, aunque la expansión camaronera y portuaria redujo evidentemente su biodiversidad por priorizar estas actividades por las necesidades económicas y sociales de la población.

A pesar de la industrialización inminente, esta actividad se ha mantenido como un legado económico y cultural. A día de hoy, el puerto es uno de los puntos esenciales de desembarque artesanal y ha ayudado a mantener vínculos comerciales internacionales. En este contexto, el sector pesquero local enfrenta retos significativos en cuanto a la competitividad en el mercado mundial.

Las tendencias de consumo en el mercado de Estados Unidos, especialmente en Nueva York, han mostrado un incremento en la demanda de productos pesqueros de alta calidad, lo que

representa una oportunidad ideal para los pescadores locales de naciones especializadas en actividades pesqueras como Ecuador. Por este motivo es vital proporcionar las vías para la internacionalización de filetes de pescado que se producen, esto con el fin de ampliar las oportunidades para este sector pesquero.

De este modo, el comercio exterior y la internacionalización de productos, como en este caso son los filetes de pescado ecuatoriano, son esenciales para aprovechar las oportunidades que proporcionan los mercados como el de Estados Unidos. Esta operación se sustenta en conceptos clave como el libre comercio, el cual agiliza el intercambio global, y las certificaciones de calidad como la HACCP la cual concentra su importancia en garantizar la inocuidad de los alimentos. Además, un plan de negocios estratégico y el uso adecuado de estrategias de marketing son pilar fundamental para identificar el mercado objetivo, satisfacer sus necesidades y asegurar la competitividad de los productos ofrecidos en mercados extranjeros.

Además, la hipótesis de este estudio basa en que el desarrollo de un plan de negocios bajo la certificación HACCP facilita la exportación de filetes de corvina y robalo desde El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos al garantizar el cumplimiento de las normativas de inocuidad alimentaria.

Los métodos teóricos empleados en este trabajo son: Histórico-Lógico, Analítico-Sintético, Inductivo-Deductivo. Por otro lado, los métodos empíricos desarrollados son: El estudio de documentos clásicos y la encuesta. Y los métodos estadísticos aplicados son: El método matemático y porcentual. Estos métodos fueron seleccionados minuciosamente y aplicados de forma integral a fin de garantizar un análisis real y completo en cada una de sus etapas. De este modo, creando una convergencia entre datos cuantitativos y cualitativos, dando predominancia a los datos numéricos presentados con el objetivo de centrar el estudio y sus resultados en la realidad evitando la subjetividad.

En este punto, los métodos teóricos permitieron fundamentar la investigación conceptualmente y establecer un sustento sólido para la interpretación de los resultados. Los métodos empíricos, por otro lado, facilitaron la recolección y análisis de datos relevantes provenientes de sus fuentes primarias y secundarias. En adición a esto, los métodos estadísticos otorgaron las herramientas cuantitativas esenciales para tabular, procesar y presentar la información de manera objetiva, permitiendo expresar conclusiones focalizadas

que sustentan los objetivos planteados en este estudio. Esto, a fin de lograr la exportación de filetes de pescados artesanales de calidad ecuatoriana a E.E.U.U de forma óptima.

Los resultados alcanzados en este estudio se enfocaron principalmente en cumplir con el objetivo de lograr la exportación de filetes de corvina y robalo de Puerto Bolívar hacia el mercado de E.E.U.U. mediante el desarrollo de un plan de negocios. Continúa con la proyección de una perspectiva sostenible a largo plazo sobre las exportaciones de pescado de Puerto Bolívar. Además, se percibió el análisis de la viabilidad de un plan de negocios para el sector pesquero artesanal hacia la optimización de las exportaciones de sus productos en un mercado accesible, mediante la aplicación de normas y certificados HACCP para garantizar la calidad de los productos.

Mediante estos resultados se pretende desplazar un abanico de posibilidades para el sector pesquero artesanal de Puerto Bolívar, que, a pesar de no contar con el sustento y el apoyo económico necesario para impulsar sus actividades. Se presenta como material productivo importante para el sector económico del país. Y es misión de la comunidad crear oportunidades para que sus actividades y esfuerzo sea reconocido.

Además, la aplicación de prácticas sostenibles en la pesca y el procesamiento es vital para garantizar la viabilidad a largo plazo de este proyecto. Con la certificación antes mencionada se refuerza el compromiso con la sostenibilidad, guiándose por las tendencias del mercado extranjero, donde se valoran a los productos responsables con el medio ambiente.

En este punto, para asegurar el éxito del plan de negocios, se recomienda fortalecer la organización de los pescadores artesanales por medio de capacitaciones en técnicas de pesca y manejo de calidad. Valorando la importancia de diversificar los canales de comercialización en el mercado estadounidense y explorar alianzas estratégicas con distribuidores locales e internacionales.

Este trabajo de titulación está compuesto por cinco capítulos:

CAPÍTULO I: Contiene la base teórica de la investigación a nivel histórico, contextual y conceptual. Aquí se detalla, mediante el análisis de documentos clásico y la adopción de teorías el contexto y los términos vitales para comprender cada etapa de este estudio.

CAPÍTULO II: En este capítulo se desplaza la metodología empleada, la población y muestra, el tipo de investigación, la hipótesis de trabajo, los métodos teóricos y empíricos aplicados.

CAPÍTULO III: En este capítulo se describen y analizan los resultados recolectados en la investigación en relación a las exportaciones de filetes de pescado de calidad ecuatoriana hacia el mercado estadounidense.

CAPÍTULO IV: Contiene la discusión de resultados, todas las conclusiones recabadas del estudio realizado y las recomendaciones finales.

CAPÍTULO V: Este capítulo contiene la base referencial del estudio pues se compone a detalle de las citas o referencias bibliográficas, así como la bibliografía general.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 La tendencia evolutiva de la gestión de negocios sobre el proceso de exportación de pescado en relación con la exportación de pescado de Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos

Puerto Bolívar, es uno de los puertos con mayor relevancia en Ecuador. Lleva su nombre en honor al Libertador Simón Bolívar, motivo por el cual en sus fiestas patronales conmemoran su natalicio ocurrido un 24 de julio de 1783 en Caracas, Venezuela.

Su fundación sucedió el 18 de diciembre de 1883 bajo el nombre original de “Puerto de Bolívar”.

Su existencia representa un ícono importante de esfuerzo y dedicación para la provincia de El Oro, debido a que, al ser un puerto exportador de banano y cacao ha proporcionado el reconocimiento a Machala como Capital Bananera del Mundo. En 1898 obtuvo la aprobación del Congreso Nacional para convertir a Puerto de Bolívar en “Puerto Mayor de la República”.

1.1.1 Inicios y desarrollo de la pesca artesanal en Puerto Bolívar: mediados y finales de los años 50's

En el transcurso de los años 50, la pesca artesanal en Puerto Bolívar surgió en un entorno natural y biodiverso. Los canales y esteros que atravesaban los manglares eran lugares propicios para varias especies marinas, lo que facilitaba la recolección de recursos como conchas, cangrejos y mejillones. Este entorno, la facilidad de acceso a alimento y la viabilidad de esta actividad permitió que la comunidad se sostenga este ecosistema.

Sin embargo, con el inicio de la actividad bananera y la consiguiente expansión de la industria camaronera a finales de los 50', la situación se modificó de forma drástica. Además, con el impulso y la conversión de tierras para actividades de agricultura redujo la extensión de los manglares, afectando a la biodiversidad y las prácticas de pesca artesanal.

1.1.2 Avances en la década de los 70's hasta los años 90's

A inicios de la década de los años 70's el manglar de la zona fue reduciéndose de forma gradual debido a el surgimiento de proyectos habitacionales, edificaciones portuarias y la elaboración de piscinas camaroneras. Si bien es cierto, la zona contaba con todas las condiciones ambientales propicias para el desarrollo de especies marinas, sin embargo, con la actividad humana y la inminente existencia de necesidades de la población por establecerse

en este sitio causó que todo cambie de manera abrupta casi inmediatamente tras su descubrimiento.

Cabe destacar que los manglares fueron lugares estratégicos para la pesquería artesanal. Por ende, las personas orientadas y que iban especializándose en la actividad pesquera dio inicio a una labor que se llevaría a cabo generación tras generación.

Hasta este punto, en 1883 se dio la fundación de Puerto Bolívar, dando la oportunidad para que el país sea reconocido internacionalmente por la producción y exportación de productos artesanales.

Para los años 90's se desarrollaron grandes cambios donde los manglares se convirtieron en áreas portuarias, camaroneras y sitios estratégicos para la explotación de especies marinas ubicadas en ese sitio. Entonces esta evolución marcó un antes y un después en cuanto a la pesca artesanal debido a que fue industrializándose con los años hasta llegar a un punto en el cual ya se exportan los productos desarrollados.

Sin embargo, la actividad persiste en la comunidad ya que no solo influyó económicamente, también influyó socialmente y quedó marcada en las generaciones pasadas y las modernas.

1.1.3 Incidencia en la modernidad

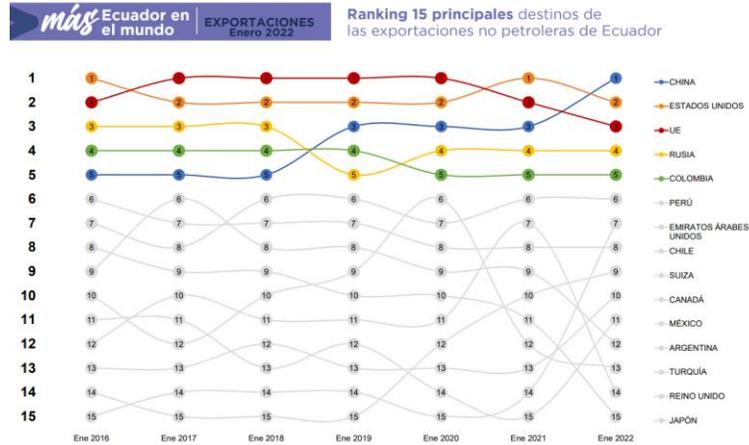
En la actualidad, Puerto Bolívar es reconocido como uno de los ocho puertos de desembarque artesanal más importantes del país. Por ese motivo, desde el mismo desarrollo de este puerto la pesca artesanal ha sido de gran transcendencia y los años comenzó a surgir la oportunidad de exportar productos afines a mercados más grandes de otros países.

Tras el surgimiento de las exportaciones, varias naciones crearon lazos con diversos países en todo mundo a fin de agilizar el comercio y beneficiarse de algún modo mediante reducción de barreras proteccionistas entre ellos. En tiempos modernos, Ecuador ha creado grandes nexos con países socios con los cuales se crean lazos de importación y exportación, en este caso de estudio Estados Unidos es uno de los países seleccionados para analizar.

Según datos del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022) Estados Unidos es uno de los países que ha generado mayor cantidad de exportaciones no petroleras. Así se demuestra mediante la ilustración uno.

Ilustración 1

Ranking de los 15 principales destinos de las exportaciones no petroleras de Ecuador.

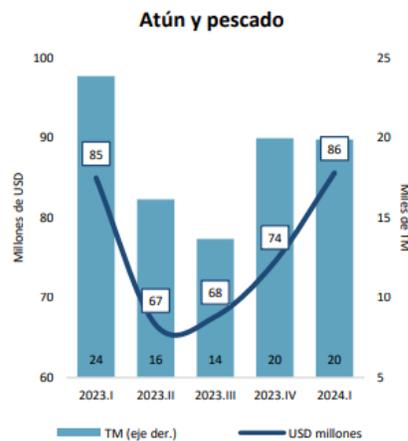


Nota. Esta ilustración expone a los 15 principales destinos de las exportaciones no petroleras de Ecuador en 2022. Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

Además, con lo anterior mencionado, el sector pesquero ha generado ingresos de \$31 millones de dólares tan solo en el primer trimestre de 2022. Esto indica el gran nivel de preferencia por parte del mercado extranjero y la capacidad de beneficio que esta relación puede otorgarle al sector en base a lo manifestado en cifras. Lo siguiente se manifiesta en la Ilustración dos.

Ilustración 2

Evolución de la exportación de atún y pescado



Nota: Mediante esta ilustración se identifica cómo ha cambiado la cantidad de exportaciones de atún y pescado desde 2023 a 2024. Fuente: Banco Central del Ecuador.

Finalmente, en cuanto a la situación actual de las exportaciones a Estados Unidos este país ha aumentado las exportaciones en un 16% y un crecimiento del valor FOB de un 0,8%. Y aunque en 2023 no percibió constante crecimiento, la cantidad de exportaciones fue mejorando con los años.

1.2 Caracterización gnoseológica del proceso de exportación de pescado y de la gestión de negocios

1.2.1 Comercio internacional

Según indica Granoble et al. (2020) uno de los aspectos fundamentales es comprender el significado del comercio internacional. Específicamente, es una práctica empresarial para personas o empresas de diferentes naciones, éstas a su vez aplican a la comercialización y venta de bienes o servicios, estos intercambios se realizan con diferentes monedas que dispone cada país y las diferentes formas de pago, la cual fue azotada por el virus Covid-19. (pág. 93)

1.2.2 Comercio exterior

Sobre su concepto, Silveira et al. (2022) menciona que el comercio exterior, en adición a sus teorías y claro enfoques empíricos, es un entorno versátil. Desde los tiempos del Imperio Romano hasta la era moderna, ha atravesado uniones económicas, reestructuraciones corporativas, nuevas corrientes filosóficas y transformaciones demográficas, abarcando desde generaciones ancestrales hasta las progresistas y posprogresistas. Asimismo, ha experimentado diversas formas de gobierno, estados, así como fracasos y éxitos en la gestión gubernamental. No obstante, en todos los casos, ha prevalecido un hilo conductos constante: la economía política. (pág. 7)

El comercio exterior es uno de los campos más versátiles y modernos que se manejan en la actualidad. Lo componen, convenios, tratados, normativas, leyes y la propia transferencia de bienes y servicios. Su surgimiento en Ecuador se dio desde tiempos coloniales pues existía la necesidad de importar productos, a día de hoy esa necesidad no ha disminuido y más bien se ha extendido a la propia demanda de exportar productos de fabricación nacional.

Con el surgimiento de nuevas tecnologías, se crean más oportunidades de expansión a nivel internacional. Por este motivo es necesario que existan incentivos para que cada vez más emprendimientos aprovechen las facilidades que existen para comercializar, puesto que además de este factor, los convenios y tratados internacionales vigentes proporcionan

facilidades para este efecto. Además, con el impulso de capacitaciones sobre estas actividades de comercio exterior se pueden incrementar las posibilidades de que pequeños emprendimientos logren internacionalizarse, ya sea a nivel individual o grupal mediante alianzas comerciales.

1.2.3 Internacionalización

Sobre este término, Cedeño et al. (2021) indica que, aunque la internacionalización se puede entender como una consecuencia a la pérdida de identidad nacional causada por la globalización, algunos países la utilizan como una estrategia para fortalecer y promover su identidad nacional. De este modo, se transforma en un argumento político relevante en el ámbito nacional. (pág. 401)

Según Arias et al. (2022) en lo que se refiere a la internacionalización, esto se comprende como una herramienta que es aplicada como vía para ir en búsqueda de nuevas oportunidades y nuevos mercados. Pero, al mismo tiempo, se entiende que no se refiere a una transformación que pueda ser aplicada de una forma rápida y sencilla por las Mipymes, ya que engloba diferentes entornos culturales, políticos y económicos en los que se debe transitar. En todo caso se entiende que, en diversas ocasiones, las micro empresas optan por el uso de esta herramienta debido a que contienen una aportación muy oportuna sobre el desarrollo comercial del país. (pág. 1592)

1.2.4 Comercialización

Lloor & Pizarro (2021) indican que la comercialización de artículos facilita el traslado de mercancías de un punto fijo hacia otros por la empresa en sus planes de distribución y comercio. (pág. 311)

Por otro lado, Bruno et al. (2020) expresa que, de este modo, la comercialización se refiere a que una empresa direcciona todos sus esfuerzos a cumplir con las necesidades de sus usuarios por un ingreso considerado. (pág. 198)

1.2.5 Exportación

Salazar et al. (2020) menciona que, en conformidad con la perspectiva mercantilista, las exportaciones son esenciales para la economía de un país, pues su trascendencia deriva de la incidencia de las exportaciones sobre la balanza comercial. Cuando una economía refleja exportaciones superiores a las importaciones, la balanza es favorable, lo que se traduce en inyecciones de flujos de dinero en forma de ingresos del país, que se podrán dirigir al ahorro

o la inversión. En el caso de que la economía tenga un grado superior de importaciones con relación a las exportaciones, la economía se fugará con el capital hacia los países en un déficit y por tanto en niveles de ahorro o inversión. (pág. 564)

El desarrollo de las exportaciones permite que un país logre diversificar sus opciones de destinos para comercializar sus productos. Ecuador es uno de los países que debe su popularidad a sus productos exportables, el banano y el camarón por excelencia son de los más demandados por el mercado extranjero.

