



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE FILETE DE CORVINA Y RÓBALO CONGELADO DESDE LA “ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN PESQUERA ARTESANAL PUERTO JELÍ”, HACIA EL MERCADO DE MADRID - ESPAÑA EN EL PERÍODO 2017 – 2018.

AUTORA:

NANCY FABIOLA TURUSHINA ALBÁN

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la señorita Nancy Fabiola Turushina Albán, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado el contenido se autoriza su presentación.

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas

DIRECTORA

Ing. Iván Oswaldo Escobar Vargas

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Nancy Fabiola Turushina Albán, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos que constan en el documento son de otras fuentes y están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 21 de Marzo del 2018.

Nancy Fabiola Turushina Albán
050364465-0

DEDICATORIA

A Dios por sus bendiciones, a mis padres y mí enamorado por su apoyo constante al igual que a mis hermanos, familiares y amigos por sus mensajes positivos que me han impulsado a continuar cumpliendo con mis metas, los dedico el esfuerzo y los logros que he alcanzado en el transcurso de mi vida académica plasmados en este trabajo de titulación.

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitirme cumplir mis metas, a mis padres, hermanos y mi enamorado por su apoyo constante , por formar parte de este proceso académico, al igual que a mis amigos y familiares, les agradezco infinitamente por acompañarme en este logro tan anhelado.

ÍNDICE GENERAL

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de gráficos	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1 Formulación del problema.....	3
1.1.2 Delimitación del problema	3
1.2 JUSTIFICACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS	6
1.3.1 Objetivo General.....	6
1.3.2 Objetivo Específicos.....	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL	7
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	10
2.2.1 Pescado	10
2.2.2 Corvina	13
2.2.3 Róbalo.....	15
2.3 GLOSARIO	23
2.4 IDEA A DEFENDER.....	31
2.4.1 Idea General.....	31
2.4.2 Ideas Específicas.....	31
2.5 VARIABLES	32

2.5.1	Variable Independiente	32
2.5.2	Variable Dependiente	32
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		33
3.1	MODALIDAD.....	33
3.2	TIPOS	33
3.3.1	Investigación bibliográfica documental.....	33
3.3.2	Investigación descriptiva	33
3.3.3	Investigación de campo	34
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA	34
3.4.1	Población	34
3.4.2	Muestra:	34
3.5	CONSUMO APARENTE	34
3.5.1	Formula del consuno aparente	35
3.6	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	35
3.6.1	Métodos	35
3.6.2	Técnicas	36
3.6.3	Instrumentos:	36
3.7	RESULTADOS	36
3.8	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER.....	37
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....		39
4.1	TEMA	39
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA	39
4.3	GENERALIDADES DE LA ASOCIACIÓN.....	40
4.3.1	Misión.....	40
4.3.2	Visión.....	40
4.3.3	Objetivos de la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí	40
4.4	ESTUDIO TÉCNICO	41
4.4.1	Ubicación Geográfica	41
4.4.2	Organigrama Estructural.....	41
4.4.3	Organigrama Funcional	42
4.4.4	Capacidad de producción.....	43
4.4.5	Clientes	44
4.4.6	Logotipo.....	44
4.4.7	Etiquetado.....	44

4.4.8	Embalaje	45
4.4.9	Flujo grama del proceso de producción de corvina y róbalo.....	46
4.4.10	Producto terminado.....	47
4.4.11	Flujo del proceso de exportación	47
4.5	ANÁLISIS SITUACIONAL	48
4.5.1	Análisis macro entorno	48
4.5.2	Análisis micro entorno.....	49
4.6	ANÁLISIS FODA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN PESQUERA ARTESANAL PUERTO JELÍ.	49
4.7	ESTRATEGIAS DE MARKETING	51
4.8	DOCUMENTOS Y TRÁMITES NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL FILETE DE PESCADO.....	52
4.8.1	Requisitos para exportar productos de origen vegetal Frescos y Congelados..	52
4.8.2	Requisitos para exportar productos originarios de la Acuicultura y Pesca.....	54
4.8.3	Requisitos para ser exportador	54
4.8.4	Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado según el mercado español.....	55
4.8.5	Acceso al mercado	56
4.8.6	Requisitos específicos para productos ecuatorianos con potencial	59
4.8.7	Régimen de autorización	62
4.8.8	Régimen de vigilancia	62
4.8.9	Régimen de certificación	63
4.8.10	Requisitos Para Arancelarios.....	63
4.8.11	Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios	64
4.8.12	Normas y Reglamentos Técnicos	66
4.9	ESTUDIO DE MERCADO	67
4.9.1	Objetivo del estudio de mercado	68
4.9.2	Generalidades del mercado meta.....	68
4.9.3	Partida arancelaria	68
4.9.4	Análisis de la participación internacional de ecuador	69
4.9.5	Principales productos exportados desde Ecuador a España	73
	CONCLUSIONES	109
	RECOMENDACIONES.....	110
	BIBLIOGRAFÍA	111
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°. 1: Tabla nutricional	18
Tabla N°. 2: Consumo aparente	37
Tabla N°. 3: Análisis de producción	43
Tabla N°. 4: Partida arancelaria	68
Tabla N°. 5: Código arancelario en España	69
Tabla N°. 6: Producción Nacional	78
Tabla N°. 7: Cálculo de las proyecciones del filete de pescado en Madrid España	78
Tabla N°. 8: Producción nacional proyectada	80
Tabla N°. 9: Importaciones de filete de pescado en Madrid España	80
Tabla N°. 10: Proyección de importaciones de filete de pescado en Madrid España....	81
Tabla N°. 11: Filete de pescado congelado – Madrid – España	81
Tabla N°. 12: Consumo aparente de Madrid España.....	82
Tabla N°. 13: Maquinaria	84
Tabla N°. 14: Muebles y enseres	84
Tabla N°. 15: Muebles de oficina	85
Tabla N°. 16: Equipo de oficina	86
Tabla N°. 17: Equipo de cómputo	86
Tabla N°. 18: Herramientas	87
Tabla N°. 19: Útiles de oficina	87
Tabla N°. 20: Insumos	88
Tabla N°. 21: Terreno	88
Tabla N°. 22: Vehículos.....	89
Tabla N°. 23: Planta Procesadora	89
Tabla N°. 24: Activos Tangibles.....	90
Tabla N°. 25: Depreciación y mantenimiento	90
Tabla N°. 26: Materia prima	91
Tabla N°. 27: Mano de obra.....	91
Tabla N°. 28: Gastos administrativos	91
Tabla N°. 29: Gastos indirectos de producción	92
Tabla N°. 30: Gastos directos de producción	92
Tabla N°. 31: Capital de Trabajo	92

Tabla N°. 32: Precio Interno Del Filete De Pescado	93
Tabla N°. 33: Costo de Ventas.....	93
Tabla N°. 34: Determinación Precio FOB	94
Tabla N°. 35: Costo total	95
Tabla N°. 36: Total Inversión	96
Tabla N°. 37: Amortización de la deuda.....	97
Tabla N°. 38: Total exportaciones estimadas	98
Tabla N°. 39: Proyección de ventas.....	98
Tabla N°. 40: Relación costo - beneficio	108

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°. 1: Corvina.....	13
Gráfico N°. 2: Róbalo	15
Gráfico N°. 3: Ubicación geográfica Madrid - España.....	22
Gráfico N°. 4: INCOTERMS.....	26
Gráfico N°. 5: Logo	44
Gráfico N°. 6: Diseño de etiqueta.....	45
Gráfico N°. 7: Embalado	45
Gráfico N°. 8: Presentación del producto	47
Gráfico N°. 9: Flujo del proceso de exportación	47
Gráfico N°. 10: Requisitos para exportar.....	53
Gráfico N°. 11: Registro de exportador Ecuapass	54
Gráfico N°. 12: Trámite de declaración de origen.....	55
Gráfico N°. 13: Carta de crédito	67
Gráfico N°. 14: Generalidades Madrid - España	68
Gráfico N°. 15: Principales destinos de exportación de filete de pescado ecuatoriano .	69
Gráfico N°. 16: Exportación de filetes y demás carne de pescado	70
Gráfico N°. 17: Exportaciones pescado	70
Gráfico N°. 18: Análisis de la economía de España	71
Gráfico N°. 19: Exportaciones no petroleras de Ecuador a España.....	73

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo N°. 1: Corvina; **Error! Marcador no definido.**
- Anexo N°. 2: Róbalo.....; **Error! Marcador no definido.**
- Anexo N°. 3: Registro de la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí
en la Superintendencia de economía popular y solidaria.....; **Error!
Marcador no definido.**
- Anexo N°. 4: Población de Madrid.....; **Error! Marcador no definido.**

RESUMEN

El presente proyecto de factibilidad para la exportación de filete de corvina y róbalo congelado desde la “asociación de producción pesquera artesanal puerto Jeli”, hacia el mercado de Madrid - España en el período 2017 – 2018, busca mejorar la calidad de vida de los socios y habitantes del sector. Para la investigación se realizó una entrevista al presidente de la asociación que permitió conocer que el mercado local tiene precios de comercialización muy bajos fijado por un solo comercializador mayorista. Razón por la cual se realizó un estudio de mercado encontrando que Madrid es una de las ciudades con alta demanda y proyección comercial, además se elaboró un análisis FODA para determinar la situación actual de la institución, se determinó adicionalmente que cumpliendo con las diferentes documentos habilitantes para la exportación se puede producir 30 mil libras mensuales de filete congelado de pescado de alta calidad. Se pudo establecer una inversión de 58.712,86 \$ un VAN = 417.749,79 y el TIR =43% y un periodo de recuperación de 1 año 11 meses y 16 días, y una relación costo beneficio de 9,03\$ por cada dólar invertido. Se pudo terminar que es un proyecto factible que contribuirá directamente con la economía de la asociación además el margen de utilidad es alto con relación a la inversión. Se recomienda capacitar a los accionistas constantemente, realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas para obtener una producción sustentable y sostenible.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <FACTIBILIDAD>, <EXPORTACIÓN>, <PESCA SUSTENTABLE>, <PUERTO JELI (PARROQUIA)>

Eco. Jenny Isabel Chávez Rojas
DIRECTORA TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The present feasibility project is addressed to “asociacion de production pesquera artisanal Puerto Jeli” for the exportation of corvna fillet and frozen sea bass to the Madrid-Spainmarket in the period 2017 – 2018. The project tries to improve the quality of life of the members and inhabitants of the place. For the research, it carried out an interview with the president of the association which allowed knowing that the local market has very low marketing prices that are set by a single wholesaler. This is the reason, for which a market study was conducted finding that Madrid is one of the cities with high demand and commercial projection. At the same time, it made a SWOT analysis to determine the current situation of the institution, besides taking into account that complying with the different enabling documents to export; it is possible to produce 30 thousand pounds per month of frozen fish fillet of high quality. On the other hand, it established an investment of \$ 58,712.86, a NVP = 417,749.79, the IRR = 43% and a recovery period of 1 year, 11 months and 16 days with a cost-benefit ratio of \$ 9.03 for each dollar invested. It was possible to determine that the project is feasible due to it will directly improve the economy of the association, besides the profit margin is high in relation to the investment. Finally, it is recommended to train the members constantly and make strategic alliances with public institutions to obtain a sustainable production.

Keywords: ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCIES, FEASIBILITY, EXPORT, SUSTAINABLE FISHING, PUERTO JELÍ (PARROQUIA)

INTRODUCCIÓN

La pesca artesanal es una actividad económica de gran importancia en el Ecuador y el resto de países que gozan de zonas costeras aptas para ejecutar esta actividad, además forma parte de los principales rubros que dinamiza la economía de los países que comercializan el producto en el mercado nacional e internacional, tomando en cuenta que posee altas propiedades nutritivas que combaten la malnutrición y amerita que forme parte de la canasta básica familiar contribuyendo en una dieta saludable.

Para un gran porcentaje de la población de Puerto Jelí, la pesca artesanal es fuente de sus ingresos económicos para sustentar a sus hogares, pero en los últimos años esta actividad se ha visto afectada por la sobre producción en el lugar que se refleja en los bajos precios que perciben los pescadores por su producto lo cual obliga a muchos habitantes buscar nuevas fuentes de empleo en otras ciudades o en el extranjero y en casos los salarios que perciben no justifican el sacrificio de alejarse de sus hogares.

Una vez analizado el problema que afecta al sector de Puerto Jelí, se considera necesario realizar una investigación para desarrollar un proyecto de factibilidad para la exportación de filete de corvina y róbalo congelado desde la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí, hacia el mercado de Madrid – España, con la finalidad de aprovechar la sobre producción que existe en el lugar y mejorar los ingresos de los habitantes y alrededores,

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La pesca artesanal es una actividad relevante que abarca las zonas costeras ubicadas alrededor del mundo; representa un valor altamente significativo en cuanto al aporte económico que destaca a los países donde se pueden considerar la pesca entre los principales rubros que dinamiza su economía mediante la comercialización nacional e internacional.

Cabe destacar que, entre las especies marinas, especialmente el pescado; posee propiedades con alto valor nutritivo, por lo cual es considerado dentro de una dieta saludable y nutritiva que combate la malnutrición, lo que con lleva que sea apreciado en todas sus presentaciones con o sin valor agregado como: entero sin viseras, en conservas, fileteado, entre otras.

El Ecuador goza de zonas costeras muy atractivas tanto para el sector turísticos y productivo como es el caso de la pesca artesanal la cual es una actividad que muchos habitantes de la costa se dedican a desarrollar con la finalidad de generar ingresos económicos para sus hogares, pero lamentablemente como en muchos casos de los productores en general no reciben un justo pago, debido a que los comerciantes intermediarios son quienes más se benefician del trabajo de los pescadores.

Desde años atrás la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí”, se ha dedicado a la pesca artesanal siendo este un medio de ingreso que ha sustentado su economía, pero en los últimos años esta actividad se ha visto afectada porque pescan alrededor de 30.000 libras al mes entre los 57 integrantes de la asociación y existe una sobre oferta del producto en el lugar frente a un solo demandante como intermediario el cual aprovecha las circunstancias y las necesidades que obligan a los pescadores a vender sus productos al precio que fija el comprador ocasionando que algunos de los pescadores abandonen sus hogares y se trasladen a puertos cercanos donde son explotados con remuneraciones mínimas y a otras ciudades en busca de nuevas

oportunidades de trabajo que en ocasiones no es una alternativa adecuada que justifique el sacrificio de alejarse de sus familias.

1.1.1 Formulación del problema

¿De qué manera influye la realización de un Proyecto de Factibilidad para la Exportación de filete de Corvina y Róbalo Congelado hacia el mercado de Madrid - España en el desarrollo económico de los socios que integran la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí?

1.1.2 Delimitación del problema

La presente investigación se delimita de la siguiente forma:

Campo de acción: Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Filete de Corvina y Róbalo Congelado.

Espacio: desde la parroquia Puerto Jelí ubicada en el cantón Santa Rosa, perteneciente a la provincia de El Oro, hacia el mercado de España.

Tiempo: periodo 2017 – 2018.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se realizará con la finalidad de cumplir con el requisito previo a la obtención del título de tercer nivel, siendo esta una oportunidad para demostrar los conocimientos adquiridos en el transcurso de la duración del pensum académico y de esta manera buscar una alternativa para disminuir la complejidad del comercio local de pescado en Puerto Jelí y mejorar la calidad de vida de los habitantes generando fuentes de empleo.

El país promueve dentro del cambio de la matriz productiva la exportación de productos no tradicionales por medio del apoyo de instituciones gubernamentales mediante financiamiento que les permite llevar a cabo planes viables con productos de calidad de exportación, sean estos con o sin valor agregado y gracias a las relaciones que el estado

mantiene con distintos países, Ecuador goza de ciertos acuerdos comerciales internacionales que facilita el comercio exterior, especialmente con la Unión Europea como por ejemplo el “Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea” que brindan preferencias arancelarias, siendo una oportunidad de mejora y crecimiento económico para la nación.

Según fuentes de información primaria, La Asociación fue fundada el 14 de Julio del año 2016 con la razón social de Asociación Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí “ASPROPESAPJE”, ubicada en la Provincia de El Oro, cantón Santa Rosa, parroquia Jelí, es de tipo de contribuyente popular y solidario/Sector de la economía popular y solidaria/Asociativos, con su representante legal, el sr Cesar Manuel Arévalo Jiménez y sus principales actividades económicas son: actividades de tipo servicio relacionadas con la pesca de mar, agua dulce, con criaderos de peces y granjas piscícolas, por lo cual deben cumplir con el artículo 97 del código tributario, artículo 9 de la ley del RUC y artículo 9 para la Aplicación de la Ley del RUC.

Los precios que reciben la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí” por el pescado oscilan entre 0,25 ctvs. a 0,80 ctvs. La libra por lo que son considerados muy bajos, en ocasiones proceden a regalar el pescado que no tiene precio alguno para el intermediario y por la misma razón no les acepta a los pescadores ocasionando que algunos de los pescadores decidan abandonar sus hogares y trasladarse a puertos cercanos donde son explotados con remuneraciones mínimas y otros a diferentes ciudades en busca de nuevas oportunidades de trabajo que en ocasiones no es una alternativa adecuada que justifique el sacrificio de alejarse de sus familias.

Por lo cual estos son los motivos de la necesidad de realizar un “Proyecto de factibilidad para la exportación de filete de corvina y róbalo congelado desde la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí , hacia el mercado de Madrid - España en el período 2017 - 2018”, considerando que la cantidad de aproximadamente 214.000 libras de pescado que los asociados producen al mes pueden satisfacer la demanda local y buscar una alternativa internacional, tomando en cuenta la facilidad que actualmente se tiene para acceder a créditos y capacitación que permiten impulsar el sector exportable, se podría adecuar las instalaciones necesarias para su respectivo proceso del filete de pescado.

Siendo esta una forma pertinente de mejorar la calidad de vida de los integrantes de la asociación, además de generar fuentes de empleo en la localidad y atraer inversiones para el lugar, también se puede aprovechar al máximo el pescado debido a que los desperdicios restantes del filete y el producto que no sea adecuado para procesarlo se puede enviar a empresas procesadoras de harina de pescado y si es necesario se podría adquirir el producto de asociaciones de puertos pequeños cercanos con problemas similares y a su vez de pescadores independientes, incrementando así los ingresos de la comunidad y la rentabilidad de la asociación.

Por otro lado, desde mayo del 2017 se considera que España agota su propio pescado y que desde hace 8 años la organización New Economics Foundation calcula los niveles de 'pescado dependencia' de la Unión Europea y de cada uno de sus Estados miembros. España es uno de los países que consumen más de lo que producen son 'pescado dependientes', es decir, dependen de pescado de otras zonas del planeta para mantener sus niveles de consumo. Este país es el tercer país europeo que consume más pescado, unos 42 kg por persona y año, debido a este consumo elevado, aproximadamente tres de cada cinco pescados consumidos en el Estado español provienen de aguas extranjeras. (Puentes, 2016)

España es uno de los países europeos que tradicionalmente prefiere con mayor peso los productos frescos en la cesta y que en la actualidad están dejando de ir a las pescaderías y van más a las secciones de congelados de los supermercados. Sin embargo, el encarecimiento de este producto nacional ha hecho que hayan cambiado el pescado fresco por el congelado. Según los datos analizados por Nielsen para EL MUNDO, en 2016 (último período con cifras anuales actualizadas) consumieron casi un 1,3% de caída en el caso del fresco (cuyo precio se incrementó un 0,5% en este periodo) frente a un incremento del 9,7% en los congelados. En el caso de las conservas, que se habían abaratado un 1,8%, el crecimiento fue del 0,4%. Como señalan en Nielsen, "el fresco fue la única variedad que descendió en volumen de ventas". (Raquel, 2017)

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Realizar un proyecto de factibilidad para la exportación de filete de corvina y róbalo congelado desde la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí, hacia el mercado de Madrid - España en el período 2017 – 2018.

1.3.2 Objetivo Específicos

- Analizar la situación actual de la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí”.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la factibilidad del proyecto.
- Diseñar un proyecto de factibilidad para la exportación de filete de corvina y róbalo congelado desde la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí”.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Antecedentes investigativos 1

En el tema de investigación “Plan De Exportación De Filete De Corvina Hacia El Mercado De Holanda Mediante Via Aérea Utilizando El Término Comercial Dat” realizado por Autora: Gabriela Melendres Romero de la Universidad: Universidad Técnica de Machala, se obtiene el siguiente resumen que facilita la realización del presente tema de investigación.

El presente trabajo de investigación tiene la realización de una propuesta en el desarrollo del análisis y el cumplimiento de requisitos de los diversos aspectos que se determinaron durante el plan de exportación de los filetes de corvina mediante vía aérea hacia el mercado de Holanda utilizando el incoterm, DAT. El mercado mundial como son los grandes mercados de Estados Unidos y especialmente la Unión Europea están demandando productos de origen natural en Ecuador los productos originarios del mar que se pescan se la realiza en gran parte de manera natural u orgánica dedicándose a este proceso, organizaciones de pequeños productos y pymes industriales. En el Ecuador el procesamiento de filetes de corvina está en desarrollo considerable pero con lineamientos tradicionales de implementación de procesadoras por lo que el proyecto está encaminado a brindar un valor preferencial para los mercados exigentes he identificar los procesos de un contrato de compraventa bajo el termino comercial DAT donde se garantiza la llegada del medio de transporte hasta llegar al lugar convenido con el importador o consumidor. En la provincia de El Oro el crecimiento del sector industrial es mínimo bajo este panorama el interés es dinamizar la economía bajo los beneficios que nos otorga la ley por lo que el proyecto, de creación de un plan de exportación para la empresa exportadora será el precursor en la línea de procesamiento de filete de corvina constituyéndose a corto o mediano plazo en una alternativa de desarrollo.

