



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Carrera de Negocios Internacionales**

TEMA:

**Plan de Internacionalización de la Empresa NUEVEMAR para Exportar
Productos del Mar a Rusia**

AUTORES:

Gómez Vásquez Silvia Carolina

Marcillo Vera Jeniffer Michelle

**Proyecto de integración curricular Previo a la Obtención del Título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales**

TUTOR:

Ing. José Antonio de Abreu Ferreira, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

21 de febrero del 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de integración curricular fue realizado en su totalidad por **Gómez Vásquez Silvia Carolina y Marcillo Vera Jeniffer Michelle** como requerimiento para la obtención del título de **Licenciatura en Negocios Internacionales**.

TUTOR

f. 

Ing. José Antonio de Abreu Ferreira, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. 

Ing. Hurtado Cevallos Gabriela Elizabeth, Mgs.

Guayaquil, a los 21 del mes de febrero del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Gómez Vásquez, Silvia Carolina y Marcillo Vera, Jeniffer Michelle**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Integración Curricular: **Plan de Internacionalización de la Empresa NUEVEMAR para Exportar Productos del Mar a Rusia**, previo a la obtención del título de **Licenciatura en Negocios Internacionales**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 del mes de febrero del año 2022

AUTORAS

f. *Silvia Gómez Vásquez*

Gómez Vásquez, Silvia Carolina

f. *Jeniffer Michelle Marcillo Vera*

Marcillo Vera, Jeniffer Michelle



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES

CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES


AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Gómez Vásquez, Silvia Carolina y Marcillo Vera, Jeniffer Michelle**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Integración Curricular, **Plan de Internacionalización de la Empresa NUEVEMAR para Exportar Productos del Mar a Rusia**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 del mes de febrero del año 2022

AUTORAS:

f. 
Gómez Vásquez, Silvia Carolina

f. 
Marcillo Vera, Jeniffer Michelle




**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES**
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. 

ING. GABRIELA ELIZABETH HURTADO CEVALLOS MGS.
DIRECTOR DE CARRERA


f. _____
ING. RUTH SABRINA ROJAS DÁVILA MGS.
COORDINADOR DEL ÁREA


f. _____
ING. ANDREA JOHANNA RODRIGUEZ BUSTOS MGS.
OPONENTE

REPORTE DE URKUND

The screenshot displays the URKUND software interface. At the top, the document title is "COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR" with ID "1796_Libro_011796251". It was presented by "jose.vicente@ucv.edu.ec" and received by "jose.vicente.vicente@analisis.orkund.com". A green checkmark indicates that the document is not a duplicate.

The main area shows a comparison between two versions of the document. The left version is from the "UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAS" and the right version is from the "UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAS". Both versions contain the following text:

Recepción y clasificación del producto
Enfriamiento del producto
Pesado del producto
Envasado, lavado, y control
Etiquetado del producto planchas metálicas a través laminadas
Congelado en bandeja o cámara
Empaque y etiquetado
Almacenamiento en cámara de frío
Embalaje o despacho

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAS
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Carrera de Negocios Internacionales
TEMA: Plan de Internacionalización de la Empresa NUVEMAR para Exportar Productos del Mar a Rusia
AUTORES: Gonzalo Vasquez Silva Carolina Marín Vera Jennifer Mollinedo
Proyecto de Tesis de Presea a la Obtenición del Título de Licenciatura en Negocios Internacionales

Agradecimiento

Agradezco principalmente a Dios por guiarme en toda esta trayectoria y brindarme las fuerzas necesarias para culminar con éxito mi carrera universitaria, de igual manera, agradezco a mi familia, quienes fueron mi pilar fundamental, a mi padre y mi madre por brindarme su apoyo y confianza incondicional e invertir en mí y en mi futuro. Al Ing. Jose De Abreu por formar parte fundamental de este trabajo investigativo, por guiarnos y brindarnos su apoyo hasta el último momento. Finalmente agradezco a todos aquellos que hicieron parte de mi formación profesional y a todos quienes me impulsaron e incentivaron cada día.

- *Jeniffer Marcillo*

Agradezco a mis padres que me apoyaron desde el inicio, especialmente a mi madre que siempre me incentivo a querer más. Al Ing. Jose De Abreu por su constante ayuda y soporte durante la duración del trabajo. A los profesores que durante mi formación académica lograron inspirarme e inculcarme sus conocimientos.

- *Silvia Gómez*

Dedicatoria

Dedico mi tesis y todo el esfuerzo que lo abarca a mi familia, a mis padres Narciso Marcillo y Veronica Vera, quienes son mi mayor ejemplo de vida, esfuerzo, valentía y perseverancia, a ellos, quienes han dedicado su vida a sus hijos, a ellos, quienes se convirtieron en mi incentivo principal. A mis hermanos, Christian, keyla y Narciso por brindarme su apoyo y creer en mí, y a Isaias quien con mucho amor y paciencia me ayudo en muchos aspectos y me motivo en cada momento.

- Jeniffer Marcillo

A mis padres.

- Silvia Gómez

Índice

ABSTRACT.....	XIV
RESUME	XV
INTRODUCCIÓN	2
ANTECEDENTES	3
CAPÍTULO 1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA	4
JUSTIFICACIÓN	5
OBJETIVOS	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos.....	6
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	6
LIMITACIONES	7
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	7
HISTORIA Y DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	7
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	10
Especies que se Comercializan	10
Proceso de Producción.....	13
Flujo de Proceso de Congelado de Productos del Mar	14
Instalaciones.....	17
MARCO CONCEPTUAL	20
Terminologías	20
ENFOQUES TEÓRICOS.....	24

Modelo de Solow	24
Teoría de la Localización.....	25
Teoría de la Ventaja Absoluta.....	25
Teoría de la Ventaja Comparativa	27
Teoría sobre la Paradoja de Leontief	28
Teoría del Deterioro de los Términos de Intercambio	28
PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE PRODUCTOS DE MAR ...	29
Principales Países Importadores	29
Principales Países Exportadores	32
INCOTERMS	35
FOB (Free On Board) - Libre a Bordo.....	36
CFR (Cost and freight) – Costo y Flete	36
RUSIA COMO PAÍS	36
Geografía y Población.....	36
Lengua y Moneda	37
Religión.....	37
MARCO LEGAL	37
Mercado Bilateral Rusia – Ecuador	37
Acceso al Mercado Ruso	42
CAPÍTULO 3. MARCO METODOLÓGICO.....	44
TIPO DE INVESTIGACIÓN/ENFOQUE	44
Descriptiva	44
Campo.....	44
Enfoque cualitativo	45
TIPO DE ALCANCE.....	45

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	45
TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN.....	46
Encuesta	46
POBLACIÓN	46
MUESTRA.....	47
TIEMPO	50
ENCUESTA ELABORADA Y RESPUESTAS OBTENIDAS	50
ANÁLISIS DE DATOS.....	51
CAPÍTULO 4. PROPUESTA.....	52
TEMA	52
JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	52
OBJETIVO GENERAL.....	52
Objetivos específicos	53
DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	53
Investigación del Mercado Destino	53
Requisitos Exigidos en Origen y Destino	54
Clasificación Arancelaria.....	56
Requisitos Sanitarios / Fitosanitarios.....	57
NEGOCIACIÓN	59
TRANSPORTE.....	60
CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	61
DISEÑO, EMPAQUE Y EMBALAJE REQUERIDO	61
PROCESO DE EXPORTACIÓN	63
Exportar de Ecuador.	63
Exportar a Rusia.....	64

DIMENSIONES DE LA PROPUESTA.....	66
Análisis FODA.....	66
CONCLUSIÓN.....	68
RECOMENDACIONES.....	70
REFERENCIAS.....	71
ANEXOS.....	80

Índice de Anexos

Anexo A. Formato de la encuesta.....	80
Anexo B. Respuestas de encuestados.....	82

Resumen Ejecutivo

Este trabajo tiene como enfoque presentar un plan estratégico de exportación de productos del mar a Rusia, de tal manera que los productos pesqueros y acuícolas ecuatorianos tengan más apertura a nuevos mercados, sobre todo aquellos que son poco explorados, logrando así posicionarnos de manera eficaz en el extranjero de la mano con una gran aceptación por parte de sus consumidores.

El sector acuícola y pesquero ha presentado una gran diversificación de producción en el Ecuador, siendo el camarón el principal producto de comercio, y el pescado el tercer producto no petrolero que aporta beneficiosamente el PIB. El sistema de control de calidad que mantiene el Ecuador es altamente reconocido, destacando sus productos a nivel mundial. Por otra parte, la pesca al ser una actividad generadora de divisas, su impacto en la economía es de gran relevancia, beneficiándose por su alta demanda en dietas alimentarias a nivel mundial. De tal manera que el objetivo es la introducción de los productos ecuatorianos en nuevos mercados, dando la oportunidad de que se beneficien todos los que ejercen esta labor y sus consumidores, y a su vez, generar plazas de empleo a la población.