Sin embargo, el nivel de producción nacional de pescado permite que existan oportunidades de expansión internacional con este producto, por ese motivo es necesario proporcionar opciones para el efecto de esta actividad. Así, en base a datos del Banco Central del Ecuador, en el primer trimestre de 2024 las exportaciones de pescado han percibido una leve disminución del 0,5% y a su vez un evidente beneficio por los valores internacionales de un 15,5% lo que dio como consecuencia un incremento del valor exportado en 14,9%.

1.2.6 Mercado objetivo

Izquierdo (2011) define al mercado objetivo como un segmento de mercado el cual es delimitado, al cual la empresa ha identificado como su público objetivo y cuyas necesidades pretende abastecer. (pág. 43)

En el caso de este estudio, el mercado estadounidense es el objetivo. Por su nivel de preferencia y cantidad de importación de pescado ecuatoriano resulta una opción viable para la internacionalización de este producto.

1.2.7 Libre comercio

Según Coppelli (2019), el libre comercio se refiere a un método eficiente, rápido, dinámico y global para trasladar bienes y servicios entre diferentes partes del mundo. Hoy en día, casi no tiene limitaciones y funciona de manera fluida que hace solo unas décadas habría sido inimaginable. (pág. 334)

1.2.8 Plan de negocios

Sobre su definición Zhingre et al. (2020) menciona que un plan de negocios es esencial para la ejecución de un objetivo, destacándose como una herramienta de gran utilidad para administradores y emprendedores. Este plan permite anticipar las fases específicas para que la idea de negocio se materialice como un factor de éxito. Además, facilita el logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo. (pág. 12)

Según Gaytán (2020) un plan de negocios es una herramienta de planeación estratégica que le proporciona a la empresa la ayuda necesaria para planificar su futuro, enfocándose en las mejores oportunidades comerciales, identificando sus límites, determinando en qué negocios entrar, visualizando, y cuantificando los recursos tangibles e intangibles aplicables. Estos recursos sirven como referencia para establecer metas y asegurar la generación de utilidad y rentabilidad. (pág. 144)

1.2.9 Rentabilidad

De La Hoz et al. (2008) indica que la rentabilidad, a grandes rasgos, es un objetivo clave para una empresa debido a que permite evaluar el retorno de la inversión tras ejecutar diversas actividades en un periodo específico. También, se puede comprender este término como el resultado de las decisiones tomadas por la administración de la empresa en cuestión. (pág. 94)

Sobre la rentabilidad Flores et al. (2021) indica que, en la búsqueda de aumentar la rentabilidad, una determinada empresa debe optar por una planificación estratégica que, de algún modo le permita gestionar de manera correcta las operaciones y el flujo de caja. Así, la maximización de los beneficios y la consecución de una rentabilidad pueden fallar por muchas circunstancias, las cuales pueden ser internas o pertenecer al medio en el que se desarrollan. (pág. 64)

1.2.10 Plan de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)

Sobre su concepto Avila et al. (2023) menciona que el sistema de análisis de riesgos y control de puntos críticos, conocido por sus siglas en inglés HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), constituye una metodología empleada para garantizar la inocuidad alimentaria. No obstante, ha sido aplicado en diversas industrias, contando con antecedentes sumamente favorables que respaldan su eficacia en la obtención de resultados productivos de alta calidad. (pág. 36)

1.2.11 Certificaciones de Calidad

Sobre el tema De Castro et al. (2021) indica que la certificación o auditoría es un proceso de alta complejidad que implica la verificación tanto documental como física del cumplimiento de los requisitos establecidos en un estándar. (pág. 14)

Las certificaciones de calidad, como HACCP, son esenciales para asegurar que los productos alimenticios cumplan con estándares de seguridad y calidad exigidos a nivel internacional.

Lo mencionado anteriormente ilustra claramente el enfoque que siguen las organizaciones o empresas para garantizar que cada etapa de producción cumpla con los criterios establecidos, lo cual es crucial para mantener la confianza de los consumidores y la competitividad en los mercados globales.

1.2.12 Inocuidad Alimentaria

Los autores González & García (2022) mencionan que la inocuidad de los alimentos está ligada a la inexistencia de riesgos en el momento que sucede el consumo humano. Esa seguridad de los alimentos se ha convertido en un requisito de necesario cumplimiento a nivel mundial y, en consecuencia, se han elaborado una serie de políticas globales que direccionan la gestión de la inocuidad. Esta a su vez se entiende como la garantía de que el producto alimenticio no causará daño al consumidor, cuando este lo prepare y lo consuma según el uso previsto. (pág. 4)

Por otro lado, en este mismo contexto Escobar et al. (2023) indica que el fraude alimentario exige que las naciones trabajen en conjunto con diversos actores para evitar y mitigar estas situaciones. Los sistemas de gestión de inocuidad alimentaria han surgido como respuesta para garantizar a los consumidores alimentos seguros y de calidad en toda la cadena de suministro. Las empresas exportadoras pueden adoptar diferentes certificaciones, por lo que es importante concienciar a la industria alimentaria nacional sobre este tópico, sus implicaciones y los riesgos que representa para sus negocios. (pág. 114)

1.2.13 Competitividad

Sobre este término Pacheco (2005) indica que la competitividad se ha convertido en un tema crucial en las estrategias de crecimiento, despertando interés tanto en el ámbito académico como en los sectores gubernamentales y empresariales. Estos actores deben colaborar en la formulación de políticas y acciones destinadas a crear y fortalecer las ventajas competitivas de empresas e industrias, lo que es esencial para el desarrollo económico sostenible y la participación en los mercados globales. Sin embargo, la competitividad empresarial puede verse comprometida cuando las condiciones políticas o macroeconómicas resultan desfavorables. (pág. 26)

Díaz et al. (2021) indica que la competitividad es una de las fuerzas más vitales existentes en la sociedad debido a que deja avanzar en el crecimiento socioeconómico y es un fenómeno moderno mundial que incluye a empresas y países. La sociedad actual vive una inmensa

competitividad que se ha acentuado en todos los ámbitos del conocimiento. Esta, por consiguiente, implica que las organizaciones se vean obligadas a concretar estrategias que les permitan ofrecer valor agregado a los productos o servicios que ofrecen al mercado para satisfacer sus necesidades a los clientes antes de que lo haga la competencia. (pág. 148)

1.2.14 Estrategia Empresarial

Por otro lado, Díaz et al. (2021) menciona que la elaboración de una estrategia empresarial lleva consigo un esfuerzo considerable y es preciso tener los objetivos bien orientados; sin olvidar que resulta esencial para resaltar en el mundo de negocios, debido a que, sin considerar el nivel de claridad de las metas, si bien no se cuenta con los instrumentos necesarios no se alcanzará a alcanzar los resultados esperados y mucho menos las ventajas competitivas que permitan aparecer ante las empresas de la zona. (pág. 148)

1.2.15 Sostenibilidad

Madroñero & Guzmán (2018) indican que la base de la sostenibilidad fuerte involucra tener los recursos naturales como eje esencial de insumos para la producción económica que no pueden ser reemplazados por ningún cápita físico o tecnológico, debido a que hay componentes ambientales con características únicas y porque el impacto sobre ellos, en varios casos puede ser irreversible. (pág. 128)

1.3 Valoración de la situación actual de la exportación de pescado de Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos

1.3.1 Pesca Artesanal

Sabando & Palacios (2023) mencionan que la pesca tiene su origen desde tiempos ancestrales, cuando su principal fin u objetivo era satisfacer las necesidades alimentarias a un gran grupo de familias. En la actualidad, además de su función de proveer de alimentación, la pesca genera beneficios tanto económicos como sociales. Así, es importante distinguir la pesca artesanal de la industrial, ya que varían en herramientas para su función, embarcaciones, métodos de recolección o captura, distancias y volúmenes de producción. (pág. 173)

1.3.2 Provincia de El Oro

Gonzaga et al. (2018) menciona que la provincia de El Oro abarca una gran variedad de operaciones que han admitido que sea reconocida a nivel local y mundial. (pág. 225)

Esta región la cual alberga a Puerto Bolívar y cuenta con una superficie de 5.988 km², se caracteriza por su tradición pesquera, donde la pesca artesanal juega un rol importante en la economía local. La combinación de estos recursos nacionales y la misma experiencia de los productores ha permitido que la provincia obtenga un gran reconocimiento a nivel local e internacional.

Burgo (2022) menciona que desde el punto de vista geográfico la Provincia de El Oro se ubica en el extremo sur occidental de Ecuador, es la provincia más austral de la Costa ecuatoriana, además es la quinta provincia más poblada del país debido a que en él se asienta el 4,15% de la población total de país. Desde el punto de vista político-administrativo se divide en 14 cantones: Machala, Arenillas, Atahualpa, Balsas, Chilla, El Guabo, Huaquillas, Las Lajas, Marcabelí, Pasaje, Piñas, Portovelo, Santa Rosa y Zaruma; entre ellos, Machala es la capital provincia y sede de las instituciones gubernamentales, económicas y sociales más esenciales de la zona. (pág. 347)

1.3.3 Puerto Bolívar

Según Brito (2021) Puerto Bolívar se encuentra en la región del Golfo de Guayaquil, frente a la Isla Jambelí, al borde oriental del estero Santa Rosa. Su ubicación se relaciona geográficamente con la isla Puná, la cual está atravesada por los canales Morro, Cascajal y Jambelí, siendo este último hogar de un archipiélago y de la isla que lleva su mismo nombre. Dentro del territorio ecuatoriano, es uno de los ocho principales puntos de desembarque para la pesca artesanal, junto con Esmeraldas, Manta, San Mateo, Santa Rosa, Anconcito, Engabao y Playas, siendo estos cuatro últimos partes también del Golfo de Guayaquil. (pág. 389)

1.3.4 Mercado de Estados Unidos

Considerando que Estados Unidos es uno de los países que mayormente consume mariscos a nivel mundial, como lo indica los siguientes datos: “Estados Unidos es el principal importador mundial de conservas de pescado y marisco, con un 17,5% de las importaciones en el año 2019. En el 2020, las importaciones de conservas alcanzaron los 4.900 millones de dólares, lo que supuso un 9,6% más que el año anterior.” (Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), 2022)

El Banco Central del Ecuador, mediante su informe de resultado de Comercio Exterior del tercer semestre del 2023 indica que Estados Unidos aumentó su ingreso por mariscos hasta el 16,1%. Por otro lado, el pescado registra un total exportado de \$67,6M con una contracción

trimestral de un 15,4% debido a la anomalía climática reciente, el fenómeno de El Niño, el cual ha generado una redistribución de peces creando dificultades al momento de pescar. Sin embargo, existen perspectivas positivas por la eventual disipación del fenómeno con el transcurrir de los meses siguientes. Por otro lado, el Banco Central del Ecuador señala que Estados Unidos se posiciona como el principal destino de exportaciones con una participación de un 23,8%. Este mismo año, el país norteamericano representó el 19,7% de exportaciones no petroleras donde el principal producto de exportación es el camarón con un \$825,9M en exportación. Por lo tanto, la participación de Estados Unidos en las exportaciones de Ecuador ha destacado por su creciente demanda.

La prosperidad de este estado se ha conservado hasta la actualidad, debido a que este ha diversificado su economía mediante la consolidación de las industrias de telecomunicaciones y alta tecnología. Por otro lado, su población se compone de 19,45 millones de habitantes y sus cifras del PIB (2019) indican un crecimiento económico de un 4,27% frente al 3,98 nacional. Asimismo, el valor de las importaciones de este país es de 132,767 millones de dólares lo cual representa a un 5,3% de las de todo el país.

1.3.5 Nueva York

Según menciona Caicedo (2011), tras la crisis fiscal de 1975, Nueva York pasó por una reestructuración que abarcó los ámbitos políticos, económico y social. Este proceso estuvo altamente influido por el sector financiero, respaldado por una nueva coalición política que operaba en un contexto de creciente interdependencia económica y mundial y el auge del neoconservadurismo en la política nacional. Estos factores, junto con un notable desarrollo tecnológico, han permitido que la ciudad se ubique de forma destacada en la economía global actual. (pág. 184)

CAPÍTULO II: MATERIALES Y MÉTODOS

Mediante la profundización de la estructura que se ejecutó para establecer el tipo de estudio realizado, como es en este caso explicativo, propone llegar a generar un plan de negocios que potencialmente ayude a lograr la exportación de filetes de pescado de robalo y corvina al mercado de Nueva York, Estados Unidos.

Si bien se hizo uso de un paradigma con perspectiva cuantitativa, está implícito el uso de métodos cuantitativos (como medida complementaria) para ejecutar el producto de este estudio tomando datos de la realidad y generando así un mejor análisis de datos.

2.1 Tipo de estudio o investigación realizada

El tipo de investigación relacionada con la exportación de pescado de Puerto Bolívar en relación con la provincia de El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos, según su finalidad es aplicada, según su objetivo gnoseológico es explicativa, según su contexto es de campo, según su orientación temporal es longitudinal, según su nivel de generalidad es estudio de situaciones específicas.

2.2 Paradigma o enfoque desde el cual se realizó

El tipo de investigación relacionada con la exportación de pescado de Puerto Bolívar en relación con la provincia de El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos, se desarrolla desde un paradigma perspectiva cuantitativa.

Debido a que se utilizaron datos estadísticos para su composición y análisis.

2.3 Población y muestra

La unidad de análisis: Sector pesquero de Puerto Bolívar, El Oro y la población son 5,000 pescadores artesanales.

2.4 Métodos teóricos con los materiales utilizados

Para el desarrollo de los objetivos planteados, se aplicarán los siguientes métodos teóricos:

El método Histórico-Lógico, para analizar el desarrollo de la problemática de estudio y desarrollar el plan de negocios que funciona como solución a largo plazo para el lograr la exitosa exportación de filetes de pescado al mercado de Nueva York, Estados Unidos.

El método Analítico-Sintético Y el método Inductivo-Deductivo se usará para la caracterización gnoseológica y metodológica de la evolución de la exportación de pescado de Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos.

2.5 Métodos empíricos con los materiales utilizados

El primer método empírico aplicado en este trabajo de titulación es el estudio de documentos clásicos, para la obtención de datos cuantitativos sobre la situación del sector pesquero de Puerto Bolívar.

En este caso se utilizaron respectivamente desde las bases de datos propuestas las siguientes fuentes:

Dialnet: 9 artículos de revistas.

Redalyc: 9 artículos de revistas.

Scielo: 7 artículos de revistas relacionadas.

También, se hizo uso de la encuesta como fuente esencial, para conocer el nivel de demanda sobre el producto de estudio en el mercado extranjero. Por medio de correo electrónico se hizo la cordial invitación a participar de esta encuesta online a 34 empresas dedicadas a la distribución de filetes de pescado en Nueva York, Estados Unidos a fin de conocer la realidad de las exigencias de calidad, cantidad, presentación, tamaño y certificaciones importantes para los consumidores en el mercado objetivo.

2.6 Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de datos obtenidos

En cuanto a la recopilación de datos estadísticos, se hizo uso de los resultados de la encuesta como método empírico aplicado, herramientas y páginas oficiales que proporcionan cifras actuales sobre la situación de la exportación de filetes de pescados a Estados Unidos. En este estudio se utilizaron métodos profesionales y estadísticos como TradeMap y fuentes del Banco Central del Ecuador y el Fondo Monetario Internacional para direccionar este estudio con datos reales.

Mediante la aplicación de métodos matemáticos como la media aritmética, y los métodos probabilísticos se logró realizar un análisis completo del panorama expuesto sobre la situación de las exportaciones de filetes de pescado al mercado norteamericano a fin de lograr que se exporten siendo de procedencia Machaleña, específicamente desde Puerto Bolívar y con la certificación HACCP.

CAPÍTULO III: RESULTADOS ESPERADOS

Puerto Bolívar cuenta con una larga trayectoria en cuanto a la pesca artesanal, como tal, es una actividad que se conserva hasta la actualidad y ha pasado de generación en generación. Esto se puede evidenciar en cada etapa de su evolución.

- Iniciando desde los años 50's, cuando el entorno de este puerto era biodiverso y natural. La facilidad de acceso a la variedad de especies marinas del sitio permitió que la pesca artesanal se estableciera como principal actividad productiva y comercial de Puerto Bolívar.
- Desde los años 70's a los años 90's se fue industrializando poco a poco la pesca artesanal y el ecosistema fue afectado por la actividad humana con el pasar de los años. Sin embargo, se mantuvo la pesca artesanal como base para generar ingresos en la comunidad.
- En la actualidad se ha modernizado casi en su totalidad esta actividad, debido a que ya existen muelles donde cuentan con todas las herramientas necesarias para realizar las recolecciones eficientemente. Sin embargo, aún existe parte de la comunidad que se dedica a esta actividad con herramientas tradicionales, por ende, no perciben las mismas oportunidades que le resto.