Según las conclusiones en la investigación realizada en el año 2016 demuestra lo siguiente:

La demanda de filetes de corvina en los mercados extranjeros es sumamente alta, lo que permitirá la exportación diversificada de la carne de pescado utilizadas para la elaboración de múltiples platos para la alimentación.

Además que, la exportación de filetes de corvina presenta características que prometen oportunidades y ventajas para la introducción del producto al mercado de Holanda, ya que existen la facilidad de llegar a dicho mercado mediante acuerdos firmados por nuestro país y el bloque económico de la Unión Europea del cual es parte Holanda (Melendres, 2016)

Análisis personal de Antecedentes investigativos 1:

Se considera el análisis de información de fuentes secundarias como es en este caso, la tesis Plan de exportación de filete de corvina hacia el mercado de Holanda mediante vía aérea utilizando el termino comercial DAT, la cual ha facilitado información de gran interés que contribuye en el desarrollo de la presente investigación como es los procesos y documentos previos a la exportación al igual que los resultados arrojados en las conclusiones de la mencionada investigación realizada conducen a esperar resultados positivos para el presente proyecto.

Antecedentes investigativos 2

Por otra parte el tema de investigación “Análisis De La Producción Y Exportación De La Harina De Pescado Periodo 2012 – 2014”. Realizado por la Eco. María Mónica Cruz de la Universidad: Universidad de Guayaquil, describe la factibilidad de su tesis en el resumen de su tesis de maestría que se presenta a continuación;

El proceso de producción y/o la elaboración de la harina de pescado es una de las actividades industriales más representativas de la región Costa, su infraestructura y operación le ha permitido posicionarse en el mercado latinoamericano entre los cinco principales exportadores del producto. El nuevo marco de desarrollo del país incentiva a las empresas a implementar nuevas estrategias de desarrollo de nuevos productos y la

búsqueda de nuevos mercados. El presente estudio de caso tiene como objetivo realizar un análisis de la producción y exportación de harina de pescado en el Ecuador. A través de un análisis mixto se realizó un estudio exploratorio de las principales variables de producción y exportación de la harina de pescado. Se encontró que para el período 2012 - 2013 las exportaciones ecuatorianas de harina de pescado se incrementaron en un 9,52%, donde sus principales compradores fueron China, Japón y Colombia, mientras que para el periodo 2013 – 2014 las exportaciones decrecieron en un 29,43%. En las fortalezas se encuentra: una demanda interna y externa de la harina de pescado como materia prima para la elaboración de alimentos balanceados; pues posee un excelente contenido de ácidos grasos y más propiedades nutritivas, lo que hace que se convierta en la mejor alternativa para proveer proteína animal en la elaboración de alimentos balanceados. Finalmente, es importante destacar que el presente estudio ayudará a las empresas del sector a conocer sus aspectos positivos y negativos, de los cuáles, puedan desarrollar estrategias de mejoras para la competitividad, que 2 juntos con las estrategias propuestas en el presente análisis puedan impulsar el desarrollo de la economía del país. (Cruz, 2016)

Análisis personal de Antecedentes investigativos 2:

La información que se encuentra en el proyecto “Análisis De La Producción Y Exportación De La Harina De Pescado Periodo 2012 – 2014.” permite argumentar la idea de vender los desperdicios del pescado que se utilizaría para exportar a empresas procesadoras de harina de pescado y de esta manera la Asociación Pesquera Artesanal Puerto Jelí aprovecharía al máximo el producto.

Antecedentes investigativos 3

Además se considera el tema de investigación “Producción De Tilapia En Criaderos En El Cantón Santa Rosa, Provincia De El Oro Para Su Exportación A España” realizado por la Ing. Mkt. Silvia Susana Landin Alvarez. De la Universidad: Universidad de Guayaquil en donde se puede observar que es rentable exportar a los países de la Unión Europea, en este caso a España que también es el mercado meta en la investigación que se pretende realizar.

La industria de pescado en el Ecuador ha generado gran importancia en el proceso económico, se ha constituido como una fuente de trabajo y riqueza. El presente proyecto plantea la producción de tilapia roja con su presentación en producto final filete de pescado tilapia roja, producto tratado que cumple las normativas exigente de calidad para el mercado, dispone de una marca que brinda prestigio, calidad y beneficio para los consumidores. Por ser un producto nutritivo que dispone de beneficios para la salud, por su alto contenido en ácidos grasos omega-3 y omega-6 y contribuye a la prevención de problemas cardiovasculares, trombosis, mejora la circulación sanguínea, hace que el producto tenga gran aceptación en el mercado. La propuesta da apertura a la industria ecuatoriana para mejorar el ingreso económico del país.

En la conclusión se identifica que la propuesta se elaboró basada en la demanda del mercado español, por cuanto el 75% de la población consume pescado al menos dos a tres veces por semana y, prefieren hacerlo en su casa. Tomamos en cuenta además, que España sufre actualmente un déficit de producción de pescado y para cubrir su demanda importa el producto desde los países europeos más cercanos. (Landin, 2015)

Análisis personal de Antecedentes investigativos 3:

En el proyecto “Producción De Tilapia En Criaderos En El Cantón Santa Rosa, Provincia De El Oro Para Su Exportación A España.” Se encontró información de gran importancia debido a que contiene un estudio del mercado español al cual se pretende realizar la exportación de filete de corvina desde la Asociación Pesquera Artesanal Puerto Jelí, así facilitando los procesos investigativos y a su vez conocer la demandada de su consumo de pescado según las conclusión número cuatro del proyecto analizado.

2.2 Fundamentación teórica

2.2.1 Pescado

El pescado es un alimento muy nutritivo, ya que aparte de ser buena fuente de proteína, es bajo en calorías, grasa saturada y colesterol. Hemos escuchado que los pescados son fuente de Omega-3, ácido graso esencial que protege el corazón.

Beneficios del pescado

El pescado es fuente de proteína, hierro, triptófano, selenio, fósforo, magnesio, entre otros. La proteína brinda saciedad y acelera el metabolismo en un 25%, por lo que debe ser parte de una dieta balanceada.

La recomendación de Omega-3 al día es como mínimo de 1.6 gramos para hombres y 1.1 gramos para mujeres, sin embargo aún no hay una cantidad fija establecida.

El Departamento de Salud y Servicios Humanos (HHS), el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), la Asociación Americana del Corazón (AHA) y la Asociación Americana Dietética (ADA) recomiendan consumir 8 onzas de pescado a la semana con el fin de obtener sus beneficios. Eso sí, es preferible optar por pescados con mayor contenido de Omega-3. Bien, si a usted no les gusta el pescado ó presenta alguna alergia o intolerancia, puede optar por suplemento de Omega-3.

Omega-3

El Omega-3 es un ácido graso esencial poliinsaturado que el cuerpo no lo produce, por lo que debemos obtenerlo de la alimentación. Este se encuentra presente en las capas grasosas de los pescados de agua fría y mariscos, aceites vegetales (soya, canola, linaza, algas), nueces, soya, semillas de lino, y en alimentos fortificados como la leche, cereales, galletas, jugos, huevos, entre otros.

Tipos de Omega-3

Omega-3 de cadena larga: ácido ecosapentanoico (EPA) y ácido docosahexanoico (DHA). Están presentes en los pescados, mariscos y algas.

Omega-3 de cadena corta: alfa linolénico (ALA). Están presentes en las fuentes vegetales, como la linaza, nueces, canola y soya. Tienen menor potencia que el EPA y DHA, por lo que hay que consumirlo en mayor cantidad para obtener los beneficios.

Estudios actuales sobre los Omega-3

1.-Sistema nervioso: El DHA es una de los principales componentes del cerebro, así que entre mayor cantidad haya mejor. Un estudio realizado en el Rush Institute, en 800 hombres y mujeres (65-94 años), encontró que las personas que consumían pescado por lo menos 1 vez a la semana tenían menor riesgo de desarrollar Alzheimer. Se ha visto también que ayuda a prevenir la depresión, demencia, epilepsia, entre otros. Esto se debe a su poder antiinflamatorio.

2.-Prevención de cáncer: En Suecia, un estudio llevado a cabo en 1300 hombres, encontró que los que consumieron 5 porciones de pescado a la semana (salmón, macarela ó arenque) tuvieron 64% menor riesgo de desarrollar cáncer de próstata. Otros estudios han señalado que el Omega-3 ayuda a prevenir el cáncer de mama y cáncer de colón.

3.- Las arterias: En mujeres postmenopáusicas que consumieron 2 ó más porciones de pescado oscuro como el atún, se observó que sus arterias estaban más saludables, en comparación con las mujeres que consumieron pescado 1 vez a la semana. Se ha visto que el Omega-3 ayuda a disminuir los niveles de triglicéridos, así como a aumentar el colesterol bueno HDL.

Recomendaciones nutricionales:

Incluya más fuente de Omega-3 en la dieta y no tanto Omega-6, ya que éstos pueden enmascarar los beneficios del Omega-3.

Incluya pescado en su alimentación por lo menos 2 veces a la semana.

Cocine los pescados adecuadamente. Es mejor que les quite la piel y la superficie grasa antes de consumirlos. Cocínelos con poca grasa para no encubrir sus beneficios (es un alimento bajo en grasa).

Los pescados con mayor contenido de Omega-3 y bajos en mercurio son: corvina, salmón, trucha, sardina, anchoas, atún rojo ó de lata. (Alvarado, 2014)

2.2.2 Corvina

La corvina es un elemento indispensable en la dieta mediterránea

Gráfico N°. 1: Corvina



Fuente: (Diaz, 2010)

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Origen del alimento

Bajo el nombre común corvina se conoce a diferentes especies de peces marinos de la familia Sciaenidae, dentro del Orden Perciforme. Las especies más conocidas son la corvina negra, la corvina blanca muy típica del mar Mediterráneo, y la corvina de río. Son muy apreciadas en gastronomía y pesca deportiva.

El hábitat que prefieren los ejemplares adultos son las zonas estuarinas (Río de la Plata) pero debido a que presentan una gran adaptación a los cambios de salinidad y temperatura también se encuentran en aguas oceánicas de Sudamérica y se extiende por todo el océano pacífico. Se puede encontrar en mayor proporción durante el verano.

Se distinguen por una coloración plateada con tintes rosados; la aleta dorsal es mixta, espinosa y ramosa. Es de cuerpo elegante, algo alargado y aplanado en sus flancos. La corvina negra es de color azul grisáceo, más o menos oscuro en la parte superior y de color plateado en la inferior.

Contenido Nutricional

La composición nutricional de la corvina muestra que esta especie es un alimento fuente principalmente de proteínas, como lo son los demás pescados magros. Contiene una pequeña proporción de grasas por eso determina que sea un pescado bajo en grasas.

Cada 100g de este espécimen nos aportan 94kcal, 21g proteínas, 0g de hidratos de carbono, 1.2g de grasas totales de las cual son: 0.2g saturadas, 0.3g mono insaturadas, 0.7g poliinsaturadas y 60mg colesterol. Así como 0.8g fibra, 75mg sodio, 0.09mg tiamina, 0.21mg riboflavina, 3.1mg niacina, 42mg calcio y 1.3mg hierro.

Beneficios de la Corvina

A pesar de que la corvina tenga baja cantidad de lípidos es importante destacar que estos en los peces son muy diferentes a las grasas contenidas en los alimentos de origen animal.

La característica más predominante es la insaturación, esto determina que más que de grasas de pescados, se hable de aceites, ya que convencionalmente se da este nombre a los lípidos que permanecen líquidos a temperatura ambiente.

Otra característica importante es la riqueza en fosfolípidos de estos aceites, el principal de los cuales es la lecitina ideal para reducir complicaciones en pacientes con hígado graso, y la existencia de compuestos de gran número de carbonos, como hidrocarburos de 20 y más átomos y numerosas dobles ligaduras. Es importante entre ellos la presencia del ácido ecosapentanoico (C20: 5 w-3) y docosanoico (C22: 6 w-3) por haber mostrado en la experimentación clínica sobre los pacientes con padecimientos vasculares que el efecto es favorable cuando se induce en la dieta cotidiana.

También tiene un alto contenido en yodo, mineral muy importante para que la glándula tiroidea funcione correctamente. En los peces también se encuentran solubilizadas cantidades importantes de vitamina A y D. (Diaz, 2010)

2.2.3 Róbalo

Gráfico N°. 2: Róbalo



El róbalo es un pez cuya estructura corpórea comprende dos partes simétricas comprimidas lateralmente, es un pez de gran belleza, presenta 8 aletas con radios que le permiten locomoción y estabilidad natatoria, la parte inferior de la mandíbula inferior se proyecta más allá de la mandíbula superior dándole una característica particular a esta especie, sus ojos son relativamente pequeños en comparación con el tamaño de la cabeza, cruza su cuerpo desde la zona superior del opérculo una línea fuertemente marcada compuesta por escamas de color oscuro que se conoce como línea lateral y que lo hace fácilmente distinguible de otros peces.

Su color es variable dependiendo de la zona en donde vive ya que el pez en muchas zonas se ve sujeto a la acción en el agua de una sustancia conocida como tanino (ácido tánico) de los manglares que le cubre de un color cobrizo, en otras ocasiones presenta tonalidades más claras, posee además capacidades crípticas o de camuflaje lo que hace que logre adaptarse al color de su entorno, dadas las características de pez que embosca a sus presas, puede describirse en la generalidad con un tono oscuro a lo largo del lomo del pez con un color cobrizo en la zona lateral superior y a partir de la zona lateral media hasta la zona ventral presenta un color plata blanquecino.

Los Róbalos poseen las siguientes características:

- Son estrictamente acuáticos toda la vida y son potádromos, esto implica que pueden moverse libremente entre los ambientes de aguas dulces y salinas.
- Extraen el oxígeno disuelto en el agua mediante las branquias que están dispuestas a cada lado de su cabeza, esta condición se da cuando el pez absorbe agua por la boca trasladando el líquido a las branquias cuya estructura captura las moléculas de oxígeno.
- Su locomoción se realiza mediante aletas natatorias que le permiten además mantenerse en equilibrio, específicamente en el róbalo se observan: 1 aleta caudal, 2 aletas pectorales, 2 aletas laterales, 1 aleta anal, 2 aletas dorsales.
- Una vejiga natatoria es utilizada para regular la profundidad a la que el pez desea estar. Este órgano se infla o desinfla a deseo del pez.
- Tienen escamas que les protegen, estas son estructuras de queratina que cubren prácticamente todo el cuerpo y además sirven para generar una menor resistencia al agua en que se desplaza el pez.
- No poseen párpados en los ojos, el medio acuoso le provee lubricación, los ojos son muy sensibles a la luz.
- Tienen un corazón con dos cavidades.
- Su cerebro es considerado el más primitivo de todos los vertebrados (peces) dado su tamaño en comparación con sus cabezas. Un gran porcentaje del comportamiento y actividad del pez está regido por instintos ancestrales y un porcentaje bajo a nivel de aprendizaje.
- Su esqueleto está formado por huesos, los cuales conforman la estructura del cuerpo y le dan soporte a los músculos, protegen los órganos internos del pez.
- Su temperatura corporal es regulada por la temperatura ambiente (animales poikilotermos). En el caso particular de los róbalos existe un rango de temperatura en donde se les puede encontrar confortablemente moviéndose entre los 20 grados centígrados a 26 grados centígrados a menores temperaturas de 15 grados centígrados la especie entra en estado catatónico y muere.
- Son hermafroditas lo que implica que pueden realizar un cambio de sexo a partir de cierta etapa en sus vidas lo cual va asociado a los ciclos reproductivos y de preservación de esta especie. Este cambio puede ser

realizado por el róbalo desde los 2 años de vida en adelante hasta una edad promedio de 7 años; su nivel de vida óptimo posible puede estimarse en 20 años en *Centropomus undecimalis* y *Centropomus nigrescens* sus dos especies de mayor tamaño y peso. (López, 2013)

La **lubina** es un pescado que también se conoce con el nombre de **róbalo**. Pertenece a la familia de los Serránidos, del orden de los Perciformes, en cuya familia también podemos encontrarnos con otros peces igual de conocidos, como es el caso de la cabrilla.

Propiedades nutricionales de la lubina o róbalo

Además de la calidad de su carne (muy valorada en la cocina de muchos restaurantes), podemos destacar sobretodo que nos encontramos ante un delicioso pescado blanco, que deberíamos considerar como uno de los más magros que existen. Esto significa que es un pescado con un bajísimo contenido en grasas, y por tanto en calorías.

100 gramos de lubina aportan sólo 1,5 gramos de grasa y apenas 85 calorías. Es rico en proteínas de buena calidad, de manera que aporta todos los aminoácidos esenciales.

Además de proteínas de alto valor biológico también aporta una mayor cantidad de vitaminas y minerales en comparación con otros peces, por lo que nos encontramos ante un pescado muy nutritivo:

Beneficios de la lubina o róbalo

La lubina es un pescado blanco o magro, lo que significa que es un alimento realmente bajo en grasas, con un bajísimo aporte en calorías. Por este motivo se convierte en un alimento ideal en dietas bajas en grasas y calorías, ayudando a adelgazar y a perder peso.

Al igual que otros pescados, la lubina destaca por su alto contenido en ácidos grasos omega 3, que ayudan a mejorar la función y la salud del corazón, venas y arterias, a la vez que reducen el colesterol LDL aumentando el HDL, y previniendo enfermedades cardiovasculares. Además, ayudan a reducir la

presión arterial alta, por tanto es interesante en personas con hipertensión arterial y protege frente al cáncer de próstata, colon y mama. (Pérez, 2016)

Tipos y características de las carnes de pescado.

Los valores indicados son los promedios de diferentes análisis efectuados, por tanto son orientativos y generales. Puede ocurrir que los valores correspondientes al producto que usted consume difieran a los indicados en esta tabla.

Las celdas que se indiquen con - (guion) no implican que el correspondiente alimento no contenga el nutriente correspondiente a dicha columna. Significa que no se hayan efectuado mediciones, o bien que estas se consideren poco apreciables para el caso. Por otra parte, todos los alimentos mencionados cuentan con otros aportes nutricionales, que han sido obviados para no extender la tabla en forma excesiva. (Licata & Macek, 2015)

Tabla N°. 1: Tabla nutricional

Cada 100 gr.	KCal	Proteinas g	Grasa g	sodio mg	calcio mg	hierro mg	fósforo mg	vit.B1 mg	vit.B2 mg
Corvina	90	19	1.4	-	42	1	200	0.04	0.12
Róbalo	80	18	0.6	120	25	1	210	0.35	0.1

Fuente: zonadiet.com

Elaborado por: Nancy Turushina

Madrid

Generalidades

Madrid, la capital de España desde 1562, es también centro geográfico de la Península Ibérica. Su altitud, al estar sobre una meseta, y la cercanía a las montañas que la rodean, influyen en su clima, caracterizado por sus veranos calientes e inviernos relativamente fríos.

Como de ella se espera, es ciertamente una ciudad de gran e impresionante monumentalidad, que entre sus puntos culminantes cuenta con un centro histórico peculiarísimo, construido en la época en que la dinastía Habsburgo reinaba en España, de ahí el nombre de "El Madrid de los Austrias", y como no, el Museo del Prado, una de las más importantes pinacotecas del mundo.

Turismo

El Madrid Medieval

Iniciando el recorrido en el Barrio de la Morería, que fue sede de un histórico Tribunal Árabe, se llega a La Casa del Pastor, primer Ayuntamiento de Madrid y Toledo. Desde aquí estaremos bien situados para dirigirnos a las tres plazas que formaban el Madrid Medieval: La Plaza de la Paja, que fue el foco comercial, la Plaza de San Andrés, donde se hallaba una de las más antiguas parroquias de la ciudad, y la Plaza de Cruz Verde, donde se encontraban las caballerías que entraban por la "Puerta de Moros".

El Madrid de los Austrias

Este es el nombre que se da al Madrid de la época en que la dinastía de los Habsburgo reinó en España. Este reinado se inició con Carlos I, el cual enriqueció la ciudad con palacios y monumentos. Posteriormente, cuando Felipe II la convirtiera en capital de España la ciudad creció notablemente. El recorrido por los edificios renacentistas y barrocos de esta época es quizás uno de los más pintorescos y madrileños.

Comenzamos en la Puerta del Sol, Km. 0 de las carreteras españolas. Esta alegre y viva plaza puede ser considerada el corazón de Madrid. Continuando por las estrechas y pintorescas calles abarrotadas de gente se llega a la plaza donde está el convento de Las Descalzas Reales, posteriormente, y muy cerca del Palacio Real, el Monasterio de la Encarnación y la Capitanía General, para volver por la calle Mayor a la Plaza de la Villa donde se encuentran la Casa de la Villa, la Casa Cisneros y la Torre de Lujanes.

Justo detrás se encuentra la impresionante Plaza Mayor, dentro de la que se pueden apreciar la Casa de la Panadería y Casa de la Carnicería. En su centro se encuentra la Estatua de Felipe III.

El Madrid de los Borbones

Con la dinastía de los Borbones, especialmente durante el reinado de Carlos III, llamado el "Rey Alcalde", se completa el trazado urbanístico y monumental de Madrid. Ya en la tradicional calle Alcalá, vértebra fundamental de Madrid, nos encontramos con la Real Academia de Bellas Artes, palacio construido por Churriguera, donde incluso puede hacer una pausa en su bella cafetería (donde por originales incluso le cobrarán entrada). Muy cerca, en Caballero de Gracia nº 5, podrá visitar el Oratorio del Caballero de Gracia, una de las obras maestras de la arquitectura neoclásica o quedarse en la calle Alcalá, esquina con Gran Vía, para visitar la Iglesia de San José, obra maestra del barroco del siglo XVIII, y en la esquina con Cibeles el Palacio de Buenavista, construido en 1777 por encargo de los Duques de Alba, que hoy alberga el Cuartel General del Ejército.