Se investigaron variados temas, tales como, los principales países exportadores e importadores de productos de mar a nivel global, las especies que se pueden ofrecer al mercado ruso, la demanda actual de los productos en el lugar destino, y todas aquellas herramientas para su exitosa introducción a él, que llevaron a la conclusión que existe la oportunidad de su introducción.

Palabras clave: exportación, Rusia, estrategia, aceptabilidad, economía, comercio, demanda.

Abstract

This project its focuses on a strategic plan for the export of sea products to Russia, in such a way that Ecuadorian fish products have more openness to new and unknown explored markets. Thus, managing to effectively position sea products in our destination with great acceptance by its consumers.

The aquaculture and fishing sector have presented a great diversification of production in Ecuador on the past decades, with the shrimp being the main product of commerce, and the fish the third non-oil product that contributes beneficially to GDP. The quality control system that Ecuador maintains is highly recognized worldwide. On the other hand, the fishing sector its being an activity that generates foreign income with a great impact on the economy, beneficiating from its high global demand. This has improved the introduction of Ecuadorian products in new markets, giving the opportunity for all those who carry out this work and their consumers to benefit from lower prices, and in turn, generate jobs for the population

Various topics were investigated, such as the main exporters and importers of seafood at a global level, the species that can be offered to the Russian market, the current demand for the products in the destination place, and all those tools for their successful introduction to the market. However, analyzes were carried out that show the effectiveness of its introduction.

Keywords: export, Russia, strategy, acceptability, economy, trade, demand.

Résumé

L'objectif de ce travail est de présenter un plan stratégique pour l'exportation de produits de la mer vers la Russie, afin que les produits de la pêche et de l'aquaculture équatorienne s'ouvrent davantage à de nouveaux marchés, notamment ceux qui sont peu explorés, obtenant ainsi un positionnement efficace à l'étranger, ainsi qu'un haut niveau d'acceptation par les consommateurs.

Le secteur de l'aquaculture et de la pêche a fait preuve d'une grande diversification de la production en Équateur, la crevette étant le principal produit commercial, et le poisson le troisième produit non pétrolier qui contribue de manière bénéfique au PIB. Le système de contrôle de la qualité mis en place par Équateur est très reconnu et ses produits se distinguent dans le monde entier. D'autre part, la pêche étant une activité génératrice de devises, son impact sur l'économie est d'une grande pertinence, bénéficiant de sa forte demande dans les régimes alimentaires du monde entier. Ainsi, l'objectif est d'introduire les produits équatoriens sur de nouveaux marchés, en donnant l'opportunité de bénéficier à tous ceux qui réalisent ce travail et à leurs consommateurs, et en même temps, de générer des emplois pour la population

Différents sujets ont été étudiés, tels que les principaux pays exportateurs et importateurs de produits de la mer au niveau mondial, les espèces qui peuvent être proposées au marché russe, la demande actuelle de produits dans le pays de destination, et tous les outils pour une introduction réussie, ce qui a permis de conclure qu'il existe une opportunité pour leur introduction.

Mots clés : exportation, Russie, stratégie, acceptabilité, économie, commerce, demande.

Introducción

Ecuador se caracteriza como exportador de variedades de materias primas, en donde los recursos acuícolas y pesqueros gozan de gran protagonismo destacándose por su calidad alrededor del mundo. Estos recursos en la actualidad forman parte fundamental del crecimiento de la economía nacional, ya que en el presente año 2021, el sector pesquero registró una variación positiva de 5,8% respecto al cuarto trimestre del año 2020, dando como resultado un desempeño anual en el PIB de 3,1% (Banco Central del Ecuador, 2021).

Por otra parte, es importante mencionar que Ecuador es considerado privilegiado gracias a los beneficios territoriales de su ubicación oceanográfica, ya que posee una gran plataforma marítima que goza de cantidades y variedades de recursos contribuyendo así en la soberanía alimentaria del país (MINISTERIO DEL AMBIENTE DEL ECUADOR, 2010).

Este plan se centra en el contexto internacional, de tal manera que se requiere un estudio estructurado del mercado ruso como consumidores potenciales a nivel mundial de pescado y productos del mar; mediante la realización de herramientas teóricas-investigativas se pretende realizar una estructura eficaz de tal manera que la empresa Nuevemar expanda su internacionalización ingresando al mercado ruso de manera adecuada y competitiva.

Se pretende ejecutar un análisis de la empresa Nuevemar, la cual tiene un elevado potencial en desarrollo dedicado a la comercialización y exportación de pescados y diversos productos del mar; a su vez, se pretende analizar trámites, regulaciones aduaneras, estrategias comerciales, requerimientos técnicos e identificar relaciones comerciales existentes con el fin de aprovecharlas. Por otra parte, este estudio podrá servir como modelo a la industria acuícola y pesquera teniendo al mercado ruso como lugar de destino.

Antecedentes

La actividad pesquera desde la antigüedad ha sido considerado como una fuente de adquisición alimenticia y productiva otorgando beneficios económicos a quienes ejercen su labor, dado aquello este sector se ha visto en la obligación de aumentar sus conocimientos y evolucionar su dinamismo en constancia a los cambios significativos que se han visto reflejados en el mundo entero, como lo es la globalización; gracias a ello, el sector pesquero en los últimos años se ha caracterizado por ser parte de la industria alimentaria con una evolución dinámica significativa a nivel mundial, otorgando crecimiento y oportunidades dentro del sector que incrementan en respuesta a la gran demanda internacional de pescado y productos derivados (FAO, 2001).

La industrialización de productos del mar surge como producción y exportaciones manufactureras de pescado y sus derivados, permitiendo al Ecuador convertirse en uno de los mayores productores exportadores de América del Sur, proporcionando sustento a una gran cantidad de habitantes, y contribuyendo con la soberanía alimentaria del país. Por otra parte, Luis Barzola (2020), manifiesta mediante su trabajo investigativo, que la captura del atún es la pesquería con mayor representatividad del país, sin embargo, la pesca artesanal también consta de una importancia significativa en el sector Pesquero, ya que, mediante ellos proviene todas las variedades de pelágicos grandes como; la merluza, el dorado, la trompeta, entre otras especies más que son demandadas por los países extranjeros. Así mismo, la pesquería de arrastre de camarón y piscinas que llevan un rol muy importante en la gama de mariscos que el país ofrece.

La empresa Nuevemar se fundó el 8 de julio del 2008 por el Ing. Erick Efraín López Ceballo, quien tiempo después decidió venderla por motivos personales. El 16 de julio 2009 la empresa paso a nombre de los Sres. Jacinto Alvarado Vera y Romel Lara Mejía quedando como

accionistas de la misma y a su vez formando parte de la organización como Gerente general, accionista. Al pasar los años el señor Jacinto Alvarado compro la acción de su compañero Romel Lara Mejía, quedando como único propietario y accionista de la empresa Nuevemar (Suárez, 2018).

Capítulo 1. Formulación del Problema

Contextualización del Problema

Ecuador gracias a su ubicación oceanográfica tiene la oportunidad de contar con una gran cantidad y variedad de especies marinas, permitiéndole así tener una alta productividad pesquera y ser grandes exportadores de estos productos, posicionando a este sector en el tercer lugar entre los productos no petroleros tradicionales del Ecuador (MINISTERIO DEL AMBIENTE DEL ECUADOR, 2010).

Nuevemar es una empresa que se beneficia de este sector productivo, otorgando muchas plazas de empleo en la provincia de Santa Elena. Nuevemar a lo largo de su trayectoria ha logrado internacionalizarse de gran manera llegando a más de 70 países destacándose por su calidad y responsabilidad ambiental, sin embargo, la empresa presenta dificultades en cumplir uno de sus objetivos, que es la diversificación de mercados y clientes extranjeros, sin poder llegar aún al mercado ruso, debido a que no cuentan con un plan estratégico exclusivo con información fidedigna de este país. De igual forma, es relevante mencionar que la empresa no consta con un departamento o personal interno que se dedique a la internacionalización de esta, buscando nuevos mercados, sino más bien contratan a consultores terceros, siendo este considerado uno de los principales problemas a la hora de seguir expandiendo su oferta, debido a la falta de continuidad y seguimiento.

Justificación

En la actualidad gran parte de las empresas sin importar el sector al que se dediquen, tienen la necesidad de estar en la búsqueda constante de nuevos mercados tanto a nivel local como internacional, además del aprovechamiento de fuentes de exportación.