A partir de este punto nace la necesidad de crear vías de oportunidades para este grupo de la población que es parte de la comunidad porteña. Debido a que los pescadores artesanales son quienes en gran medida contribuyen a que el comercio local de mariscos se conserve, por este motivo, es importante crear visibilidad de esta actividad y promover la internacionalización de la misma. A fin de no sólo generar mayores ingresos, también para que el país se siga estableciendo en mercados extranjeros, como en este caso el de Estados Unidos. Este país es conocido por su alta demanda y consumo de mariscos, por ese motivo se lo consideró como el mercado objetivo.

Como tal, el comercio exterior es un campo vital para la economía ecuatoriana, y aprovechar las oportunidades que provee esta actividad es esencial. Con la exportación de filetes de pescado al extranjero se puede lograr que existan más opciones para diversificar las opciones de ingreso a más mercados. El libre comercio contribuye a que esta labor sea más accesible, y mediante un plan de negocios se pueden desplazar las opciones que el conjunto de

pescadores artesanales logre internacionalizar su producto y analizar la viabilidad de sus actividades.

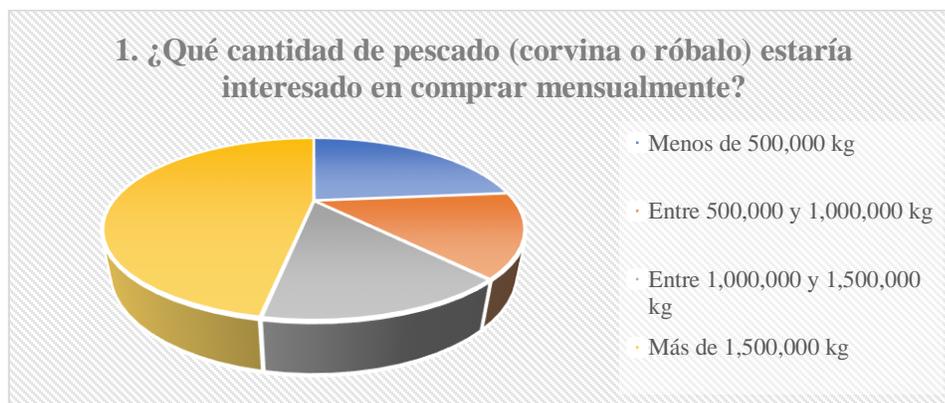
Si bien, un plan de negocios es una guía para que los emprendedores consigan alcanzar una meta, también es una herramienta que permite evaluar las posibilidades y las fases que se desarrollarán en el transcurso de una posible negociación. En este caso de estudio, mediante un plan de negocios se proporcionará una perspectiva real de cómo lograr la exportación de filetes de corvina y robalo a Estados Unidos asegurando el cumplimiento de normas de inocuidad alimentaria mediante la aplicación de la certificación HACCP.

En este plan de negocios se realiza un análisis real de las posibilidades de exportar estos filetes de pescado a Nueva York, Estados Unidos. Mediante la caracterización de sus motivos, la situación económica del mercado objetivo, la oferta que se tiene en Ecuador, la demanda existente en Estados Unidos, las características del producto (su peso, presentación, propiedades, etc.), los potenciales clientes en el extranjero, los incoterms que más se adapten, los documentos requeridos para su exportación (incluido en certificado HACCP), y finalmente la logística que se seguirá para la exportación del producto final.

Para obtener datos reales sobre las preferencias del consumidor se realizó una encuesta a 34 empresas especializadas en la distribución de pescado en Nueva York, Estados Unidos. Donde se profundiza sobre la importancia que tiene la certificación HACCP para los clientes, las cantidades de filetes de pescado que desean adquirir, el tipo de pescado que más consumen, entre otros temas a fin de crear un modo de satisfacer me sus necesidades mediante la exportación del producto de estudio:

Ilustración 3

Pregunta número uno

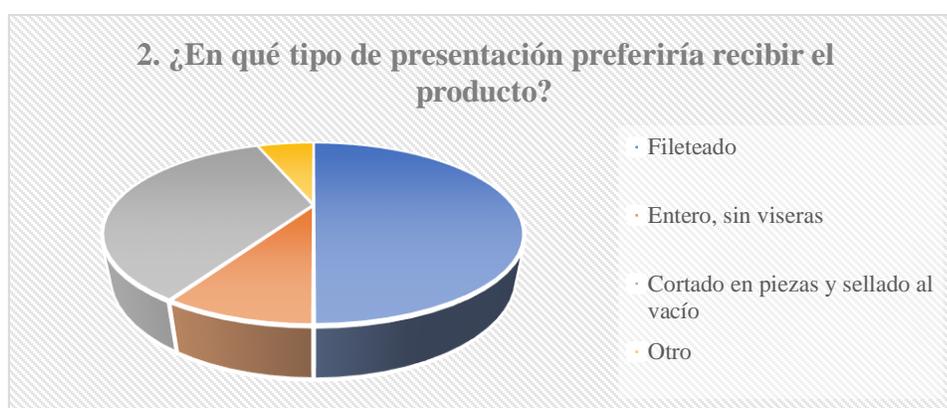


Elaborado: La autora.

Sobre esta pregunta las respuestas presentan una demanda variada, un 46% de los encuestados están interesados en adquirir más de 1,500,000 kg mensuales, mientras que otro grupo del 24% demanda menos de 500,000 kg. Por otro lado, un 15% indicó que prefiere entre 500,000 a 1,000,000 y el otro 15% entre 1,000,000 a 1,500,000 kg. Esta distribución expresa que existe un segmento importante con una alta necesidad de compra, lo que representa una oportunidad para surtir a grandes volúmenes de corvina y robalo.

Ilustración 4

Pregunta número dos

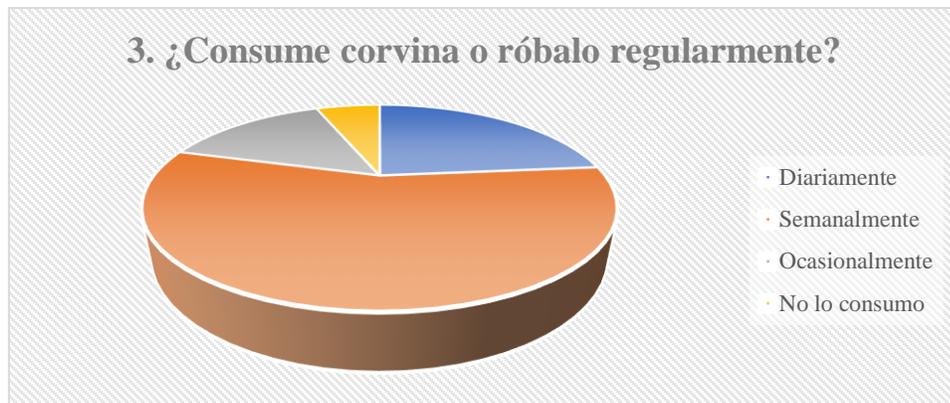


Elaborado: La autora.

La gran mayoría de los encuestados, el 50% prefiere adquirir el pescado fileteado, mientras que un 35% optan por cortes en trozos y sellados al vacío. Además, un 9% lo prefiere entero y sin viseras, y un 6% otro tipo de presentación. Estas respuestas exponen el hecho de que los compradores tienen mayor preferencia por la facilidad de uso, sugiriendo que la presentación en filetes es la más atractiva para exportación.

Ilustración 5

Pregunta número tres

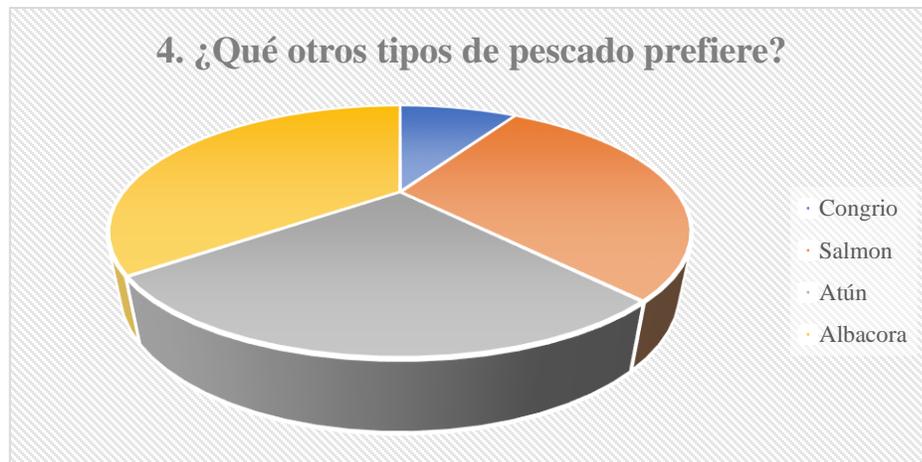


Elaborado: La autora.

Los resultados indican que un 56% de los encuestados consumen estos pescados semanalmente, un 24% lo consumen diariamente. Mientras que un 15% lo hacen ocasionalmente y un 6% no lo consume. Esto reafirma que Estados Unidos es un mercado estable y recurrente, con compradores que consumen habitualmente este producto y que lo demandan de forma continua.

Ilustración 6

Pregunta número cuatro

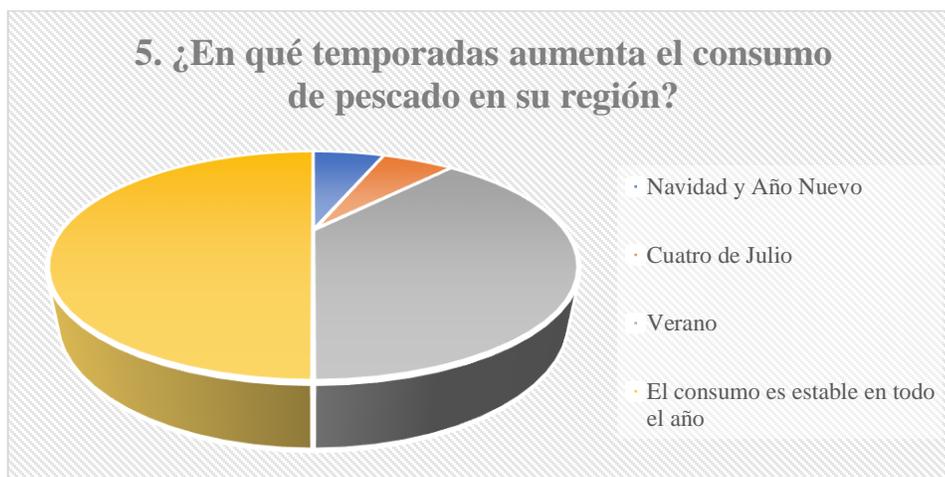


Elaborado: La autora.

Además de corvina y robalo, el grupo encuestado también prefiere consumir albacora en un 35% y un 29% salmón. También un 26% opta por atún y un 9% por congrio. Esto sugiere que los productos pueden ser competentes y a su vez una oportunidad para así diversificar la oferta con otros tipos de pescados.

Ilustración 7

Pregunta número cinco

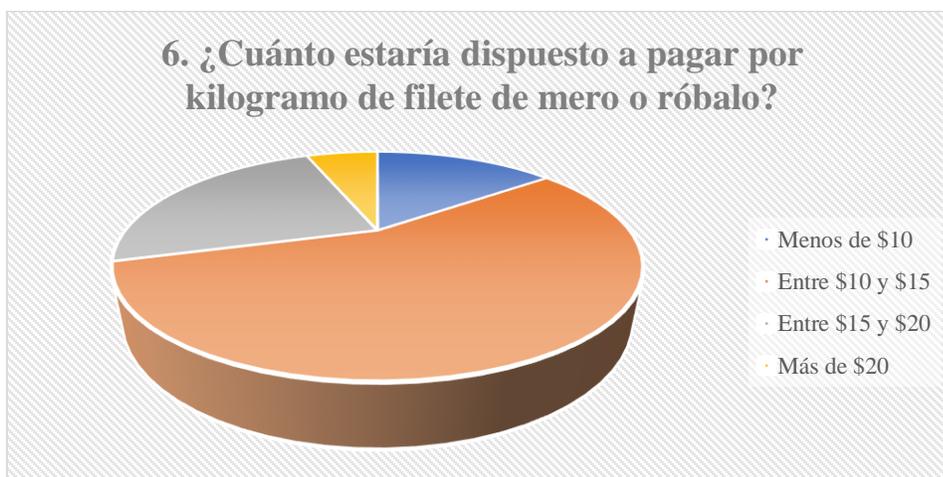


Elaborado: La autora.

Sobre las temporadas de mayor consumo, un 50% del grupo encuestado indica que el consumo es estable en todo el año y un 38% se inclina por consumirlo en el verano. Por otro lado, un 6% manifiesta que la temporada más recurrente es en Cuatro de Julio y el otro 6% expresa que es en Navidad y Año Nuevo. Esto sugiere que la demanda de este producto no es estacional y se puede mantener de forma constante.

Ilustración 8

Pregunta número seis



Elaborado: La autora.

En cuanto a esta pregunta un 56% de los encuestados indica que están dispuestos a pagar entre \$10 y \$15 por kg, el 24% aceptaría un precio entre \$15 y \$20 por kg. Mientras que un 15% opta por menos de \$10 y un 6% por más de \$20. Esto concluye en que el precio competitivo debería mantenerse dentro de ese rango para atraer a la mayor cantidad de consumidores.

Ilustración 9

Pregunta número siete

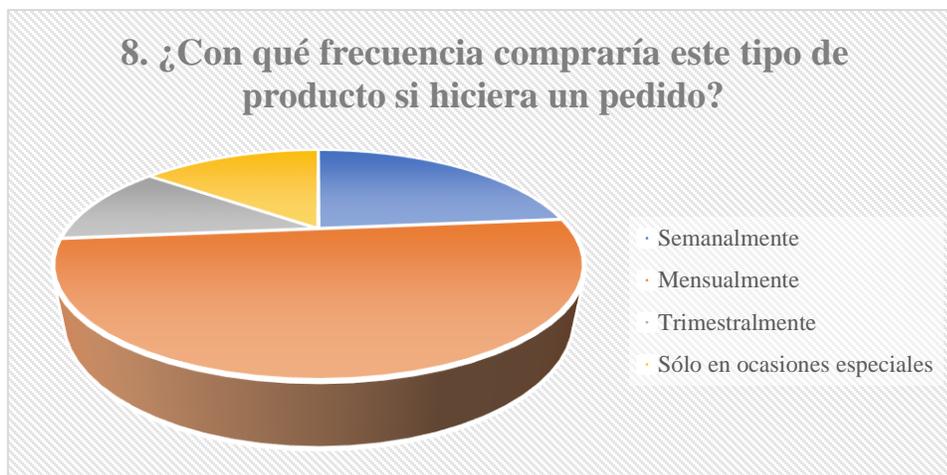


Elaborado: La autora.

Una amplia porción de la población, el 71% de los encuestados considera esencial la certificación HACCP y un 15% expresa que no lo identifican con algo importante. Además, un 9% del grupo encuestado indica que no es decisivo y un 6% no está familiarizado con la mencionada población. Estos resultados confirman que la certificación es un elemento clave para la aceptación del producto en el mercado objetivo.

Ilustración 10

Pregunta número ocho



Elaborado: La autora.

Sobre la frecuencia de compra en caso de realizar un pedido, el 50% lo haría mensualmente, el 24% optaría por hacerlo semanalmente. Además, un 15% lo haría en ocasiones especiales y un 12% trimestralmente. Estos resultados refuerzan la idea de un mercado con una demanda constante y la necesidad de asegurar un suministro estable.

Ilustración 11

Pregunta número nueve



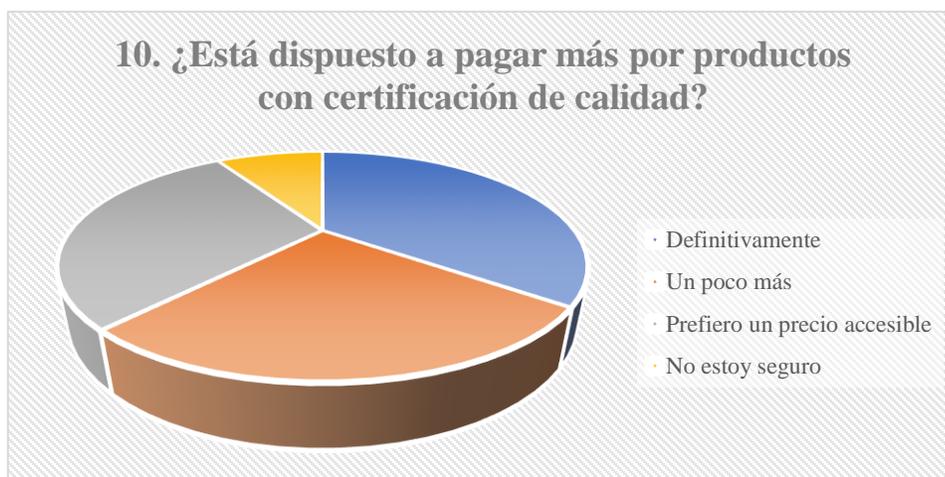
Elaborado: La autora.