En cualquier caso, y si no tiene mucho tiempo, no se pierda este tramo, uno de los más famosos de la capital; cruce por este famoso arco de triunfo, la Puerta de Alcalá, pase por el Salón del Prado, primer tramo de este famoso paseo, para terminar en las más famosas fuentes de Madrid: Fuente de la Cibeles, Fuente de Apolo, y Fuente de Neptuno. Terminando en el Paseo del Prado, concebido en tiempos de Carlos III como paseo ajardinado que albergara edificios dedicados a la ciencia. Muy cerca de aquí podrá visitar el Jardín Botánico, el Observatorio Astronómico y la Fuente de la Alcachofa, replica de la original de Ventura Rodríguez que está situada en el Parque del Retiro.

Madrid en el Siglo XIX

En esta época Madrid sufre una transformación fundamental, iniciada por José Bonaparte, con su intención de ensanchar el trazado interno con una gran avenida, fue continuada por Isabel II, remodelando la Puerta del Sol, creando bulevares y formando los barrios de Salamanca y la Ciudad Lineal.

El Madrid del Siglo XX

Es en el paseo de la Castellana donde mejor se puede apreciar la arquitectura madrileña.

En la plaza de Colón, se encuentran los Jardines del Descubrimiento, con un monumento a Cristóbal Colón y gigantescas esculturas, coronando con una cascada la entrada del Centro Cultural de la Villa donde podrá disfrutar de conciertos y representaciones todas las noches. Desde aquí, siguiendo la Castellana hacia el norte, divisará grandes e interesantes rascacielos como las Torres de Colón, el Edificio de la Unión y el Fénix, el Edificio Bankiún, La Adriática, la Compañía de Seguros de Occidente, La Caixa, y el Palacio de Congresos y Exposiciones, entre otros, resultando de especial curiosidad el Museo de Esculturas al Aire Libre, bajo el paso elevado sobre la Castellana.

Pero no podremos cerrar estas páginas sin mencionar un curioso "monumento humano" del Madrid de hoy, moderno y tradicional al mismo tiempo; El Rastro, un mercadillo donde se vende de todo desde hace más de cinco siglos, y que se celebra los domingos por la mañana en la Ribera de Curtidores, extendiéndose por un gran número de calles en el casco antiguo. Resulta una visita curiosa e indispensable para conocer el "Madrid castizo". Al igual que la Plaza de Toros de "Las Ventas", una de las más importantes y de mayor tradición de España, donde los mejores diestros. (Todo sobre España, 2016)

Población

Según el Instituto Nacional de Estadísticas (Instituto Nacional de Estadísticas, 2017), el número de habitantes de España es de 46.445.828, de donde se toma específicamente los datos estadísticos de la población de Madrid que es 6.475.872, este dato será utilizado para el desarrollo del presente proyecto. (Instituto Nacional de Estadísticas, 2017)

GEOGRAFÍA

La ciudad de Madrid se encuentra en la zona central de la península ibérica, a pocos kilómetros al norte del Cerro de los Ángeles, centro geográfico de esta. Las coordenadas de la ciudad son 40°26'N 3°41'O y su altura media sobre el nivel del mar es de 667 m, siendo así una de las capitales más altas de Europa.

Gráfico N°. 3: Ubicación geográfica Madrid - España



Fuente: Google maps

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

IDIOMA

La riqueza lingüística de España es en parte consecuencia de la gran cantidad de pueblos y civilizaciones que, a lo largo de siglos de historia, fueron pasando o asentándose por la península Ibérica. La mayoría de las lenguas vernáculas presentes en España, a excepción del vasco, se enmarcan dentro del grupo de las lenguas ibero-románicas, una rama de las lenguas romances, que a su vez pertenecen a la familia de las indoeuropeas. El castellano o español es el idioma oficial en todo el territorio, donde convive en otras 6 comunidades con idiomas cooficiales. Las lenguas con las que comparte esta cooficialidad, que a su vez son las más habladas después del mismo, son el catalán, el gallego, el vasco y el aranés. En las zonas donde existen dos lenguas oficiales, la mayoría de los habitantes son bilingües, excepto en el País Vasco. (Enforex, 2016)

Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea.

El viernes 11 de noviembre, el Vicepresidente de la República Jorge Glas, en representación del gobierno ecuatoriano suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE).

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en }la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

2.3 GLOSARIO

Balanza comercial.- Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones. (ProEcuador, 2013)

Certificado de Origen.- Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (ProEcuador, 2013)

Demanda.- Según Laura Fisher y Jorge Espejo autores del libro “Mercadotecnia”, la demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. (Aula de Emprendimiento, 2011)

Exportador.- Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto que aquellos sean usados y consumidos en el extranjero. (ProEcuador, 2013)

Exportación.- Bienes o servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países. (ProEcuador, 2013)

Importador.- Persona que introduce productos extranjeros en un país. (ProEcuador, 2013)

Importación.- Compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hacen de bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él. (ProEcuador, 2013)

Inspección previa a la exportación.- Inspección por compañías privadas especializadas de las partidas de productos (precio, cantidad, calidad, etc.) adquirida en el extranjero. (ProEcuador, 2013)

Normas de origen.- Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. Esas normas varían de un país a otro. (ProEcuador, 2013)

Derechos arancelarios, aranceles.- Derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas. Pueden ser ad valorem (un porcentaje del valor) o específicos (por ejemplo, 7 dólares por 100 kg). La imposición de derechos arancelarios sobre un producto importado supone una ventaja de precio para el producto nacional similar y constituye para el Estado una forma de obtener ingresos. (ProEcuador, 2013)

Embalaje.- Es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje. (ProEcuador, 2013)

Etiquetado.- Tiene como función identificar al responsable del producto, que puede ser el fabricante, el distribuidor, el vendedor, o importador. En el

etiquetado debe constar información tal como el nombre genérico del producto, datos del fabricante, distribuidor, vendedor, o importador, instrucciones de uso y la advertencia de riesgos previsibles. (ProEcuador, 2013)

Factibilidad.- Según Varela, “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (Artes Plásticas, 2010)

Proyecto Factible.- Si el proyecto es factible, se puede pensar en diseñar un plan de proyecto para su ejecución y poder convertir el proyecto en una unidad productiva de un bien o servicio planteado.

Los proyectos en los cuales se busca la factibilidad, son aquellos que intenta producir un bien o servicio para satisfacer una necesidad; para ello se necesita definir su rentabilidad o no, éste es el objetivo de la evaluación financiera. (Artes Plásticas, 2010)

Partida Arancelaria.- Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía, en donde se clasifican grupos de mercancías y que se identifican por 4 dígitos. (ProEcuador, 2013)

Productor.- Persona que mediante su trabajo elabora un producto o realiza un servicio. (ProEcuador, 2013)

Producto.- Es cualquier cosa que pueda ser ofrecida a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad, incluyendo bienes físicos, servicios, experiencias, eventos, personas, lugares, propiedades, organizaciones, información e ideas. (Kotler & Keller, 2012)

Sistema Armonizado.- Nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los

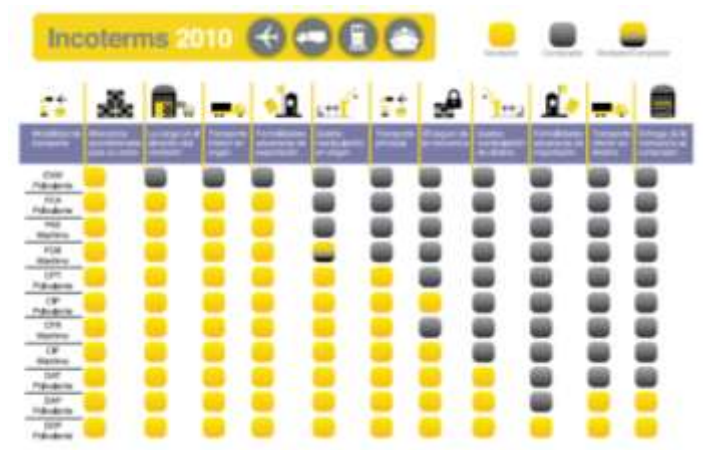
países participantes. Éstos pueden establecer sus propias sub-clasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase. (ProEcuador, 2013)

Sub partida arancelaria.- Subgrupos en que se dividen las mercancías de una partida, se identifican por 6 dígitos en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía. (ProEcuador, 2013)

Unión Europea (UE).- Comunidad política de derecho, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza en común de los pueblos y de los estados de Europa. Está compuesta por veintisiete estados europeos y fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de noviembre de 1993. (ProEcuador, 2013)

INCOTERMS.- las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (ProEcuador, 2013)

Gráfico N°. 4: INCOTERMS



Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Nancy Turushina

FOB (Franco a Bordo).- El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma, el vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado. (ProEcuador, 2013)

Estudio de mercado

En la mercadotecnia existen diversas herramientas y metodologías para obtener información, una de ellas es el Estudio de Mercado, que es un conjunto de acciones sistematizadas para aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda de los consumidores, ello mediante el conocimiento de respuesta del mercado, proveedores y competencia ante un producto o servicio, analizando la oferta y demanda, así como los precios y canales de distribución.

Para Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercado “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización”.

Randall, define el estudio de mercado de la siguiente manera: “La recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing”.

Según Naresh Malhotra, los estudios de mercado “describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor”.

Tipos de Estudios de mercado

Estudios cualitativos: Se utilizan entrevistas individuales o debates con grupos pequeños para analizar los puntos de vista y tendencias de una población determinada, con el fin de brindar una descripción completa y detallada del tema de investigación. Los datos obtenidos son muy valiosos, dado que sirven como hipótesis para iniciar nuevas investigaciones.

Estudios cuantitativos: Se centra más en el conteo y clasificación de características, en la construcción de modelos estadísticos y cifras para explicar lo que se observa, permitiendo investigar cuántas personas asumen cierta actitud. Se basan generalmente en una muestra al azar y se puede proyectar a una población más amplia.

Etapas del estudio de mercado

Según Kotler, un estudio de mercado tiene cuatro etapas básicas:

1. **Establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se intenta abordar:** El primer paso en el estudio es establecer sus objetivos y definir el problema que se intenta abordar.
2. **Realización de investigación exploratoria:** Antes de llevar a cabo un estudio formal, los investigadores a menudo analizan los datos secundarios, observan las conductas y entrevistan informalmente a los grupos para comprender mejor la situación actual.
3. **Búsqueda de información primaria:** Se suele realizar de las siguientes maneras:
 4. Investigación basada en la observación
 5. Entrevistas cualitativas
 6. Entrevista grupal
 7. Investigación basada en encuestas
 8. Investigación experimental
9. **Análisis de los datos y presentación del informe:** La etapa final en el proceso de estudio de mercado es desarrollar una información y conclusión

significativas para presentar al responsable de las decisiones que solicitó el estudio.

Objetivos

El principal objetivo del estudio de mercado es obtener información que nos ayude para enfrentar las condiciones del mercado, tomar decisiones y anticipar la evolución del mismo, ello significa tener una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado. La información que se genere tras la investigación deberá ser de calidad, confiable y concreta para poder demostrar:

- La existencia de consumidores, que tengan las características necesarias para cubrir la demanda de los productos y/o servicios que se piensan ofrecer
- Justificación de una demanda real por parte de los consumidores, para la plena producción de productos y/o servicios que se piensan ofrecer
- Que se cuenten con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados
- El cálculo de la demanda con respecto a productos y/o servicios sustitutos y complementarios.

Su segundo objetivo, es proporcionar información externa acerca de los competidores, proveedores y condiciones especiales del mercado, además de información interna de los productos específicos, de la producción interna, normas y estándares de calidad, entre otros aspectos

Fuentes para el estudio de mercado

Primarias: Son aquellas investigadas por el interesado o por personal contratado. Se obtienen mediante entrevistas o encuestas a los clientes potenciales o existentes y a través de la facturación para los negocios ya en operación, con el fin de detectar algunos rasgos de interés para una investigación específica.

Secundarias: Proviene de instituciones especializadas en la recopilación de documentos, datos e información sobre cada uno de los sectores de interés.

La adecuada implementación de un proyecto de estudio de mercado permitirá reconocer claramente: la distribución geográfica y temporal del mercado de demanda; cuál es el perfil más completo (sexo, edad, ingresos, preferencias, etc.); cual ha sido históricamente el comportamiento de la demanda y que proyección se espera, así como, si el producto o servicio aportará valores añadidos y ventajas competitivas. Las empresas que toman en cuenta todos estos factores tienen una alta probabilidad de éxito al lanzar al mercado sus productos o servicios, como la empresa Villanett que ofrece servicios tecnológicos en la nube (software contable y administrativo) de alta calidad para empresarios y emprendedores. (Huerta, 2016)

Segmentación del mercado.- El mercado consta de muchos tipos diferentes de clientes, productos y necesidades. El mercadólogo tiene que determinar qué segmentos le ofrecen las mejores oportunidades. Los consumidores podrían agruparse y atenderse de diversas formas, con base en factores geográficos, demográficos, psicográficos y conductuales. El proceso de dividir un mercado en distintos grupos de compradores, con necesidades, características o conducta diferentes, y quienes podrían requerir productos o programas de marketing separados, se denomina segmentación del mercado. (Kotler & Armstrong, 2012)

Mercado Meta.- Una vez que la compañía definió los segmentos del mercado, intentará ingresar en uno o varios de estos segmentos. El mercado meta implica la evaluación del atractivo de cada segmento del mercado y la elección de uno o más segmentos para ingresar en ellos. Una compañía debería enfocarse en los segmentos donde sea capaz de generar de manera rentable el mayor valor para el cliente y conservarlo con el paso del tiempo. (Kotler & Armstrong, 2012)

Pesca.- La pesca es la captura de organismos acuáticos en zonas marinas, costeras e interiores.

La pesca marítima y continental, junto con la acuicultura, proporcionan alimentos, nutrición y son una fuente de ingresos para unos 820 millones de personas en todo el mundo, mediante su recolección, procesamiento, comercialización y distribución. Para muchos forma también parte de su

identidad cultural tradicional. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación, 2017)

Proyecto.- El proyecto es un documento que expresa de manera sencilla y clara el proceso general de lo que será la investigación, de modo que, tanto el propio investigador como cualquier otra persona o institución interesada, puedan tener una idea de los contenidos, objetivos y actividades involucrados. Es un esquema general que sirve de guía en el proceso. Un proyecto de investigación tiene los siguientes propósitos: Organizar las ideas y el trabajo del investigador y proporcionarle una visión global de lo que va a hacer a lo largo de la investigación. - Planificar en tiempo y etapas la realización del estudio. - Informar a la institución que solicita, patrocina o financia la investigación acerca del contenido, características, importancia del trabajo, y sobre los métodos y técnicas que se utilizarán en el estudio. (Hurtado de Barrera., 2010)

2.4 IDEA A DEFENDER

2.4.1 Idea General

El proyecto de Factibilidad para la Exportación de Filete de Corvina y Róbalo Congelado influye de manera positiva en el desarrollo económico de los socios.

2.4.2 Ideas Específicas

- La fundamentación teórica y la metodología de la investigación pertinente, permitirá sustentar de manera confiable la investigación y será de gran utilidad para llegar a los resultados esperados.
- El estudio de mercado determinara la factibilidad de del mercado meta.
- Mediante el estudio financiero se determinara la inversión requerida para llevar a cabo la exportación, lo cual depende del tamaño del mismo.

2.5 Variables

2.5.1 Variable Independiente

Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Filete de Corvina y Róbalo Congelado.

2.5.2 Variable Dependiente

Influye de manera positiva en el desarrollo económico de los accionistas y el sector.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Modalidad

Se utiliza lineamientos investigativos que van acorde con la producción académica de la carrera de Comercio Exterior que aportan significativamente a la gestión del conocimiento. Para cumplir con el propósito fundamental en el desarrollo de la presente investigación se ejecuta las siguientes modalidades de investigación:

Cualitativa: debido a que contribuye en la recopilación de información detallada sobre la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jeli” en la cual se pretende desarrollar la investigación utilizando técnicas como es cara a cara ya que se requiere de los comentarios auténticos de los participantes y su entorno con la finalidad de analizar los criterios y en base de documentación proporcionar información útil y confiable.

3.2 Tipos

En la presente investigación se considera los siguientes tipos de investigación:

3.3.1 Investigación bibliográfica documental

Se utiliza este tipo de investigación porque es una herramienta sistemática para examinar los conceptos utilizados en la investigación, además permite la búsqueda de antecedentes investigativos de fuentes secundarias confiables y buscar información que colabore en la confiabilidad del desarrollo de la estructura del marco conceptual y del proyecto.

3.3.2 Investigación descriptiva

Porque se plasma la información recopilada durante la investigación al igual que los recursos que se requiere para desarrollar el presente proyecto.

3.3.3 Investigación de campo

Es necesario acudir al lugar donde se encuentra ubicada la entidad involucrada en la investigación para recopilar información primaria.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

El universo a estudiar en este caso es la población de España que es donde se pretende realizar la exportación del filete de pescado.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas (Instituto Nacional de Estadísticas, 2017), el número de habitantes de España es de 46.445.828, de donde se toma específicamente los datos estadísticos de la población de Madrid que es 6.475.872, este dato será utilizado para el desarrollo del presente proyecto.

3.4.2 Muestra:

El presente trabajo de investigación es un proyecto de factibilidad para la exportación de filete de pescado congelado hacia el mercado de Madrid – España, por lo tanto se considera aportar al estudio de mercado con datos históricos y proyectados, siendo en este caso el nicho de mercado Madrid - España con una población actual de 6.475.872, dato que servirá para trabajar durante la presente investigación..

3.5 Consumo aparente

Permite estimar lo consumido por una población en un tiempo determinado, utilizando para esto los valores de producción y de comercio internacional (importaciones y exportaciones). (Bustamante Muñoz, 2015)

Debido a que se trata de un mercado internacional, no se considera necesario el cálculo de la muestra para realizar la encuesta, pero se realizarán investigaciones por medio de información electrónica y libros con la finalidad de determinar el consumo aparente nacional de Madrid y de esta manera establecer la oferta y la demanda del producto.

3.5.1 Formula del consuno aparente

$$Ca= PN +I - E$$

Donde:

Ca= consumo aparente

PN= producción nacional

I= importaciones

E= exportaciones

3.6 Métodos, técnicas e instrumentos

3.6.1 Métodos

Método Inductivo-deductivo

Entre los métodos teóricos se selecciona trabajar con el método inductivo-deductivo debido a que la investigación surge a partir de la observación de los problemas suscitados dentro de la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí” por el precio bajo del pescado para lo cual como segunda etapa se pretende buscar una solución por medio de un proyecto de factibilidad para la exportación de pescado lo cual permitirá mejorar los ingresos de los socios, el lugar donde se encuentra la asociación por medio del incremento de fuentes de empleo y a su vez del país.

Método de recolección de información

Entre los métodos empíricos se hace uso del método de recolección de información porque para el desarrollo del proyecto se requiere examinar información pertinente que conduzca a al cumplimiento de los objetivos propuestos en la investigación.

3.6.2 Técnicas

Entrevista: esta técnica se utiliza para la recolección de información apropiada de fuentes primarias en este caso a los socios de la “Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jeli” y su alrededor si la investigación así lo requiere.

Los documentos electrónicos: permiten recoger y registrar la información requerida.

3.6.3 Instrumentos:

Los instrumentos necesarios para el desarrollo de la presente investigación son los siguientes:

- Libros
- Tesis que tengan referencia al proyecto.
- Computadora
- Impresora
- Revistas
- Artículos científicos

3.7 RESULTADOS

El análisis e interpretación de los resultados se obtuvo por medio de la técnica de la entrevista, información obtenida mediante observación directa y a su vez a los datos recopilados por medio de la investigación cualitativa utilizada en el presente proyecto. Además se considera la fórmula del consumo aparente, debido a que por ser un mercado internacional, el consumo aparente permite conocer la demanda del mercado de Madrid – España, ya que por ser un mercado internacional no se realizara encuestas para evitar gastos elevados.

Aplicación de la fórmula para determinar la demanda:

$$Ca = PN + 1 - E$$

Dónde:

Ca= consumo aparente

PN= producción nacional

I= importaciones

E= exportaciones

Fórmula para determinar la demanda.

Tabla N°. 2: Consumo aparente

<i>Producción</i> +	<i>Importación</i> -	<i>Exportación</i>	= <i>consumo aparente</i>
17202	500000	320.000	= 197202Tm

Fuente: Datosmacro.com

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Los datos que se encontraron para determinar la demanda demuestra que existe menos producción nacional que exportaciones, esto se debe a la fuerte disminución de pescado nacional que tiene España en los últimos años, por eso se ven obligados a importar el producto para darle un valor agregado y volver a exportar a países cercanos como Alemania e Italia.

3.8 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

El marco teórico – conceptual y la metodología de la investigación contribuyeron positivamente con información científica que se requiere considerar en una investigación. La fundamentación teórica y la metodología de la investigación pertinente, contribuyo para sustentar de manera confiable la investigación y ha sido de gran utilidad para llegar a los resultados esperados.

El estudio de mercado realizado por medio de la investigación de importaciones y exportaciones del mercado meta, así como la cantidad de consumo de pescado por hogar en Madrid –España, de esta maneras se pudo conocer la viabilidad para el desarrollo de un proyecto de factibilidad para la exportación con la finalidad de mejorar los ingresos económicos de los socios y a su vez el incremento de fuentes de empleo en el sector favoreciendo de igual manda a la economía de los alrededores de la asociación.

