UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR CON MENCION EN PUERTOS Y ADUANAS

TEMA:

LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LA EXPORTACIÓN DE FILETES DE PESCADO DESDE ECUADOR HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NOMBRE:
JORGE PAUL INTRIAGO

ENSAYO

MACHALA

2025

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, **Jorge Paul Intriago**, estudiante de la **Maestría en Comercio Exterior**, declaro bajo protesta de decir verdad que el presente trabajo final de titulación titulado: **"LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LA EXPORTACIÓN DE FILETES DE PESCADO DESDE ECUADOR HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS"**, es de mi completa autoría.

Asimismo, manifiesto que **no he incurrido en plagio total ni parcial** de textos, ideas, datos o resultados contenidos en otras tesis, trabajos académicos o publicaciones científicas, y que todas las fuentes utilizadas han sido debidamente citadas conforme a las normas académicas vigentes.

Asumo la responsabilidad ética y académica por el contenido del trabajo, y reconozco las consecuencias que pudieran derivarse en caso de comprobarse lo contrario.

Machala, 13 de Julio del 2025

Firma: _____

Jorge Paul Intriago

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 4

2. DESARROLLO 6

2.1 Tendencias de consumo y demanda de filetes de pescado en Estados Unidos 6

2.2 Barreras comerciales y normativas reguladoras 7

2.3 Calidad y competitividad del producto ecuatoriano 7

2.4 Estrategias para aprovechar las oportunidades comerciales 8

3. METODOLOGÍA Y TECNICAS A UTILIZAR PARA EL DIAGNOSTICO 11

3.1 Tipo de enfoque 11

3.2 Diseño metodológico 11

3.3 Justificación del enfoque metodológico 11

3.4 Fuentes de información 11

3.5 Parámetro de selección de la documentación 12

3.6 Herramientas 13

4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN 14

5. CONCLUSIONES 15

1. INTRODUCCIÓN

La actividad pesquera representa uno de los ejes integradores fundamentales de la economía ecuatoriana, no únicamente por su capacidad de generar empleo, sino también en cuanto a su importante papel en la generación de divisas a partir de su comercio exterior. En ese sentido, la exportación de filetes de pescado ha adquirido una importancia significativa dada la creciente demanda por parte del mercado internacional, principalmente de los Estados Unidos de América, el cual ha incrementado su consumo de productos del mar a partir de la tendencia alimentaria hacia el tema de la salud y la sostenibilidad. Sin embargo, a pesar de las potencialidades que posee Ecuador en ese sentido, continúan existiendo limitaciones de carácter estructural y de planeación de la estrategia, las cuales han hecho que la plena inserción de este producto en el competitivo mercado estadounidense sea una realidad lejana.

El presente ensayo se sostiene de las oportunidades comerciales existentes para la exportación de filetes de pescado desde Ecuador hacia Estados Unidos, principalmente hacia el estado de Nueva York. El análisis del tema es relevante, ya que la subexplotación de dichas oportunidades de comercio supone consecuencias negativas para la economía nacional: el estancamiento del incremento de las exportaciones, la pérdida de competitividad respecto de otros países como China, el debilitamiento de la industria pesquera no industrializada y un menor flujo de inversiones, por ejemplo, en infraestructuras pesqueras.

El objetivo general de este trabajo es analizar el nivel de consumo de productos de mar en el mercado estadounidense, aplicando un especial énfasis en los filetes de pescado, así como el determinar cuáles son las condiciones de acceso al mercado estadounidense (certificaciones, normas, etc. y acuerdos de libre comercio).

Para lograrlo, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la evolución y crecimiento de la demanda sobre los filetes de pescado en el mercado estadounidense.
- Evaluar la competitividad de Ecuador en la exportación de estos productos frente a la potencial competitividad de otros países exportadores.
- Analizar la importancia del cumplimiento de normas internacionales en la obtención de una mayor aceptación del producto ecuatoriano.
- Proponer estrategias diferentes que aumenten la competitividad del filete de pescado ecuatoriano en el mercado estadounidense.