Las exportaciones del sector acuícola y pesquero del Ecuador a Estados Unidos y otros países europeos se da en grandes volúmenes, ya sea en estado bruto, en congelados o en conservas. La participación del mercado ruso como destino de las exportaciones totales de productos de mar ha incrementado, al pasar de un 4,4% al 6,4% en un periodo de un año (Banco Central del Ecuador, 2021).

Es importante recalcar que Rusia se posiciona como uno de los potenciales consumidores para productos agroalimentarios del Ecuador, siendo los tres principales sectores de exportación ecuatoriana a Rusia el banano y plátano; flores y plantas; y acuicultura (Román&Quezada, 2017). Uno de los objetivos será encontrar las herramientas necesarias para poder ingresar a este mercado de suma importancia, para poder exportar productos que ya poseen de por sí excelente calidad y reconocimiento internacional, procurando cumplir con los requerimientos de diferente índole solicitados por el país objetivo.

En base a lo ya anteriormente mencionado, se quiere demostrar la importancia y la factibilidad de este proyecto, el cual consiste en el aprovechamiento de la oportunidad de exportación de productos de mar a Rusia.

Objetivos

Objetivo General

Elaborar un plan para la exportación de productos de mar a Rusia, siendo este un nuevo mercado y una oportunidad de expansión en el mercado internacional.

Objetivos Específicos

- Indicar cuales son las principales tendencias de consumo en Rusia referente al consumo de productos de mar.
- Analizar las relaciones comerciales entre Ecuador y Rusia con el fin de explotar al máximo los beneficios existentes.
- Elaborar un plan de acción para introducir con éxito los productos de Nuevemar al mercado de Rusia.

Preguntas de Investigación

Para realizar el presente proyecto con información necesaria que aporte al estudio y el cumplimiento de los objetivos expuestos con anterioridad se han planteado las siguientes preguntas:

- ¿Es factible la exportación de productos de mar al mercado ruso?
- ¿En qué medida los productos ofrecidos por Nuevemar logran satisfacer las necesidades del consumidor ruso?
- ¿Cuáles son los requerimientos legales y procesos de exportación que el mercado ruso solicita?
- ¿Cuáles son los aspectos negativos que dificultan los procesos para ingresar al mercado ruso?

Limitaciones

Se hizo uso de fuentes oficiales y de tesis de temas semejantes al estudio que se está realizando, teniendo como finalidad la extracción de datos tanto cualitativos como cuantitativos referentes a la exportación de productos de mar en el país, aun así, se tuvo como principal obstáculo la falta de información acerca del marco legal comercial entre Ecuador y Rusia. Además de que se vio reflejada una gran falta de comunicación y desinformación por parte de entidades gubernamentales, sumando al hecho de que mucha de la información hallada procedía de fuentes poco confiables, y a su vez, las empresas pertenecientes al gremio poseen un comportamiento hermético excusándose para no dar más información con respecto al tema. Por otra parte, la escasez de navieras dentro del país dificulta la transportación del producto.

Capítulo 2. Marco Teórico

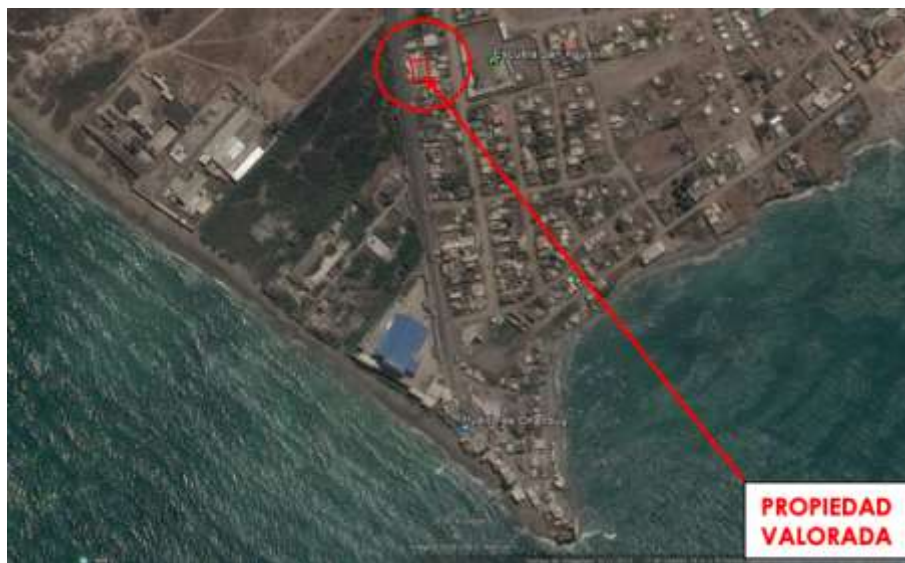
Historia y Descripción de la Empresa

Nuevemar es una empresa exportadora de pescado y mariscos ubicada en el sector urbano de Chanduy de la Provincia Santa Elena como se puede observar en la figura 1; fue fundada el 18 de julio del 2008. La empresa en sus inicios solo contaba con un espacio físico reducido en donde tenían limitantes de dos cámaras de frío y la misma cantidad en contenedores, con el pasar de los años y por el buen desempeño de la empresa, esta pudo expandir su infraestructura dándole un cambio significativo en los últimos ocho años, yendo de la mano con un proceso de mejoramiento interno departamental y de personal de la compañía, fundamental en el crecimiento ya antes mencionado. La compañía se ha caracterizado por su actividad netamente pesquera como procesamientos de eviscerados, comercialización externa e interna de variedades de productos del mar. En la actualidad cuenta

con un almacenamiento de 160 toneladas (Suárez, 2018). Por otra parte, es importante reconocer que en conjunto con sus proveedores y clientes han sido capaces de crear canales de distribución confiables, obteniendo nuevos socios estratégicos y clientes (Nuevemar, 2021).

Figura 1

Plano de Ubicación de la Empresa NUEVEMAR



Nota. Provincia de Santa Elena; Parroquia Chanduy; vía al puerto de Chanduy pasando el retén de policía a 75 metros, margen izquierdo; mz. 5, solar n° 1, esquina. Adaptada de *Peritajes, Tasaciones y Asesoría, Peritase S.A.*, 2016.

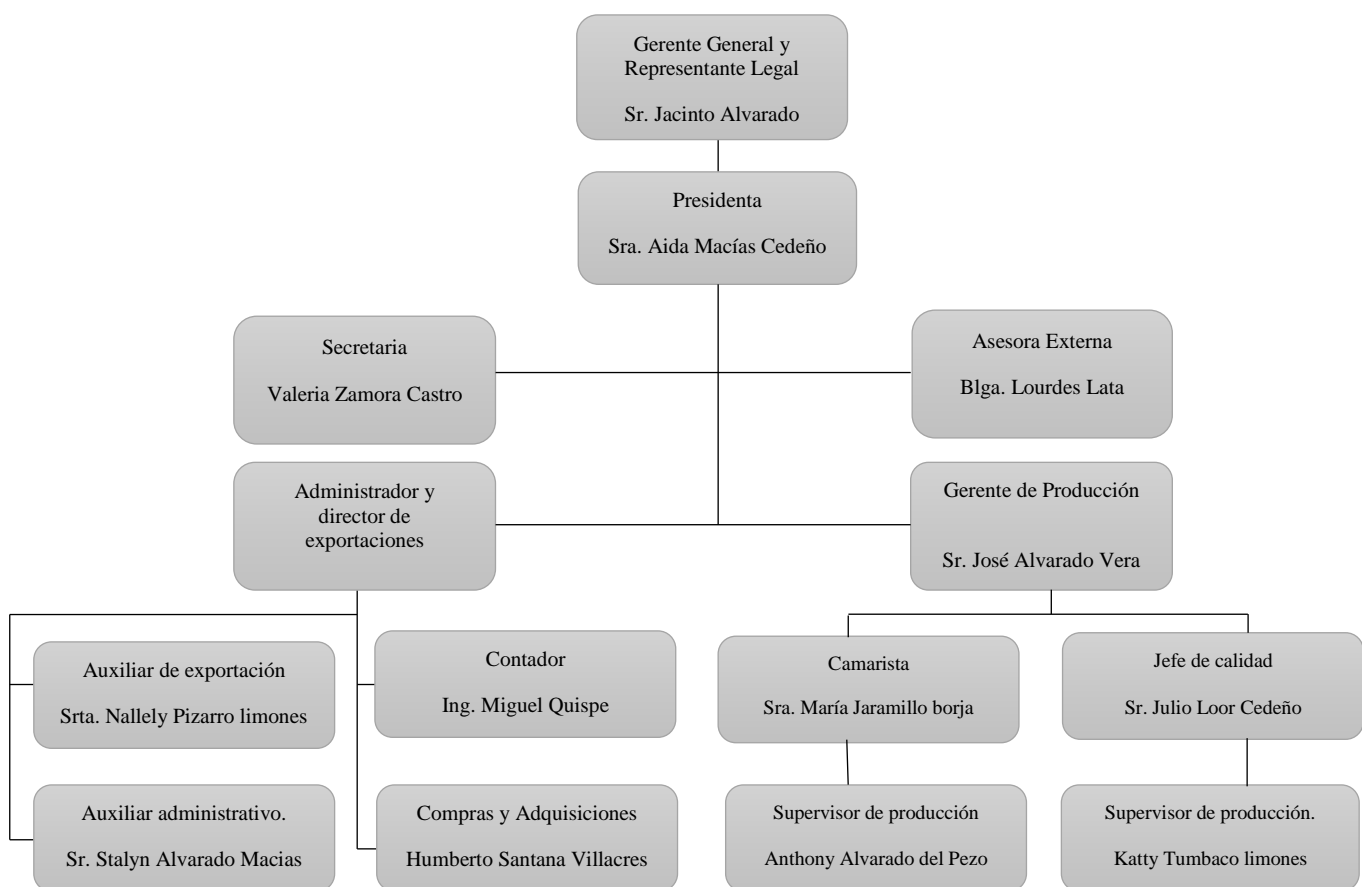
Dicha empresa busca expandirse aún más a nivel internacional, con casi 10 años de experiencia, y considerando que este es solo un comienzo. Al momento, su oferta exportable llega a más de 70 países alrededor del mundo. Su estrategia se basa en maneras de avanzar en el mercado que se desarrolla de forma responsable, pensando en la sustentabilidad de su producto y cuidando del medioambiente, yendo de la mano de prácticas de producciones limpias, con una constante innovación en sus procesos logísticos y sistemas de control (Nuevemar, 2021).