Mediante el estudio financiero se determinó la inversión y el capital de trabajo requerido para llevar a cabo la exportación, ya que en este se consideró el activo, pasivo y patrimonio

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TEMA

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE FILETE DE CORVINA Y RÓBALO CONGELADO DESDE LA “ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN PESQUERA ARTESANAL PUERTO JELÍ”, HACIA EL MERCADO DE MADRID - ESPAÑA EN EL PERÍODO 2017 – 2018.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

Después de recopilar la información pertinente en cada uno de los capítulos anteriores para la presente investigación, se presenta como propuesta de solución viable un PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE FILETE DE CORVINA Y RÓBALO CONGELADO DESDE LA “ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN PESQUERA ARTESANAL PUERTO JELÍ”, HACIA EL MERCADO DE MADRID - ESPAÑA EN EL PERÍODO 2017 – 2018, de esta manera los principales beneficiarios serán los integrantes de la asociación, ya que se pretende realizar una negociación de forma directa hacia el mercado meta como es Madrid considerando los problemas que actualmente tiene España con la disminución acelerada de su propio pescado, lo cual es un hecho preocupante para el país debido a que el pescado es un alimento que no puede faltar en la canasta básica de los españoles como refleja la investigación realizada, además Ecuador cuenta con un acuerdo comercial de gran importancia que facilita el posicionamiento del producto a precios que generarían mejores ingresos a su economía, el sector en donde está ubicada por el incremento de fuentes de empleo y a su vez el país debido a que aporta en el crecimiento del rubro de las exportaciones positivamente en la balanza comercial.

Una vez detectado uno de los mayores problemas para la asociación se ha dado como solución la presente propuesta con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los socios y a su vez de sus alrededores y a su vez fomentando así en el desarrollo de la matriz productiva y en el crecimiento competitivo del país.

4.3 Generalidades de la Asociación

La ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN PESQUERA ARTESANAL PUERTO JELÍ fue creada con la finalidad de realizar actividades afines a la pesca desde años atrás,

Su principal actividad es la pesca, siendo la corvina y el róbalo las especies que más abundan en la costa sur del Ecuador, especialmente en la provincia de El Oro, desde puerto Bolívar, Puerto Jelí, Hualtaco, hasta la parte costera fronteriza con Perú.

4.3.1 Misión

Practicar principios y valores positivos e impulsar el desarrollo de la actividad pesquera responsable, además de promover inversiones con la finalidad de generar fuentes de empleo y a su vez mejorar los ingresos económicos de las familias del sector.

4.3.2 Visión

Ser una asociación, competitiva, consolidada e integrada por miembros que de manera eficiente impulsen el buen desarrollo y crecimiento de la misma por medio de planes y proyectos coordinados a nivel local nacional e internacional aprovechando y explotando de manera sustentable los recursos marinos.

4.3.3 Objetivos de la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí

Objetivo general

- Ser una asociación que cumpla a cabalidad los valores establecidos por la misma y hacer practica de una pesca sostenible y sustentable.

Objetivos específicos

- Capacitar a los socios mediante seminarios o cursos locales o dictados por instituciones afines a las actividades de la asociación.
- Buscar alternativas positivas que mejoren la calidad de vida de los socios y la comunidad.

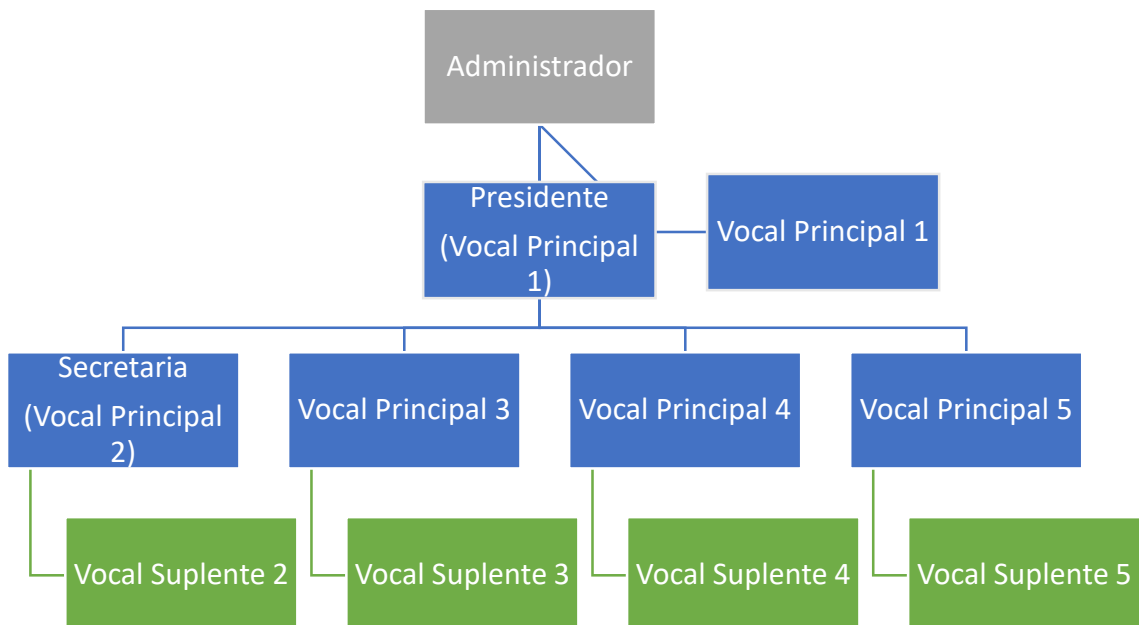
- Planificar con instituciones públicas y privadas que contribuyan con el crecimiento de la asociación.

4.4 ESTUDIO TÉCNICO

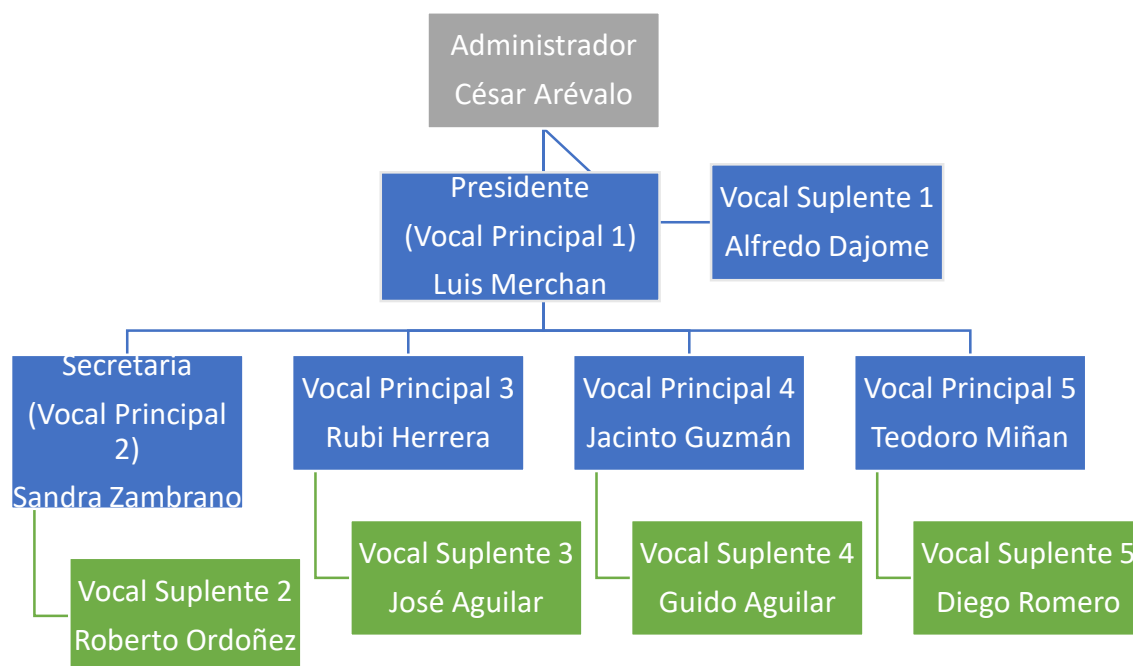
4.4.1 Ubicación Geográfica

La Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí está ubicada en la parroquia Jelí, perteneciente al cantón Santa Rosa de la provincia de El Oro, Ecuador.

4.4.2 Organigrama Estructural



4.4.3 Organigrama Funcional



Presidente (Vocal Principal 1)

Funciones

- Encargado de la toma de decisiones.
- Lidera, dirige y coordina actividades para un adecuado desempeño de la asociación.
- Asiste a reuniones con instituciones públicas o privadas.
- Gestiona capacitaciones para los socios
- Gestiona en el MAGAP materiales para la pesca.

Administrador

Funciones

- Reportar las actividades y la situación de la asociación
- Cumplir y hacer cumplir con las normas y leyes vigentes así como los reglamentos establecidos por los integrantes de la asociación
- Supervisar el cumplimiento de las disposiciones a los socios.

Secretaria/tesorera (Vocal Principal 2)

Funciones

- Redactar informes, solicitudes u oficios según el requerimiento de la asociación.
- Despachar y recibir informes o documentos que se requiera en las funciones de la asociación.
- Manejo de agenda de gerencia
- Realizar y recibir llamadas direccionadas a la asociación.

<ul style="list-style-type: none"> • Atención e información al público.
<p>.Vocal suplente 1</p> <p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizará las funciones del vocal principal, en caso de que éste no pueda asistir a sus actividades junto con el administrador.
<p>Vocal suplente 2</p> <p>Funciones</p> <p>En caso de que el vocal principal 2, este será quien cumpla las actividades pertinentes a administración.</p>
<p>Vocal principal 3</p> <p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colabora con las actividades del administrador en caso de que ella no pueda cumplir con sus actividades.
<p>Vocal suplente 3</p> <p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cumple con las actividades del vocal principal 3 en caso de que este tenga algún inconveniente.
<p>Vocal Principal 4 y 5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se encargan de realizar asuntos varios para la asociación como deportes, actividades de recreación, entre otros.
<p>Vocales Suplentes 4 y 5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reemplazaran en las actividades pertinentes a los vocales principales 4 y 5

4.4.4 Capacidad de producción

Desde el año 2016 que iniciaron sus actividades como integrantes de la asociación hasta el año 2017 aproximadamente pescaron 214.000 libras por mes, a continuación se detalla en una tabla el análisis de la cantidad de producto pescado según la información recolectada de los socios.

Análisis de la oferta del producto pescado por la asociación

Tabla N°. 3: Análisis de producción

Año	Trimestre	Semestre	Anual
2016	70.000 lbs.	120.000 lbs	210.000 lbs.
2017	,90.000 lbs.	150.000 lbs.	290.000 lbs
2018	100.000 lbs.	170.000 lbs.	310.000 lbs

Fuente: Observación directa en la Asociación

Elaborado por: Nancy Turushina

El objetivo de la obtención de esta información se debe a la importancia de conocer la capacidad de pesca de corvina y róbalo de la asociación y lo cual nos permitirá analizar la cantidad de producto con el que se cuenta para cubrir la demanda insatisfecha del mercado meta fijado como es en este caso Madrid – España.

4.4.5 Clientes

En el sector solo existe un intermediario y los demás habitantes del sector que adquieren el pescado para sus hogares o para las picanterías del lugar, pero por lo general es el socio quien distribuye a estos negocios, por lo cual el precio que los pescadores perciben por su trabajo es mínimo.

4.4.6 Logotipo

Se asume que es importante considerar el logotipo oficial de la asociación para dar a conocer el producto que pretende ofrecer a nivel internacional como es en este caso el mercado objetivo de Madrid – España.

Gráfico N°. 5: Logo



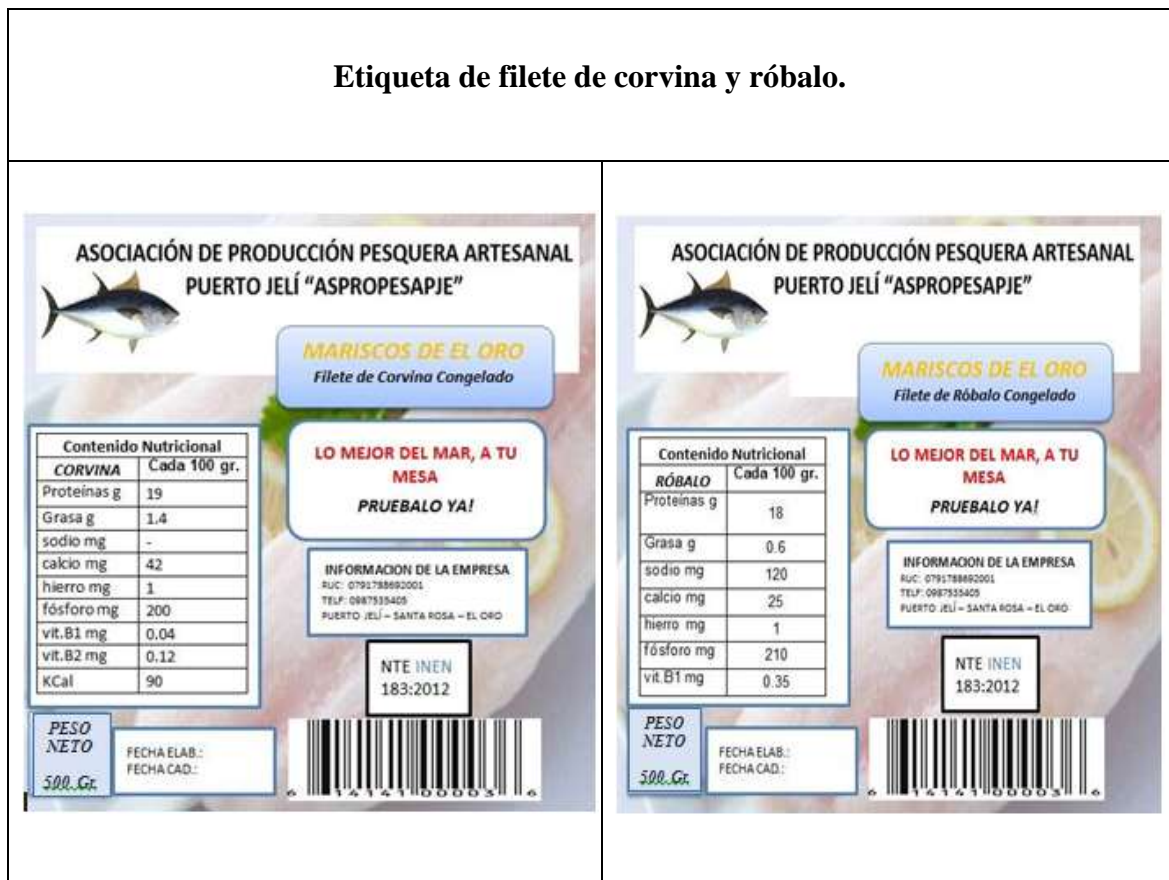
Fuente: ASPROPESAPJE

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.4.7 Etiquetado

Se considera los requisitos que se deben cumplir con respecto al etiquetado, según las exigencias del mercado español.

Gráfico N°. 6: Diseño de etiqueta



Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.4.8 Embalaje

Gráfico N°. 7: Embalado

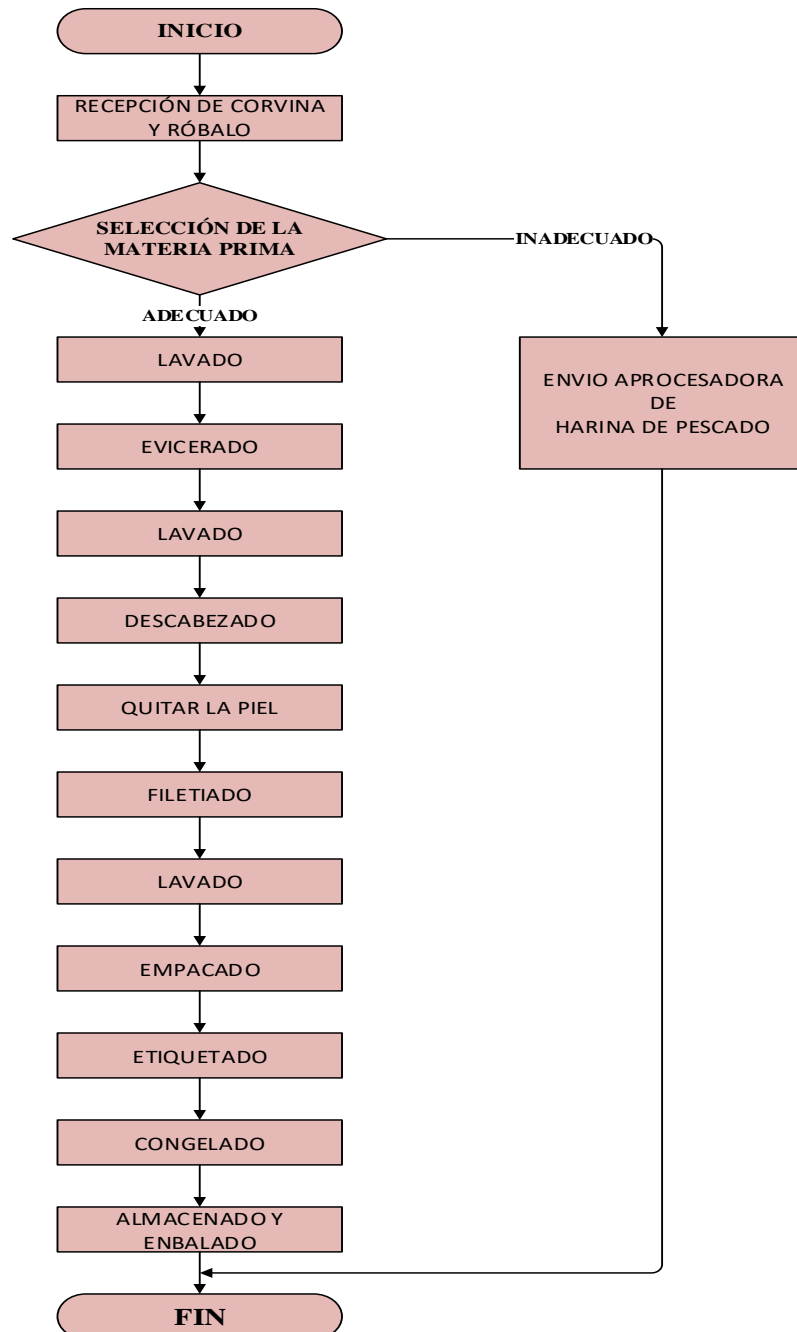


Fuente: Imágenes Google

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Al igual que el etiquetado, para el embalaje se cumple con las instrucciones del mercado meta y una vez que el producto esté listo se procede a embalar los paquetes que consta de 6 unidades de 500 gramos por cartón, debido a que sería la cantidad adecuada para que no sufra daños el producto.

4.4.9 Flujo grama del proceso de producción de corvina y róbalo.



Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.4.10 Producto terminado

Después de cumplir con las fases del proceso de producción del filete de corvina y róbalo congelado, se procede a empacar y a su vez etiquetar para la identificación del producto y se observa la siguiente presentación:

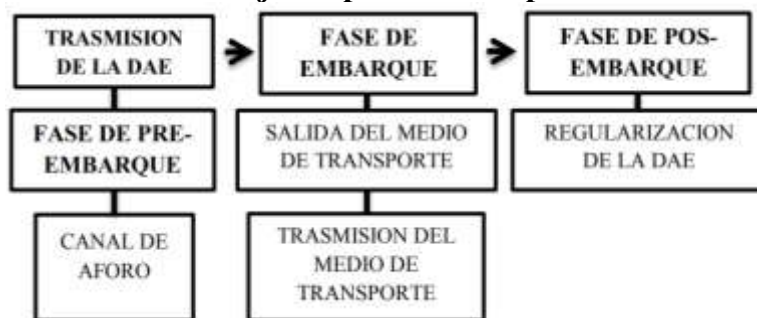
Gráfico N°. 8: Presentación del producto



Elaborado por Nancy Fabiola Turushina Albán

4.4.11 Flujo del proceso de exportación

Gráfico N°. 9: Flujo del proceso de exportación



Fuente: Guía del exportador PROECUADOR.
Elaborado por: Nancy Turushina

4.5 ANÁLISIS SITUACIONAL

El análisis situacional es el fundamento de la definición del Pensamiento Estratégico, dado que mediante el mismo se produce la vinculación de la empresa con su contexto y su competencia (o de nosotros con nuestro contexto).

El análisis situacional también se denomina Análisis FODA, por las iniciales de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, dado que consiste en el estudio meditado y detallado de:

- La empresa y su operación (o nosotros y lo que hacemos), determinando los factores positivos, que se denominan Fortalezas, y los negativos, llamados Debilidades, y
- El contexto, identificando los factores positivos y negativos, denominados respectivamente Oportunidades y Amenazas.

El Análisis situacional implica entonces, por una parte, hacer un análisis general de la situación de cuáles son los aspectos fuertes y débiles de la misma. (Ramos, 2011)

Es importante realizar el análisis situacional de la asociación con la finalidad de comprender cuál es su participación en el mercado interno y externo.

4.5.1 Análisis macro entorno

La Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí es una organización que lleva ya algunos años funcionando en la parroquia Jelí, pero lamentablemente la despreocupación y poco interés de las autoridades locales, provinciales y nacionales por el sector pesquero ha generado muchos inconvenientes especialmente para los pescadores artesanales del sector y se reflejan en la baja economía de los mismos, siendo este el resultado alarmante del bajo precio de su cultivo, lo cual retrasa el crecimiento tanto de la entidad como de los habitantes del sector.

4.5.2 Análisis micro entorno

La provincia de El Oro, especialmente los alrededores Puerto Jelí, está junto a un brazo del mar lo cual le convierte en un sector bendecido de recursos marinos y de esta manera los habitantes de la provincia han sacado provecho por medio de actividades pesqueras como: recolección de conchas, captura de cangrejos, cosecha de camarones de mar y captura de peces.

De los productos recolectados en las diferentes pescas, un porcentaje mínimo es destinado para su consumo y el de sus familias y el resto para comercialización debido a que para los habitantes del lugar esta es una actividad muy importante debido a que es la fuente de ingresos para sus hogares, pero lamentablemente en el lugar además personas del sector y alrededores que adquieren el producto desde el propio pescador, solo cuentan con un intermediario que les paga precios muy bajos por el producto y no reconoce el sacrificio de los pescadores, por lo cual se presenta como solución que los productores realicen una comercialización directa y a su vez implementen un proyecto de exportación desde sus instalaciones ya que por la gran cantidad de producto con el que cuentan, pueden cubrir la demanda local en internacional.