La pregunta que guiará el ensayo es: ¿Cuáles son las oportunidades comerciales que puede aprovechar Ecuador para exportar filetes de pescado al mercado estadounidense y qué

estrategias deben programarse para poder derrotar barreras? y la hipótesis planteada indica que si se desarrolla un análisis integral que contemple la demanda, calidad del producto, barreras comerciales, costos y estrategias de marketing, entonces se podrá aumentar la competitividad y la posibilidad de éxito en la exportación de filetes de pescado ecuatorianos.

Desde un enfoque científico, el presente trabajo representa una contribución al sujeto de estudio de la gestión del comercio exterior y de la gestión aduanera, por tratarse de un estudio aplicado sobre un producto estratégico que las extiende los límites del ámbito de su aplicación; desde la perspectiva práctica, establece recomendaciones concretas para los intervinientes del sector pesquero específicamente, para los pescadores artesanales; metodológicamente, el análisis está fundamentado en una combinación de técnicas cuantitativas y cualitativas, en más el aprovechamiento del análisis de las fuentes académicas, lo cual permite asegurar que se presente un punto de vista globalizado en la cuestión mantenida.

El tema de estudio de este trabajo es la exportación de filetes de pescado; el ámbito espacial de estudio de este trabajo es la relación comercial entre Ecuador y el estado de Nueva York, Estados Unidos.

El despliegue del ensayo incluye el análisis de la demanda estadounidense, de las barreras reglamentarias/logísticas, de la competitividad del producto ecuatoriano y finalmente, de una formulación estratégica de recomendaciones para una inserción exitosa en el mercado objetivo. Bajo este enfoque, estudiar las oportunidades comerciales de la exportación de filetes de pescado desde Ecuador al mercado estadounidense no es solo conveniente, sino que es urgente, pues la adecuada explotación de estas oportunidades puede ser determinante para revitalizar la industria pesquera nacional. Especialmente la artesanal, aumentar los ingresos de divisas y posicionar a Ecuador como un competidor más en mercados con alto valor. Este estudio representa, además, un aporte importante para el desarrollo económico sostenible del país, puesto que refuerza la competitividad internacional de Ecuador por medio de la diversificación de sus exportaciones. Por lo que reconocer los retos y potencialidades del acceso al mercado estadounidense no constituye únicamente un reto comercial, sino que también representa una necesidad estratégica prioritaria para el futuro del comercio exterior ecuatoriano.

Así, esta investigación es útil para los tomadores de decisiones, para los exportadores, para las asociaciones pesqueras y, por supuesto, para las autoridades ya que les brinda la información básica para poder plantear políticas. Para poder mejorar los procesos productivos y, por tanto, para poder dirigir sus esfuerzos comerciales de forma más eficaz.

2. DESARROLLO

2.1 Tendencias de consumo y demanda de filetes de pescado en Estados Unidos

El mercado estadounidense está claramente evolucionando hacia resoluciones en pro de la alimentación saludable, lo que han supuesto el alza progresiva en la búsqueda de productos naturales y con bajo contenido graso, anclados en productos con alto valor nutricional. En este sentido, los productos del mar, los filetes de pescado en especial, se han posicionado como la opción prioritaria de la dieta de muchas personas. Esta preferencia se ha visto reforzada también por el aumento del consumo en ciudades grandes como Nueva York, donde las poblaciones multiculturales y con alto poder adquisitivo apuestan por productos frescos, de calidad y sostenibles a su vez.

Según datos del Banco Central del Ecuador, Estados Unidos se consolidó como el principal destino de las exportaciones ecuatorianas, al concentrar el 23,8 % del total en el año referido. En ese mismo período, el mercado estadounidense representó el 19,7 % de las exportaciones no petroleras del país, destacándose el camarón como el principal producto exportado, con un valor de 825,9 millones de dólares. Estos datos reflejan una creciente demanda por parte de Estados Unidos, lo que reafirma su papel estratégico en el comercio exterior ecuatoriano.