Tienen como objetivo principal el ofrecer a sus clientes productos de la mejor calidad, que hayan sido empacados en las mejores condiciones, y ofreciendo el mejor servicio (Nuevemar, 2021).

El planteamiento de un organigrama otorga una idea más clara y concisa de la jerarquía de la empresa y la distribución de su personal, con el fin de que cada miembro de la compañía tenga el conocimiento claro sobre su cargo y en qué área ejercen su labor, por otro lado, este diagrama organizacional ayuda brindando mejor visualización de quienes son responsables de dichas áreas. (Suárez, 2018).

Figura 2

Organigrama de la Empresa NUEVEMAR



Marco Teórico Referencial

Especies que se Comercializan

Langosta.

La langosta pertenece a la familia Nephropidae, son una especie muy comercializada a nivel mundial, se caracteriza por ser un animal invertebrado y con similitud a los camarones, normalmente miden entre 25 cm y 50 cm de longitud pueden llegar a vivir hasta 100 años (Animapedia, 2019).

Caracol.

Este animal es también conocido en Ecuador como Churo o Churo Sambo, habita en zonas rocosas hasta 59 metros de profundidad, se alimenta generalmente de molusco, su caparazón es muy rígida y consta de tres capas con bordes rocosos (Vera et al., 2018).

Calamar.

El calamar es un molusco cefalópodo, se caracteriza por su capacidad de recorrer grandes distancias muchas veces a grandes profundidades, es un animal pelágico y gregario que se alimenta principalmente de peces y crustáceos utilizando sus largos tentáculos para inmovilizar a su presa. El calamar cuenta con muchas vitaminas y puede llegar a medir 14 metros (Bioenciclopedia, s.f).

Pámpano.

También conocido como el pez mantequilla, se alimenta de peces pequeños y crustáceos, es de color plata azulado y su textura se caracteriza por ser grasa y firme. Su tiempo

de captura no es un problema, ya que existe disponibilidad de él en todo el año (Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera, 2019).

Carita.

Este pescado se caracteriza por ser jorobado, su longitud es de 25 cm aproximadamente y habita en agua de plataforma continental en hábitat pelágico y demersal, se alimenta de huevos y larva (PEZDEMAR, 2014).

Morenillo.

Esta especie es también conocido como Macarela, se sitúa en el perfil costero y puede llegar hasta los 300 m de profundidad sobre la latitud continental, se alimenta de diferentes tipos de peces y crustáceos, su color se caracteriza por ser dorso con líneas y además posee un vientre sin marcas (Vera et al., 2018).

Botella.

Esta especie vive en hábitat de aguas cálidas, se alimenta de otras especies de peces de menor tamaño, también se caracteriza por tener una fuerte tendencia a formar cardúmenes de gran magnitud (PEZDEMAR, 2014).

Trompeta.

La Trompeta o también conocido como Corneta Pintada se caracteriza por ser libre respecto a su habita, generalmente se los observan en arrecifes o algas, se alimenta principalmente de otras especies de peces de menor tamaño y es muy conocido por su aspecto físico alargado (Vera et al., 2018).

Picudillo.

Esta especie es también llamado pez Aguja, pertenece a la familia de los belonidae, se caracteriza por su cuerpo alargado y extendido y mandíbulas extendidas, posee muy pocas escamas que son pequeñas y su hábitat natural es en aguas muy profundas (Portillo G. , s.f).

Hojita.

Esta especie de pez se encuentra aproximadamente a 53 m de profundidad. Habita en aguas costeras marinas y se alimenta de peces pequeños, moluscos, larva y huevos de otros peces, no obstante, es muy conocido por su aspecto amarillento y su sabor (Vera et al., 2018).

Merluza.

Se caracteriza por ser una especie de hábitos pelágicos, se moviliza desde el centro de Perú a Ecuador, se alimentan de crustáceos pulpos y calamares, consta de entre 18 a 25 branquiespinas (Vera et al., 2018).

Dorado.

El Dorado se caracteriza por su aspecto alargado y jorobado, su color es verde azulado brillante y los machos pueden llegar hasta dos metros de largo, habitan en aguas con una temperatura entre 21 a 30°C y se alimentan principalmente de otras especies marinas de menor tamaño (Vera et al., 2018).

Cherna.

Habita cerca de las áreas rocosas y alcanzan hasta 72 m de profundidad y como mínimo 19 m, por otra parte, se alimentan de otras especies de peces con menor tamaño y crustáceos,

su altura es entre 2,9 cm y 3,1 cm de altura y los adultos se encuentran en aguas poco profundas (Vera et al., 2018).

Wahoo.

Esta especie tiene descendencia de la familia de la caballa y es también conocido como Pez Reina, se caracteriza por ser considerado la especie con más velocidad en el mundo pudiendo alcanzar hasta los 100 km por hora, esta especie es de carne blanca y carece de sangre y sus dientes son muy poderosos y filudos (Soyoutdoor, 2018).

Miramelindo.

Esta especie es más conocido como pez escolar, se caracteriza por ser alargado y comprimido, su contenido de grasa es muy elevado teniendo entre 18% y 21%, puede alcanzar hasta 300 cm y un peso de 63,5 kg, también habita bajo 100 m de profundidad en un clima subtropical (Portillo G. , s.f).

Sardina.

Esta especie se alimenta principalmente de fitoplancton mediante la filtración del agua que entra a través de sus branquiespinas, esta especie habita en la zona costera, por lo general esta especie aparece entre los meses de abril a junio (Vera et al., 2018).

Proceso de Producción

Nuevemar se dedica a la comercialización de pescado congelado, en donde se requiere un proceso riguroso para mantener su calidad de forma correcta y evitar daños y prejuicios, tanto a nivel económico como sanitario. El proceso de producción ayuda a entender de mejor manera todo el trabajo logístico que se encuentra detrás de ella, desde la adquisición de la materia prima hasta el proceso final de embarque, sin lugar a duda, este proceso es fundamental

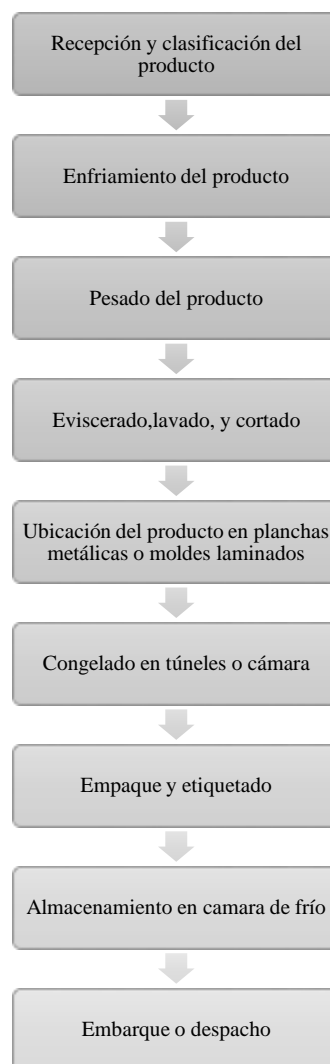
para diferentes variables como la calidad del producto por la que destaca la empresa Nuevemar. Cada etapa es relevante para su resultado eficaz, todo a fin de satisfacer las necesidades de los clientes y futuros clientes de la empresa. El producto a través de todo el proceso realizado, debe estar preparado considerando la distancia del mercado importador y el medio por el cual será transportado.