4.6 ANÁLISIS FODA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN PESQUERA ARTESANAL PUERTO JELÍ.

Análisis interno	
Fortaleza	Debilidades
Alta capacidad de producción	Precios muy bajos
Producto fresco	Dependencia de un solo intermediario
Grandes bondades de la naturaleza en las zonas costeras	Ausencia de promoción nacional
Zona estratégica para procesar y comercializar el producto.	Falta de planeación
Convenios con la unión europea que	Escaso capital de trabajo
	Ausencia de políticas que beneficien al sector pesquero artesanal

<p>facilita la entrada y salida de productos</p> <p>Facilidad de adquisición de carnadas para la captura de los peces.</p> <p>Zona confortable respecto a la adquisición desinterés de alimentos naturales para las especies marinas, por lo cual se les puede encontrar en gran cantidad en el lugar.</p> <p>Ausencia de la actividad de pesca industrial, lo cual permite a los pescadores artesanales desarrollar sus actividades con fluidez.</p>	<p>Ausencia de control, vigilancia y seguridad permite de las autoridades competentes.</p> <p>Desinterés de organismos públicos en el desarrollo del sector.</p>
<p>Análisis externo</p>	
<p>Oportunidades</p>	<p>Amenazas</p>
<p>Convenios que facilitan la comercialización del producto</p> <p>Ausencia de pescado en las aguas europeas.</p> <p>Capacitación para los pescadores para realizar una pesca responsable y sustentable.</p> <p>Inexistencia de centros de acopio pesquero en el sector</p>	<p>Variación de los gastos del consumidor</p> <p>Entorno económico</p> <p>Catástrofes naturales</p> <p>Drásticos cambios climáticos</p> <p>Dificultad en la obtención y renovación de documentación para la circulación de embarcaciones,</p>

4.7 ESTRATEGIAS DE MARKETING

Marketing mix

El Marketing mix es uno de los elementos clásicos del marketing, es un término creado por McCarthy en 1960, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación. Estas cuatro variables también pueden considerarse como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales. Para ello es totalmente necesario que las cuatro variables del marketing mix se combinen con total coherencia y trabajen conjuntamente para lograr complementarse entre sí.

VARIABLES DEL MARKETING MIX:

Las 4ps

-Producto

El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores.

Precio

El precio es la variable del marketing mix por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia, entre otros. En última instancia es el consumidor quien dictaminará si hemos fijado correctamente el precio, puesto que comparará el valor recibido del producto adquirido, frente al precio que ha desembolsado por él.

Distribución

En términos generales la distribución consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto acabado hasta los diferentes puntos de venta. La

distribución juega un papel clave en la gestión comercial de cualquier compañía. Es necesario trabajar continuamente para lograr poner el producto en manos del consumidor en el tiempo y lugar adecuado. No hay una única forma de distribuir los productos, sino que dependerá de las características del mercado, del mismo producto, de los consumidores, y de los recursos disponibles.

Comunicación

Gracias a la comunicación las empresas pueden dar a conocer, como sus productos pueden satisfacer las necesidades de su público objetivo. Podemos encontrar diferentes herramientas de comunicación: venta personal, promoción de ventas, publicidad, marketing directo y las relaciones públicas. La forma en que se combinen estas herramientas dependerá de nuestro producto, del mercado, del público objetivo, de nuestra competencia y de la estrategia que hayamos definido. (Espinoza, 2014)

Para la Asociación y los productos que ofrece, se considera importante hacer publicidad por medio de las redes sociales y las páginas, ya que estos medios permiten que todo el mundo y facilita interactuar con los clientes, además incorpora nuevas oportunidades en el mercado.

4.8 DOCUMENTOS Y TRÁMITES NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL FILETE DE PESCADO

4.8.1 Requisitos para exportar productos de origen vegetal Frescos y Congelados

Cualquier producto de origen vegetal ya sea fresco o congelado para poder ser exportado necesita un certificado fitosanitario otorgado por Agro calidad dependiendo los requerimientos del país de destino, previamente se debe verificar el estatus fitosanitario del producto a ser exportado para comenzar con el trámite. (Egas, 2015)

Gráfico N°. 10: Requisitos para exportar



Fuente: TODO COMERCIO EXTERIOR

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

PROCEDIMIENTO



Fuente: TODO COMERCIO EXTERIOR

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.8.2 Requisitos para exportar productos originarios de la Acuicultura y Pesca



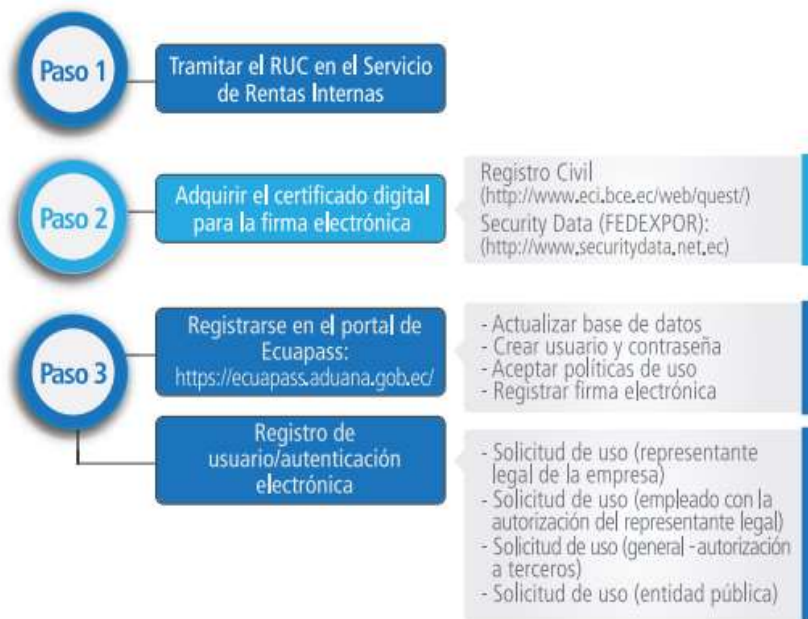
Fuente: TODO COMERCIO EXTERIOR

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.8.3 Requisitos para ser exportador

Gráfico N°. 11: Registro de exportador Ecuapass

Registro de exportador en el Ecuapass

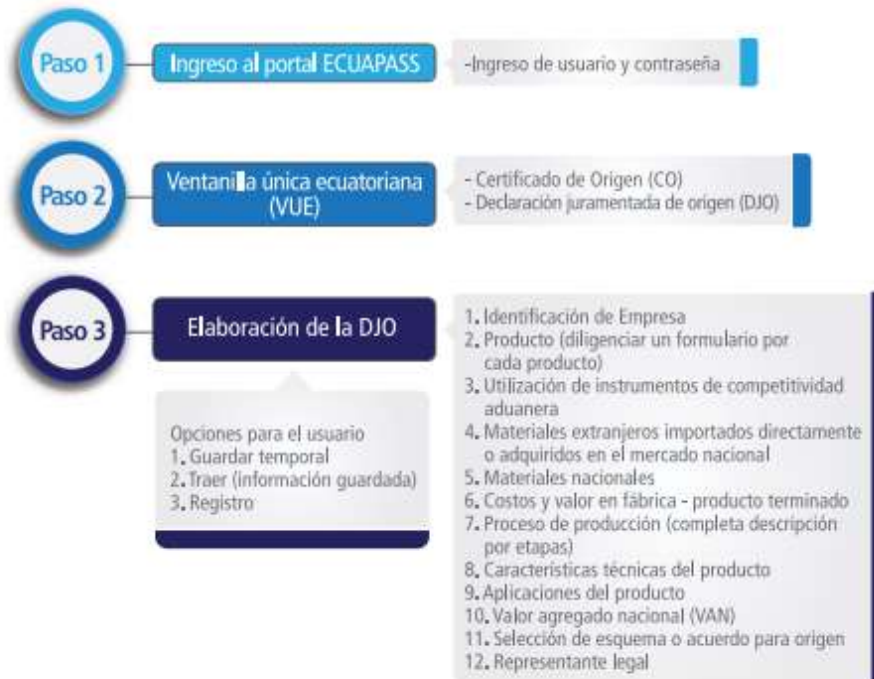


Fuente: Guía del Exportador PROECUADOR

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Gráfico N°. 12: Trámite de declaración de origen

Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)



Fuente: Guía del Exportador PROECUADOR

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.8.4 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado según el mercado español

Empaque, embalaje y etiquetado

La Directiva EC/013/2000 define los requisitos de etiquetado establecidos por los estados miembros de la UE. Esta directiva exige que los productos presenten un etiquetado general.

Adicionalmente, la UE estableció regulaciones específicas según el tipo de producto y por producto específico.

La información del etiquetado general se debe presentar en un idioma comprendido por los consumidores, esto es de forma práctica en el idioma oficial del estado miembro en el que se va a vender el producto. La legislación establece la posibilidad de incluir múltiples idiomas para que el producto pueda ser comercializado en diferentes países. En lo que a las unidades se refiere se debe utilizar el sistema métrico internacional.

Los aspectos por considerar en el etiquetado general son los siguientes:

- Nombre con el que se vende el producto
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen)
- La fecha de vencimiento
- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor
- Las instrucciones de uso y almacenaje
- La identificación del lote
- El país de origen

4.8.5 Acceso al mercado

Trámites y tributos aduaneros

El Código Aduanero se aplica de manera uniforme, por todo el territorio aduanero de la Comunidad, a las importaciones y las exportaciones de mercancías. De conformidad con el Código, los productos que llegan al territorio aduanero se pueden enmarcar en diversos regímenes aduaneros. El Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de La Agencia Tributaria de España, es el ente de control aduanero en territorio español.

Es obligatoria la declaración de aduanas, excepto en el caso de las mercancías que se han de depositar en una zona franca o en depósitos francos. Con arreglo a los procedimientos normales, la declaración de aduanas se debe hacer por escrito o mediante una técnica de procesamiento de datos y consiste en el documento administrativo único, acompañado de los documentos pertinentes/necesarios (por ejemplo, facturas, certificados de origen, certificados sanitarios y certificados de conformidad y autenticidad).⁹ Las licencias automáticas de importación, necesarias a efectos estadísticos para determinados productos, principalmente agrícolas, se deben presentar con la declaración de importación. Los requisitos generales de ingreso para todas las mercancías a la Unión Europea son: la factura comercial, documento de transporte, lista de carga, declaración del valor en aduana, seguro de transporte y documento Único Administrativo (DUA).

En 2005, la Comisión Europea propuso sustituir el Código Aduanero de 1992 por un Código Aduanero modernizado. El Reglamento del Código Aduanero modernizado entró en vigor el 24 de junio de 2008, no obstante, el Código Aduanero modernizado sólo se aplicará cuando se hayan adoptado sus disposiciones de aplicación necesarias, a más tardar el 24 de junio de 2013, hasta entonces el código actual continuará aplicándose. El Código Aduanero modernizado crea un nuevo entorno aduanero electrónico, contempla la informatización de todas las formalidades aduaneras; agiliza y simplifica los procedimientos aduaneros; trata de conseguir el equilibrio entre la "seguridad de la cadena de suministros" y la facilitación del comercio y la aplicación armonizada por parte de los Estados miembros de controles aduaneros basada en un marco común de gestión de riesgos y en un sistema electrónico para su aplicación; promueve el concepto de "despacho centralizado" ; y prevé la adopción de los conceptos de ventanilla única y de controles

La importación de ciertos productos está prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos. Dos leyes muy importantes en estas áreas son la ley relativa a residuos químicos, y la ley CITES relativa a las especies amenazadas de fauna y flora. Los ejemplos más recientes de prohibiciones a las importaciones se encuentran en el sector de alimentos. Entre 1996 y 1999, existió la prohibición de importación de carne del Reino Unido, a raíz de la inquietud despertada por la denominada enfermedad de las vacas locas. En 1999, existió otra prohibición temporal a las importaciones de pollos y huevos de Bélgica, por la intoxicación de dioxina en los alimentos de los animales. La prohibición de la importación de los denominados colorantes azoicos, utilizados en los textiles y confecciones, fue otro ejemplo reciente en este sentido.

Régimen para muestra¹¹

Cuando se produce en la aduana comunitaria un despacho aduanero, es posible y probable que la mercancía, pueda estar acogida al régimen de obtención de muestras por parte de la Administración.

Las causas de la toma de muestras, puede ser:

- a) Porque el país exportador, no haya presentado hasta ese momento mercancías como la que se ha presentado al despacho, por lo tanto, la Administración, no tiene conocimiento de este producto y no lo vincula al país exportador.
- b) Porque en las semanas previas, en esa misma aduana, haya sido detectado, algún tipo de fraude sobre ese tipo de mercancías o fraudes de productos del país exportador.
- c) Porque en el momento del despacho, el sistema de gestión aduanero de la Administración, condicione (circuito rojo) a realizar una inspección de la mercancía que se va a importar y tome muestras para confirmar, que el producto se ajusta a lo indicado en los documentos que se presentan en el despacho.

Cuando se recogen muestras, la Administración puede realizar tres tipos de análisis:

- Normales
- Previos al levante
- Segundos análisis

En cualquier caso, la extracción de la muestra conlleva:

- Extracción por parte de los Servicios de Aduanas, de la muestra en presencia del declarante o de su representante legal.
- Realización correcta de la toma de muestras para asegurar la representatividad de la muestra.
- Utilización de envases adecuados a la naturaleza de la muestra.
- Toma, por triplicado, de la muestra.
- Precintado de las muestras tomadas.
- Formalización en documento oficial de los datos obtenidos.

Tramitación de las muestras:

- Etiquetado correcto de las tres muestras
- Boletín de análisis

- Anexado de la documentación necesaria
- Conservación adecuada de la muestra
- Envío de la muestra número 1, el boletín de análisis y la documentación necesaria al laboratorio correspondiente
- Almacenamiento de las muestras número 2 y número 3

Documentación a anexar:

- Documento de despacho o equivalente
- Hoja de detalle de restituciones (Política agraria Comunitaria)
- Documentación de tráfico de perfeccionamiento
- Hojas de formulación o composición
- Declaración del interesado (Pro Ecuador, 2017)

4.8.6 Requisitos específicos para productos ecuatorianos con potencial

Requisitos Arancelarios (sistema arancelario, aranceles promedio aplicados, Preferencias arancelarias al Ecuador)

1. Todo exportador debe estar dado de alta y aportar su RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Obligatoriamente toda persona o compañía que realiza operaciones de comercio exterior debe registrarse en un banco corresponsal del Banco Central del Ecuador, para lo cual debe utilizar la “Tarjeta de Identificación”, donde se consignan los datos necesarios y se adjunta los requisitos: copias del RUC y cédula para las personas naturales, y, copias del RUC, estatutos de constitución y referencias sobre dirección y directivos para el caso de empresas.
3. Para el caso específico de una microempresa, el primer paso es que cumpla con los requisitos que la legislación ecuatoriana establece, a saber: registro único de contribuyentes –RUC-, Patente Municipal, Certificado de salud extendido por la Dirección Provincial de Salud –si la microempresa produce alimentos-, registro micro empresarial en el Ministerio de Industrias y Competitividad; y, registro de marcas en el caso de ser necesario.

4. Obtención de los documentos de autorización para productos específicos (se obtienen en el ministerio correspondiente o Aduana del Ecuador les facilita la información¹³).
5. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>) o la entidad Security Data (<http://www.securitydata.net.ec/>)
6. Registrarse en el portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
 - Crear usuario y contraseña
 - Aceptar las políticas de uso
 - Registrar firma electrónica
7. Obtener del certificado de origen. En el caso de tener como destino la Unión Europea el documento será el certificado de origen estándar. Algunas exportaciones que salgan con carácter temporal deberán obtener el documento ATA de temporalidad.
 8. El exportador deberá aportar su factura comercial y el parking list de sus productos, normalmente acompañándolos de algún certificado de calidad de su empresa o del organismo oficial que regule su actividad.

A partir de aquí todo depende del Incoterm contratado.

Si el exportador ecuatoriano contrata un Incoterm 2010 ICC y se hace responsable del paso de su aduana de exportación, entonces deberá seleccionar inmediatamente a un Agente de aduana para realizar el trámite de exportación.

Hay dos fases en la aduana:

Fase previa:

El exportador o su agente preparan el documento Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar y lo envían

electrónicamente al Servicio Nacional de Aduanas. (No olvidar adjuntar copia u original del documento o título de transporte internacional con el que vaya a viajar la mercancía). Si es aceptado el documento por el sistema de Aduana ECUAPASS, el exportador está autorizado a mover la mercancía al recinto aduanero y almacenarlo.

Fase post embarque:

Una vez pre embarcada la mercancía, se presenta el documento DAE definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación. A partir de aquí se cuenta con 15 días para decirle a aduana que se va a hacer con la mercancía.

La aduana para emitir la DAE definitiva deberá tener el original del manifiesto de carga del transportista internacional. Con la DAE, el exportador o su agente declarará que la mercancía salió del territorio y deberá aportar al Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAE impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura (s) comercial (es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

España, como muchos otros países europeos, se caracteriza por una amplia apertura comercial, por lo tanto los aranceles son bastante bajos.

Ecuador, que anteriormente era beneficiario del Sistema General de Preferencias y ahora del Acuerdo Multipartes, goza de un arancel del CERO% aplicado a la mayoría de productos que ingresan a la Unión Europea y por ende a España, incluyendo el Camarón que desde enero de 2017 redujo su arancel de 3.60 a 0%.

Impuestos

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

- IVA súper reducido (4%): se aplica a los productos de primera necesidad como el pan, leche, frutas, cereales y quesos.
- IVA reducido (10%): se aplica a alimentos en general (salvo los del IVA súper reducido), así como a las plantas hortícolas.
- IVA general (21%): se lo aplica al resto de productos que no se encuentran en los anteriores puntos, entre los que están las bebidas alcohólicas, así como a los servicios.

Licencias de importación y autorizaciones previas

Si bien la normativa comunitaria, define un régimen libre de importación, se pueden dar tres situaciones en que se contemple documentación adicional:

4.8.7 Régimen de autorización

Bajo este régimen, el despacho aduanero de mercancías está condicionado a la presentación de una Licencia de Importación/Exportación, que debe ser autorizada por la Dirección General de Comercio Internacional y de Inversiones Secretaria General de Comercio Exterior de España.

4.8.8 Régimen de vigilancia

El despacho de mercancías bajo este régimen está condicionado a la presentación de un Documento de Vigilancia. El Documento de Vigilancia debe haber sido verificado previamente por la Dirección General de Comercio Internacional y de Inversiones Secretaria General de Comercio Exterior de España.

4.8.9 Régimen de certificación

El despacho aduanero de mercancías está supeditado a la presentación de un Certificado de Importación o de Exportación. En este caso, la autoridad competente (Secretaría General de Comercio Exterior), debe verificar el cumplimiento de determinados requisitos previos. Se utiliza, generalmente, en el caso de los productos agrícolas.

4.8.10 Requisitos Para Arancelarios

La legislación europea evoluciona paralelamente a la economía y a las presiones que algunos sectores ejercen. Las normas son un reflejo de las preocupaciones actuales y, en el caso de Europa, las aduanas dejan poco margen a los intentos de evitar la aplicación de la ley. Siguiendo la actualidad que recogen los diarios se puede tener una idea de hacia dónde apuntan los cambios en la legislación aduanera.

Además de las medidas clásicas en este momento destacan los siguientes temas:

- Propiedad intelectual: los funcionarios de aduana pueden impedir la entrada de las mercancías si sospechan que estas violan los derechos de propiedad intelectual.
- La nueva legislación ha agilizado los procedimientos para ejercer un control más efectivo
- Especies amenazadas: de fauna y de flora, incluidas en una lista que autoriza a las autoridades aduaneras a intervenir.
- Lucha contra el terrorismo: con el apoyo de nuevas tecnologías las aduanas europeas agudizan el control sobre mercancías que puedan ser utilizadas para atentar contra la seguridad.

Además de estos temas “de actualidad”, se mantienen las barreras para-arancelarias en:

- Drogas
- Seguridad alimentaría
- Agricultura
- Medio ambiente
- Pesca

- Salud pública
- Protección al consumidor
- Energía

La Unión Europea presiona, cada vez más, en materia de comercio exterior, para que sus suplidores se ajusten a estándares relacionados con medio ambiente y responsabilidad ética empresarial, además de suscribir un gran número de acuerdos internacionales relacionados con materias como la lucha contra el lavado de dinero, la certificación del origen de determinados bienes provenientes de zonas de conflicto, y otros temas que, bajo la presión de las Organizaciones No Gubernamentales, afectan la sensibilidad de los ciudadanos. Además, la Comisión Europea se guarda el derecho de “vigilar” las importaciones para que no se irrespeten las normativas comunitarias. Evidentemente, el conjunto de legislación es extenso y debe analizarse cada caso para tener una idea cierta de cuáles son las medidas para-arancelarias aplicables.

Además de las legislaciones de la Unión Europea existen otras fuentes de normas que tienen un carácter particular, es decir, independiente de la normativa oficial, pero válidas entre particulares.

4.8.11 Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

En el marco de la legislación de la Unión Europea (UE), existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados.

A continuación, se presentan los puntos claves de la legislación europea respecto a la importación de productos de carácter agroalimentario:

Higiene Alimentaria

Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución,

manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

Así mismo, establece que las empresas deberán velar por que se definan, se practiquen, se cumplan y se actualicen procedimientos de seguridad adecuados de acuerdo con los principios, en los que se basa el sistema de Análisis de

Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP por sus siglas en inglés.

En enero del 2006, entró en vigencia el Reglamento CE 852/2004, que es una revisión de la Directiva CE 43/1993. Este reglamento hace hincapié en la definición de los objetivos que deben alcanzarse a nivel comunitario en materia de seguridad alimentaria, dejando a los agentes económicos del sector la responsabilidad de adoptar las medidas de seguridad que deben aplicarse para garantizar la inocuidad de los alimentos.