El filete de pescado se puede presentar como un producto cuyo valor añadido puede resultar también especialmente atractivo para el consumidor estadounidense ya que remite a la comodidad y el ahorro del tiempo en la preparación del mismo. Al mismo tiempo, el consumidor medio estadounidense está mostrando también cada vez más interés en el origen del producto, en el tipo de pesca utilizada, en la cuestión medioambiental y en la trazabilidad de los productos. Las empresas exportadoras deben entender estas motivaciones y adecuar su oferta a los hábitos de compra y valores éticos del cliente estadounidense.

En el caso de Ecuador, existe una oportunidad clara para posicionarse como proveedor fiable si se logra entender y anticipar estas tendencias de consumo. Si bien el país tiene muchas oportunidades de recursos pesqueros y especies de gran relevancia en el mercado internacional, la falta de segmentación de la demanda y de estudios de mercado ha hecho que no se pueda consolidar una oferta especializada, lo que concluye en perder el potencial que aún puede tener Ecuador en un entorno competitivo.

Para sustentar lo anterior mencionado el Instituto Gallego de Promoción Económica (2022) indica que, en el año 2019, Estados Unidos se posicionó como el mayor importador a nivel global de conservas de pescado y marisco, concentrando el 17,5 % del total de las importaciones mundiales en este rubro. Durante el año 2020, las importaciones de estos

productos alcanzaron un valor de 4.900 millones de dólares, lo que representó un incremento del 9,6 % en comparación con el año anterior.

Esto comprende un panorama optimista para el país pues esto indica que existe una demanda intensificada sobre el producto que se pretende promocionar y vender en el mercado objetivo.

2.2 Barreras comerciales y normativas reguladoras

Exportar filetes de pescado a Estados Unidos representa una tarea compleja y muy difícil de llevar a cabo ya que el conjunto de barreras sanitarias, técnicas, administrativas y logísticas a sobrepasar son muy numerosas. Una de las dificultades más relevantes es que existen muchas exigencias sanitarias por parte de las autoridades de Estados Unidos, que piden, entre otras muchas exigencias, una serie de certificaciones para garantizar la seguridad alimentaria, la conformidad con las normativas de etiquetado y la trazabilidad del producto de su origen al consumidor final.

No solamente esas certificaciones están relacionadas con un grado elevado de exigencia técnica, sino que están asociadas a la necesidad de una inversión económica elevada que muchas de las pequeñas empresas ecuatorianas no pueden afrontar. A las barreras previas se le suman las barreras logísticas, como son los largos tiempos de envío, los requisitos de cadena de frío o la existencia de vínculos comerciales fuertes con los distribuidores y mayoristas en destino final. Todas esas condiciones pueden llegar a desincentivar a los productores nacionales, especialmente a los de la pesca artesanal, aquellos que viven con recursos limitados y que no tienen el soporte estructural que precisan.

Sobre lo anterior mencionado, de acuerdo con Ávila et al. (2023), el sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP, por sus siglas en inglés) representa una metodología orientada a asegurar la inocuidad de los alimentos. Aunque su aplicación se ha centrado en el sector alimentario, este enfoque ha sido adoptado en diversas industrias, mostrando antecedentes altamente positivos que evidencian su eficacia en la obtención de procesos productivos con elevados estándares de calidad. (pág. 36)

Pero el mercado estadounidense, a pesar de lo ancho y de lo que puede comprar, es muy competido. Hay que cumplir con requisitos muy concretos; si se incumplen, puede haber rechazo de la carga, multa o pérdida de reputación, lo que conlleva un riesgo muy alto para los exportadores inexpertos o mal preparados.