Las certificaciones de calidad son uno de los factores más atractivos para los encuestados, debido a que un 41% optaron por esta opción y un 38% prioriza la calidad y frescura del producto. Mientras que un 12% prefiere la presentación y empaque, y el 9% el precio. Esto

reafirma el hecho de que los consumidores priorizan las certificaciones de calidad sobre el costo de un producto.

Ilustración 12

Pregunta número 10



Elaborado: La autora.

En lo referente a la disposición a pagar más por productos con certificación, el 35% está completamente dispuesto, el 29% prefiere un precio accesible, el 26% accede a pagar un poco más y el 9% no está seguro. Esto indica que la certificación es de gran valor, pero el valor sigue constando como un factor determinante para ciertos compradores.

Ilustración 13

Pregunta número 11

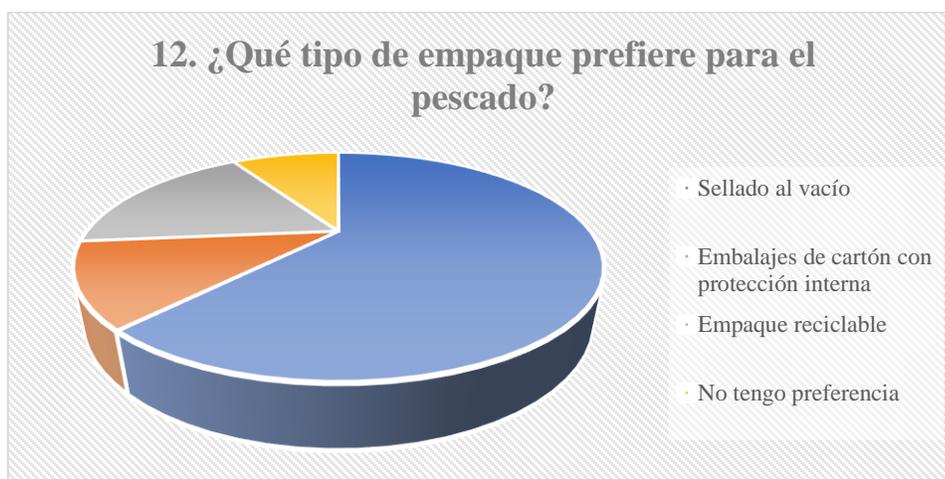


Elaborado: La autora.

Sobre esta pregunta, el 44% de los encuestados prefiere adquirir el producto mediante distribuidores locales. Mientras que el 35% opta por solicitar este producto por pedidos online, el 12% directamente desde el proveedor y el 9% tiene otro método de compra. Esto expresa la importancia de tener alianzas comerciales y plataformas de distribución online.

Ilustración 14

Pregunta número 12

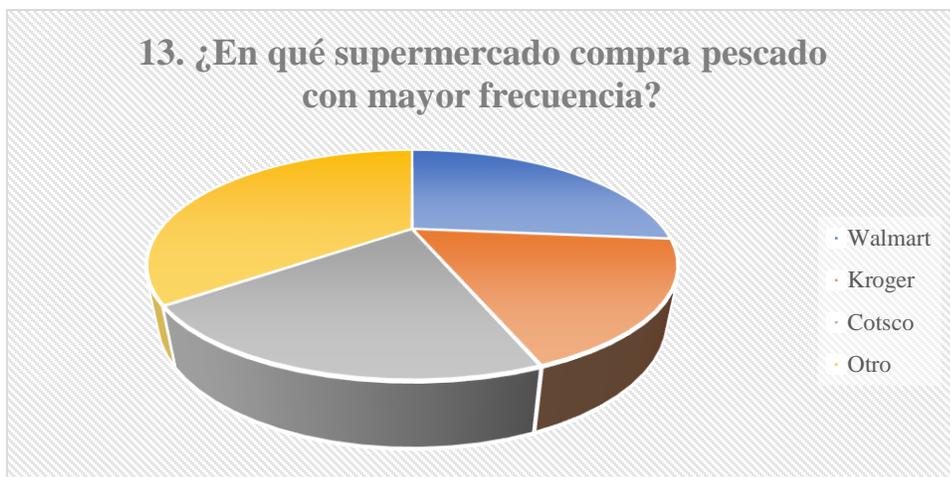


Elaborado: La autora.

El envasado al vacío es la opción con mayor preferencia, con el apoyo de un 62% del grupo encuestado. También, el 18% opta por un empaque reciclable, el 12% va por embalajes de cartón con protección interna y un 9% no tiene preferencia. Estos resultados resaltan la necesidad de ofrecer productos de larga duración y con conciencia por el tema ambiental.

Ilustración 15

Pregunta número 13

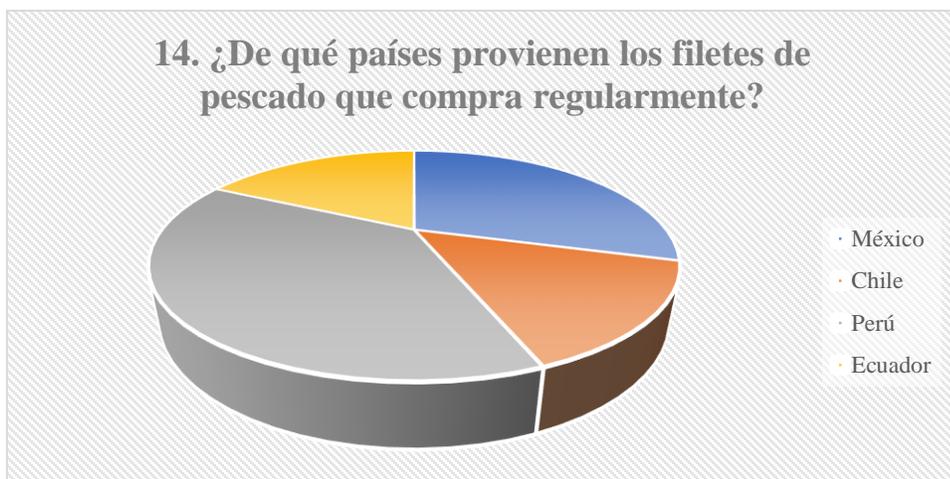


Elaborado: La autora.

En este caso las respuestas están diversificadas, con otros supermercados de preferencia para el 35% de los consumidores. El 26% opta por comprar en Walmart, el 21% Costco y el 18% en Kroger. Esto sugiere que el producto debe estar disponible en los establecimientos mencionados para llegar a la mayoría del mercado objetivo.

Ilustración 16

Pregunta número 14

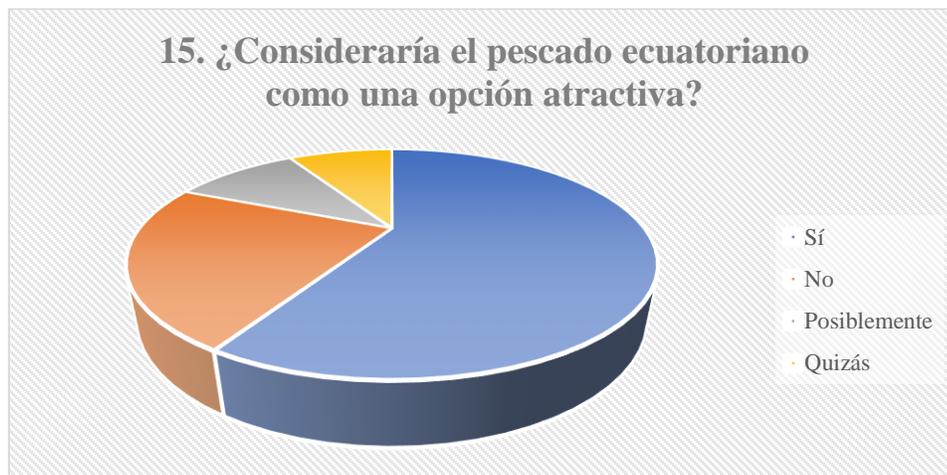


Elaborado: La autora.

Sobre esta pregunta, Perú lidera con un 38%, México con 29%, Ecuador con un 18% y Chile con un 15% en cuanto a la oferta que perciben regularmente. Esto expone la necesidad de fortalecer la presencia del pescado ecuatoriano en el mercado extranjero.

Ilustración 17

Pregunta número 15



Elaborado: La autora.

Un segmento significativo de los encuestados, un 56% sí considera al pescado ecuatoriano como atractivo, un 32% posiblemente lo ve así, un 9% quizás y un 3% indica que no. Esto refleja la oportunidad de promoción y educación sobre la propia calidad del producto o de origen ecuatoriano.

Ilustración 18

Pregunta número 16



Elaborado: La autora.

Sobre esta pregunta, el 38% de la población indica que la calidad del pescado ecuatoriano es buena, el 32% que es promedio, el 24% que es excelente y el 6% que es mala. Esto sugiere que por el momento aún hay un margen para optimizar la percepción de calidad y fortalecer la reputación del producto.

3.1 Plan de negocios

El objetivo de este plan de negocios es desarrollar un aporte viable de exportación para la comunidad de pescadores artesanales de la caleta pesquera de Puerto Bolívar que cuenta con alrededor de 5000 pescadores distribuidos en aproximadamente 200 muelles ubicados en el margen izquierdo del Estero Huaylá. Con el fin de que logren aprovechar el potencial que poseen y de este modo se beneficien de la utilidad que ellos mismos producen con su actividad.

El producto potencial que se propone para su exportación es el filete de pescado, específicamente de corvina y robalo. El cual es de fácil acceso para los pescadores artesanales, este producto es una opción competitiva para que logren comercializar y exportar un alimento de calidad y con normas sanitarias que permitan su posicionamiento en el mercado de Nueva York, Estados Unidos. En este estudio se detallan los requisitos, procesos y rubros esenciales para llevar a cabo la exportación exitosa de este producto.

3.1.1 Análisis de mercados

3.1.1.1 Motivos para exportar a los Estados Unidos

Estados Unidos es un país líder en la importación de mariscos a nivel global, concentrándose en generar estándares de calidad que logren garantizar la inocuidad alimentaria de los productos que adquieren los consumidores. Por lo tanto, es una nación exigente en normas de calidad, y por ese motivo resulta ser un destino atractivo para países que tienen entre sus productos más destacados los alimentos marinos. Pues esto asegura la oportunidad de ingreso a un mercado tan sólido y amplio como lo es el norteamericano. A continuación, por medio de datos de TradeMap se presentan a las naciones con mayores índices de importaciones de filetes de pescado a nivel mundial.

Ilustración 19

Valor importado en 2023 (en dólares)



Nota: En esta ilustración se expone la lista de países que mayormente ha importado el producto filete de pescado en el año 2023. Elaboración: La autora. Fuente: TradeMap

Mediante este gráfico se logra destacar a los países que se han distinguido por importar en mayores cantidades por valor en dólares filetes de pescado y otros productos relacionados no triturados, frescos, refrigerados o congelados en 2023. Estados Unidos se destaca en este listado por ser la nación que mayormente ha importado este producto, registrando valores de \$8.520,598, así, marcando una gran diferencia con el resto de naciones que acceden a este mismo producto en menores cantidades. En este caso países como Japón, Alemania, Francia y Reino Unido mantienen márgenes similares en cuanto a importaciones del producto de esta naturaleza. Mediante esto, se logra resaltar al mercado estadounidense como destino óptimo para exportar filetes de pescado de procedencia artesanal ecuatoriana.

Por otro lado, el índice de exportaciones de atún y pescado de 2024 en Ecuador expresa un cuadro interesante: El valor exportado en este año fue de \$85,4M, percibiendo un decrecimiento trimestral de 11,5%. Esta reducción se dio por consecuencia del cambio climático que complicó la pesca en el Atlántico y Pacífico, además del incremento del valor de las especies de fondo. En adición a esto, los países que han aumentado la demanda son España, China y Costa de Marfil.

Tabla 1

Exportaciones pesqueras por sector 2024

EXPORTACIONES PESQUERAS POR SECTOR 2024			
PRODUCTO	2024		
	MILES USD	% TOTAL USD	% VAR USD
FILETES DE PESCADO	\$70.219	3,44%	-12,8 %

Nota: Mediante este cuadro se identifica la cantidad exacta de exportaciones de filetes de pescado hasta 2024. Fuente: Cámara Nacional de Pesquería.

Además, en base a datos de la Cámara Nacional de Pesquería se indica que en 2024 las exportaciones de filetes de pescado han representado un 3,44% del total de exportaciones de este producto al extranjero, tan solo lo enviado a EEUU se ha expresado en un monto \$70.219 y con una variación del -12,8%. Este panorama es alentador, debido a que buen porcentaje de este producto producido en Ecuador es comercializado con el país norteamericano que a su vez resulta poseer un mercado de alta ventaja para establecerse.

Por otro lado, hasta este tercer trimestre, Estados Unidos destacó con una participación del 17,7% en cuanto a las exportaciones petroleras y un 19,3% de las exportaciones no petroleras del presente año. Siendo así el segundo destino con mayor relevancia para Ecuador este 2024.

3.1.1.2 Acuerdo Comercial de Primer Fase: Ecuador y Estados Unidos

En este contexto, es importante añadir que Ecuador cuenta con una ventaja que facilita la posibilidad de generar de negocios con Estado Unidos. En términos concretos, en 2020 ambos países firmaron un Acuerdo Comercial de Primera Fase con el propósito de fortificar sus relaciones comerciales y con esto marcar un antecedente para en un futuro acceder a un Tratado de Libre Comercio.

Para profundizar en este aspecto es esencial destacar que Ecuador ha tenido la posibilidad de acceder a un TLC con Estados Unidos, debido a que entre 2004 y 2006 entró en proceso de negociación para acceder a este sin embargo se retiró de dichas negociaciones y perdió esta posibilidad. Y de este modo, dispipó la posibilidad de acceder a esta herramienta que facilitaría el comercio entre estas dos naciones y a su vez permitió que sus principales competidores accedan a estas negociaciones. Así, Colombia y Perú lograron negociar, firmar y poner en vigencia este TLC en años posteriores.

Este Acuerdo de Primera Fase contiene cuatro capítulos que destacan aspectos importantes que permitirán la agilización y el fortalecimiento del comercio entre naciones, en este desarrolla los siguientes puntos clave:

Tabla 2

Principales sectores beneficiados del Acuerdo de Primera Fase Ecuador y Estados Unidos

Facilidades para el comercio internacional	Buenas prácticas de regulación
Cuenta con 21 artículos que se enfocan en la simplificación de trámites aduaneros, la aplicación de tecnologías para minimizar las barreras comerciales y la contribuir a la protección de información.	Se desarrolla en 19 artículos, mediante estos se pretende fomentar una mejora en cuanto a la calidad de regulaciones implementando una mayor transparencia, previsibilidad y la rendición de cuentas.
Beneficios para PYMES	Medidas anticorrupción
Contiene 4 artículos donde se considera la importancia de este sector productivo, y pretende impulsarlo mediante la cooperación y promoción de incentivos para las PYMES.	Se integra de 7 artículos donde expone medidas para la prevención de sobornos y la corrupción en cuanto a las actividades comerciales internacionales.

Nota: En esta tabla se exponen los principales beneficios que Ecuador adquiere tras realizar la firma del Acuerdo de Primera Fase entre Ecuador y EEUU. Fuente: Banco Central del Ecuador.

De este modo, es importante considerar lo expresado anteriormente como motivos interesantes y completos para considerar a Estados Unidos como una nación con un mercado potencial para generar exportaciones de alimentos marinos, en específico el de filetes de corvina y robalo. Esto debido a que el país norteamericano cuenta con una amplia demanda de este producto a nivel internacional, para Ecuador esta nación ha representado una de las mejores oportunidades de comercialización a nivel internacional pues en 2024 se destacó por su gran participación en cuanto a las exportaciones. Además, la vigencia de un Acuerdo de Primera Fase con EEUU amplía las oportunidades para acceder a un libre comercio más justo y transparente.

Por el motivo anteriormente descrito, es indispensable que los pescadores artesanales cuenten con plantas procesadoras que hayan adquirido la certificación HACCP. Esto, debido a que es una de las exigencias que deben ser cumplidas para acceder a este mercado. Es así, que si se logra posicionar este producto en el mercado estadounidense se abre la posibilidad de acceder a nuevos mercados como el europeo que por su lado también cuenta con altas normas de calidad. Para este fin, en Ecuador existen plantas procesadoras como lo son Marecuador, Depromar, entre otras que llevan años funcionando con esta certificación de inocuidad alimentaria.