El nuevo reglamento reafirma que todos los agentes económicos del sector alimenticio deben garantizar que todas las etapas del proceso de las que sean responsables, desde la producción primaria hasta la puesta a la venta o el abastecimiento de los productos al consumidor final, se llevan a cabo de forma higiénica según los principios del sistema HACCP.

Adicionalmente, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 178/2002, se establece que los agentes económicos del sector alimentario deberán aplicar sistemas y procedimientos que permitan asegurar la trayectoria de los ingredientes y alimentos y, en ciertos casos, de los animales utilizados para su producción. Define además que los productos alimenticios importados a la comunidad deben cumplir las normas de higiene comunitarias u otras equivalentes.

Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos:

A nivel comunitario se han establecido límites máximos de residuos para aproximadamente 150 agroquímicos. Además, cada uno de los estados miembros tiene la potestad de definir límites máximos de residuos para otros productos que consideren un riesgo para la salud de sus habitantes.

4.8.12 Normas y Reglamentos Técnicos

Los reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad de las CE no han sido armonizados en todos los sectores. En los sectores en los que los Estados miembros todavía pueden legislar, se aplica el principio de reconocimiento mutuo. Según este principio, todo producto que se ha producido y comercializado legalmente, con arreglo a la legislación de un Estado miembro, puede circular libremente por todo el Mercado Único sin tener que ajustarse a ninguna otra legislación ni someterse a ninguna evaluación adicional de la conformidad. Algunas de las restricciones a este principio son la protección de la salud de las personas, los animales y las plantas; la protección del medio ambiente; y consideraciones de seguridad nacional.

A nivel comunitario, la Comisión puede proponer legislación sobre reglamentos técnicos y evaluar su impacto¹⁷; también se encarga de redactar propuestas de reglamentos técnicos. Un instrumento legislativo es adoptado por el Parlamento y el Consejo y debe ser publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea. Existen dos tipos de reglamentos para los productos industriales: los que establecen requisitos técnicos detallados y concretos (directivas de "antiguo enfoque") y los circunscritos al establecimiento de prescripciones esenciales (directivas de "nuevo enfoque"), destinados al logro de objetivos relacionados con la salud, la seguridad y el medio ambiente, mientras que las características técnicas de los productos, que indican cómo deben cumplirse esas prescripciones esenciales, figuran en las normas (voluntarias), que son redactadas por los colectivos interesados en el marco de los comités y siguiendo los procedimientos establecidos por las organizaciones europeas de normalización.

4.8.13 Condiciones de compra y de pago

En España, a efectos de utilización de medios de cobros y pagos internacionales, se cumple, con la normativa existente, para los siguientes medios:

- Todos los medios de cobros y pagos, mediante la normativa de SEPA.
- Crédito documentario la RUU UCP 600.
- Revised Uniform Rules for Demand Guarantees. URDG 758.

En las operaciones internacionales, España, suele utilizar como medio de pago al exterior, transferencia y crédito documentario UCP 600 y en operaciones de cobro, Créditos documentarios UCP 600 y transferencias, por este orden.

Los créditos documentarios, habitualmente quedan vinculados a garantías bancarias o pólizas contra el impago.

Gráfico N°. 13: Carta de crédito

Flujograma para la apertura de una Carta de Crédito:



Fuente: Guía del Exportador PROECUADOR

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Para realizar la negociación es importante considerar como medio de pago la carta de crédito, debido a que es un medio seguro y respalda al vendedor y comprador en sus obligaciones de compra – venta.

4.9 Estudio de mercado

El presente estudio de mercado se realiza para determinar la demanda insatisfecha del mercado de Madrid – España y a su vez conocer si es factible realizar la exportación del producto o no, en el caso que sea factible se requiere conocer la cantidad de producto que se requiere procesar “ASPROPEJP” para exportar.

4.9.1 Objetivo del estudio de mercado

Conocer la cantidad de producto que estaría dispuesto a adquirir el mercado de Madrid – España y a su vez si el producto se encuentra en la lista de productos de su canasta básica familiar.

4.9.2 Generalidades del mercado meta

Gráfico N°. 14: Generalidades Madrid - España

Nombre Oficial	Reino de España
Capital	Madrid
Forma de Gobierno	Monarquía Parlamentaria
Lenguaje oficial	Castellano-Español 74%, Catalán 17%, Gallego 7%, Vasco 2%
Población	48.563.476 (Julio 2016 est.)
Crecimiento poblacional	0.84% (2016 est.)
Superficie	505.370 km ²
Moneda oficial	Euro (€)
PIB	USD 1.69 billones (2016 est.)
PIB per cápita	USD 36.500 (2016 est.)
Tasa de inflación	-0.3% (2016 est.)

Fuente: Guía Comercial España 2017

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.9.3 Partida arancelaria

Todos los productos que entran y salen del país requieren contar con una codificación llamada partida arancelaria, la cual permite identificar de donde procede el producto y los aranceles e impuestos que debe cumplir.

Para la exportación del filete de corvina y róbalo se considera la siguiente partida arancelaria:

Tabla N°. 4: Partida arancelaria

<u>0303.84.00.00</u>	- - Róbalos (<i>Dicentrarchus</i> spp.)
<u>0303.19.00.00</u>	- - Los demás

Código arancelario en España descripción del producto

Tabla N°. 5: Código arancelario en España

0304	Filetes y demás carne de pescado, incl. Picada., frescos, refrigerados o congelados.
0304.20	Filetes congelados

4.9.4 Análisis de la participación internacional de Ecuador

Principales destinos de exportación de filete de pescado ecuatoriano:

Gráfico N°. 15: Principales destinos de exportación de filete de pescado ecuatoriano

MERCADOS	2015 (ene-sep)		2016 (ene-sep)		% DEL MERCADO EN VALORES	% VAR. 2015-2016	
	MILES USD	TON	MILES USD	TON		EN VALORES	EN CANTIDAD
ESTADOS UNIDOS	\$ 47.615	5.120	\$ 36.278	3.341	66%	▼ -23,8%	▼ -34,7%
ESPAÑA	\$ 6.496	1.528	\$ 9.333	2.016	17%	▲ 43,7%	▲ 31,9%
RUSIA	\$ 1.690	452	\$ 3.938	906	7%	▲ 133,0%	▲ 100,4%
ALEMANIA	\$ 1.562	161	\$ 1.433	119	3%	▼ -8,3%	▼ -26,0%
FRANCIA	\$ 2.425	245	\$ 1.343	147	2%	▼ -44,6%	▼ -40,1%
BRASIL	\$ 643	136	\$ 741	187	1%	▲ 15,4%	▲ 37,7%
COLOMBIA	\$ 741	773	\$ 613	362	1%	▼ -17,3%	▼ -53,2%
PORTUGAL			\$ 414	97	1%		
CHILE	\$ 870	87	\$ 218	32	0%	▼ -74,9%	▼ -63,1%
POLONIA	\$ 101	24	\$ 217	48	0%		
OTROS	\$ 5.532	1.601	\$ 759	121	1%	▼ -86,3%	▼ -92,4%
TOTAL	\$ 67.674	10.126	\$ 55.286	7.375	100%	▼ -18,3%	▼ -27,2%

Fuente: Datos del Banco Central de Ecuador

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Gráfico N°. 16: Exportación de filetes y demás carne de pescado

FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADA) EXPORTACIONES POR PRODUCTO

PRODUCTOS		2015 (ene-sep)		2016 (ene-sep)		% VAR. 2015-2016	
CODIGO DE PRODUCTO	DESCRIPCION DE PRODUCTO	MILES USD	TON	MILES USD	TON	EN VALORES	EN CANTIDAD
0304870000	Atunes (del género Thunnus), listados o bonitos de vientre rayado (Euthynnus (Katsuwonus) pelamis)	\$ 12.631	1.935	\$ 18.290	2.644	▲ 44,8%	▲ 36,6%
0304990010	Dorado (Coryphaena hippurus)	\$ 9.104	958	\$ 17.205	1.498	▲ 89,0%	▲ 56,4%
0304990090	Los demás	\$ 11.497	1.803	\$ 6.596	865	▼ -42,6%	▼ -52,0%
0304890000	Los demás	\$ 3.768	564	\$ 3.679	736	▼ -2,4%	▲ 30,5%
0304790010	Dorado (Coryphaena hip)	\$ 17.473	1.938	\$ 2.524	248	▼ -85,6%	▼ -87,2%
0304490090	Los demás	\$ 795	163	\$ 1.539	329	▲ 93,5%	▲ 101,9%
0304910000	Peces espada (Xiphias gl)	\$ 3.133	373	\$ 1.350	146	▼ -56,9%	▼ -60,9%
0304740000	Merluzas (Merluccius spp)	\$ 4.764	1.730	\$ 1.267	526	▼ -73,4%	▼ -69,6%
0304790090	Los demás	\$ 1.157	180	\$ 1.033	167	▼ -10,7%	▼ -7,2%
0304490010	Dorado (Coryphaena hip)	\$ 1.435	167	\$ 791	88	▼ -44,9%	▼ -47,0%
0304840000	Peces espada (Xiphias gl)	\$ 439	53	\$ 777	98	▲ 76,9%	▲ 82,5%
0304390000	Los demás	\$ 1.185	236	\$ 140	21	▼ -88,2%	▼ -91,0%
0304450000	Peces espada (Xiphias gl)	\$ 283	25	\$ 90	9	▼ -68,0%	▼ -64,4%
Otras subpartidas		\$ 10	0	\$ 6	0	▼ -41,8%	▼ -38,5%
TOTAL GENERAL		\$ 67.674	10.126	\$ 55.286	7.375	▼ -18,3%	▼ -27,2%

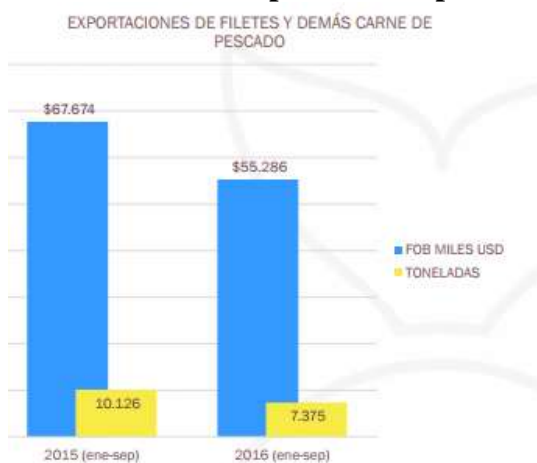
Incluye presentaciones tipo filetes, en trozos, y demás cortes de pescado, sean congelados o frescos.

Fuente: Datos del Banco Central de Ecuador

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

En las tablas anteriores se observa que en el mercado extranjero los productos de mar que el Ecuador ofrece tienen grandes oportunidades, considerando a España como el segundo país que más adquiere los productos y siendo esta una ventaja para el presente proyecto e incluso por el acuerdo comercial que facilita la entrada y salida de mercancía entre ambos países.

Gráfico N°. 17: Exportaciones pescado



Fuente: Datos del Banco Central de Ecuador

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Se puede observar en el gráfico anterior que el filete de pescado ecuatoriano tiene una gran acogida en el mercado extranjero, siendo esta una oportunidad para la Asociación “ASPROPEPJE” porque se conoce que hay aceptación filetes congelados en Madrid - España.

Economía

A continuación se detalla los principales rubros que intervienen en la economía general de España para tener un conocimiento más amplio de las actividades, por ejemplo tenemos: balanza comercial, importaciones, exportaciones, entre otros rubros.

Gráfico N°. 18: Análisis de la economía de España

Economía de España		
Cuentas Nacionales – Gobierno		
<u>PIB Trim Per Capita</u> [+]	III Trim 2017	6.285€
<u>PIB Mill. €</u> [+]	2016	1.118.522M.€
<u>PIB Per Capita</u> [+]	2016	24.100€
<u>PIB Trim. Mill.€</u> [+]	III Trim 2017	292.541M.€
<u>Deuda total (M.€)</u> [+]	2016	1.107.214
<u>Deuda (%PIB)</u> [+]	2016	99,00%
<u>Deuda Per Cápita</u> [+]	2016	23.797€
<u>Déficit (M.€)</u> [+]	2016	-50.401
<u>Déficit (%PIB)</u> [+]	2016	-4,51%
<u>G. Público (M.€)</u> [+]	2016	472.033,0
<u>Gasto Educación (M.€)</u> [+]	2014	44.324,6
<u>Gasto Educación (%Gto Pub)</u> [+]	2014	9,59%
<u>Gasto Salud (M.€)</u> [+]	2016	70.635,7
<u>G. Salud (%G. Público Total)</u> [+]	2014	14,50%
<u>Gasto público (%PIB)</u> [+]	2016	42,20%
<u>Gasto público Per Capita</u> [+]	2016	10.145€
<u>Gasto Educación Per Capita</u> [+]	2014	973€
<u>G. Público Salud Per Capita</u> [+]	2016	1.521€
<u>Ranking de Competitividad</u> [+]	2017	34°

<u>Ranking de la Innovación</u> [+]	2016	28°
Negocios		
<u>Doing Business</u> [+]	2018	28°
<u>IPI Interanual</u> [+]	Diciembre 2017	6,1%
<u>Vehículos pasajeros Año</u> [+]	Enero 2018	1.252.078
<u>Vehículos Año/1000 hab.</u> [+]	Enero 2018	31,83
<u>Producción anual de vehículos</u> [+]	2016	2.885.922
<u>Vehículos / 1000 habitantes</u> [+]	2015	591,36
Impuestos		
<u>IVA General</u> [+]	01/09/2012	21,00%
<u>Tipo máximo</u> [+]	2016	45,0%
Comercio		
<u>Exportaciones</u> [+]	2016	262.041,3 M.€
<u>Exportaciones % PIB</u> [+]	2016	23,43%
<u>Importaciones</u> [+]	2016	281.056,8 M.€
<u>Importaciones % PIB</u> [+]	2016	25,13%
<u>Balanza comercial</u> [+]	2016	-19.015,5 M.€
<u>Balanza comercial % PIB</u> [+]	2016	-1,70%
<u>Comercio Minorista Interanual</u> [+]	Diciembre 2017	1,2%
Socio-Demografía		
<u>Densidad</u> [+]	2017	92
<u>Población</u> [+]	2017	46.549.045
<u>Inmigrantes</u> [+]	2015	5.852.953
<u>Remesas recibidas (M.\$)</u> [+]	2016	10.280,8
<u>% Inmigrantes</u> [+]	2015	12,60%
<u>Remesas enviadas (M.\$)</u> [+]	2016	16.553,3
<u>Emigrantes</u> [+]	2015	1.251.004
<u>% Emigrantes</u> [+]	2015	2,69%
<u>IDH</u> [+]	2015	0,884
<u>Ranking Paz Global</u> [+]	2017	23°
<u>Ranking de la Brecha de Género</u> [+]	2016	29°
<u>Ranking</u> [+]	2015	25°
<u>Tasa Natalidad</u> [+]	2016	8,80‰

<u>Índice de Fecund. [+]</u>	2016	1,34
<u>Tasa mortalidad [+]</u>	2016	8,79‰
<u>Esperanza de vida [+]</u>	2015	83,00
<u>Tasa bruta de nupcialidad [+]</u>	2016	3,73‰
<u>Tasa bruta de divorcios [+]</u>	2015	2,10‰
<u>Número de Homicidios [+]</u>	2015	303
<u>Homicidios por 100.000 [+]</u>	2015	0,66
<u>% Riesgo Pobreza [+]</u>	2016	22,3%

Fuente: Datosmacro.com

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

4.9.5 Principales productos exportados desde Ecuador a España

En un análisis desagregado de los principales productos exportados por Ecuador a España de acuerdo a su participación en el año 2016, se puede observar que el principal son los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados con un 37.21%; seguido por atunes en conserva con un 25.41% y listados y bonitos con 9.38%.

En la siguiente tabla se detalla el comportamiento de las exportaciones por productos de los años 2014, 2015, 2016 y 2017(enero-marzo).

Gráfico N°. 19: Exportaciones no petroleras de Ecuador a España

EXPORTACIONES NO PETROLERAS DESDE ECUADOR A ESPAÑA						
MILES USD						
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017 ENE-MAR	PARTIC. 2016
0306.17.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS CONGELADOS NCOP	159,814	143,778	203,683	28,859	37.21%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA	140,334	171,727	139,062	34,402	25.41%
1604.14.20.00	LISTADOS Y BONITOS	2,304	3,991	51,315	40,227	9.38%
1511.10.00.00	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	361	141	15,537	100	2.84%
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS CORTADAS	15,318	16,216	15,390	5,297	2.81%
1604.20.00.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	31,810	28,685	15,129	607	2.76%
0306.16.00.00	CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS DE AGUA FRÍA CONGELADOS	40,683	18,678	13,304	2,292	2.43%
0304.87.00.00	FILETES DE ATUNES, LISTADOS O BONITOS CONGELADOS	10,177	9,283	10,564	3,766	1.93%
0306.17.19.00	LOS DEMÁS LANGOSTINOS CONGELADOS	15,414	16,520	10,470	2,256	1.91%
1801.00.19.00	CACAO EN GRANO CRUDO, LOS DEMÁS EXCEPTO PARA SIEMBRA	13,190	12,863	9,804	2,420	1.79%
	LOS DEMÁS PRODUCTOS	61,139	61,581	63,074	13,651	11.52%
	TOTAL	490,545	483,462	547,333	133,879	100.00%

Fuente: Banco Central de Ecuador(BCE)

Elaborado por: Nancy Turushina

Los 2 principales productos representan el 63% del total exportado por Ecuador a España.

0306.17: Ecuador es su segundo proveedor con 20.34%, después de Argentina quien representa el 31.26%, entre ambos países conforman más del 50% de participación.

1604.14: Ecuador es su principal proveedor 47.42%, seguido por muy lejos de Mauricio y Papua Nueva Guinea con 10.40% y 7.32%, respectivamente, constituyendo entre los tres países, más de la mitad en provisión de este producto a España.

Tendencias del consumidor

Gastronomía

Definir la cocina madrileña auténtica no es tarea fácil, pues Madrid es la capital Europea que más ha absorbido las cocinas regionales de su país. La explicación de este fenómeno se remonta a la época de Felipe II, cuando éste la convirtió en capital de España. Por aquel entonces, los emigrantes que llegaron masivamente de las más diversas comarcas españolas trajeron consigo sus costumbres gastronómicas.

Sin embargo hay recetas comúnmente aceptadas como típicamente madrileñas son: El Cocido Madrileño, o potaje de garbanzos, así como otros guisos de legumbres, los Callos a la Madrileña, elaborados con tripa de vaca, la Sopa de Ajo, la Tortilla de Patatas o tortilla española y deliciosas recetas de cordero o ternera. Todo ello, haciendo buen uso de verduras y frescas hortalizas, entre las que destacan los espárragos de Aranjuez, de extraordinaria calidad y delicioso sabor.

Sin embargo, y aunque resulte paradójico considerando su situación geográfica, en su gastronomía abundan los pescados que se encuentran en cantidad y calidad excepcional. Entre sus recetas más tradicionales destacan el besugo al horno y el bacalao. Sin embargo no se quede sin probar la fantástica variedad de pescados y mariscos preparados con recetas de toda la geografía española y de la cocina internacional que aquí podrá encontrar.

Y nada más madrileño que acompañar una cena con una reciente denominación de origen; "Vinos de Madrid", jóvenes, afrutados y aromáticos en sus versiones de tinto, rosado y blanco. Y aún más castizo será terminarla con los mucho más tradicionales destilados; los anisados de Chinchón.

Entre sus dulces destacan por tipismo los "Roscos del Santo", que se comen por San Isidro, patrón de la ciudad. (Todo sobre España, 2016)

Moneda

En España la moneda en circulación es el euro (€), ya que desde el 2002 ha adoptado la moneda oficial de la Unión Europea reemplazando a la peseta.

Cada euro se encuentra dividido en 100 céntimos y los billetes de euro son idénticos por ambas caras en todos los países y se emiten por las cantidades de 500, 200, 50, 100, 50, 20, 10 y 5 euros. Las monedas, en cambio, tienen un anverso común en todos los países, mientras que el reverso exhibe un emblema nacional distintivo. (Universia, 2017)

Evolución del ahorro y el crédito en Europa

El comportamiento financiero es claramente heterogéneo en Europa, buen ejemplo de ello es el número medio de productos financieros que tienen los consumidores, desde un único producto en Rusia, hasta los siete de media de Suecia. Las actitudes ante el ahorro y el crédito son también muy distintas.

Actitudes ante el ahorro

Los consumidores europeos ahorran por muchos motivos, similares en todos los países analizados (estar preparado para un imprevisto, realizar un viaje o mejoras en el hogar, como previsión para la jubilación) aunque se observan también diferencias significativas. Si en España la adquisición de una vivienda se sitúa a la cabeza, en Gran Bretaña, Francia o Italia, un gran número de consumidores ahorra con el objetivo de legarlo a sus hijos.

El nivel de ahorro (entendido como porcentaje sobre los ingresos del hogar) es también bien distinto, desde los italianos con un 12% de ahorro, hasta los daneses, que no alcanzan el 1%. El nivel de ahorro español (6%) ofrece una buena oportunidad de crecimiento y desarrollo de productos específicos en nuestro país.

Crédito

Los motivos que llevan al consumidor europeo a endeudarse vienen en gran medida determinados por la etapa en la vida del individuo. Y aun cuando los niveles de endeudamiento están creciendo prácticamente en toda Europa, el consumidor se encuentra cómodo. Considera el pago de sus créditos una prioridad, sí, pero no una angustia.