2.3 Calidad y competitividad del producto ecuatoriano

A pesar de los problemas que enfrenta, el filete de pescado ecuatoriano tiene cualidades que le permiten competir en los mercados internacionales. Las especies que están disponibles en el país, como la corvina, el dorado, el pargo o el atún, tienen óptimas características como la

firmeza de la textura, un sabor suave y un bajo contenido graso, siendo apreciadas por un consumidor exigente. Además, muchas de estas especies de peces que los ecuatorianos pueden ofrecer tienen origen en pesquerías artesanales que utilizan métodos de pesca responsables con el medio ambiente, lo que es un valor añadido que puede comercializar en aquellos mercados donde los consumidores valoran ese tipo de pesca responsable.

Sin embargo, la competitividad del producto no sólo depende de que tenga buena calidad, sino que también requiere de una estrategia comercial clara de diferenciación de la marca, así como de una presentación novedosa y cumplir con los estándares internacionales. Para mejorar su posicionamiento en los mercados de exportación, el sector pesquero ecuatoriano deberá invertir en tecnología de procesamiento de pescado; en sistemas de aseguramiento de la calidad; en características del packaging atractivo; en marketing digital y en ferias internacionales para conseguir una comercialización que logre resaltar el origen, frescura y sostenibilidad del producto.

En relación con lo anterior, Gaytán (2020) señala que el plan de negocios constituye una herramienta clave de planificación estratégica, la cual permite a las empresas proyectar su desarrollo futuro. Este instrumento facilita la identificación de oportunidades comerciales relevantes, delimita el ámbito de acción empresarial, orienta la toma de decisiones sobre nuevas áreas de negocio y permite visualizar y cuantificar los recursos disponibles, tanto tangibles como intangibles. Dichos elementos sirven como base para la definición de objetivos y contribuyen a garantizar la rentabilidad y la generación de utilidades. (pág. 144)

Además, esto se complementa a lo añadido por Zhingre et al. (2020) el cual afirma que el plan de negocios resulta fundamental para la concreción de un objetivo, constituyéndose como una herramienta de gran valor tanto para administradores como para emprendedores. Este instrumento permite prever las etapas necesarias para transformar una idea empresarial en una iniciativa exitosa, al tiempo que contribuye al cumplimiento de metas en distintos horizontes temporales: corto, mediano y largo plazo. (pág. 12)

2.4 Estrategias para aprovechar las oportunidades comerciales

Para que Ecuador sea capaz de aprovechar el potencial de mercado de Estados Unidos se requiere de construir e implementar estrategias comerciales basadas en el conocimiento del entorno externo; así como de las capacidades internas. Una de las acciones a tener en cuenta es la favorecer la diversificación de mercados en el propio territorio de Estados Unidos, por la que se puede dejar de lado la preocupación por las grandes cadenas de distribución y aprovechar el acceso de mercados nicho como restaurantes de comida saludable, cadenas de

supermercados que trabajan con productos de origen orgánico o distribuidores específicos de productos latinoamericanos.

A la par de la diversificación de mercados, es recomendable establecer alianzas estratégicas entre el sector público y privado de la industria de alimentos además de favorecer la consecución de certificaciones sanitarias y la implementación de buenas prácticas pesqueras. El Estado ecuatoriano podría cumplir un importante rol en el ámbito de la capacitación, asistencia técnica y financiamiento para pequeños y medianos exportadores, así como en el trabajo de promoción internacional del producto trabajando a través de oficinas comerciales y misiones comerciales. En este sentido Silveira et al. (2022) indica que el comercio exterior, más allá de sus fundamentos teóricos y enfoques empíricos, constituye un entorno dinámico y adaptable. A lo largo de la historia desde el Imperio Romano hasta la actualidad, ha sido testigo de procesos como uniones económicas, transformaciones corporativas, corrientes filosóficas emergentes y cambios demográficos, abarcando distintas generaciones, desde las tradicionales hasta las posprogresistas. Además, ha operado bajo múltiples formas de organización estatal, experimentando tanto logros como fracasos en la gestión pública. A pesar de esta diversidad histórica, un elemento ha permanecido constante: la economía política. (pág. 7)

Así de importante es el fortalecimiento de la infraestructura portuaria y logística, de manera que el desarrollo de rutas eficientes de transporte, de centros de acopio refrigerado o sistemas de trazabilidad marquen una diferencia en la calidad final del producto entregado. En sí, esto indica que una infraestructura logística fuerte permitiría reducir tiempos y costos, aumentando la competitividad frente a los demás países exportadores.