Flujo de Proceso de Congelado de Productos del Mar

Figura 3

Diagrama de flujo de proceso de congelado de productos del mar en la empresa

NUEVEMAR



Recepción y Clasificación del Producto.

Este proceso tiene como objetivo descartar materia prima que no cuente con los estándares de calidad que se requieran por la empresa, este control se lo ejecuta con base en la temperatura, color, olor, tamaño, textura y tono de piel, no obstante una persona capacitada revisa si el producto cuenta o no con parásito (FAO, 1999).

Enfriamiento del Producto.

Este proceso se lo realiza con el fin de evitar la creación y propagación de bacterias que puedan perjudicar la calidad, se ubica el producto en tinas con hielo en donde se debe alcanzar -5°C y mantenerlo hasta el proceso, si la temperatura se eleva es necesario realizar una nueva inspección y selección del producto (FAO, 1999).

Pesado del Producto.

El producto se pesa en 50 y 100 libras, sin embargo, los límites son fijadas según la compañía (Pozo, 2013).

Eviscerado Lavado y Cortado.

Dentro de este proceso se lleva a cabo la extracción de viseras, aletas y cabezas si se lo requiere, el producto puede tener un acabado entero, filete o HGT según se disponga. Este proceso se realiza en mesones de acero inoxidable para evitar desarrollar bacterias y lo realizan personas capacitadas de la mano de los requerimientos que se presenten para el producto maniobrado (Pozo, 2013).

Ubicación en Planchas Metálicas /Moldes Laminados.

Tras realizar todo el trabajo de limpieza, se procede a colocar el pescado ya limpio o los filetes en planchas metálicas con el fin de que alcance su temperatura correcta para su mantenimiento adecuado (Pozo, 2013).

Congelado en Túneles o Cámara.

Se ubica las planchas o moldes dentro de coches que ingresan a los túneles de congelado, que va entre -25°C y -30°C . Cabe recalcar que en túneles, el producto puede estar máximo 24 horas (Pozo, 2013).

Empaque y Etiquetado.

En este proceso se coloca el producto en cartones, sacos o palets según lo requiera el cliente, y las láminas requeridas, por otra parte, se coloca el etiquetado dando a conocer especificaciones importantes del producto (Pozo, 2013).

Almacenamiento en Cámaras de Frío.

Una vez ejecutado el proceso de empaquetado, se procede a almacenar el producto en las cámaras donde la temperatura debe estar entre -15°C y -20°C , y el producto dura por mucho tiempo (Pozo, 2013).

Embarque o Despacho.

Una vez todo esté listo para transporte al lugar del destino, se procede a retirar del almacenamiento hacia los camiones o contenedores (Pozo, 2013).

Instalaciones

Según Nuevemar S.A. (2016);

La propiedad está ubicada en el sector urbano de Chanduy, permanente para con prioridad de uso pesquero, misma que es de estratos bajos el inmueble se encuentra en un sector pesquero, en el sector se encuentran viviendas, así como para plantas de hielo o pesquera, los que se desarrollan a lo largo esta región.
(p. 4)

Su infraestructura cuenta con: (a) Energía eléctrica, agua potable, tv satelital, cobertura celular; (b) Acceso general al sector mediante la vía al puerto; (c) Transporte intra provincial que circula la vía al puerto de Chanduy. Además de que su equipamiento urbano posee un transporte el cual se encuentra en el Puerto Chanduy, donde circulan algunas cooperativas de transporte intercantonal y carros privados que dan este servicio que permiten el acceso a la propiedad casi a cualquier hora del día (Nuevemar S.A., 2016, p. 4).

Tabla 1

Características del terreno

Área:	500,00 m2
Forma geométrica:	Polígono regular.
Relieve:	Relieve regular, con cota +0,20 mt. con respecto a la vía
Ubicación:	Urbana.
Frente:	25,00 m.
Fondo equivalente:	20,00 m.
Proporción:	1: 1,25
Utilización actual:	Planta de procesamiento de mariscos

Nota. Tabla con las características del terreno. Tomado de *Nuevemar S.A.*, 2016.

Según Nuevemar S.A. (2016);

La propiedad se encuentra conformada de la siguiente manera: Sobre el solar # 1, el acceso a un área cubierta pre cámara donde se encuentran: guardianía, cuarto de bombas, oficina, cuarto de transformadores, baños, bodega; pre cámara, cámara de congelamiento 1(CM1), cámara de congelamiento 2 (CC2), y cámara de mantenimiento (CM1), por un corredor lateral se ingresa a la bodega 2 y a las zonas de máquinas en la parte posterior. (p. 7)

Tabla 2

Acabados

OFICINA - LABORATORIO - BODEGA	
ESTRUCTURA	Hormigón armado
PAREDES	Bloques de hormigón
CONTRAPISO	Hormigón armado
RECUBRIMIENTO	Baldosa de granito
TUMBADO	Planchas de novatecho y polietileno
CUBIERTA	Metálica y novatecho
PUERTAS	Alumunio y vidrio
VENTANAS	Alumunio y vidrio
ESCALERA	Ninguna
INSTLC. ELÉCTRICAS	Empotradas 110 v
INSTLC. SANITARIAS	Ninguna

Nota. Tomado de *Nuevemar S.A.*, 2016.

Tabla 3

Acabados

ÁREA PRE CAMARA DE TRABAJO - DESPACHO - RECEPCIÓN DE PRODUCTO	
ESTRUCTURA	Metálica
PAREDES	Planchas de novatecho y polietileno
CONTRAPISO	Hormigón armado
RECUBRIMIENTO	Alisado con pintura epoxica
TUMBADO	Planchas de novatecho y polietileno
CUBIERTA	Metálica y novatecho
PUERTAS	Planchas de novatecho y polietileno
VENTANAS	Ninguna
ESCALERA	Ninguna
INSTLC. ELÉCTRICAS	Empotradas 110 v y 220 v
INSTLC. SANITARIAS	Sumideros

Nota. Tomado de *Nuevemar S.A.*, 2016.

Tabla 4

Acabados

CUARTO DE BOMBA - CUARTO DE TRANSFORMADORES	
ESTRUCTURA	Hormigón armado
PAREDES	Bloques de hormigón
CONTRAPISO	Hormigón armado
RECUBRIMIENTO	Alisado
TUMBADO	Ninguna
CUBIERTA	Metálica y novatecho
PUERTAS	Metálica
VENTANAS	Ninguna
ESCALERA	Ninguna
INSTLC. ELÉCTRICAS	Empotradas 110 v y 220 v
INSTLC. SANITARIAS	Ninguna

Nota. Tomado de *Nuevemar S.A.* (2016)

Tabla 5

Acabados

ÁREA INGRESO PERSONAL - ÁREA DE EQUIPAMIENTO	
ESTRUCTURA	Hormigón armado
PAREDES	Bloques de hormigón
CONTRAPISO	Hormigón armado
RECUBRIMIENTO	Baldosa de granito y cerámica
TUMBADO	Aluminio y yeso
CUBIERTA	Losa alivianada
PUERTAS	Metálica
VENTANAS	Ninguna
ESCALERA	Hormigón armado
INSTLC. ELÉCTRICAS	Empotradas 110 v y 220 v
INSTLC. SANITARIAS	Empotradas, lavandería

Nota. Tomado de *Nuevemar S.A.*, 2016.

Tabla 6

Acabados

BAÑOS Y VESTIDORES	
ESTRUCTURA	Hormigón armado
PAREDES	Bloques de hormigón, enlucidas y cerámica
CONTRAPISO	Hormigón armado
RECUBRIMIENTO	Cerámica
TUMBADO	Aluminio y yeso
CUBIERTA	Losa alivianada
PUERTAS	Aluminio y pvc
VENTANAS	Ninguna
ESCALERA	Ninguna
INSTLC. ELÉCTRICAS	Empotradas 110 v
INSTLC. SANITARIAS	Empotradas, Edesa y grifería sencilla

Nota. Tomado de *Nuevemar S.A.*, 2016.