En España, el comportamiento crediticio ofrece grandes posibilidades de crecimiento. Un ejemplo de ello son las hipotecas, el principal motivo tanto del ahorro como de crédito en nuestro país. Y entre aquellos que aún no tienen una hipoteca, un 15% la menciona como una de sus tres principales prioridades financieras.

Internet para uso informativo

El consumidor en España recurre a la compra online especialmente para compras voluminosas y pesadas, sin embargo, la mayor parte de las visitas a las tiendas digitales siguen siendo para obtener información, precios, entre otros.

Para los españoles, Internet es una herramienta imprescindible para estar conectado e informado constantemente, algo que una buena parte de las personas hacen a través de su Smartphone. Uno de cada tres comparte sus opiniones en la red, lo cual influye enormemente en sus contactos, el 59% considera estos comentarios los más fiables, seguidos por los editoriales (56%) y las páginas web corporativas (50%).

Cultura de Negocios

Como ya hemos visto en los puntos anteriores la relación de la República del Ecuador con España en particular y con la Unión Europea en general es muy estrecha y llena de oportunidades para realizar negocios y establecer relaciones comerciales.

Cuatro fases son las que va a tener que seguir para tener éxito en sus negocios con España: información, formación, mentalización y actuación.

Información

Esta primera fase tiene como objetivo el saber y conocer el mercado español en general y de su sector en particular.

España es un país que aun teniendo muchos vínculos con Ecuador y Latinoamérica sus relaciones comerciales están orientadas a mercados más próximos como son los Estados miembros de la Unión Europea y el norte de África. Este factor no será muy determinante, pero; la distancia y el desconocimiento de la idiosincrasia de cada país Latinoamericano hace que necesario inculcar un poco de cultura ecuatoriana a los posibles clientes españoles.

Formación

El desconocimiento de las técnicas de exportación hace que muchos productos demandados, con mercado y con posibilidades de crecimiento desaprovechen las oportunidades que el mercado español ofrece.

La formación sobre comercio exterior es básica para que el empresario ecuatoriano tenga la suficiente seguridad en las negociaciones y en los pasos intermedios para que pueda enviar su mercancía y pueda cobrar por ello.

Comercialización de filete de pescado en Madrid España

Los datos que contiene la siguiente tabla son el resultado de la búsqueda de la producción nacional de filete de pescado en España en la página web de Datosmacro.com

Tabla N°. 6: Producción Nacional

Año	Producto Nacional TM
2013	215,758
2014	103,378
2015	37,473
2016	21,639
2017	17,202

Fuente: DATOSMACRO.COM

Elaborado por: Nancy Turushina

Según la información obtenida se considera que los estadísticos desde el año 2012 a 2016 han variado en gran magnitud la producción nacional de pescado en España.

Cifras proyectadas

Cálculo de las proyecciones del filete de pescado en Madrid España

Tabla N°. 7: Cálculo de las proyecciones del filete de pescado en Madrid España

PERÍODO (X)	AÑO	Producción nacional tm (Y)	X°2	Y°2	(X).(Y)
1	2013	215.758,00	1	46.551.514.564,00	215.758,00
2	2014	103.378,00	4	10.687.010.884,00	206.756,00
3	2015	37.473,00	9	1.404.225.729,00	112.419,00
4	2016	21.639,00	16	468.246.321,00	86.556,00
5	2017	17.202,00	25	295.908.804,00	86.010,00
15		395.450,00	55	59.406.906.302,00	707.499,00

Fuente: Cálculo de la proyección

Elaborado por: Nancy Turushina

FÓRMULA DE MINIMOS CUADRADOS

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$a = \frac{395450,00}{5}$$

$$a = 79090$$

$$b = \frac{\sum xy}{x^2}$$

$$b = \frac{707499,00}{39}$$

$$b = 18141$$

$$c = \frac{18141(5)}{395450,00}$$

$$c = 0,23$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 79090 + (18141)1 = 97231$$

$$Y = 79090 + (18141)2 = 115372$$

$$Y = 79090 + (18141)3 = 133513$$

$$Y = 79090 + (18141)4 = 151654$$

$$Y = 79090 + (18141)5 = 169795$$

Producción nacional proyectada

Tabla N°. 8: Producción nacional proyectada

Año	Producción Nacional
2018	97231
2019	115372
2020	133513
2021	151654
2022	169795

Fuente: Cálculo de la proyección

Elaborado por: Nancy Turushina

Importaciones de filete de pescado en Madrid España

A continuación se muestran las cifras obtenidas con respecto a las importaciones de pescado de España en los años comprendidos entre 2012 - 2016:

Tabla N°. 9: Importaciones de filete de pescado en Madrid España

Año	Importaciones TM	Valor en \$ millones
2013	180960	495870
2014	202143	606185
2015	313503	616196
2016	400667	1318000
2017	450050	1605000

Fuente: DATOSMACRO.COM

Elaborado por: Nancy Turushina

Proyección Importaciones

Importaciones: con la aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados se proyectara las importaciones de filete de pescado congelado para los siguientes cinco años.

Tabla N°. 10: Proyección de importaciones de filete de pescado en Madrid España

Año	Importaciones TM
2018	463773.14
2019	608091.68
2020	752410.22
2021	896728.76
2022	1041047.3

Fuente: Cálculo de la proyección

Elaborado por: Nancy Turushina

Exportaciones

España no realiza únicamente importaciones sino también realiza exportaciones de pescados y mariscos.

Tabla N°. 11: Filete de pescado congelado – Madrid – España

Año	Exportaciones TM	Valor en \$ millones
2013	483.983	691.155
2014	392.569	1,048-746
2015	343.873	958.293
2016	322.520	784.690
2017	320.000	727.000

Fuente: DATOSMACRO.COM

Elaborado por: Nancy Turushina

Consumo Aparente

Para determinar el consumo aparente se aplicará la fórmula establecida en el capítulo iii para los siguientes cinco años como se observa en el siguiente proceso:

$$CA = P + M - X$$

Tabla N°. 12: Consumo aparente de Madrid España

Año	Producción Nacional Proyectada TM	Importaciones Proyectadas TM	Exportaciones Proyectadas TM	Consumo Aparente TM
2018	97231	463773.14	0	561.004,14
2019	115372	608.091.68	0	723.463,68
2020	133513	752.410.22	0	885.923,22
2021	151654	896.728.76	0	1.048.382,76
2022	169795	104.1047.3	0	1.210.842,3

Fuente: Cálculo de la proyección

Elaborado por: Nancy Turushina

Después de determinar el consumo aparente se observa que la población española en general de Madrid - España resulta ser un mercado muy atractivo para la exportación del filete de pescado congelado, según los datos que arrojo el cálculo del consumo aparente, por lo que se prevé que tendrá gran aceptación el producto.

ESTUDIO FINANCIERO

Mediante la realización del estudio financiero se pretende demostrar los costos, gastos y las inversiones que se requieren para desarrollar el proyecto de exportación de filete de corvina y róbalo, proyectar los estados financieros con la finalidad de realizar la evaluación financiera que permita determinar si el proyecto es factible o no y si cumple con las expectativas planteadas en los objetivos del proyecto y de los integrantes de la asociación.

INVERSIONES DEL PROYECTO

Para determinar las inversiones se suma: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

PROYECTISTA

Nancy Fabiola Turushina Albán

EMPRESA: Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí.

PROYECTO: Proyecto de factibilidad para la exportación de filete de corvina y Róbalo congelado desde la Asociación de Producción Pesquera Artesanal Puerto Jelí°, hacia el mercado de Madrid – España en el período 2017 – 2018.

Detalle y especificaciones técnicas de maquinaria, muebles y enseres.

Para llevar a cabo las operaciones de una empresa es importante considerar hasta el más mínimo detalle con respecto a la inversión, por lo cual se ve la necesidad de detallar desde los servicios básicos y por su puesto cada rubro requerido y el presupuesto del mismo.

Maquinaria y Equipo

Se entiende que dentro de este rubro se encuentra la maquinaria y equipo que servirán para llevar a cabo ciertas funciones e diversas áreas de la asociación.

Tabla N°. 13: Maquinaria

Maquinaria y equipo			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Máquina para descamar pescado	2	\$ 800,00	\$ 1.200,00
Congeladores	4	\$ 700,00	\$ 2.800,00
Balanza electrónica	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
Subtotal			\$ 5.200,00
Imprevistos 3%			\$ 156,00
Total			\$ 5.356,00

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Muebles y enseres

Se entiende que dentro de este rubro se detallan los muebles y enseres que serán útiles para llevar a cabo ciertas funciones en diversas áreas de la asociación.

Tabla N°. 14: Muebles y enseres

Muebles y enseres			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Mesas de acero inoxidable	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Guantes quirúrgicos por par	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Guantes de caucho por par	12	\$ 1,50	\$ 18,00
Basureros medianos	6	\$ 5,00	\$ 30,00
Basureros grandes	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Escobas	3	\$ 3,00	\$ 9,00
Trapeadores	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Pala para recoger basura	3	\$ 2,50	\$ 7,50
Fundas para basura paquetes	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Tanques para agua	2	\$ 800,00	\$ 1.200,00

Dispensador de papel higiénico	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Dispensador de jabón	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Dispensador de gel antibacterial	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Toallas para manos	4	\$ 2,00	\$ 2,00
Cepillo para sanitario	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Destapa caños	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Subtotal			\$ 452,50
Imprevistos			\$ 13,58
Total			\$ 466,08

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Muebles de oficina

De la misma manera dentro de este rubro se encuentra los muebles de oficina que servirán para llevar a cabo ciertas funciones e diversas áreas de la asociación.

Tabla N°. 15: Muebles de oficina

Muebles de oficina			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Archivadores	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Escritorios	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Sillas ejecutivas	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Sillas para reuniones	160	\$ 5,00	\$ 800,00
Subtotal			\$ 1.000,00
Imprevistos			\$ 30,00
Total			\$ 1.030,00

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 16: Equipo de oficina

Equipo de oficina			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Sumadora con rollo de papel	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Subtotal			\$ 200,00
Imprevistos			\$ 6,00
Total			\$ 206,00

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Equipo de cómputo

En este rubro se considera el equipo de cómputo .que será útil para realizar las respectivas actividades dentro del área administrativa.

Tabla N°. 17: Equipo de cómputo

Equipo De Cómputo			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador De Escritorio Lg	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Impresora Ricoch	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Subtotal			\$ 1.800,00
Imprevistos			\$ 54,00
Total			\$ 1.854,00

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Herramientas

Se detalla las herramientas que se utilizara para el proceso del producto.

Tabla N°. 18: Herramientas

Herramientas			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Juegos de cuchillos	5	10	50
Bandejas plásticas	12	3	36
Canastas pequeñas para desperdicios	12	1	12
Subtotal			98
Imprevistos			2,94
Total			100,94

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 19: Útiles de oficina

Útiles De Oficina			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Esferos	6	0,3	1,8
Hojas De Papel Bond	1/Resma	5	5
Perforadora/ Un.	1	3	3
Grapadora/ Un.	1	3	3
Agenda /Un.	1	1,5	1,5
Carpetas De Cartón/Un.	6	0,25	
Clips / Cajas	2	0,3	0,6
Grapas/Caja	1	0,5	0,5
Archivadores/Un.	6	2,5	15
Lápiz/Un.	6	0,25	1,5
Sello/Un.	2	15	30
Total			61,9

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Insumos

En este rubro se detalla prácticamente los insumos que servirán para la presentación final y empaque del producto terminado.

Tabla N°. 20: Insumos

Insumos			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Etiquetas	4800	0,01	\$ 48,00
Fundas de maquina selladora	4800	\$ 0,02	\$ 96,00
Cartones	600	\$ 0,05	\$ 30,00
Cinta de embalaje	24	\$ 0,75	\$ 18,00
Subtotal			\$ 192,00
Imprevistos 3%			\$ 5,76
Total			\$ 197,76

Fuente: Observación directa en almacenes cercanos.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Terreno

Para las operaciones que se pretenden desarrollar a partir de la investigación del presente proyecto es necesario contar con un terreno en el cual se realizará los procesos de producción del producto para lo cual se realizara un crédito para la compra del bien inmueble ubicado en la parroquia Jelí perteneciente al cantón Santa Rosa – El Oro.

Tabla N°. 21: Terreno

Detalle	Valor Unitario	Valor Total
Terreno apto para construcción de planta procesadora de pescado.	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Subtotal		\$ 12.000,00
Imprevistos 3%		\$ 360,00
Total		\$ 12.360,00

Fuente: Observación directa en la parroquia Jelí.

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Vehículos

Para facilitar el traslado de la materia prima y demás materiales para los respectivos procesos del producto, es conveniente contar con un vehículo propio, en este caso sería necesario adquirir un furgón para el traslado del pescado por el sistema de refrigeración que requiere y una camioneta para realizar el resto de actividades.

Tabla N°. 22: Vehículos

Vehículos			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Furgón Hino 2015	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Subtotal			\$ 15.000,00
Imprevistos 3%			\$ 450,00
Total			\$ 15.450,00

Fuente: Observación directa en casa comercial de vehículos Santa Rosa

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Planta procesadora

Se requiere de la construcción de una infraestructura adecuada para el proceso del filete del pescado.

Tabla N°. 23: Planta Procesadora

Planta Procesadora		
Detalle	V. Unitario	V, Total
Infraestructura Para Procesar	20000	\$20.000,00
Subtotal		\$ 20.000,00
Imprevistos 3%		\$ 600,00
Total		\$ 20.600,00

Fuente: Observación directa en casa comercial de vehículos Santa Rosa

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 24: Activos Tangibles

Activos Tangibles	
Maquinaria	\$ 5.356,00
Muebles Y Enseres	\$ 466,08
Útiles De Oficina	\$ 61,90
Muebles De Oficina	\$ 1.030,00
Equipo De Oficina	\$ 206,00
Equipo De Computo	\$ 1.854,00
Herramientas	\$ 100,94
Insumos	\$ 197,76
Terreno	\$ 12.360,00
Planta Procesadora	\$ 20.600,00
Vehículos	\$ 15.450,00
Total	\$ 57.682,68

Fuente: Resultado de análisis de rubros en tablas anteriores

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 25: Depreciación y mantenimiento

Depreciación Y Mantenimiento	Valor	Años	Porcentaje	Depreciación
Maquinaria	\$ 5.356,00	10	10%	\$ 535,60
Muebles Y Enseres	\$ 466,08	10	10%	\$ 46,61
Muebles De Oficina	\$ 1.030,00	10	10%	\$ 103,00
Equipo De Oficina	\$ 206,00	10	10%	\$ 20,60
Equipo De Computo	\$ 1.854,00	3	33,33%	\$ 617,94
Herramientas	\$ 100,94	10	10%	\$ 10,09
Planta Procesadora	\$ 20.600,00	20	5%	\$ 1.030,00
Vehículos	\$ 15.450,00	5	20%	\$ 3.090,00
Total				\$ 5.453,84

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Materia prima

Para el cálculo de la materia prima se considera las libras de pescado que se necesita para cumplir el envío.

Tabla N°. 26: Materia prima

Materia Prima			
Detalle	Kilos	Valor Unitario	Valor Total
Filete De Pescado	5291,09	\$ 0,80	\$ 4.232,87
Subtotal			\$ 4.232,87
Imprevistos 3%			\$ 126,99
Total			\$ 4.359,86

Fuente: Observación Directa en "ASPROPESAPJE"

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Mano de obra

Para este rubro se toma en cuenta el personal que va a colaborar en el proceso de producción del filete de pescado.

Tabla N°. 27: Mano de obra

Mano de obra					
Detalle	Cantidad	Sueldo Diario	Sueldo Quincenal	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
Empleados	6	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00
Subtotal			\$ 180,00	\$ 360,00	\$ 4.320,00
Imprevistos 3%			\$ 5,40	\$ 10,80	\$ 129,60
Total			\$ 185,40	\$ 370,80	\$ 4.449,60

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 28: Gastos administrativos

Gastos Administrativos			
Detalle	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
Gerente	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Secretario/Contador	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Bodeguero		\$ 375,00	\$ 4.500,00
Subtotal		\$ 900,00	\$ 10.800,00
Otros Gastos		\$ 20,00	\$ 240,00
Imprevistos 3%		\$ 27,00	\$ 324,00
Total		\$ 947,00	\$ 11.364,00

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 29: Gastos indirectos de producción

Gastos Indirectos De Producción		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Depreciación		\$ 5.453,84
Amortización		\$ 1.030,00
Mantenimiento De Maquinaria Y Equipos	\$ 20,00	\$ 240,00
Mantenimiento De Planta Procesadora	\$ 15,00	\$ 180,00
Subtotal		\$ 6.903,84
Imprevistos		\$ 207,12
Total	\$ 35,00	\$ 7.110,95

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 30: Gastos directos de producción

Gastos Directos De Producción	
Detalle	
Materia Prima	\$ 4.359,86
Mano De Obra	\$ 185,40
Servicios Básicos	\$ 150,00
Insumos	\$ 197,76
Total	\$ 4.893,02

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Capital De Trabajo

En este rubro se identifica aquellos factores que influyen para cubrir el capital de trabajo para procesar el filete de pescado.

Tabla N°. 31: Capital de Trabajo

Capital De Trabajo		
Detalle	Valor Unitario	Valor Total
Costo Directo		\$ 4.893,02
Costo Indirecto		\$ 252,09
Subtotal		\$ 5.145,10
Imprevistos 3%		\$ 154,35
Total Capital		\$ 5.299,46

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Precio

A continuación se realiza el cálculo del precio interno del producto con un margen de utilidad del 35%.

Tabla N°. 32: Precio Interno Del Filete De Pescado

Precio	Valor Total	Valor Unitario
Materia Prima	\$ 4.359,86	\$ 1,45
Mano De Obra	\$ 185,40	\$ 0,04
Insumos	\$ 197,76	\$ 0,04
Gastos Indirectos De Producción	\$ 35,00	\$ 0,02
Subtotal	\$ 4.778,02	\$ 1,55
Utilidad 35%		\$ 0,54
Total		\$ 2,10

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 33: Costo de Ventas

Costo De Ventas	Costo Unitario	Costo Ventas Mensuales	Costo Ventas Anuales
Filete De Pescado	1,55	\$ 7.463,93	\$ 89.567,20
Total Materia Prima	1,55	\$ 7.463,93	\$ 89.567,20
Fundas			
Polipropileno	0,02	\$ 96,00	\$ 1.152,00
Cartones	0,05	\$ 240,00	\$ 2.880,00
Etiquetas	0,01	\$ 48,00	\$ 576,00
Total	1,63	\$ 15.311,87	\$ 94.175,20

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 34: Determinación Precio FOB

**DETERMINACIÓN DE PRECIO PARA EXPORTACIÓN BAJO
CONDICIONES DE INCOTERM FOB**

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Costo De Producción Por Caja	4800	\$ 2,10	10076,30963
Costo Embalaje		0,05	240
Exworks			10316,30963
Costo Transporte Interno			600
Trámites Aduaneros			100
Documentos Para La Exportación			100
Fas			11116,30963
Agencia De Carga			100
Documentos de Embarque			100
Agente Aduanero			100
Fob			11416,30963
Rentabilidad 40%			4566,52385
Precio Total para Exportación			15982,83348
Precio Unitario En Dólares			\$3,33

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tasa de cambio

La conversión de dólares a euros, sirve para conocer el precio del producto para el mercado europeo en euros y se refleja a continuación.

Tasa de cambio

Tasa de cambio		
1 USD	0,82 E	4,06

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Costo total

En el costo total encontramos los costos de producción, costo y gasto de administración y costo de ventas.

Tabla N°. 35: Costo total

COSTO TOTAL			
EXPRESADO EN DOLARES			
CONCEPTO	PARCIAL	SUB TOTAL	TOTAL
1 COSTO DE PRODUCCIÓN			10.621,86
COSTO DIRECTO		4.893,02	
Mano de Obra directa	185,40		
Materia Prima	4.359,86		
Materiales	197,76		
Servicios Básicos	150,00		
COSTO INDIRECTO		5.728,84	
Depreciación	5.453,84		
Otros gastos	\$ 240,00		
Mano de obra indirecta			
Mantenimiento	\$ 35,00		
2 COSTO Y GASTOS ADMINISTRATIVOS			1.100,00
		1.100,00	
Gasto de organización	700		
Otros gastos	200		
Papelería	50		
Sueldos y Salarios			
Útiles de Aseo	150		
3.COSTO DE VENTA			12.416,31
GASTOS DE VENTA		12.416,31	
Publicidad	1.000,00		
Exportación	11.416,31		
4. COSTOS FINANCIEROS			976,00
GASTOS FINANCIEROS			
Interés a largo plazo		976,00	
COSTO TOTAL			25.114,17

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Punto de Equilibrio

$$P.E.=CF/(P-CV)$$

Donde:

P.E.= Punto de equilibrio

C.F.= Costos fijos

P.U.= Precio unitario

C.V.U.= Costos variables unitarios

$$P.E=CF/(P-CV)$$

$$P.E=2324,16/(3,33-1,63)$$

$$P.E=1367,15$$

Para que la asociación “ASPROPESAPJE” alcance el punto de equilibrio debe procesar y ofertar 1367,15 unidades de filete de pescado congelado y a partir de esta cifra la entidad empieza a generar utilidades.

Tabla N°. 36: Total Inversión

Total Inversión	
Cuenta	Cantidad
Inversión Fija	\$ 57.682,68
Maquinaria	\$ 5.356,00
Muebles Y Enseres	\$ 466,08
Muebles De Oficina	\$ 1.030,00
Equipos De Oficina	\$ 206,00
Equipo De Computo	\$ 1.854,00
Herramientas	\$ 100,94
Insumos	\$ 197,76
Útiles De Oficina	\$ 61,90
Planta Procesadora	\$ 20.600,00
Terreno	\$ 12.360,00
Vehículo	15.450,00
Inversión Intangible	\$ 1.030,00
Gastos De Constitución	\$ 1.030,00
Capital De Trabajo	\$ 5.299,46
Total Inversión	\$ 58.712,68

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Financiamiento del proyecto

La Asociación debe solicitar un crédito a Ban Ecuador, con la finalidad de financiar parte de la inversión que requiere el proceso de producción y exportación, considerando una tasa de interés del 10% para un monto de \$10.000.