Por último, se requiere una visión de largo plazo que articule los intereses que tienen todos los actores de la cadena productiva; ahora bien, la planificación estratégica debe basarse en datos, en la investigación de mercados y en el análisis de la competencia. De manera que la exportación de filetes de pescado no dependa del azar y de los esfuerzos aislados, sino que incluya un modelo articulado de inserción internacional que sea sostenible y rentable para el país.

El análisis de las oportunidades de negocio que pueden surgir de la exportación de filetes de pescado desde Ecuador hacia el mercado estadounidense ha encontrado un escenario contradictorio: por un lado, existe un entorno de alta demanda y abierta a productos saludables; por otro, barreras productivas y dificultades logísticas que requieren de una preparación estratégica y capacidad de adaptación. El consumidor estadounidense se manifiesta claramente a favor de los alimentos sostenibles, bien certificados y de calidad, lo que resulta en una ventana de oportunidad para el filete de pescado ecuatoriano. Siempre que este cumpla con los

estándares exigidos y logre, además, diferenciarse adecuadamente frente a competidores bien constituidos.

Por otro lado, las barreras comerciales no deben ser vistas como barreras inquebrantables, sino como filtros que determinan cuáles son los productos que están preparados para competir en mercados de alto valor. Con inversión en calidad, trazabilidad, certificaciones y un buen plan de marketing el filete ecuatoriano puede llegar a ser una alternativa premium en el mercado de Nueva York.

3. METODOLOGÍA Y TÉCNICAS A UTILIZAR

3.1 Tipo de enfoque

El enfoque que se aplicó en este trabajo es cualitativo dado que se orienta al análisis de la interpretación de información textual proveniente de fuentes de carácter académico y documental. Este tipo de enfoque es el más indicado para poder saber y entender fenómenos complejos como la exportación de productos pesqueros desde perspectivas integrales, ya que también toma en cuenta factores económicos, sociales, normativos y logísticos. Por el contrario de los enfoques cuantitativos donde se mide variables numéricamente y solamente se prefiere identificar las variables alternativas, aquí la predilección es identificar patrones de comportamiento, analizar contextos, proponer estrategias en función de la comprensión profunda del problema que se investiga.

3.2 Diseño metodológico

Se utilizó un diseño de investigación documental, lo que significa que se revisó, recuperó y analizó información previamente publicada sobre un objeto de estudio. Este diseño se considera el más apto en caso de tener que revisar los antecedentes, teorías, normativas, informes técnicos y relatos de casos sobre la exportación de los filetes de pescado, puesto que la investigación documental permite contraponer distintos puntos de vista y también es útil para encontrar vacíos de un conocimiento, así como para rescatar elementos y contenidos fundamentales que pueden ser incluidos en una base heurística de análisis sin la aplicación de encuestas o entrevistas directas.

3.3 Justificación del enfoque metodológico

El enfoque documental coincide con la propuesta que se persigue en la misma: el acceso a un gran volumen de conocimiento acumulado del que obtener, a partir de un análisis minucioso de las condiciones actuales de la actividad del comercio internacional pesquero entre Ecuador y Estados Unidos y, así, las oportunidades y barreras que son relevantes. Para poder cumplir con ello, se hizo referencia a literatura científica, a normas internacionales, a reportes técnicos o estudios previos, que están disponibles a través de bases de datos o bancos de datos y/o entes oficiales reconocidos. En esta misma línea, el enfoque también permite realizar comparativas de modelos exitosos en países exportadores, para aplicar lecciones tales al contexto ecuatoriano.