Si se logra colaborar con un grupo considerable de pescadores artesanales es posible acceder a créditos que permitan funcionar de modo que pueda financiar una negociación con estas plantas de procesamiento para tener listo un producto final con potencial y calidad para ser exportado a uno de los países con mayor demanda de filetes de pescado.

3.1.1.3 Situación económica norteamericana

Sobre la situación económica estadounidense, mediante cifras oficiales del *Bureau of Economic Analysis (BEA)* se indica que tan solo en 2024 el PIB se incrementó a una tasa anual del 3,1% a nivel nacional. Además, sobre los ingresos personales de los norteamericanos, ha incrementado en \$191,4 mil millones o en sí un 3,2% a una tasa anual. Con este panorama se logra destacar que la economía estadounidense está pasando por un fortalecimiento importante en diversos sectores, lo que indica que la industria alimentaria logra beneficios gracias al PIB creciente, debido a que las personas optan por consumir alimentos de alta calidad y con certificados que garanticen su seguridad.

En este contexto, el incremento de la capacidad adquisitiva de los estadounidenses es una oportunidad relevante para los exportadores ecuatorianos que desean ingresar y establecerse en este mercado. Este entorno es óptimo y oportuno para posicionar los filetes de pescado de corvina y robalo ecuatoriano como una opción ideal para este mercado extranjero. De este modo, combinado con el fortalecimiento de los canales de distribución y el cumplimiento de estándares de calidad e inocuidad alimentaria internacionales, hace de este panorama ideal para la exportación.

Por ende, es necesario adaptar los valores de los filetes de pescado al estándar con el que se comercializa en el extranjero. Regularmente, cuando se compra filetes de pescado en Estados Unidos, su valor ronda entre los \$15,00 y \$20,00, por este motivo, es necesario tomar en

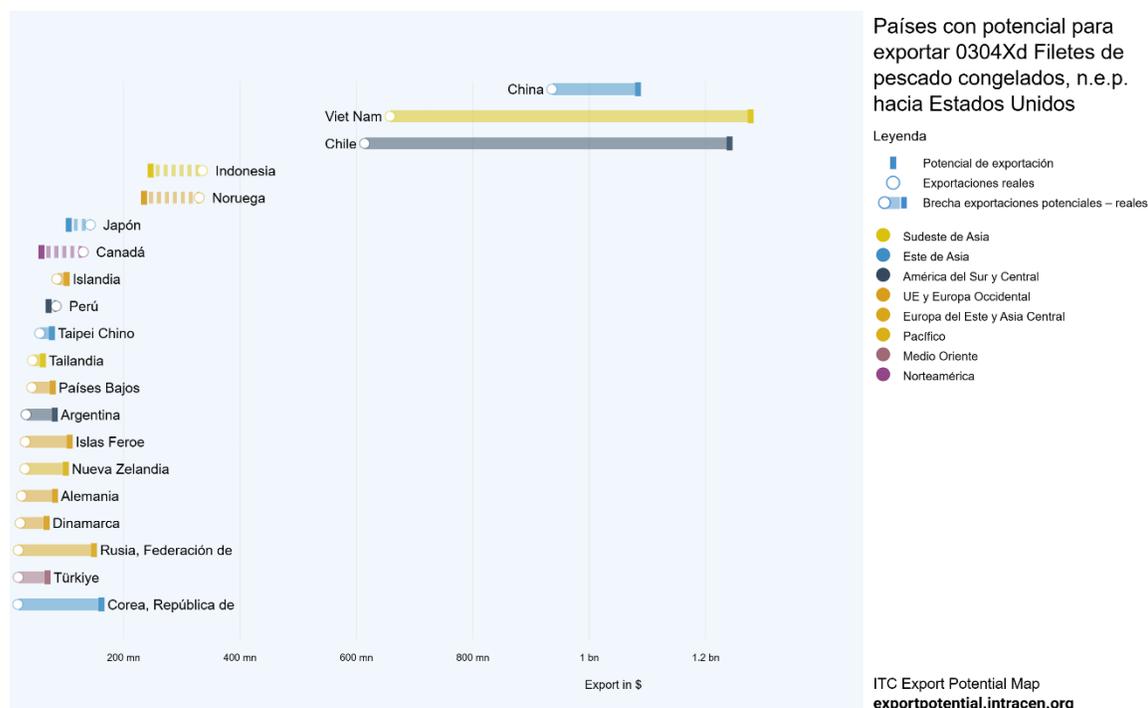
cuenta que si se aplican mayores normas de calidad se puede elevar el valor final del producto. Sin embargo, es esencial mencionar que la corvina y el robalo son tipos de pescados con los que se accede con mayor facilidad y por ese motivo quizás su valor no puede variar mucho, por ello, es preferible elevar los estándares de calidad a fin de comercializar el producto con un valor más competitivo.

3.1.1.4 Competencia

Ecuador enfrenta grandes desafíos para exportar filetes de pescado de alta calidad, debido a que existe una alta competencia en este ámbito, siendo así los países que tienen mayor capacidad de producción y comercialización los que mayormente participan en este segmento exportador. Esto se detalla mediante la siguiente ilustración:

Ilustración 20

Países competidores



Nota: En esta ilustración se detallan los países que exportan en gran medida filetes de pescado. *Fuente:* Trademap.

En base a la ilustración anterior se identifican los principales países competidores, donde destacan: Vietnam, Chile y China. Estas naciones tienen mayor capacidad de exportar por su buena infraestructura, y su experiencia en comercio internacional y economías de escala.

En primera instancia, Vietnam surge como principal competidor y exportador en este punto, con un volumen proyectado de exportación superior al del resto de países, con capacidad de procesamiento a gran escala y precios competitivos. Chile es el primer país sudamericano que se sitúa en tercer lugar, cuenta con una fuerte industria acuícola que es reconocida a nivel mundial, especializada en alimentos de alta calidad como el salmón y otros filetes congelados.

3.1.1.5 Oferta

La cantidad de oferta de filetes de corvina y robalo desde Ecuador, específicamente desde la provincia de El Oro, cuenta con una ventaja que en este caso es la capacidad productiva. Con una infraestructura ideal en los muelles artesanales y el cumplimiento de estándares de calidad aplicables en el mercado extranjero como lo es el HACCP, permitirá ingresar al mercado norteamericano con una oferta competitiva y llamativa que incrementará las posibilidades de continuar ampliando las opciones de mercados extranjeros a futuro.

Por otro lado, la caleta pesquera de Puerto Bolívar es una de las zonas de mayor relevancia para la pesca artesanal ecuatoriana. Contando con una comunidad de alrededor de 5.000 pescadores que operan el sector de Estero Huaylá. En el sector, la producción mensual promedio de pescado blanco alcanza aproximadamente las 50 toneladas, de las cuales tan solo el 60% corresponderían a corvina y robalo. Esto indica la existencia de una oferta constante para satisfacer la demanda del mercado estadounidense.

En este contexto, el área del Estero Huaylá cuenta con alrededor de 200 muelles artesanales que son esenciales para la cadena de suministro de pescado a nivel nacional, llegando a ciudades de la sierra y oriente del país. De este modo, estos muelles son puntos estratégicos para el desembarque de pesca diaria, de recolección, clasificación y finalmente de transporte de estos productos a plantas procesadoras.

Para mejorar la calidad de oferta en este sector se sugiere lo siguiente:

Tabla 3

Sugerencias para mejorar la calidad de oferta en el sector pesquero

Desarrollar técnicas de pesca sostenibles con el medio ambiente para conservar recursos a largo plazo.
Equipar sus embarcaciones con un sistema de refrigeración suficiente para que la cadena de frío se conserve al momento de la captura.
Capacitar a los pescadores y colaboradores a fin de que clasifiquen a cabalidad al producto que esté en óptimas de condiciones para exportar.
Impulsar protocolos de sanidad, limpieza y desinfección en los muelles para prevenir daños al producto y evitar que se contamine.
Asegurar que el producto esté correctamente empacado para conservar la seguridad del alimento.
Identificar rutas logísticas seguras para reducir el tiempo entre captura y pronto procesamiento.
Implementar tecnologías como máquinas que agilicen el fileteado, empaquetado y congelación.
Concretar los requisitos para obtener certificaciones como la HACCP o IFS que garanticen la inocuidad del producto.
Buscar asociarse con operadores logísticos expertos en el transporte de productos de esta naturaleza.

Nota: En esta table se exponen sugerencias para mejorar la oferta en el sector pesquero ecuatoriano. *Elaborado:* La autora.

Con las medidas anteriormente expuestas se garantiza la mejora efectiva en la calidad de los filetes de pescado que se pretende exportar, además, refuerza la confianza de los consumidores extranjeros e incrementan la competitividad de este producto en el mercado objetivo norteamericano.

3.1.1.6 Ley especial para el desarrollo de Puerto Bolívar

Por medio de una reforma que entró en vigencia en los primeros meses de octubre del 2024, la Ley especial para el desarrollo de Puerto Bolívar proporciona un significativo incentivo económico para los emprendedores porteños en los que destacan los pescadores locales. Este marco legal permite ofrecer créditos para financiar emprendimientos otorgándoles un

préstamo de máximo de \$10,000 por persona, con plazos de hasta máximo cinco años y una tasa de interés anual del 5%.

La finalidad de esta propuesta es la de aumentar la capacidad productiva y las exportaciones de los pescadores artesanales y residentes en Puerto Bolívar proporcionándoles un apalancamiento financiero necesario y operativo orientado al objetivo final de internacionalizar la oferta de productos de filetes de corvina y robalo. De este modo, es importante destacar que es necesaria la colaboración entre pescadores artesanales para llevar a cabo un negocio exitoso por el tiempo y la disponibilidad a esta hora.

3.1.1.7 Demanda y tendencias del mercado objetivo

Sobre la demanda de pescado en el mercado de Nuevo York, Estados Unidos, es importante considerar que cuenta aproximadamente con una extensa población de alrededor de 8.258M ciudadanos. Adherido a esto, Estados Unidos se encuentra realizando importaciones constantes de diversos productos ecuatorianos y esto fue reflejado en las cifras lanzadas en el último trimestre del 2024. Estados Unidos se encuentra como el segundo país que más ha exportado desde Ecuador y es a nivel mundial el mayor consumidor de pescado ocupando el primer lugar de los principales exportadores de este producto en el mundo.

Con lo anteriormente expuesto, agregando como base las respuestas a encuestas realizadas a las posibles 34 empresas especializadas en distribución de pescado en Nueva York, se concluye lo siguiente sobre las preferencias del mercado de destino:

- Prefieren adquirir los filetes de corvina y robalo por cantidades superiores a 1,500,000kg
- La presentación más solicitada es sellada al vacío
- Indican que el consumo de pescado es constante y estable todo el año
- Consideran de alta importancia que los productos que consumen cuenten con certificación HACCP
- El factor que consideran más al momento de adquirir filetes de pescado es la seguridad y los certificados de calidad
- Adquieren mayormente este tipo de productos por medio de distribuidores locales
- El tipo de empaquetado por el que tienen preferencia es el de sellado al vacío

Es importante recalcar los resultados expuestos como un punto de partida para adaptar el producto a fin de aumentar su calidad. Las 34 empresas encuestadas indicaron qué cantidades resultan más convenientes comercializar, la forma de procesamiento y empaquetado ideal para optimizar espacio y movilizar con mayor facilidad el producto. Además, indicaron que supermercados comercializan mayormente el producto, esto, sumado a que existen pequeños comercios enfocados en vender alimentos de mar y también el hecho de que se pueden vender en línea amplía las posibilidades de exportar y comercializar este producto al extranjero.

En el mercado norteamericano se acostumbra a vender alimentos listos para consumir por lo conveniente que esto resulta para los clientes. Es por ello, que es posible comercializar estos filetes de corvina y robalo previamente sazonados para que el consumidor solo los coloque a cocer y sea más fácil su consumo. Esto resulta como una propuesta atractiva para aumentar valor al producto final.

3.1.2 Proceso de captura

Existen dos métodos de captura que se usan comúnmente: el sistema de anzuelo y el de redes. Para preservar la calidad del producto es recomendable aplicar el sistema de anzuelo debido a que es una técnica sostenible para cuidar la calidad del alimento. Al usar este método se evita el deterioro del producto, lo que, por el contrario, sí sucede comúnmente en la pesca con redes de arrastre. Por lo tanto, el costo asociado a esta fase es de \$1,00 aproximadamente por libra capturada. Una vez capturado, el producto se lo traslada a la planta de procesamiento para su limpieza y preparación.

3.1.3 Almacenamiento en planta

El pescado que ha sido capturado se lo transporta hasta la planta de empaque y procesamiento donde se realizará la limpieza, eviscerado y fileteado. Este proceso se lo desarrolla en instalaciones apropiadas y especializadas como MAREST ubicada en Puerto Bolívar. Cabe recalcar que esta empacadora principalmente labora con camarón ecuatoriano. Sin embargo, también existen empacadoras especializadas en pescado como GONDI S.A. que está localizada en Manta y cuenta con las certificaciones necesarias. Además, el almacenamiento también incluye el uso de sistemas de refrigeración para conservar la frescura del producto en el proceso de preparación con una cadena de frío, que comprende entre -18°C y -22°C

para los filetes de pescado congelados y de 0°C a 4°C para conservar alimentos frescos refrigerados.

3.1.4 Empaque y materiales

En esta fase del proceso, los filetes de corvina y robalo son envasados y congelados bajo un sistema co-packing. Se usa materiales de empaque de calidad que incluye bolsas de polietileno de alta barrera con sellado hermético y etiquetas con contenido en idioma inglés y español, con la respectiva información nutricional y la marca correspondiente. Debe tener constancia de indicar que cuenta con la certificación HACCP y siguiendo los lineamientos de calidad pertinentes. Los costos de mano de obra, los insumos y demás materiales están integrados en los costos del co-packing, empaque y congelado, que en sí forman parte del procesamiento necesario.

3.1.5 Producto

El producto que se pretende comercializar es el filete de corvina y robalo capturado en el área litoral de la provincia de El Oro, hasta las 8 millas de sus costas y acopiado en los muelles de la caleta de Puerto Bolívar adyacente al estero Huaylá. Y empaquetado en plantas de procesamiento especializadas y que cuenten con certificado HACCP. En la ciudad de Manta hay empacadoras que realizan esta actividad en tres tipos de modalidades: pescado entero, sin viseras (es el 65% de la unidad completa de un pescado) y fileteado (en este proceso el pescado se aprovecha en un 35% de la unidad).

Es así que la presentación ideal para comercializar estos dos tipos de filetes se refleja en la Tabla 4:

Tabla 4

Especificaciones del producto

ESPECIFICACIONES FÍSICAS DEL PRODUCTO	
IMAGEN DE REFERENCIA	
TAMAÑO DE LOS FILETES	De 25cm a 35cm de longitud.
GROSOR	De 2cm a 3cm.
PESO POR UNIDAD	Presentaciones de 1 libra y de 2 libras.

MÉTODO DE EMPAQUE	Sellado al vacío.
MATERIAL DE EMPAQUE	Bolsas de polietileno de alta barrera con sellado hermético.
PRESENTACIÓN	Filetes individuales, con opciones de filetes con piel y sin piel. Sazonados previamente o sin condimentos.

Elaboración: La autora.

3.1.6 Proceso de exportación y costos totales

Tras lo anterior, el producto ya procesado es embarcado hacia Estados Unidos por medio de transporte marítimo. El costo relacionado al embarque es de aproximadamente \$2,00 por libra y a esto se suma un costo adicional de \$0,15 por libra correspondiente al transporte en contenedores refrigerados desde Guayaquil a Nueva York. Además, se debe contemplar el valor aproximado de \$6,000 por un contenedor de 4.000 libras.

Para conocer el valor total del producto se considera lo siguiente:

Tabla 5

Valor total del producto

FILETE DE CORVINA Y ROBALO	
<i>Partida Arancelaria</i>	0304.039.00.00--Los demás
COSTOS	VALOR FINAL
<i>Costo de captura y traslado inicial a la planta de procesamiento</i>	\$2,00
<i>Costo operativo hasta el embarque</i>	\$2,00
<i>Transporte refrigerado</i>	\$0,15
TOTAL	FOB= \$4,00 CIF=\$4,15

Elaboración: La autora

De este modo se propone establecer un precio de venta FOB de \$8,00 por libra del pescado ya fileteado tomando en consideración que solo el 30% del pescado capturado es convertido en filete, mediante este margen se garantiza la rentabilidad del proceso productivo.