Tabla 7

Acabados

CÁMARAS DE MANTENIMIENTO - CONGELAMIENTO 1 Y 2	
ESTRUCTURA	Metálica
PAREDES	Planchas de novatecho y polietileno
CONTRAPISO	Hormigón armado
RECUBRIMIENTO	Alisado con pintura epoxica
TUMBADO	Planchas de novatecho y polietileno
CUBIERTA	Metálica y novatecho
PUERTAS	Planchas de novatecho y polietileno
VENTANAS	Ninguna
ESCALERA	Ninguna
INSTLC. ELÉCTRICAS	Empotradas 110 v y 220 v
INSTLC. SANITARIAS	Ninguna

Nota. Tomado de *Nuevemar S.A.*, 2016.

Marco conceptual

Terminologías

Internacionalización.

La internacionalización es el intercambio de bienes o servicios entre dos o más países, esto se lleva a cabo mediante la importación o exportación posteriormente de una compra,

venta o negociación entre un emisor y un receptor, por lo general estas son empresas, de tal manera, que llega a tener una influencia significativa interna o externa según el escenario pudiendo reflejarse en el crecimiento de la economía. Por otra parte, este término, también es conocido como globalización (Quiroa, 2019).

Comercio Exterior.

El comercio exterior se produce gracias a las alianzas y acuerdos comerciales que contribuyen con su función eliminando aranceles o prohibiciones, permitiendo así la compra venta de bienes y servicios fuera de las fronteras de un país. Por otro lado, permite satisfacer las necesidades de quienes la ejercen y la demanda local. Es importante reconocer que existen organismos quienes controlan la entrada y salida de estos productos (Roldán, 2017).

Exportación.

Según Montes (2015) las exportaciones son conjuntos de bienes y servicios que un país o nación determinada vende a otro, con el fin de satisfacer las necesidades y la demanda del país importador, en la actualidad estas son herramientas imprescindibles en la contabilidad nacional. Por otra parte, es importante reconocer que esta labor se lleva a cabo gracias a las relaciones comerciales.

Importación.

Las importaciones al igual que las exportaciones, son un conjunto de bienes y servicios, pero que un país compra a otro, esto con el fin de satisfacer las necesidades de su población, éstas por lo general están sujetas a restricciones económicas y reguladas por todos los países (Kiziryan, 2015).

Cadena de Suministros.

Paula Roldán (2017) indica que la cadena de suministro se basa en estrategias logísticas que involucran las diferentes operaciones con el fin de que el producto o mercancía llegue a su lugar de destino, dado aquello, se requiere medios de distribución esenciales que facilitan sus procesos, toda esta labor lleva un orden organizacional que hacen posible la eficacia, involucrando desde los proveedores de los proveedores hasta los clientes de los clientes, de tal manera que esta satisfaga las necesidades de quienes la ejercen o de los clientes en general.

Incoterms.

Fueron realizadas por la Cámara de Comercio Internacional como reglas que se utilizan para la compraventa de productos entre compañías de diferentes países, estas reglas son negociaciones pactadas entre el vendedor y comprador, actualmente en la versión 2020 existen 11 Incoterms que pueden ser para cualquier medio de transporte, marítimos o navegable. Gracias a estas terminologías las negociaciones entre las empresas son mucho más eficaces evitando cualquier tipo de malentendidos y costosos procesos (BDtrans, 2020).

Logística.

Andrés Sevilla (2012) manifiesta que la logística se basa en todas las operaciones que realizan para hacer posible que un producto requerido llegue a su lugar de destino de la mejor manera, en estas se ven reflejada el transporte, discusión, cadena de suministros entre otras cosas más, no obstante, esta se realiza siempre con el objetivo de mejorar el tiempo de llegada del producto.

Materia Prima.

Según Federico Caballero (2015) la materia prima es todo aquello que puede pasar por un proceso de transformación de tal manera que se convierta en un producto elaborado, también indica que en la actualidad la venta de estas son fuertes fuentes de ingreso para la economía nacional siendo estos destacados como recursos naturales, minerales, forestales entre otros.

FAO.

The Food and Agriculture Organization se fundó en el año 1945, esta organización tiene como finalidad liderar para vencer el hambre mundial, logrando una seguridad alimenticia de calidad a las personas de tal manera que pueda llevar una vida activa y saludable, dentro de esta organización existen más de 194 países asociados y trabajan en 130 países alrededor del mundo buscando el bienestar de todos y luchando para acabar con el hambre mundial (FAO, 2021).

Pesca de Peces Pelágico Pequeños.

Estas forman parte de los recursos con gran importancia en la economía del Ecuador y se lleva la acabo de manera artesanal e industrial, en donde embarcaciones faenan durante días en el mar para su captura para luego ser transformado en harina de pescado, congelado por fríos para exportar o para la comercialización interna, éstas arriban a los diferentes puertos costeros existentes (González et al., 2007).

Enfoques Teóricos

Modelo de Solow

El modelo simple sirvió y sigue siendo de utilidad marco analítico para el desarrollo de investigaciones teóricas en las cuales se analizan algunas cuestiones abstractas relativas con respecto al funcionamiento del sistema económico de mercado, aún tiene como punto de partida al modelo Harrod, con la diferencia de que la problemática ha sido modificada. Ya que, si el modelo de Harrod es un modelo de demanda, dando como resultado que el crecimiento es igual a la función del consumo o de la inversión. Por otro lado, tenemos el modelo de Solow-Swan el cual es un modelo de Oferta, donde hay una carencia de problemas de mercado, el ahorro es igual a la inversión. Este también es conocido como modelo neoclásico, aunque también está clasificado dentro la llamada “síntesis clásico-keynesiana”, y ha sido designado “neoclásico por oposición al modelo neokeynesiano de tipo Harrod” (Gutiérrez Londoño, Rendón Acevedo y Álvarez García, 2004, p. 19).

Haciendo referencia a las ofertas exportables que son atractivos para el mercado ruso, tenemos a los productos de origen acuícola y agrícola, y aplicando a esto la teoría Solow en el enfoque económico, se deduce la necesidad de afianzar los recursos y las capacidades en esta inversión productiva, ya que solo así se podrá obtener un desarrollo óptimo y el fomento de la diversidad en estos sectores para conseguir un buen posicionamiento en el mercado. Es decir, que se tiene como objetivo conseguir que este rubro generador de divisas tenga un mayor peso dentro de la balanza comercial ecuatoriana (Tabares Cedilo, 2020, p. 10).

Teoría de la Localización

Para esta teoría es considerado necesario el tener conocimiento acerca de las condiciones sobre los recursos naturales de cada país, ya que en caso contrario parece perder toda lógica. Esta teoría tiene como base que los recursos naturales son limitados y su distribución por el globo terrestre no es uniforme, por lo que las condiciones de producción de ciertos productos o artículos serán diferentes en cada región. Dándose esto en las primeras etapas del desarrollo económico (Rodríguez, 2022, p. 4).

La explotación de estos recursos naturales es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de estos por productos sintéticos. (Rodríguez, 2022, p. 4)

Con esta teoría se deduce que la cantidad de recursos naturales que un país posea no determinará si en su balanza comercial tendrá un superávit o que esto influirá en su desarrollo económico a nivel internacional, sino que esto se apoya en las estrategias que se apliquen, y el cómo se exploten los recursos que se posean (Rodríguez, 2022, p. 5).

Teoría de la Ventaja Absoluta

Esta teoría desarrollada por Adam Smith parte de que la riqueza que posee un país se basa en sus bienes y servicios disponibles más que en los metales preciosos como es propuesto por el mercantilismo (Flores Shugulí y Suasnavas Borja, 2013, p. 5).

En la ventaja absoluta se explica como la capacidad de un país para producir un bien con mayor eficiencia y a un menor costo, puede conseguir que la eficiencia global se pueda

incrementar a través del libre comercio, el cual tiene gran importancia en esta teoría. Bajo este supuesto aquel país para el cual es más barata la adquisición de ciertos bienes que su producción, sería más beneficioso la importación de estos (Rodríguez, 2022, p. 1).

De acuerdo a esta teoría el comercio internacional es obtenido a través de la aplicación de la ventaja absoluta que un país tiene frente a otro. Agregando la premisa de que, si el comercio no estuviera restringido, cada país podría especializarse en la producción de bienes que le dieran una ventaja competitiva ante otros, y según Flores Shugulí y Suasnavas Borja (2013) aumentando su eficiencia por tres razones:

- La mano de obra adquiriría mayor destreza mediante la repetición de las tareas.
- Los trabajadores no perderían tiempo cambiando de la manufactura de un tipo de producto a otro.
- Las largas series de producción proporcionarían incentivos para el desarrollo de métodos de trabajos más eficaces. (p. 5)

Smith consideraba que la ventaja podía ser natural o adquirida, bajo la idea de si la producción hubiera utilizado más recursos y mejor producción.