3.4 Fuentes de información

Fuentes primarias: Se obtiene como principal fuente de información los artículos científicos revisados por pares, habiéndose publicado estos en revistas que están indexadas en bases de datos académicas bien reconocidas como Scopus; Web of Science (WoS); SciELO y Redalyc.

Estas publicaciones aportan la investigación de carácter actual del comercio exterior, del marketing internacional; de la sostenibilidad pesquera; de las barreras comerciales y de las estrategias de exportación de productos marinos.

Fuentes secundarias: Se consultarán los documentos emitidos por organismos internacionales como la FAO; el International Trade Centre; la CEPAL; y el Banco Mundial, informes de organizaciones nacionales como el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca de Ecuador, ProEcuador, y tesis académicas que tienen que ver con la temática. Se dispondrá de libros especializados, así como de estadísticas oficiales, que permitan situar la situación del entorno económico; del entorno comercial; y del entorno logístico del país.

3.5 Parámetro de selección de la documentación

Con el propósito de garantizar la calidad y la pertinencia del material recolectado, se fijarán a continuación los criterios que regirán la elección de los documentos.

Palabras clave a utilizar: Términos tales como: "exportación de pescado", "filetes de pescado Ecuador", "barreras comerciales EEUU", "normativas FDA", "competitividad pesquera", "marketing internacional", "accesos a mercados" y "estrategias de internacionalización".

Periodo de publicación: Se buscarán documentos publicadas entre 2020 y 2025 para garantizar que la información sea vigente y mantenga pertinencia ante el contexto actual del comercio exterior.

Idioma: Se incluirán las investigaciones publicadas en español y en inglés, ya que una gran cantidad de investigaciones de interés sobre comercio internacional y normativas estadounidenses están escritas en inglés, mientras que la literatura de contexto y nacional lo está mayoritariamente en español.

Relevancia temática: Se seleccionarán únicamente los textos que guarden relación con los objetivos planteados en la investigación, desechando texto sin relación o generalista.

En el caso de los artículos científicos, se priorizarán aquellos publicados en revistas indexadas con un elevado factor de impacto y un buen reconocimiento en el medio académico, lo que garantiza la calidad metodológica de la misma y la posible validez de los datos encontrados.

A continuación, se detallan las técnicas de análisis de la información a usar. La información obtenida se someterá a los siguientes tipos de análisis cualitativo en forma de técnicas de análisis cualitativo organizadas en función de los datos que se vayan recuperando.

Análisis de contenido temático: Se identificarán las categorías o los ejes principales como la demanda del consumidor, barreras o límites comerciales, normativas sanitarias, competitividad del producto o estrategias de posicionamiento. A partir de las cuáles se agrupará la información obtenida y se irán describiendo las relaciones entre lo encontrado.

Análisis comparativo: Se contrastarán casos exitosos de exportación de productos pesqueros desde otros países con el contexto de la experiencia ecuatoriana, identificando las brechas, debilidades y posibilidades de mejora.

Sistematización en matrices: Se organizará la información que se considere clave en matrices temáticas que permitan visualizar tendencias, coincidencias, contradicciones y vacíos de información que permitan en consecuencia elaborar una interpretación coherente y argumentada del fenómeno estudiado.

3.6 Herramientas

Si bien se descartan las encuestas y entrevistas como herramientas, se construirá como principal herramienta la matriz de análisis documental para la organización de datos. Como campos de la matriz se incorporarán la siguiente información: el autor; año; país de origen; objetivo; método; hallazgos; conclusiones; relación del estudio como objetivo de esta investigación. Esta herramienta permite la comparación sistemática de los documentos y para la obtención de las categorías temáticas, así como para la obtención de conclusiones y recomendaciones atendiendo a la evidencia documental.