En este aspecto, es importante contar con la colaboración de un agente de aduana con el fin de logre tramitar el proceso ante la autoridad. Así, tras definir el incoterm adecuado, se

identifica la partida arancelaria que requisitos documentales definidos por la autoridad aduanera y regulatoria se deben cumplir. Es así, que el proceso de exportación inicia con la presentación de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) ante la SENA. Además, esta declaración debe estar acompañada de una serie de documentos que respalden esta operación como lo son: Certificado ictiosanitario, el conocimiento de embarque o Bill of Loading y un certificado de origen.

3.1.6 Resultados de la evaluación por parte de expertos

La recopilación del criterio de expertos fue recolectada a partir del día siete de febrero hasta el 11 de febrero del presente año, con la colaboración de cuatro ingenieros expertos en comercio exterior y que imparten sus funciones en la provincia de El Oro, Machala. Para la evaluación del plan de negocios se les proporcionó una lista de preguntas guiadas a conocer la viabilidad del plan de negocios desarrollado para ser aplicado como solución a la problemática planteada en primera instancia:

Tabla 6

Evaluación por parte del panel de expertos

Evaluación del Plan de Negocios por parte de expertos				
Panel de expertos				
Preguntas:	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Experto 4
N°1	Sí, cumple	X	X	X
	Medianamente		X	
	No, cumple			
N° 2	Sí, cumple	X	X	
	Medianamente		X	X
	No, cumple			
N° 3	Sí, cumple	X	X	X
	Medianamente		X	
	No, cumple			
N° 4	Sí, cumple	X	X	X
	Medianamente			
	No, cumple			
N° 5	Sí, cumple	X	X	X
	Medianamente			
	No, cumple			
N° 6	Sí, cumple	X	X	X

	Medianamente			
	No, cumple			
	Sí, cumple	X		X X
Nº 7	Medianamente		X	
	No, cumple			

Nota: Esta tabla fue desarrollada en base a los resultados obtenidos por medio de la evaluación de expertos realizada. *Elaborado:* La autora.

Mediante esta evaluación del aporte práctico de este estudio se valoró los puntos más importantes del estudio, desde su viabilidad, utilidad, relevancia y relación con el objetivo de estudio. A fin de conocer si es satisfactorio y si consta de valor suficiente para ser considerado como solución al problema principal de estudio.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El producto final obtenido de este estudio, es decir, el aporte práctico desarrollado actúa como una opción viable para que los pescadores artesanales logren acceder a mejores oportunidades de comercializar filetes de pescado a un mercado tan competitivo como el estadounidense, específicamente el de Nueva York. Los resultados finales obtenidos como el propósito de solucionar el problema principal responden al siguiente inciso: ¿Cómo lograr la exportación de pescado desde Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, garantizando el cumplimiento de las normativas de inocuidad alimentaria?

Para este fin se propone el desarrollo de un plan de negocios, el cual como tal se define como un instrumento de planeación estratégica en el área empresarial a fin de trazar metas a corto y largo plazo con el objetivo de encontrar formas viables de guiar a una empresa o emprendimiento hacia una dirección beneficiosa en el presente y el futuro. Ahora, si bien, este plan de negocios producido resulta aplicable en el contexto económico actual de Ecuador que necesita de nuevas alternativas que sean modernas y útiles para expandir las posibilidades de comercializar en grandes mercados y generar mayores ingresos para la economía ecuatoriana.

Por medio de la evaluación realizada por parte de los expertos en comercio exterior, se obtuvo resultados satisfactorios pues consideran que el producto de este estudio cuenta como una opción viable para los pescadores artesanales porteños que requieren de opciones para expandir su oferta a grandes mercados contando con las exigencias sanitarias adecuadas que garanticen la calidad y la inocuidad alimentaria del producto en cuestión como lo es la certificación HACCP.

Sobre la primera interrogante se indica que es importante establecer las cantidades o montos semanales por aguaje y mensuales de captura de pescado en la caleta de porteña y su área de influencia con el objetivo de acceder a estadísticas que permitan conservar a los posibles clientes con la continuidad del producto ofertado. En el segundo inciso los expertos indican que si bien es cierto en el procesamiento del filete de pescado solo se aprovecha un pequeño porcentaje del producto y se desprecia una gran cantidad del mismo, se debe buscar formas de procesamiento más óptimas para que resulten rentables para el pescador y más atractivo que comercializarlo para el consumo nacional.

En la tercera interrogante se menciona que una limitante es que en el sector de la provincia de El Oro no hay plantas procesadoras de pescado, debido a que son centrados en el procesamiento de camarón y esto eleva el valor del transporte desde el lugar de captura hasta las plantas de procesamiento que se ubican en Manta y Guayaquil. Continuando con la séptima pregunta, los expertos indican que el plan de negocios sí se ajusta sobre la economía del libre mercado y de oferta de productos con valor agregado y de alta calidad.

Por otro lado, en este plan de negocios se realizó un estudio de mercado donde se identificaron los principales países competidores como: China, Vietnam, Chile e Indonesia, los cuales surgen como naciones especializadas y con alta capacidad de producción. Sin embargo, al conocer las principales fortalezas de estos países también contribuye a que se logre replicar parte de esos aspectos en los que ellos se especializan como lo es en la calidad de los productos y la gran oferta que ellos proporcionan. En este aspecto, Ecuador no es un país altamente reconocido por las exportaciones de filetes de pescado al extranjero, sin embargo, el sector camaronero es un ejemplo del éxito que representan los productos ecuatorianos en el mercado internacional.

En lo referente al aspecto interno, los pescadores ecuatorianos cuentan con ventajas para lograr el fin de incursionar en el mercado norteamericano y esto se refleja mediante la opción de acceder a una ayuda económica que le da libre acceso a un crédito para impulsar sus pequeños emprendimientos, además, el Acuerdo de Primera Fase que firmó Ecuador con Estados Unidos les da gran prioridad a estas PYMES para que logren ampliar los destinos y sus formas de comercializar y de este modo no se limitarán tan solo al mercado local. Esta oportunidad sólo es posible si se asocian en pequeños grupos de pescadores artesanales a fin de juntar esfuerzos físicos y económicos para cumplir con su objetivo.

Si bien, el contar con una certificación HACCP contribuye a que se acceda con mayor facilidad a grandes mercados extranjeros, también amplía la oportunidad de ofertar un producto de calidad que además cuente con una presentación adecuada y atractiva. Lo anterior mencionado está desarrollado en el plan de negocios, debido a que se ofrecen opciones de mejora en la calidad de oferta. Además, se incluyen recomendaciones como el cuidado del producto desde su captura, la implementación de protocolos de sanidad al momento de manipular el producto, la aplicación de una cadena de frío ideal para conservar

el alimento y la importancia de contar con un agente de aduana especializado que se encargue del proceso completo de exportación.

Sin embargo, lo anteriormente mencionado representa una inversión económica bastante alta que quizás resulta desafiante para el sector pesquero artesanal. Además, la situación interna del país complica el desarrollo óptimo de este sector que se ve altamente afectado por la existencia de piratas en alta mar que presionan al ser un alto riesgo para la seguridad del personal encargado de esta labor. En este aspecto, aunque lo mencionado refleja una perspectiva poco alentadora para este sector, para garantizar la seguridad de los pescadores se deben promover políticas y acciones de seguridad en conjunto con las autoridades competentes. Este debe ser uno de los temas que se deben tratar en medida de lo más conveniente.

Uno de los limitantes que existieron en este trabajo investigativo es la reducida cantidad de información que existe sobre cifras y cantidad de pescadores asociados, además no existen suficientes estadísticas sobre el producto ofertado en tiempos recientes. Por otro lado, la situación interna del país limita en exceso el acceso a información de primera mano sobre los pescadores artesanales de Puerto Bolívar. Por este motivo es esencial que este estudio sea complementado con una investigación a profundidad que englobe el proceso de recolección y procesamiento de los filetes de corvina y robalo, asegurando el uso de la certificación HACCP y contemplando cantidades exactas sobre la comunidad de Pescadores Artesanales Porteños y la cantidad de producto que recolectan en diferentes momentos.

Sobre las proyecciones basadas en este estudio para las futuras investigaciones de similar tema, se recomienda aplicar y profundizar en la creación de estrategias de marketing para crear formas de establecerse en grandes mercados extranjeros y reducir costos de promoción de modo que se centre la atención de un mercado objetivo y adaptar el producto a las necesidades de ese segmento. Además, es preciso enfocar los esfuerzos en crear formas de acceder a valores económicos durante todo el proceso a fin de incentivar a los productores a agruparse e invertir en las exportaciones de sus productos a grandes mercados extranjeros.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Mediante el desarrollo de este trabajo investigativo se recabó información, cifras y criterios esenciales para cumplir con los objetivos planteados para la exportación de filetes de corvina y robalo hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos por medio del desarrollo de un plan de negocios que funcione como una opción para que los pescadores artesanales logren comercializar y exportar su producto al extranjero cumpliendo con las normas de inocuidad exigidas.

- Se logró caracterizar la evolución de la pesca artesanal en la exportación de pescado en relación a la exportación de filetes de corvina y robalo con la certificación HACCP desde El Oro hacia el mercado estadounidense. Mediante la identificación de las etapas y años, desde cuando empezó la pesca artesanal hasta tiempos modernos donde la actividad se conserva como tradición y fuente de trabajo de vital importancia para la comunidad de Puerto Bolívar que se sostiene prácticamente de la comercialización de mariscos a nivel local.
- A su vez se logró definir gnoseológicamente el proceso de exportación de filetes de pescado desde Puerto Bolívar hacia Estados Unidos. Esto se alcanzó mediante la descripción de las etapas y la documentación requerida para que se logre la exportación de este producto al extranjero, identificando los valores que complementan el valor final del producto en el extranjero para ser competitivo.
- Además, se logró definir la situación actual de la exportación de pescado de Puerto Bolívar hacia el mercado norteamericano. Por medio del análisis del mercado y la identificación de las ventajas con las que cuenta la comunidad de pescadores artesanales para impulsar sus emprendimientos por medio del acceso a créditos financieros para lograrlo, entre otros aspectos importantes.

Finalmente, el objetivo de desarrollar un plan de negocios que facilite la exportación de filetes de corvina y robalo desde Puerto Bolívar hacia el mercado de Nueva York, garantizando el cumplimiento de las normativas de seguridad alimentaria ha sido cumplido a cabalidad pues se ha propuesto un plan de negocios útil y completo.

5.2 Recomendaciones

- Se recomienda a la comunidad de pescadores artesanales desarrollar una estructura que les permita consolidarse como emprendedores, y que logren un trabajo en conjunto a fin de unir recursos. Esto desde la captura hasta el procesamiento del producto.
- Además, deben participar de forma activa en capacitaciones sobre temas de procesamiento de pescado, normas de salubridad, normas de calidad y requisitos sanitarios internacionales. Mediante estas capacitaciones se permite una mejora en la calidad de producto, además, se cumple con los requerimientos de mercados extranjeros y garantizar que los procesos que se aplican sean amigables con el medio ambiente y competitivos.
- Es necesario implementar un sistema de gestión de calidad y posterior trazabilidad que permita que los pescadores artesanales garantizar la calidad de sus productos.
- Invertir en estrategias de marketing e implementación de herramientas de innovación a fin de agilizar el proceso de captura hasta su procesamiento para finalmente lograr su comercialización en el extranjero. A fin de que todo el proceso sea más rápido, ágil y eficiente.
- Identificar y fomentar canales de comercialización directa para reducir la intervención de intermediarios y aumentar el margen de ganancia a largo plazo. Esta es una medida que se podría aplicar en un futuro, cuando el producto ya esté consolidado en el mercado norteamericano.
- Como último punto, es esencial aplicar un sistema de evaluación de desempeño y resultados a fin de conocer qué aspectos se deben mejorar y adaptar sus estrategias a las exigencias del mercado extranjero.

BIBLIOGRAFÍA

- Alaña, T., Gonzaga, S., & Yáñez, M. (2018). Estrategias para la fijación de precios de productos de consumo masivo en la provincia de El Oro. *Universidad y Sociedad*, *X*(2), 221-227. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200221
- Arias, K., Coronel, D., & Díaz, J. (2022). El marketing internacional como proceso de internacionalización de MiPymes de la provincia de El Oro. *Polo del Conocimiento*, *VII*(1), 1590-1603. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i1.3565>
- Ávila, R., Pizarro, M., & Vilaxa, A. (2023). Obtención de juveniles de dorado (Seriola lalandi) de alta calidad y bajo costo a través de un sistema de análisis de riesgos y control de puntos críticos. *IDESIA*, *XXXI*(1), 36-44. Obtenido de <https://www.scielo.cl/pdf/idesia/v41n1/0718-3429-idesia-41-01-35.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Boletín informativo de integración monetaria y financiera: Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos*. Dirección Nacional de Integración Monetaria y Financiera Regional. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN402021.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos*. Documento Oficial. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202403.pdf>
- Barrios, E., Sanabria, J., & Silveira, Y. (Junio de 2022). Modelo de marketing internacional desde las funciones de la economía política para el comercio exterior. *Revista de Ciencias Sociales*, *XXVIII*(4), 137-156. Recuperado el 2024, de <https://www.redalyc.org/journal/280/28073811009/html/>
- Bruno, C., Castillo, S., Oyarvide, R., & Quiñónez, O. (2020). Gestión y comercialización: Pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador. *Revista de Ciencias*

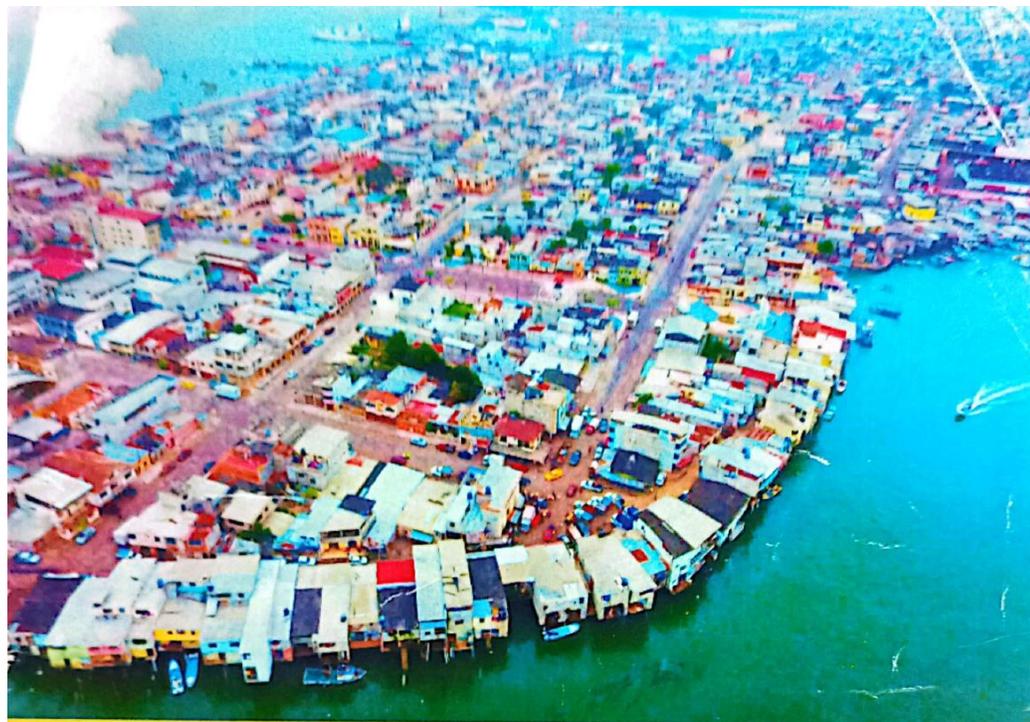
- Sociales*, XXVI(3), 194-206. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7565476>
- Bureau of Economic Analysis (BEA). (20 de Diciembre de 2024). *Bureau of Economic Analysis (BEA)*. Obtenido de Bureau of Economic Analysis (BEA): <https://www.bea.gov/news/2024/gross-domestic-product-state-and-personal-income-state-3rd-quarter-2024>
- Burgo, O. (2022). PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO PROVINCIA EL ORO Y CANTÓN MACHALA: EXAMEN CRÍTICO DESDE LA DIMENSIÓN CULTURAL. *Revista Conrado*, XVIII(85), 345-354. Obtenido de http://www.scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442022000200345
- Caicedo, M. (2011). La inserción ocupacional de latinoamericanos en Nueva York y Los Ángeles. *Revista Académica del CISAN-UNAM*, VI(2), 177-215. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193722773007>
- Cedeño, E., Blas, J., & Haro, R. (2021). LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR. EXPERIENCIAS DE LA FUNDACIÓN METROPOLITANA. *Revista Universidad y Sociedad*, XIII(5), 400-406. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v13n5/2218-3620-rus-13-05-400.pdf>
- Coppelli, G. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo. impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la agenda 2030. *Anuario Español De Derecho Internacional*, XXXV, 333-371. <https://doi.org/0.15581/010.35.333-371>
- De Castro, C., Gadea, E., & Sánchez, M. (2021). Estandarizadores. La nueva burocracia privada que controla la calidad y la seguridad alimentaria en las cadenas globales agrícolas. *Revista Española de Sociología (RES)*, XXX(1), 1-21. <https://doi.org/https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.16>
- De La Hoz, A., De La Hoz, B., & Ferrer, M. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media

- ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, XIV(1), 88-109.
Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- Díaz, G., Fierro, D., & Quintana, M. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, VI(1), 145-161.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Erazo, J., Narváez, C., Moreno, V., & Zhingre, S. (2020). Plan de negocios para evaluar la viabilidad en el sector microempresarial de repuestos de vehículos. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, V(10), 370-396.
<https://doi.org/https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.699>
- Escobar, N., Beas, S., Gras, N., & Ronco, A. (2023). Fraude alimentario: Pasado, presente y futuro. *Revista chilena de nutrición*, L(1), 106-116.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4067/S0717-75182023000100106>
- Fernández, C., Brito, P., Mendoza, G., & Villavicencio, C. (2021). Tradición pesquera artesanal e identidad sociocultural de Puerto Bolívar: Contexto del Golfo de Guayaquil-Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVII(2), 386-398. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28066593027/28066593027.pdf>
- Flores, E., Quimi, D., Rivera, C., & Zambrano, F. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA Research Journal*, VI(3.2), 63-78.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2.2021.1974>
- Gaytán, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y Negocios*(42), 144-156. Obtenido de <https://www.scielo.org.mx/pdf/myn/v21n42/2594-0163-myn-21-42-143.pdf>
- González, L., & García, E. (2022). Implementación de un sistema de gestión de calidad e inocuidad alimentaria en una comercializadora de alimentos. *Conciencia Tecnológica*(63), 1-11. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94472192002>

- Granoble, P., Macías, L., Mero, C., & Montalvan, J. (2020). Exportaciones ecuatorianas: un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo del Conocimiento*, *V*(10), 89-103. <https://doi.org/10.23857/pc.v5i10.1790>
- Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE). (2022). Informe sector conservero en EE.UU. Antena IGAPE Miami., (págs. 1-29). Obtenido de https://igape.es/images/05-mais-igape/05-05-quensomos-internacional/antenas/eeuu/Informe_Sector_Conservero_en_EE.UU_Castellano.pdf
- Izquierdo, C. (2011). Determinación del mercado objetivo y la demanda insatisfecha, cuando no se dispone de estadísticas. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, *I*(1), 41-52. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/5045/504550951007.pdf>
- Loor, J., & Pizarro, S. (2020). Estrategias de agregación de valor para la elaboración y comercialización de productos: caso Productos Jon's. *593 Digital Publisher*, *VI*(5), 308-321. <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2021.5.685>
- Madroñero, S., & Guzmán, T. (2018). Desarrollo sostenible. Aplicabilidad y sus tendencias. *Tecnología en Marcha*, *XXXI*(3), 122-130. <https://doi.org/10.18845/tm.v31i3.3907>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (20 de Enero de 2025). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*. Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-de-primera-fase-con-estados-unidos-es-ratificado-por-la-asamblea-nacional/>
- Pacheco, C. (2005). Competitividad: reto interconectado empresa-país. *Mercados y Negocios*(11), 25-36. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571864036004>
- Sabando, M., & Palacios, N. (2023). La Pesca Artesanal y su Incidencia en el Desarrollo Socioeconómico de los Pescadores de Crucita-Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, *VIII*(6), 161-173. <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2023.6.2084>

Salazar, E., Morales, K., & Martínez, J. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, XXV(90), 564-574. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559010/29063559010.pdf>

**ANEXO A: PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE PDOT (SECTORIAL) PARA
PUERTO BOLÍVAR 2022-2030**



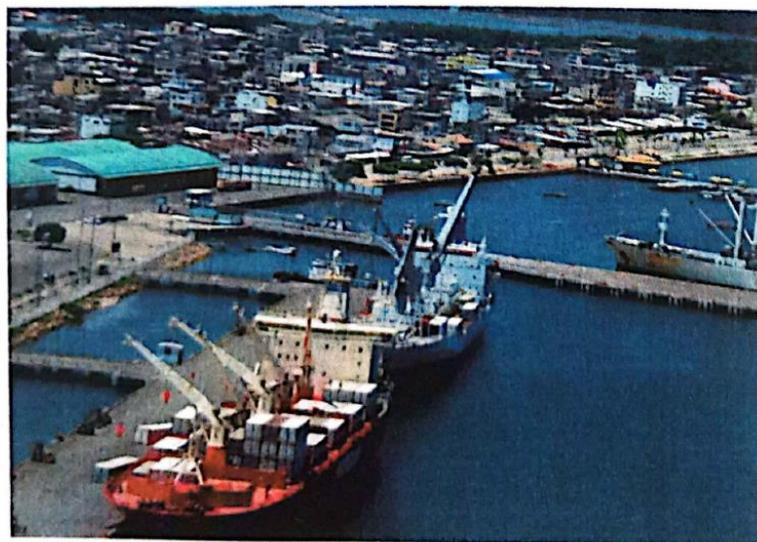
**PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE PDOT
(SECTORIAL) PARA PUERTO BOLÍVAR
2022 - 2030**



**PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE
UN PLAN DE DESARROLLO
ORDENAMIENTO TERRITORIAL
Y PLAN DE USO Y GESTIÓN
DE SUELO SECTORIAL PARA
LA PARROQUIA URBANA DE
PUERTO BOLÍVAR 2022-2030.**

CONVENIO

**GAD MUNICIPAL DE CANTÓN
MACHALA-PARROQUIA URBANA DE
PUERTO BOLÍVAR**



Machala, 21 de marzo del 2022

Señor Ingeniero

DARÍO JAVIER MACAS SALVATIERRA

ALCALDE DE LA M. ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE SAN ANTONIO DE MACHALA

Ciudad. -

De nuestras consideraciones:

La Asamblea Parroquial Urbana de Puerto Bolívar, por intermedio de sus personeros representantes del Consejo Parroquial Urbano, Comité Integrador de Puerto Bolívar, Presidentes de Unidades Básicas de Participación Ciudadana, (UBPC/ barrios), Presidentes de Comité-Promejoras, de todas y cada una de las Organizaciones Sociales, de los Sectores Productivos, Turístico, Artesanal, Clubes deportivos, Asociaciones, Cooperativas, Comités, Gremios de Profesionales, y ciudadanía en general, acudimos ante su autoridad, por ser de vuestra competencia, para hacerle conocer los resultados de dos convocatorias realizadas en nuestra casa parroquial, con el objetivo fundamental de trabajar por el desarrollo planificado y ordenado de nuestra parroquia urbana, bajo el principio de igualdad, autonomía, deliberación pública de un Plan Sectorial de Obras, las mismas que han sido priorizadas con equidad territorial, lo que redundará en el bienestar de quienes habitamos en nuestro territorio, esto amparado en lo estipulado en el Art.15 de la ordenanza Municipal **“QUE NORMA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIDADES BÁSICAS DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA DEL CANTÓN MACHALA”**, del 19 de Noviembre del 2013.

PRÓLOGO

Es a partir de la aprobación de la nueva Constitución de la República del Ecuador en el 2008 en que aparece la PLANIFICACIÓN TERRITORIAL y les otorga las competencias a los GAD parroquiales, cantonales y provinciales para que sean ellos los que elaboren sus respectivos PLANES DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL (PDOT) Y EL PLAN DE USO Y GESTIÓN DE SUELO (PUGS) en cada una de las jurisdicciones geográficas, siendo por tanto la entidad que los regula la SUPERINTENDENCIA DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL, USO Y GESTIÓN DEL SUELO (SOT).

Con este trabajo mancomunado se logrará el desarrollo armónico y equilibrado de cada uno de sus GADs articulados en la PLANIFICACIÓN NACIONAL.

PUERTO BOLÍVAR es una de las 7 parroquias urbanas del GAD Machala, por tanto, su PDOT y PUGS está integrado al del cantón, el mismo que consta en la última actualización de la década 2019-2030 y aprobado en 2021.

El Art. 304 del COOTAD: establece que los GADS conformarán un Sistema de Participación ciudadana que se regulará por acto normativo del correspondiente nivel de gobierno tendrá una estructura y denominación propia, este sistema se constituye para:

-PARTICIPAR EN LA FORMULACIÓN, EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LOS PLANES DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL Y PLAN DE USO Y GESTIÓN DE SUELO, entre otras.

El Art.307 del COOTAD: establece las FUNCIONES DE LOS CONSEJOS

PARROQUIALES URBANOS.

-Participar en los espacios y procesos de elaboración de los PLANES DE DESARROLLO, OPERATIVOS ANUALES Y DEL PRESUPUESTO EN SUS RESPECTIVAS JURISDICCIONES TERRITORIALES, entre otras funciones.

PUERTO BOLÍVAR por tanto debe como Parroquia Urbana del cantón Machala desde el plano parroquial ser partícipe activo en los espacios de la elaboración, formulación, seguimiento del PDOT Y PUGS en su CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL que comprende la parroquia urbana de PUERTO BOLÍVAR, que por estar ubicado estratégicamente en el litoral y ser de índole turística, tiene en su conglomerado problemas propios que devienen por el uso de la terminal marítima internacional y que se traducen en: problemas de CONECTIVIDAD, de LOGÍSTICA TERRESTRE Y MARÍTIMA, DE MOVILIDAD DE CARGA y de PASAJEROS , de SALUD, de AFECTACIÓN AL MEDIOAMBIENTE por la visita de al menos 500 naves de tráfico internacional que acoderan a la terminal portuaria anualmente y los desechos de quema de combustibles que emiten a nuestra zona de influencia por estos buques, en las madrugadas, por la afectación al medio ambiente de 100.000 visitas anuales de CAMIONES, CONTENEDORES CON CARGA, TRAILERS, CAMIONES CON BANANOS, deteriorando la única malla vial existente como lo es la Avenida Bolívar Madero Vargas, única vía de acceso a la terminal de carga, siendo estas y otras necesidades insatisfechas que se han omitido en dicho PDOT Y PUGS 2019-2030.

Señor Alcalde, siendo de competencia la elaboración exclusiva del PDOT Y PUGS, o de su modificación posterior del GAD Machala según las metas y proyectos a cumplirse en la década, es que los ciudadanos porteños con los motivos expuestos y por las características de la parroquia, hemos creído

conveniente solicitar a usted y por su intermedio al GADMM, para que luego de analizar la pertinencia de nuestro pedido se disponga a quien corresponda se contrate la elaboración de los términos de referencia de un PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL (SECTORIAL) PARA LA PARROQUIA URBANA DE PUERTO BOLÍVAR, en lo pertinente a los rubros que no constan en dicho documento vigente (PDOT y PUGS del GADMM 2019 – 2030) considerando que PUERTO BOLÍVAR tiene 92 años de ser elevada a la categoría de PARROQUIA URBANA de Machala, es la segunda creada el 18 de Diciembre de 1883, es decir hace 139 años, tiempo suficiente para contar con todas las obras básicas satisfechas, tomando en cuenta que es el segundo puerto de exportación internacional del Ecuador.

1.-ANTECEDENTES

La planificación de la ciudad de MACHALA tiene sus tiempos de construcción y es así que encontramos que en 1986 se ejecuta el PLAN REGULADOR DE DESARROLLO URBANO RURAL, con una visión de crecimiento hacia el este y de espaldas al mar.

MACHALA siendo una ciudad costera nunca dio cara al mar por diversos motivos entre ellos se nota que sus planes estuvieron orientados sin considerar la “conectividad a la terminal portuaria” y sin entender que es realmente una ciudad-puerto, y que tiene la oportunidad de un desarrollo turístico con inversiones residenciales y de playa en el margen litoral que es muy amplio, esto ha originado una serie de caos en la movilidad y tráfico de la carga de exportación que este momento colapsa debido a la ninguna planificación desde el puerto hacia la ciudad.

Es a partir del año 2008 en que se plantea de parte de la nueva Constitución la obligatoriedad de planificar las parroquias, ciudades y provincias con sus respectivos PDOT Y PUGS en cada una de sus jurisdicciones territoriales y que deberían estar acordes con un Plan Nacional de Desarrollo, Machala se inserta en esta corriente y vemos los Planes de 2010 al 2018 y que este 2021 se actualizó para ejecutarse hasta el 2030.

Estamos a las puertas de un nuevo proceso de gobernabilidad local 2023-2027 y es ésta la oportunidad para que la planificación del desarrollo parroquial de obras para Puerto Bolívar cuente con una Consultoría, que será el instrumento que se constituya en una HOJA DE RUTA DE OBRAS PRIORITARIAS SECTORIAL PARA PUERTO BOLÍVAR, las mismas que deben constar en el PDOT Y PUGS y sea un reajuste del modelo de gestión del GAD cantonal realizando un diagnóstico de necesidades insatisfechas y que se acojan en un documento discutido con los ciudadanos de la parroquia urbana, sus líderes barriales, sectores productivos de la misma y que esté acorde al Plan Nacional de Desarrollo.

2.- JUSTIFICACIÓN

El PDOT Y PUGS de 2019-2030 del GAD Machala, se ha actualizado a los 3 años pues este periodo de gobierno cantonal comenzó en 2019, siendo un documento perfectible pues es posible que este instrumento se adapte a nuestra realidad parroquial urbana previo un diagnóstico y un Plan Sectorial de obras prioritarias para Puerto Bolívar, que es parte de la ciudad pero con características particulares por su rol turístico, logístico, socioeconómico y como puerto Internacional, el segundo del Ecuador, en orden de importancia.

3.- MARCO LEGAL

Para justificar nuestro pedido ante el GADMM nos referiremos al Marco Jurídico vigente:

CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR: Art 275 "El estado ecuatoriano planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos ...la planificación propiciará la equidad social y territorial". El Art. 276 numeral 6:" Es objetivo del régimen de desarrollo el promover un ordenamiento territorial equilibrado y equitativo que articule las actividades socioculturales, administrativas, económicas, de gestión y que coadyuve la unidad del estado",

El Art. 272 numeral 3 de la CRE y concordancia con Art. 194 literal G del COOTAD: "la asignación de recursos debe ser justificado mediante el cumplimiento de metas del PDN y del Plan de Desarrollo de cada GAD.

El Art 239 de la CRE establece que "todos los GAD se regirán bajo las leyes del Sistema Nacional en las cuales se establecerán competencias de carácter progresivo" El Art. 241 indica "La planificación garantizará el ordenamiento territorial y será obligatoria en todo los GAD".

El Art. 264 de la CRE norma "los GAD tendrán las siguientes competencias: "numeral 1: Planificar el desarrollo cantonal y formular los correspondientes planes de ordenamiento territorial de manera articulada con la planificación nacional, regional, provincial, parroquial con el fin de regular el uso y la ocupación del suelo urbano y rural" Numeral 3: "planificar, construir y mantener la vialidad urbana. Numeral 4: "prestar los servicios públicos de agua potable, alcantarillado, depuración de aguas residuales, manejo de desechos sólidos". Numeral 6:" Planificar, regular y controlar el tránsito y el transporte público dentro de su territorio cantonal" entre otras.

El Art. 280 de la CRE indica: " El PND es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos, la programación y ejecución del PGE la inversión y la asignación de los recursos públicos y coordinar las competencias exclusivas entre el estado central y los GAD, su observancia será de carácter obligatorio".

El Código Orgánico de Planificación y Finanzas (COP y FP) En su Art. 29 define como funciones de los Consejos de Planificación de los GAD: Numeral 1: "Participar en el proceso de formulación de sus planes de desarrollo y emitir resolución favorable sobre las prioridades estratégicas de desarrollo como requisito indispensable para su aprobación ante el órgano legislativo correspondiente.

El Art. 307 del COOTAD en las funciones de los Consejos Parroquiales Urbanos indica lo siguiente:

-“Apoyar a programas y proyectos de desarrollo social, económico y urbanístico a implementarse en beneficio de sus habitantes “

-“Participar en los espacios y procesos de elaboración de los planes de desarrollo, operativos anuales y del presupuesto en sus respectivas jurisdicciones territoriales”

4.- CONVENIO ENTRE EL CONSEJO PARROQUIAL DE LA PARROQUIA URBANA DE PUERTO BOLÍVAR Y EL GADMM PARA ELABORAR UN PLAN DE DESARROLLO SECTORIAL 2022-2030.