Ventaja Natural: Esta se debe a condiciones climáticas o a la disponibilidad de determinadas fuerzas laborales. “Las variaciones de ventajas naturales entre países también ayudan a mostrar en cuáles se podrían elaborar mejor ciertos productos manufacturados o procesados” (Flores Shugulí y Suasnavas Borja, 2013, p. 5).

Ventaja Adquirida: Esta generalmente se da por la tecnología de producto o proceso, al momento de la producción de bienes o servicios manufacturados. Esta ventaja de tecnología permitiría la elaboración de un producto único o que posea distintivos de los manufacturados de sus competidores. “Una ventaja de la tecnología de proceso es la habilidad de un país para

producir eficientemente un producto homogéneo” (Flores Shugulí y Suasnavas Borja, 2013, p. 6).

Teoría de la Ventaja Comparativa

David Ricardo refina la teoría de la ventaja absoluta manteniendo los supuestos de Smith y propone que no hay necesidad de que exista una ventaja absoluta en la producción de un bien para que el comercio internacional sea generado. Se plantea como una nación a pesar de que no tener una ventaja en la producción de ningún bien o servicio, puede exportar aquel en el que su desventaja es menor, ya que los países tienden a especializarse. Es decir que los países exportarán aquellos productos en los que, “su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente” (Rodríguez, 2022, p. 6).

Esta teoría se basa en la diferencia existente en la productividad de la mano de obra entre naciones, las cuales llegan a favorecer a ciertos sectores. Rodríguez (2022) afirma la teoría trata de demostrar las siguientes premisas:

- El comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.
- Se plantea que un país gana con el comercio, incluso si se tiene menor productividad que sus socios comerciales en todas las industrias.
- Es benéfico si se incorpora menos trabajo en las exportaciones que en las importaciones. (p. 6)

En comparación con el resto de teorías, la ventaja comparativa es la más cercana al tipo de comercio que se realiza en muchos países actualmente, ya que estos exportan solo

“productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquel bien en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo” (Rodríguez, 2022, p. 7).

Teoría sobre la Paradoja de Leontief

Wassily Leontief fue pionero en el análisis de insumo-producto, haciendo uso de la técnica y en base a sus datos para poder comprobar la validez de la teoría de Heckscher-Ohlin aplicándola al comercio internacional de Estados Unidos. De acuerdo a Leontiff, los países más desarrollados no siempre exportan productos intensivos en capital, y los países menos desarrollados no siempre exportan productos intensivos en mano de obra, como es en caso de Estados Unidos que exporta más mano de obra calificada que capital (Flores Shugulí y Suasnavas Borja, 2013).

Entonces las exportaciones de los países industriales suponen una mayor proporción de profesionales, como científicos e ingenieros, y de técnicos, lo que significa que tales países aprovechan estos factores de producción más abundantes. Las exportaciones de los países menos desarrollados son muy intensivas en manos de obra, pero menos cualificada y en ocasiones pueden ser intensivas en capital, en parte como resultado de inversiones transnacionales. (Flores Shugulí y Suasnavas Borja, 2013, p. 7)

Teoría del Deterioro de los Términos de Intercambio

Esta teoría fue planteada por Raúl Prebisch y por Hans Singer en 1949, también es entendida como el deterioro de la relación entre el índice de precios de las exportaciones y el índice de precios de las importaciones (Rodríguez, 2022, p. 9).

Esta teoría explica el deterioro de los términos de intercambio, haciendo énfasis en la influencia que es diferente en los países desarrollados y en los subdesarrollados. En los países desarrollados es aplicable a la industria, y el progreso se puede ver ya que da como resultado mayores ingresos para los productores y una mayor demanda del producto, lo cual no ocurre en los países en desarrollo, dado que los primeros siempre tienen ventaja sobre los segundos, en vista de que el deterioro se ocasiona en perjuicio de los pobres. También expone que el valor total de las exportaciones depende de su volumen y precio; el volumen depende del país productor mientras que el precio es fijado por el mercado internacional (Rodríguez, 2022, p. 9).

A pesar de que la diferencia de productividad y el deterioro de los términos de intercambio son los elementos explicativos que constituyen las diferencias de ingreso, el proteccionismo y las restricciones mayores al comercio, el cual es un modelo conocido como sustitución de importaciones, son los nuevos elementos que influyen en el deterioro de estas (Rodríguez, 2022, p. 9).

Principales Países Importadores y Exportadores de Productos de Mar

Principales Países Importadores

Según FAO (2020);

A nivel mundial, desde 2016, la acuicultura ha sido la principal fuente de pescado disponible para el consumo humano. En 2018, esta proporción era del 52%, una cifra que se puede esperar que siga aumentando a largo plazo. La acuicultura ha ampliado la disponibilidad de pescado a regiones y países que de otro modo tendrían un acceso limitado o nulo a las especies cultivadas, a

menudo a precios más bajos, lo que ha conducido a una mejora de la nutrición y la seguridad alimentaria. (p. 18)

Tabla 8

Lista de los países importadores de productos de mar

Valor Importado en Miles de Dólares					
País	2016	2017	2018	2019	2020
Estados Unidos	16.366.242	17.901.364	18.517.128	18.498.917	17.534.600
China	6.906.670	8.062.462	11.605.738	15.411.425	12.372.366
Japón	10.816.178	11.721.651	11.884.397	11.540.850	9.940.357
España	6.254.305	6.857.587	7.306.337	6.722.696	6.080.059
Francia	5.027.823	5.419.709	5.589.809	5.335.297	4.926.730
Suecia	4.834.227	4.580.873	5.212.352	4.873.377	4.680.627
Corea	3.942.698	4.334.104	5.045.595	4.705.225	4.575.394
Italia	4.885.005	5.169.841	5.515.039	5.238.391	4.492.055
Alemania	4.456.020	4.660.217	4.665.205	4.557.258	4.341.996
Tailandia	2.740.892	3.214.576	3.525.484	3.309.496	3.225.038

Nota. Adoptado de *International Trade Center*, 2021.

Tabla 9

Valor importado de los principales países importadores de productos de mar en porcentajes

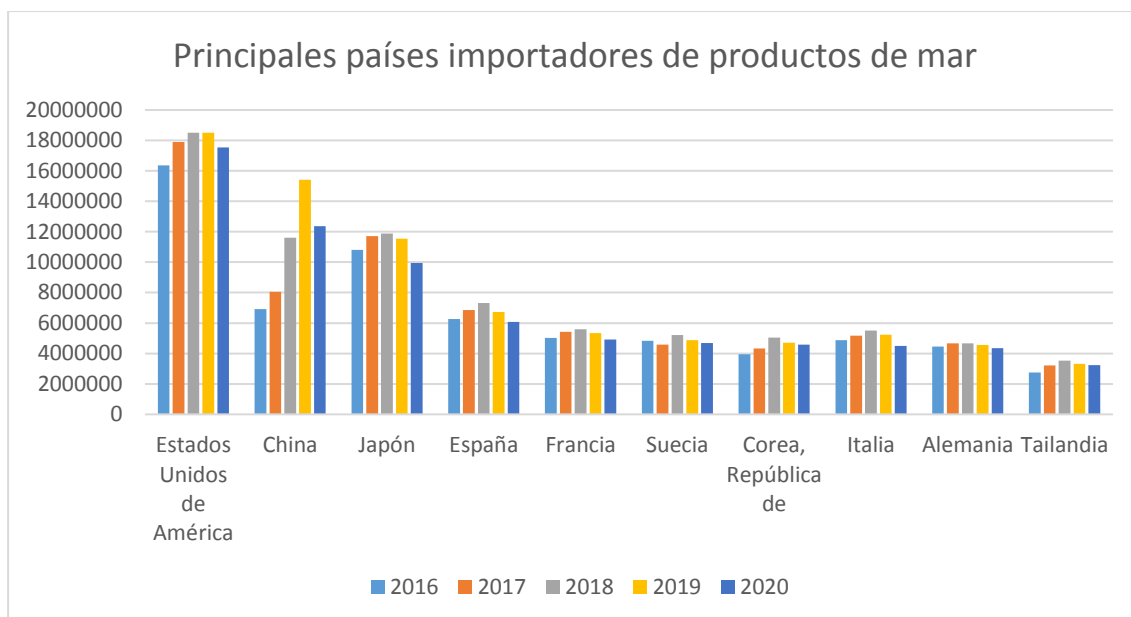
Participación Importado en Porcentajes					
País	2016	2017	2018	2019	2020
Estados Unidos	15,4%	15,6%	14,9%	14,8%	15,5%
China	6,5%	7%	9,3%	12,3%	10,9%
Japón	10,2%	10,2%	9,6%	9,2%	8,8%
España	5,9%	6%	5,9%	5,4%	5,4%
Francia	4,7%	4,7%	4,5%	4,3%	4,3%
Suecia	4,6%	4%	4,2%	3,9%	4,1%
Corea	3,7%	3,8%	4,1%	3,8%	4%
Italia	4,6%	4,5%	4,4%	4,2%	4%
Alemania	4,2%	4,1%	3,8%	3,6%	3,8%
Tailandia	2,6%	2,8%	2,8%	2,6%	2,8%

Nota. Adaptado de *International Trade Center*, 2021.