En definitiva, adoptar una estrategia cualitativa mediante un diseño metodológico documental es enteramente coincidente con las intenciones iniciales del presente estudio, dado que permite examinar concienzuda y analíticamente una multiplicidad de fuentes tanto académicas como institucionales. La revisión documental facilita la capacidad de fundamentar el análisis de la complejidad del proceso de exportación desde Ecuador y de filetes de pescado hacia Estados Unidos, cuando se puede acceder a través de ella a contenidos especializados, estudios comparativos y experiencias exitosas de otros países.

Así mismo, la aplicación de técnicas de análisis de contenido temático y de análisis comparativo deja captar patrones, dificultades comunes y estrategias que fácilmente se pueden aplicar al contexto ecuatoriano. La aplicación de matrices de sistematización como herramienta de análisis permite garantizar una rigurosa organización de la información, lo que contribuye a la rendición de una interpretación válida y fundamentada de la información que hemos obtenido.

Los planteamientos metodológicos, desde el diseño inicial del trabajo hasta la forma de presentación final, no sólo permiten dar sustento académico al tipo de investigación, sino que también dan pie a generar propuestas factibles en base a evidencias documentadas por las actividades de campo.

4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

El análisis de la información disponible en artículos científicos, informes institucionales, normativas internacionales e informes sectoriales permitió identificar resultados relevantes que permiten entender la situación actual y las perspectivas desde el punto de vista de la exportación de filetes de pescado desde Ecuador hacia el mercado de Estados Unidos y, concretamente, hacia el estado de Nueva York.

Dentro de los resultados más relevantes obtenidos se encuentra el hecho de confirmar la existencia de una demanda sostenida y creciente en el consumidor estadounidense hacia productos del mar, en particular hacia filetes de pescado. Esta situación genera, en efecto, un comportamiento que responde principalmente a tendencias que apuntan hacia el consumo de alimentos saludables, a la concienciación sobre medio ambiente y a la preferencia de los consumidores por productos de pescado saludables y que destacan por su origen natural y su sostenibilidad. Se detectó, además, que el consumo de productos de pescado presenta una alta concentración en zonas urbanas como la ciudad de Nueva York, donde existe un mercado dispuesto a pagar más por productos de pescado diferenciados que cuenten con certificaciones sanitarias y ambientales formales.

Se identifican barreras estructurales que limitaran la inserción del producto ecuatoriano en dicho mercado, cabe resaltar las estrictas exigencias normativas impuestas por la FDA, las certificaciones exigidas (por ejemplo, HACCP) y los requerimientos de trazabilidad y etiquetado. Las que venían a representar altos costos y exigencias logísticas que muchas de las empresas pesqueras ecuatorianas aún no contaban con la capacidad de cumplir de manera eficiente y con sostenibilidad.

En el caso del Ecuador, si bien existe una clara y alta calidad de los filetes de pescado y una clara competitividad en términos de frescura y sostenibilidad, este potencial sólo se articula con una estrategia de exportación de muy baja calidad. También se detectó una debilidad en cómo sistematizar los datos de mercado y en la formación técnica del sector exportador artesanal, lo que afecta en sí a la capacidad de respuesta ante los requisitos internacionales.

5. CONCLUSIONES

El presente estudio permitió identificar y comprender las oportunidades comerciales que existen para la exportación de filetes de pescado desde Ecuador, en la estructura del mercado de Estados Unidos (en particular en el estado de Nueva York) así como descubrir las dificultades estructurales, normativas, estratégicas, etcétera, que condicionan esta inserción. A partir de un enfoque cualitativo, se realizó el análisis de la información procedente de fuentes académicas, institucionales y normativas, entre otras.

Uno de los principales hallazgos probablemente confiera la importancia de que Estados Unidos sea un mercado atractivo y en expansión para los productos del mar debido a las tendencias del consumo relacionadas con la salud, la sostenibilidad y la comodidad. Sin embargo, igualmente Ecuador presenta limitaciones, como la falta de exigencias sanitarias; la poca cantidad de certificaciones internacionales; las debilidades logísticas; e incluso la no existencia de una estrategia comercial coherente que permita ofrecer sus productos a un mercado muy estructurado.