La planificación estratégica de desarrollo territorial entre las parroquias urbanas de Machala debe ser consensuada entre las unidades básicas de participación ciudadana (Barrio-Parroquia urbana) y el GADMM en base a un diagnóstico que defina una "hoja de ruta" de obras, que deben ser consultadas y socializadas en la Comunidad Porteña, para saber si está de acuerdo con el orden de planificación, financiamiento y ejecución de

las mismas, proponemos por tanto SE CONTRATE UNA CONSULTORÍA que elabore este "Plan de Desarrollo Sectorial" para nuestra Parroquia, considerando trabajar directamente con los actores directos e indirectos de los 42 barrios de Puerto Bolívar, lograr la participación conjunta de los entes gubernamentales, líderes barriales porteños, líderes de los sectores productivos, turísticos, sociales, deportivos, artesanales, servicios hoteleros, profesionales, bares, restaurantes, transporte público, taxis, cooperativas pesqueras, cooperativas de transportes y ciudadanía en general, en la formulación del diagnóstico, sin dejar de considerar los enfoques de carácter ecosistémicos y ambientales que serán parte del estudio específicamente de soluciones a la navegabilidad del estero Huaylá y Santa Rosa, cuya remediación es urgente y no consta en el PDOT y PUGS de Machala 2019 - 2030.

El diagnóstico y los resultados de este Plan luego de procesados serán aprobados por el legislativo del GADMM e incorporados al PD y OT a actualizarse en el último año de gestión de esta administración del GADMM que es el 2023.

PETICIÓN

Señor alcalde, es preciso y concreto señalar que nuestro pedido está plenamente justificado y basado en lo que estipula el Art. 307 del Cootad vigente en lo referente a: FUNCIONES DEL CONSEJO PARROQUIAL URBANO en este caso de PUERTO BOLIVAR 4.-"APOYAR a programas y proyectos de desarrollo social, económico, turístico y urbanístico a implementarse en beneficio de sus habitantes", 5.-"PARTICIPAR en los espacios y PROCESOS DE ELABORACIÓN DE LOS PLANES DE DESARROLLO, Operativos anuales y del Presupuesto en sus respectivas jurisdicciones territoriales".

Esta Participación Ciudadana expresada en las dos magnas Asambleas Parroquiales urbanas del 4 de marzo del 2022 y ratificada en la del 16 de Marzo del mismo mes y año con el único punto de solicitar el Plan de Desarrollo Sectorial, tiene asidero legal también en el Art. 304 del mismo cuerpo legal COOTAD en cuanto a que los GAD conformaran "Un Sistema de Participación Ciudadana" para deliberar sobre PRIORIDADES de DESARROLLO EN SUS RESPECTIVAS CIRCUNSCRIPCIONES TERRITORIALES en este caso de nuestra parroquia urbana que tiene particularidades y problemas muy distintos a los de la demás poblaciones urbanas, pues como PUERTO INTERNACIONAL aquí confluyen diversos problemas de índole social, turístico, de salud, de conectividad de los sectores exportadores con la terminal portuaria, de seguridad ciudadana, de dotación de servicios básicos , unos de competencia del GAD, otros de Prefectura y muchos más de competencia gubernamental.

Señor Alcalde este mismo Art. 304 establece que los GAD y sus parroquias deben definir los "OBJETIVOS DE DESARROLLO TERRITORIAL, líneas de acción y metas" además de participar en la formulación, ejecución, seguimiento y evaluación de los PDOT Y PUGS entre otras facultades, concluimos por tanto que nuestra petición tiene base legal y es competencia del GADMM poder elaborar este PLAN DE DESARROLLO sugerido, pues parten desde las UNIDADES BÁSICAS DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA (Barrios y Parroquias) haciendo el pedido al Ilustre Municipio de Machala. Señor alcalde, esperando que nuestra petición tenga una favorable acogida, reiteramos nuestros sentimientos de gratitud y estima.

Atentamente,

Para constancia de lo actuado y confirmar nuestro petitorio, firmamos en unidad de actos, para los fines legales correspondientes en su orden: Consejo Parroquial de Puerto Bolívar, Comité Integrador de Puerto Bolívar, Presidentes Barriales, Representantes de Organizaciones Sociales Porteñas, Representantes de sectores Productivos, Sector Turístico, Gremios de Comerciantes, de Hoteles, Restaurantes, de Profesionales, de Cooperativas de Pesca, de Turismo Marítimo, Asociaciones, Comités, y ciudadanía en general de la Parroquia Urbana de Puerto Bolívar.

**PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL SECTORIAL DE LA
PARROQUIA URBANA DE PUERTO BOLÍVAR 2022-2030**

OBRAS EN ORDEN DE PRIORIDAD

Nº	COMPONENTE	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL PDOT	META PDOT	INDICADOR DE LA META	PROYECTO	OBJETIVO DEL PROYECTO	ARTICULACIÓN CON OTROS ACTORES	PRESUPUESTO REFERENCIAL	FUENTE DE FINANCIAMIENTO
1	ASENTAMIENTO HUMANO				MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGUA POTABLE CON TECNOLOGÍA DE PUNTA				GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
2	ASENTAMIENTO HUMANO				ALCANTARILLADO INTEGRAL DE PUERTO BOLÍVAR			6200000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
3	ASENTAMIENTO HUMANO				PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES: UBICACIÓN BARRIO WILSON FRANCO			3200000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
4	ASENTAMIENTO HUMANO				HOSPITAL TIPO "C", PARA PUERTO BOLÍVAR CON 60 CAMAS Y 10 ESPECIALIDADES			5500000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
5	ASENTAMIENTO HUMANO				MALECÓN SOBRE EL ESTERO SANTA ROSA, REFORZAR EL MURO Y GANARLE ESPACIO EN 100 METROS AL MAR			12000000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA Y GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL
6	ASENTAMIENTO HUMANO				CEMENTERIO PARA PUERTO BOLÍVAR			2500000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
7	ASENTAMIENTO HUMANO				PERIMETRAL NORTE			60000000,00	GADMM/MTOP/YLPORT
8	ASENTAMIENTO HUMANO				PERIMETRAL SUR			60000000,00	GADMM/MTOP/YLPORT

9	ASENTAMIENTO HUMANO				NAVIGABILIDAD DEL ESTERO HUAYLÁ, 3,2 KM DE LARGITUD, ANCHO 30 M Y PROFUNDIDAD EN MARÍA MÁS BAJA 4 M. SEGUIMENTACIÓN Y DEPOSICIÓN DE RESIDUOS EN 26 HAS EN MARGÉN DERECHO DEL ESTERO HUAYLÁ		500000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL
10	ASENTAMIENTO HUMANO				MALECÓN SOBRE EL MARGÉN DERECHO DEL ESTERO HUAYLÁ		600000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
11	ASENTAMIENTO HUMANO				RECONSTRUCCIÓN COMPLEJO DEPORTIVO PARA PUERTO BOLÍVAR		1000000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA Y GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL Y MINISTERIO DEL DEPORTE
12	ASENTAMIENTO HUMANO				CONSTRUCCIÓN CLÍNICA DE REHABILITACIÓN PARA ADICCIONES, AA/NA.		2000000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL
13	ASENTAMIENTO HUMANO				REGENERACIÓN INTEGRAL PARA PUERTO BOLÍVAR		6000000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
14	ASENTAMIENTO HUMANO				CÁMARAS DE VIDEOVIGILANCIA PARA PUERTO BOLÍVAR		200000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
15	ASENTAMIENTO HUMANO				CÁMARAS DE VIDEOVIGILANCIA EN ALTA MAR CON DRONES PARA PUERTO BOLÍVAR		200000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
16	ASENTAMIENTO HUMANO				REGENERACIÓN DE LOS PARQUES DE PUERTO BOLÍVAR		150000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
17	ASENTAMIENTO HUMANO				CONSTRUCCIÓN Y REMODELACIÓN INTEGRAL DE LAS CASAS COMUNALES DE PUERTO BOLÍVAR		800000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
18	ASENTAMIENTO HUMANO				CONSTRUCCIÓN DE UN MUELLE ARTESANAL EN EL ESTERO HUAYLÁ FRENTE A PUERTO BOLÍVAR		10000000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA

19	ASENTAMIENTO HUMANO				FORMACIÓN DE UN MUSEO HISTÓRICO DE PUERTO BOLÍVAR			75000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
20	ASENTAMIENTO HUMANO				POTENCIALIZAR EL TURISMO EN PUERTO BOLÍVAR			100000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
21	ASENTAMIENTO HUMANO				ADQUISICIÓN DE UNA AMBULANCIA MARÍTIMA (LANCHA RÁPIDA)			45000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
22	ASENTAMIENTO HUMANO				ADQUISICIÓN DE UNA LANCHA RÁPIDA CONTRA INCENDIOS			250000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
23	ASENTAMIENTO HUMANO				CUIDADO Y PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE, SOBRE LA PROBLEMÁTICA EN LA LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE COBRE Y DEMÁS			250000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA
24	ASENTAMIENTO HUMANO				CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PARA 100 NIÑOS			150000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA Y GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL
25	ASENTAMIENTO HUMANO				CREACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO			75000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA Y GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL
26	ASENTAMIENTO HUMANO				CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIONES ARTESANALES			75000,00	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE MACHALA

14

AGRADECIMIENTO :

A los ponentes de esta petición, nos merece el honor de agradecer a :

FELIPE ESPINOZA ORDOÑEZ (Arquitecto)

Ex Decano de la Facultad de Arquitectura de la Universidad de Guayaquil.

A

JACQUELINE RIVERA QUEZADA (Arquitecta)

Técnica de Planeamiento y Ordenamiento Territorial del M.I. Municipio de Santa Rosa.

A

VERÓNICA LANDÍN GARCÍA (Arquitecta Machaleña)

Directora de Planeamiento Urbano, Proyectos y Ordenamiento Territorial del M.I. Municipio de Guayaquil, por sus valiosos aportes en la estructuración, revisión, base legal y petición de un PDOT Sectorial, para nuestra parroquia Urbana de Puerto Bolívar.

**“No importa donde se nace, ni donde se muere,
sino donde se lucha”**

(Simón de la Santísima Trinidad Bolívar y Palacios)

PUERTO BOLÍVAR :

Fue descubierta en el año 1869, por el chatero Juan ORRALA, fue fundada el 18 de Diciembre de 1883, en Enero de 1899 fue elevado a la categoría de PUERTO MAYOR DEL ECUADOR, al igual que GUAYAQUIL, MANTA, y ESMERALDAS. En Junio de 1930 fue elevada a la categoría de PARROQUIA URBANA, por tanto tenemos: 152 años de DESCUBIERTA, 139 años de FUNDACIÓN, 123 años de ser PUERTO MAYOR DEL ECUADOR y 92 años de ser PARROQUIA URBANA.

Somos por tanto la segunda Parroquia de MACHALA en importancia **HISTÓRICA, ECONÓMICA Y DE DESARROLLO DEL CONURBANO AGROEXPORTADOR DE EL ORO Y REGIÓN SUR DEL ECUADOR.**

ANEXO B: MODELO DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS POR PARTE DEL PANEL DE EXPERTOS

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Tema del trabajo de titulación: La exportación de pescado de Puerto Bolívar, El Oro hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos.

Título del trabajo de titulación: Plan de negocios para la exportación de filetes de corvina y robalo bajo la certificación HACCP desde El Oro hacia el mercado de Estados Unidos

Objetivo General: Desarrollar un plan de negocios que facilite la exportación de filetes de corvina y robalo desde Puerto Bolívar hacia el mercado de Nueva York, garantizando el cumplimiento de las normativas de seguridad alimentaria.

PREGUNTAS PARA SELECCIÓN DE EXPERTOS

1. ¿Cuál es su disposición en participar en la evaluación de resultados obtenidos en el presente trabajo de titulación?

Totalmente dispuesto	Medianamente Dispuesto	Dispuesto	Indispuesto	
----------------------	------------------------	-----------	-------------	--

2. ¿Cuál considera que es su nivel de conocimientos sobre el tema del presente trabajo investigativo?

Actualizado	Medianamente Actualizado	Desactualizado	
-------------	--------------------------	----------------	--

3. ¿Cuál es su grado de conocimiento en la rama de investigación del presente trabajo de titulación?

Alto		Medio		Bajo	
------	--	-------	--	------	--

4. ¿Cuál es su grado de intuición para evaluar el presente aporte investigativo?

Alto		Medio		Bajo	
------	--	-------	--	------	--

5. ¿Cuál es nivel de competencia para evaluar el aporte práctico?

Alto		Medio		Bajo	
------	--	-------	--	------	--

**RESUMEN SOBRE EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN
DE FILETES DE CORVINA Y ROBALO DESDE EL ORO, PUERTO
BOLÍVAR A NUEVA YORK, ESTADOS UNIDOS**

El plan de negocios fue desarrollado con el motivo de proponer una opción viable de internacionalización para los pescadores artesanales de la comunidad de Puerto Bolívar, El Oro a fin de que logren vender su producto a un mercado tan demandante como lo es el estadounidense. En años recientes se ha demostrado que Estados Unidos cuenta con una notable preferencia por importar alimentos de mar en grandes cantidades, en esta instancia, Puerto Bolívar cuenta con la ventaja de contar con constante acceso a mariscos de buena calidad y a valores accesibles.

Es así que se propone en este estudio la exportación de filetes de pescado, específicamente de corvina y robalo hacia el mercado de Nueva York, Estados Unidos. Debido a que es uno de los estados más demandantes de este producto en país norteamericano, y si bien, es necesario contar con certificación HACCP para ingresar al mercado estadounidense, se pretende hacer uso de emparadoras y procesadoras ecuatorianas que cuenten con dicha certificación para facilitar el proceso.

 **PLAN DE NEGOCIOS**

ANÁLISIS DE MERCADOS

• **Motivos para exportar a Estados Unidos**

- ✓ Estados Unidos es el país que lidera las principales importaciones de mariscos a nivel internacional, contando con una alta preferencia por los productos que cuenten con estándares de calidad.
- ✓ Este mercado es potencial para la comercialización de filetes de corvina y robalo ecuatoriano por ser una nación con solvencia y capacidad adquisitiva.
- ✓ Ecuador y EEUU cuentan con un Acuerdo Comercial de Primera Fase, firmado en 2020 para facilitar las relaciones comerciales.

• **Situación económica norteamericana**

- ✓ En los últimos años se ha notado un crecimiento en la capacidad adquisitiva de los estadounidenses, lo que representa una oportunidad para los exportadores ecuatorianos.

• **Competidores**

- ✓ Las naciones más competidoras son: Vietnam, Chile y China, debido a que cuentan con ventaja por su capacidad en infraestructura y experiencia en el campo.

- **Oferta**
- ✓ Puerto Bolívar produce mensualmente cerca de 50 toneladas de pescado blanco, de las que el 60% es corvina y robalo.
- **Ley especial para Puerto Bolívar**
- ✓ Esta ley pretende aumentar la capacidad productiva en el sector artesanal de la comunidad, promoviendo el acceso a modos de comercio internacional como las exportaciones mediante apoyos financieros.

PROCESO DE CAPTURA

- ✓ Se hace uso de un sistema de pesca con anzuelo por ser más sostenible y esencial para conservar la calidad del producto. Además, los costos por captura son accesibles.

ALMACENAMIENTO EN PLANTA

- ✓ El pescado se podría transportar a plantas especializadas que cuentan con certificaciones HACCP y con cadenas de frío ideales para la conservación del producto.

EMPAQUE Y MATERIALES

- ✓ Se haría uso de bolsas de polietileno de alta barrera con etiquetas en inglés y español, para mayor comprensión.

PRODUCTO

- ✓ Filetes de corvina y robalo, el cual es capturado cerca de Puerto Bolívar y procesados en plantas especializadas.
- ✓ Se pretende comercializar en presentaciones de 1 y 2 libras de filetes. Además de estar sellados al vacío.
- ✓ También, existe la posibilidad de darle valor agregado a los filetes de pescado aplicándoles especias y condimentos para su fácil preparación posterior.

PROCESO DE EXPORTACION

- ✓ El producto ya procesado se embarca hacia Estados Unidos por medio de transporte marítimo
- ✓ El valor FOB presupuesto es de \$8,00 por libra fileteado
- ✓ Es necesario contar con un agente de aduana para realizar el proceso documental ante la autoridad.

PREGUNTAS DE EVALUACIÓN AL PLAN

1. **¿El objetivo de desarrollar un plan de negocios para la comunidad de pescadores artesanales es importante en el contexto actual del mercado pesquero?**

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					

2. **¿El enfoque propuesto sobre el valor agregado a las capturas es suficiente para mejorar las condiciones y rentabilidad de los pescadores?**

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					

3. **¿La opción propuesta de alquilar plantas procesadoras es viable para el sector pesquero artesanal?**

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					

4. **¿La información detallada sobre las facilidades de exportar a Estados Unidos resulta atractiva?**

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					

5. ¿El precio propuesto para comercializar el producto en el extranjero abarca todos los costos previos y es competitivo?

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					

6. ¿Este plan de negocios desarrolla alternativas para mejorar la calidad de oferta de los filetes de pescado?

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					

7. ¿El plan de negocios se ajusta a la situación actual de la economía ecuatoriana?

SI, CUMPLE		MEDIANAMENTE		NO, CUMPLE	
Observaciones:					