FINANCIACION DEL PROYECTO	
INVERSION TOTAL	10000,00

$$CF = Dx \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$\begin{aligned} DX &= 10000,00 \\ i &= 10\% \\ n &= 5 \end{aligned}$$

$$CF = 10000,00 \frac{0,15548}{0,59302}$$

$$CF = 2621,82$$

Tabla N°. 37: Amortización de la deuda

Periodo	Deuda	Intereses	Amortización	Cuota fija
0	10000,00			
1	8354,18	976,00	1645,82	2621,82
2	6547,73	815,37	1806,45	2621,82
3	4564,96	639,06	1982,76	2621,82
4	2388,68	445,54	2176,28	2621,82
5	0,00	233,14	2388,68	2621,82
TOTAL		3109,10	10000,00	13109,10

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 38: Total exportaciones estimadas

Tiempo	N° Cajas x 6 un.	N° Unidades	Valor unitario	Valor total
unidades quincenales	800	4800	3,33	15982,83
unidades mensual	1600	9600	3,33	31965,67
unidades anuales	115200	57600	3,33	191794,00

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Tabla N°. 39: Proyección de ventas

Proyección De Ventas	
Actual	191794,00
Año 1	194.670,91
Año 2	197.590,98
Año 3	291.694,70
Año 4	203.563,16
Año 5	206.616,61

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

BALANCE GENERAL

Balance General	Actual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente						
Caja/Bancos	\$ 13.175,22	\$ 13.372,85	\$ 13.777,04	\$ 14.406,36	\$ 15.290,38	\$ 16.472,08
Inventario De Materia Prima	\$ 4.359,86	\$ 4.425,26	\$ 4.559,01	\$ 4.767,26	\$ 5.059,79	\$ 5.450,83
Total Activo Corriente	\$ 17.535,08	\$ 17.798,10	\$ 18.336,05	\$ 19.173,61	\$ 20.350,17	\$ 21.922,92
Activo No Corriente						
Terreno	\$ 12.360,00	\$ 12.545,40	\$ 12.924,58	\$ 13.514,96	\$ 14.344,28	\$ 15.452,87
Planta Procesadora	\$ 20.600,00	\$ 20.909,00	\$ 21.540,97	\$ 22.524,93	\$ 23.907,14	\$ 25.754,78
Depreciación Planta Procesadora(-)	\$ 1.030,00	\$ 1.030,00	\$ 1.030,00	\$ 1.030,00	\$ 1.030,00	\$ 1.030,00
Maquinaria	\$ 5.356,00	\$ 5.436,34	\$ 5.600,65	\$ 5.856,48	\$ 6.215,86	\$ 6.696,24
Depreciación Maquinaria(-)	\$ 535,60	\$ 535,60	\$ 535,60	\$ 535,60	\$ 535,60	\$ 535,60
Muebles Y Enseres	\$ 466,08	\$ 473,07	\$ 487,36	\$ 509,63	\$ 540,90	\$ 582,70
Depreciación Muebles Y Enseres(-)	\$ 46,61	\$ 46,61	\$ 46,61	\$ 46,61	\$ 46,61	\$ 46,61
Útiles De Oficina	\$ 61,90	\$ 62,83	\$ 64,73	\$ 67,68	\$ 71,84	\$ 77,39
Muebles De Oficina	\$ 1.030,00	\$ 1.045,45	\$ 1.077,05	\$ 1.126,25	\$ 1.195,36	\$ 1.287,74
Depreciación De Muebles De Oficina(-)	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00	\$ 103,00
Equipo De Oficina	\$ 206,00	\$ 209,09	\$ 215,41	\$ 225,25	\$ 239,07	\$ 257,55
Depreciación De Equipo De Oficina(-)	\$ 20,60	\$ 20,60	\$ 20,60	\$ 20,60	\$ 20,60	\$ 20,60
Equipo De Computo	\$ 1.854,00	\$ 1.881,81	\$ 1.938,69	\$ 2.027,24	\$ 2.151,64	\$ 2.317,93

Depreciación De Equipo De Computo(-)	\$ 617,94	\$ 617,94	\$ 617,94	\$ 617,94	\$ 617,94	\$ 617,94
Herramientas	\$ 100,94	\$ 102,45	\$ 105,55	\$ 110,37	\$ 117,14	\$ 126,20
Depreciación De Herramientas(-)	\$ 10,09	\$ 10,09	\$ 10,09	\$ 10,09	\$ 10,09	\$ 10,09
Vehículo	\$ 15.450,00	\$ 15.681,75	\$ 16.155,73	\$ 16.893,70	\$ 17.930,36	\$ 19.316,09
Depreciación De Vehículo(-)	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00
Insumos	\$ 197,76	\$ 200,73	\$ 206,79	\$ 216,24	\$ 229,51	\$ 247,25
Total Activo No Corriente	\$ 52.228,84	\$ 53.094,08	\$ 54.863,69	\$ 57.618,89	\$ 61.489,26	\$ 66.662,89
Total Activos Fijos Operativos						
Acivos Diferidos						
Gasto De Constitución	\$ 1.030,00	\$ 1.045,45	\$ 1.077,05	\$ 1.126,25	\$ 1.195,36	\$ 1.287,74
Total Activo Diferido	\$ 1.030,00	\$ 1.045,45	\$ 1.077,05	\$ 1.126,25	\$ 1.195,36	\$ 1.287,74
Total Activos	\$ 70.793,91	\$ 71.937,63	\$ 74.276,79	\$ 77.918,75	\$ 83.034,79	\$ 89.873,55
Pasivo Corriente						
Proveedores	\$ 4.359,86	\$ 4.425,26	\$ 4.559,01	\$ 4.767,26	\$ 5.059,79	\$ 5.450,83
Cuentas Por Pagar	\$ 2.621,82	\$ 2.661,15	\$ 2.741,58	\$ 2.866,81	\$ 3.042,73	\$ 3.277,88
Pasivo No Corriente	\$ 6.981,68	\$ 7.086,40	\$ 7.300,59	\$ 7.634,07	\$ 8.102,52	8728,717915
Obligaciones Tributarias	\$ 1.200,00	\$ 1.218,00	\$ 1.254,81	\$ 1.312,13	\$ 1.392,65	\$ 1.500,28
Total Pasivo	\$ 8.181,68	\$ 8.304,40	\$ 8.555,40	\$ 8.946,20	\$ 9.495,17	10228,99639
Patrimonio						
Capital De Trabajo	\$ 5.299,46	\$ 5.378,95	\$ 5.541,53	\$ 5.794,66	\$ 6.150,24	\$ 6.625,55
Aporte Socios	\$ 57.000,00	\$ 57.855,00	\$ 59.603,67	\$ 62.326,27	\$ 66.150,83	\$ 71.263,23

Reservas 3%	\$ 264,97	\$ 268,95	\$ 277,08	\$ 289,73	\$ 307,51	\$ 331,28
Total Patrimonio	\$ 62.564,43	\$ 63.502,90	\$ 65.422,27	\$ 68.410,65	\$ 72.608,57	\$ 78.220,06
Total PASIVO + PATRIMONIO	\$ 70.746,11	\$ 71.807,30	\$ 73.977,68	\$ 77.356,86	\$ 82.103,75	\$ 88.449,05

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

ESTADO DE RESULTADOS

Estado De Resultados		Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuenta						
Ventas	\$ 191.794,00	\$ 194.670,91	\$ 200.554,84	\$ 209.715,86	\$ 222.584,77	\$ 239.787,01
Costo De Ventas	\$ 94.175,20	\$ 95.587,82	\$ 98.476,97	\$ 102.975,23	\$ 109.294,16	\$ 117.740,85
Utilidad Bruta	\$ 97.618,81	\$ 99.083,09	\$ 102.077,87	\$ 106.740,62	\$ 113.290,61	\$ 122.046,16
(-)Gastos De Administración	\$ 11.364,00	\$ 11.534,46	\$ 11.883,09	\$ 12.425,89	\$ 13.188,39	\$ 14.207,64
(-)Gasto De Ventas	\$ 4.232,87	\$ 4.296,37	\$ 4.426,22	\$ 4.628,41	\$ 4.912,42	\$ 5.292,07
Utilidad Neta	\$ 82.021,93	\$ 83.252,26	\$ 85.768,56	\$ 89.686,33	\$ 95.189,80	\$ 102.546,45

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

FLUJO DE VENTAS

Flujo De Ventas							
Cuenta		actual	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ventas		\$ 191.794,00	\$ 194.670,91	\$ 200.554,84	\$ 209.715,86	\$ 222.584,77	\$ 239.787,01
Costo De Ventas		\$ 94.175,20	\$ 95.587,82	\$ 98.476,97	\$ 102.975,23	\$ 104.519,86	\$ 112.597,58
Utilidad Bruta		\$ 97.618,81	\$ 99.083,09	\$ 102.077,87	\$ 106.740,62	\$ 108.341,73	\$ 116.714,82
(-)Gastos De Administración		\$ 11.364,00	\$ 11.534,46	\$ 11.883,09	\$ 12.425,89	\$ 12.612,28	\$ 13.587,00
(-)Gasto De Ventas		\$ 10.316,31	\$ 10.471,05	\$ 10.787,54	\$ 11.280,30	\$ 11.449,50	\$ 12.334,37
Utilidad Neta		\$ 75.938,50	\$ 77.077,57	\$ 79.407,24	\$ 83.034,44	\$ 84.279,95	\$ 90.793,45
Inversión Fija	\$ 57.682,68						
Inversión Intangible	\$ 1.030,00						
Capital De Trabajo	\$ 5.299,46						
Flujo	\$ 64.012,13	\$ 75.938,50	\$ 77.077,57	\$ 79.407,24	\$ 83.034,44	\$ 84.279,95	\$ 90.793,45

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA						
AÑOS		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS						
Ingresos operativos	191.794,00	220.563,10	227.229,62	237.609,10	252.189,64	271.679,86
Ingresos no operativos						
TOTAL INGRESOS		220.563,10	227.229,62	237.609,10	252.189,64	271.679,86
EGRESOS						
Costos		10.621,86	10.621,86	10.621,86	10.621,86	10.621,86
Gastos		13.516,31	13.516,31	13.516,31	13.516,31	13.516,31
Depreciación y Amortización		5.453,84	5.453,84	5.453,84	5.453,84	5.453,84
TOTAL EGRESOS		29.592,01	29.592,01	29.592,01	29.592,01	29.592,01
Beneficio Neto		190.971,09	197.637,61	208.017,09	222.597,63	242.087,86
Intereses		976,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BN		189.995,09	197.637,61	208.017,09	222.597,63	242.087,86
Pet Trabajadores 15%		28.499,26	29.645,64	31.202,56	33.389,64	36.313,18
Total antes imp. Renta		161.495,83	167.991,97	176.814,53	189.207,99	205.774,68
Imp. A la renta 22%		35.529,08	36.958,23	38.899,20	41.625,76	45.270,43
BN		125.966,75	131.033,74	137.915,33	147.582,23	160.504,25
Depreciación y Amortización		5.453,84	5.453,84	5.453,84	5.453,84	5.453,84

Valor residual						8.164,04
Inversiones						
Inversión Fijas	57.682,68					
Inversión Intangibles	1.030,00					
Capital de trabajo	5.299,46					
Recuperación del Capital de trabajo						5.299,46
Total	-64.012,13	131.420,59	136.487,58	143.369,17	153.036,07	165.958,09

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Evaluación económica del proyecto

Para realizar la evaluación financiera del presente proyecto es necesario considerar los indicadores económicos VAN Y TIT, los cuales permitirán conocer si es posible ejecutar el proyecto o no.

Inversión	Períodos	-64012
Flujo de efectivo	1	31421
	2	136488
	3	143369
	4	153036
	5	165958

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN permite conocer la rentabilidad del proyecto, considerando los resultados de las proyecciones del flujo de caja con respecto al valor actual.

Para el cálculo del VAN se considera la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 \frac{FN}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

VAN= Valor Actual Neto

I₀= \$-64.012,13

FN= Utilidad Neta

I= tasa de interés

n= número de años

I=	8%	1	2	3	4	5
VAN 1	-64.012,13	<u>31.420,59</u>	<u>136.487,58</u>	<u>143.369,17</u>	<u>153.036,07</u>	<u>165.958,09</u>
		1,08	1,17	1,26	1,36	1,47
64.012,13		121.685,73	117.016,10	113.811,07	112.486,08	112.948,29
64.012,13		577.947,27				
VAN1=		641.959,40				

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

VAN 2

I=	15%					
VAN		1	2	3	4	5
-64012,13		<u>31420,59</u>	<u>136487,58</u>	<u>143369,17</u>	<u>153036,07</u>	<u>165958,09</u>
		1,15	1,32	1,52	1,75	2,01
VAN =15%						
-64012,13		114278,77	103204,22	94267,56	87498,87	82510,50
-64012,13		481759,92				
VAN 2		417747,79				

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Como se puede observar en los resultados positivos arrojados en el cálculo del VAN 1 Y VAN 2, el proyecto tiene viabilidad y producirá un rendimiento aceptable.

-TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Con este indicador se obtiene el rendimiento de la inversión en porcentaje y si este es mayor a la tasa de interés del financiamiento será conveniente.

Calculo del TIR	
R1	8%
R2	15%
VAN1	641959,40
VAN2	417747,79
TIR =	15% * 2,863185332
TIR =	43%

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Según el resultado obtenido en el cálculo de la TIR, se obtuvo una tasa del 43%, la cual indica que el proyecto tiene altos índices de rentabilidad.

Periodo de recuperación de la inversión

Al calcular el periodo de recuperación de la inversión se determina el tiempo en el que se recuperara la inversión de acuerdo al flujo de ventas proyectado.

Fórmula para el período de recuperación de la inversión.

$$PRI = \left[\frac{\text{valor absoluto del último flujo acumulado negativo}}{\text{valor del flujo de caja en el siguiente periodo}} \right] + \left(\frac{\text{valor absoluto del último flujo acumulado negativo}}{\text{valor del flujo de caja en el siguiente periodo}} \right)$$

$$PRI = \left[1 + \left(\frac{131.420,59}{136.487,58} \right) \right] = 1 + 0,96 = 1,96 \quad 0,96 * 12 = 11,55 \quad = 0,55 * 30 = 16$$

Años Meses Días

1 11 16

Tabla 1 Periodo de recuperación de la inversión

Años	0	1	2	3	4	5
PRI		31.420,59	136.487,5	143.369,1	153.036,0	165.958,0
=			8	7	7	9
	-64.012,13					
	INVERSIÓN	INGRESOS				
PRI=	-64.012,13	131.420,59	67.408,46			
	AÑOS	MESES	DIAS			
PRI=	1	11	16			

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Relación costo – beneficio

La relación costo - beneficio permite verificar si el indicador es mayor a uno para conocer si es rentable el proyecto de exportación de pescado congelado.

Tabla N°. 40: Relación costo - beneficio

	1	2	3	4	5
R\$/BC=	<u>31420,59</u>	<u>136487,58</u>	<u>143369,17</u>	<u>153036,07</u>	<u>165958,09</u>
	1,08	1,17	1,26	1,36	1,47
R\$/BC=	121685,73	117016,10	113811,07	112486,08	112948,29
ING-ACT	<u>577947,27</u>				-
EGRESOS	64012,13				
R\$/BC=	9,03				

Elaborado por: Nancy Fabiola Turushina Albán

Una vez desarrollado el cálculo de B/C se obtuvo que por cada dólar invertido en el proyecto se recupera \$9,03, lo cual indica que el proyecto es factible.

CONCLUSIONES

Al analizar el FODA de la empresa se pudo observar que cuenta con un solo intermediario, el cual tiene la potestad de poner el precio al producto, mismo que ha llegado en ocasiones a caer hasta 0.25 ctvs. por libra de pescado, lo cual no les permite obtener adecuados ingresos y por ende disminuye la calidad de vida de sus familias.

Una vez realizada la investigación del mercado meta se determinó que España en la actualidad una considerable disminución de producción nacional de pescado y por lo cual el consumo aparente para el filete de pescado congelado de la asociación es de 197.202 Tm.: por otra parte el acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea, facilita y beneficia al exportador el ingreso del producto a este mercado, el cual no está sujeto a aranceles, además nuestro producto se vuelve competitivo vía precio, dado que el precio oficial del pescado en España es de 8 euros y nuestro producto llega un precio de 4,06 euros.

El diseño del proyecto facilita la toma de decisiones a la asociación “ASPROPESAPJE”, al igual que les orienta para realizar un proceso de exportación viable, mediante el estudio financiero se obtuvo resultados altamente rentables, el período de recuperación de la inversión total es en un año, once meses, dieciséis días. Además el VAN arrojó resultados positivos y el TIR es de 43%, siendo ésta mayor para la tasa de financiamiento del proyecto que es del 10% y por cada dólar invertido en el proyecto se recupera \$9,03, lo cual indica que es factible ejecutar el presente proyecto.

RECOMENDACIONES

Capacitar a los accionistas constantemente, realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas y cumplir con los requisitos del MAGAP, realizando una producción responsable e impulsando así una pesca sustentable y sostenible.

Para ejecutar el presente proyecto dentro de la asociación se recomienda cumplir con todos los requisitos impuestos por el mercado meta, debido a que los países integrantes de la unión europea y específicamente España, es un mercado atractivo por la facilidad de negociación pero también es muy exigente con sus normativas de ingreso de productos importados.

Aplicar estrategias viables para incrementar los ingresos respecto al mercado interno y a su vez, buscar alternativas para expandirse en el mercado internacional como con la creación de productos con valor agregado.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, A. (2014). *Dieta y Nutrición*. Obtenido de <http://www.contigosalud.com/cuales-son-los-pescados-mas-nutritivos>
- Artes Plásticas. (2010). *Estudio de factibilidad y proyectos*. Obtenido de <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Aula de Emprendimiento. (2011). *La Oferta y la Demanda*. Obtenido de <http://auladeemprendimiento.blogspot.com>
- Bustamante Muñoz, P. F. (2015). *Comparación de métodos de estimación del consumo aparente de carne de cerdo. (Tesis de de Grado, Universidad de Chile)*. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/136975>
- Cruz, M. (2016). *Análisis De La Producción Y Exportación De La Harina De Pescado Periodo 2012 – 2014. (Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil)*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11926/1/TESIS%20FINAL%20MONICA%20CRUZ%20%281%29.pdf>
- Díaz, S. (2010). *Corvina, beneficios y características*. Obtenido de http://www.nutriologo9.supersitio.net/noticias/corvina_elemento_indispensable_en_la_dieta_mediterr%C3%A1nea
- Egas, k. (2015). *Requisitos para exportar productos de origen vegetal Frescos y Congelados*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-exportar-productos-de-origen-vegetal-frescos-y-1>
- Enforex. (2016). *Lenguas habladas en España*. Obtenido de <http://www.enfolang.com/internacional/articulos/lenguas-habladas-en-espana.html>
- Espinoza, R. (2014). *Marketing Mix: Las 4ps*. Obtenido de <http://robertoespinoza.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>
- Huerta, I. (2016). *Estudio de Mercado*. Obtenido de <http://www.nube.villanett.com/2016/01/26/estudio-de-mercado-en-las-empresas/>
- Hurtado de Barrera., J. (2010). *Guía para la comprensión Holística de la Ciencia*. En H. d. Jacqueline. Caracas: Funcación Sypal.

- Instituto Nacional de Estadísticas. (2017). *Datos Estadísticos de España*. Obtenido de <http://www.ine.es>
- kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). En P. K. Keller, *Dirección de marketing*. México: Pearson Educación.
- Landin, S. (2015). *Producción De Tilapia En Criaderos En El Cantón Santa Rosa, Provincia De El Oro Para Su Exportación A España. (Tesis de Maestría, Universidad de Guayaquil)*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11050/1/TESIS%20FINAL%20EXPORTACION%20DE%20TILAPIA%20A%20ESPA%C3%91A.pdf>
- Licata, M., & Macek, M. (2015). *Tipos y características de las carnes de pescado*. Obtenido de <https://www.zonadiet.com/tablas/pescados.htm>
- López, J. M. (2013). *Róbalo, beneficios y características*. Obtenido de <http://pescamax.foroactivo.com/t682-la-pesca-del-robalo-centropomus-sp-por-jose-manuel-lopez-pinto-actualizado-a-03-de-noviembre-del-2013>
- Melendres, G. (2016). *Plan De Exportación De Filete De Corvina Hacia El Mercado De Holanda Mediante Via Aérea Utilizando El Término Comercial Dat. (Tesis de Grado, Universidad Técnica de Machala)*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/9386/1/ECUACE-2016-CI-DE00061.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimen. (2017). *La Pesca*. Obtenido de <http://www.fao.org/fisheries/es/>
- Pérez, C. (2016). *Lubina, propiedades y beneficios*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de <https://www.natursan.net/lubina>
- Pro Ecuador. (2017). *Boletín comercial de España*. Obtenido de www.proecuador.ec
- ProEcuador. (2013). *Glosario*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/>
- Puentes, P. (2016). *España agota su propio pescado*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2016/05/08/actualidad/1462710319_078041.html
- Ramos, M. (2011). *El proceso de planeamiento: El análisis situacional*. Obtenido de <http://blog.orientaronline.com.ar/?p=752>

Raquel, V. (2017). *Menos pescado y marisco fresco, y mas congelado*. Obtenido de <http://www.elmundo.es/economia/2017/02/06/58975411e2704efa078b45d9.html>

Todo sobre España. (2016). *Características de Madrid*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de <https://www.red2000.com>

Universia. (2017). *Moneda de España*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de <http://www.universia.es/estudiar-extranjero/espana/salir/moneda/4218>