Atendiendo el objetivo general del ensayo, se da la respuesta de que el Ecuador sí puede tener oportunidades válidas de exportación de filetes de pescado hacia Estados Unidos, si bien para poder llevarlas a cabo será indispensable mejorar la calidad del producto, invertir en procesos de certificaciones, hacer inteligencia comercial y hacer alianzas entre los sectores público y privado para mejorar la infraestructura y poder acceder a la información relacionada con los mercados.

Finalmente, se proponen las siguientes recomendaciones:

1. Llevar a cabo planes de capacitación técnica para pescadores artesanales y exportadores, enfocados en FDA, certificaciones sanitarias y buenas prácticas de producción.
2. Promover políticas públicas que faciliten la obtención de certificaciones internacionales a través de subsidios, asistencia técnica y simplificación de trámites.
3. Impulsar el desarrollo de una marca país para los productos pesqueros ecuatorianos, que ponga de relieve su origen sostenible, frescura y calidad diferenciada.
4. Llevar a cabo estudios de mercado más concretos y actualizados sobre las preferencias de consumo en Estados Unidos, segmentando por regiones y por canales de distribución.
5. Promover la creación de un sistema de información integrado entre productores, exportadores y entidades de comercio exterior orientado a mejorar la trazabilidad, la planificación logística y el acceso a oportunidades comerciales.

Por último, se sugiere que futuros estudios complementen la presente investigación incursionando en métodos mixtos (cualitativos y cuantitativos), en donde se puedan realizar encuestas a los consumidores y/o entrevistas a importadores o estudios de caso de empresas ecuatorianas exportadoras para obtener un panorama más amplio y aplicado acerca del fenómeno generado. Esta línea de análisis ayudará a configurar estrategias más efectivas y sostenibles que contribuyan a que el filete de pescado ecuatoriano se posicione en mercados internacionalmente reconocidos.

Bibliografía

Arguello, F. (1 de Octubre de 2020). Guía del Estado de Nueva York, Estados Unidos. *Guía del Estado de Nueva York, Estados Unidos*. Nueva York, Nueva York, Estados Unidos. Obtenido de https://www.upv.es/contenidos/ORI/info/U0874484.pdf

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, XXXXI*(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

de Castro, C., Gadea, E., & Sánchez, M. (2020). Estandarizadores. La nueva burocracia privada que controla la calidad y la seguridad alimentaria en las cadenas globales agrícolas. *Revista Española de Sociología (RES)*, 1-29. https://doi.org/Revista Española de Sociología (RES)

Ecuador, B. C. (2024). *BOLETÍN ANALÍTICO TRIMESTRAL DE COMERCIO EXTERIOR.* Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/ComercioExterior/informes/ResultCE_012024.pdf

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

Gaytán Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y negocios. *Scielo*, 143-156. https://doi.org/https://doi.org/10.32870/myn.v1i42

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

Instituto Gallego De Promoción Económica. (2022). *INFORME SECTOR CONSERVERO ESTADOS UNIDOS.* Obtenido de https://www.igape.gal/images/05-mais-igape/05-05-quensomos-internacional/antenas/eeuu/Informe_Sector_Conservero_en_EE.UU_Castellano.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

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/

Sabando, M., & Palacios, N. (2023). La Pesca Artesanal y su Incidencia en el Desarrollo Socioeconómico de los Pescadores de Crucita-Ecuador. *Digital Publisher CEIT*, 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

Silveira, Y., Sanabria, J., & Barrios, E. (Octubre-Diciembre de 2022). Modelo de marketing internacional desde las funciones de la economía política para el comercio exterior. *Revista de Ciencias Sociales, XXVIII*(4), 2-21. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8703836

Zhingre, S., Erazo, J., Narváez, C., & Moreno, V. (Julio-Diciembre de 2020). Plan de negocios para evaluar la viabilidad en el sector microempresarial de repuestos de vehículos. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA, V*(10), 2-27. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i10.699