A pesar de que Rusia no se encuentra entre los 10 principales países importadores del mundo, ocupa el puesto número 18. En los últimos cinco años ha mostrado un incremento en su consumo, ya que en el año 2016 tenía una participación del 1,3% y en el año 2020 mostró una participación del 1,5%. Por lo que, de un valor importado de 1.392.054 en miles de dólares, paso a 1.672.794 en miles de dólares (*International Trade Center*, 2021).

Figura 4

Principales países importadores de producto de mar



Nota. Adaptado de *International Trade Center*, 2021.

Los principales países importadores de productos pesqueros según las estadísticas obtenidas de Trademap son Estados Unidos y China, este último habiendo aumentado significativamente en los últimos años, mientras que Estados Unidos se mantiene con un porcentaje dentro del rango y no superando el 15,5%. El tercer país con mayor importación de productos de mar es Japón con un 8,8% en el 2020, que supera a España con un 3,4% (International Trade Center, 2021).

En los últimos cinco años, todos los países han mostrado un incremento en su consumo, en especial China. A pesar de que en el año 2019 hubo un declive, se muestra una rápida recuperación por parte de la mayoría de países, y se espera que esta tendencia se mantenga (International Trade Center, 2021).

Principales Países Exportadores

Según FAO (2020);

Desde el 2002, China además de ser uno de los principales importadores de pescado, también es uno de sus principales exportadores. Desde 2004, Noruega ha sido el segundo exportador en importancia, seguido por Vietnam. Si bien los mercados desarrollados siguen dominando las importaciones de pescado con la Unión Europea a la cabeza, seguida por los Estados Unidos de América y el Japón, la importancia de los países en desarrollo como consumidores y productores de pescado y productos pesqueros ha ido aumentando constantemente. (p. 18)

Tabla 10

Lista de los países exportadores de productos de mar

Valor Exportado en Miles de Dólares					
País	2016	2017	2018	2019	2020
Noruega	10.498.327	11.050.687	11.696.611	11.679.107	10.716.611
China	13.705.666	13.255.372	13.257.220	12.470.733	10.712.134
Vietnam	5.184.388	6.141.701	6.407.588	6.205.145	5.771.044
India	5.208.502	6.648.730	6.397.360	6.300.404	5.150.001
Chile	4.404.782	5.267.283	5.886.578	5.781.495	4.928.273
Rusia	3.015.282	3.482.367	4.282.356	4.663.054	4.639.559
Canadá	4.414.735	4.800.702	4.923.909	5.176.760	4.394.155
Suecia	4.279.796	4.001.656	4.685.898	4.344.199	4.207.002
Ecuador	2.842.001	3.313.597	3.525.397	4.241.981	4.162.792
Estados Unidos	4.968.660	5.393.759	5.253.279	4.883.256	4.010.945

Nota. Adaptado de *International Trade Center*, 2021.

Tanto China como Rusia, al igual que otros países son grandes ejemplos de cómo a pesar de ser grandes exportadores, también muestran una gran participación como importadores de productos del sector acuícola a nivel global.

Tabla 11

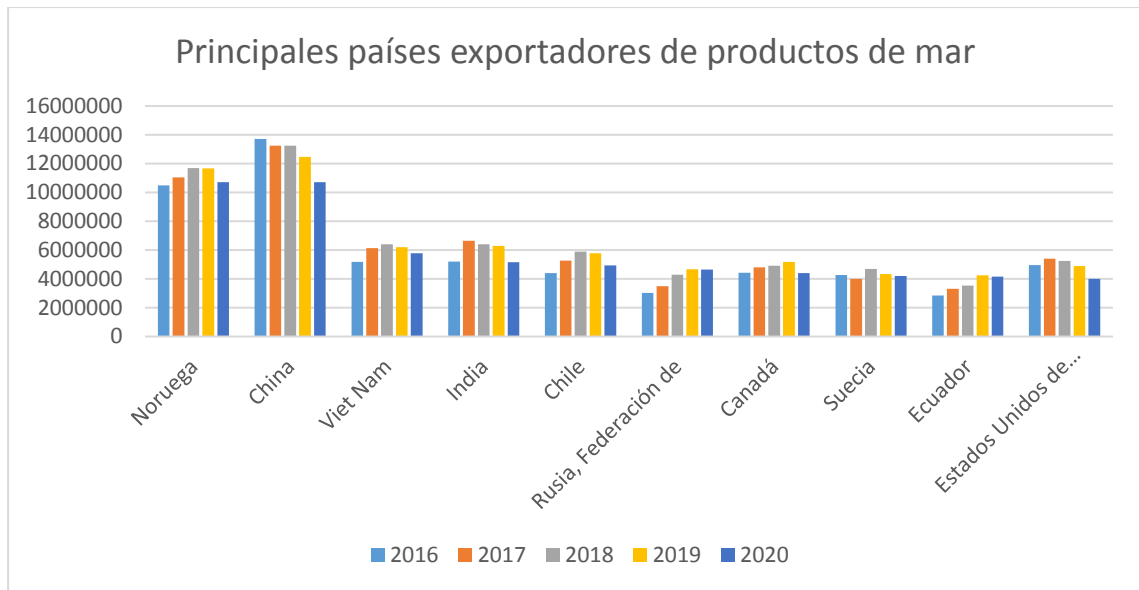
Valor exportado en porcentajes de los principales países exportadores

Valor Exportado en Porcentajes					
País	2016	2017	2018	2019	2020
Noruega	9,6%	9,3%	9,4%	9,5%	9,6%
China	12,5%	11,2%	10,6%	10,1%	9,6%
Vietnam	4,7%	5,2%	5,1%	5%	5,2%
India	4,7%	5,6%	5,1%	5,1%	4,6%
Chile	4%	4,4%	4,7%	4,7%	4,4%
Rusia	2,7%	2,9%	3,4%	3,8%	4,1%
Canadá	4%	4%	3,9%	4,2%	3,9%
Suecia	3,9%	3,4%	3,7%	3,5%	3,8%
Ecuador	2,6%	2,8%	2,8%	3,4%	3,7%
Estados Unidos	4,5%	4,5%	4,2%	4%	3,6%

Nota. Adaptado de *International Trade Center*, 2021.

Figura 5

Principales países exportadores de productos de mar



Nota. Adoptado de *International Trade Center*, 2021.

Entre los principales países exportadores de productos de mar consta China, Estados Unidos y Suecia, los cuales también forman parte de la lista de los principales países importadores, en la Tabla 11 se puede apreciar el nivel de participación que tienen cada uno de los países en el mercado global.

Incoterms

Los incoterms son un conjunto de reglas internacionales cuyo propósito es el de establecer de forma clara y sencilla las obligaciones y deberes tanto del comprador como del vendedor. También esclarecen a quien pertenecen las obligaciones y quien se tiene que hacer cargo de las operaciones aduaneras, es decir, quien es el responsable de la contratación del seguro y del transporte (Cámara de Comercio de Bogotá, 2008).

A continuación, se darán a conocer los incoterms más usados por la empresa exportadora.

FOB (Free On Board) - Libre a Bordo

Consiste en que va seguido del puerto de embarque. En otras palabras, la mercadería es puesta a bordo del barco. El vendedor se hace cargo de todos los gastos, derechos y riesgos hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, el flete es una obligación del comprador. Se exige que el vendedor despache la mercadería a exportar, y este incoterm solo puede usarse por medio de transportes marítimos o vías acuáticas interiores (Academia, 2021).

CFR (Cost and freight) – Costo y Flete

El significado de este término es que el vendedor va a ser el encargado de liquidar todos los gastos y fletes que deban realizarse para que la mercadería llegue al buque en el puerto de destino. La mercancía deja de ser obligación del vendedor cuando traspase la borda del buque en el puerto de embarque, el vendedor está obligado a cumplir con todas las formalidades del despacho de mercancías que se encuentra bajo el régimen aduanero de exportación (Acosta Roca, 2005).

Rusia como País

Geografía y Población

Según la Oficina de Información Diplomática (2021);

La Rusia europea tiene una orografía poco accidentada. Limitada por la gran cadena montañosa del Cáucaso y los montes Urales, no hay quiebras en el relieve de la llanura rusa. Siberia occidental, constituida por las cuencas del Obi y el Yeniséi es también casi totalmente llana. Al este el terreno se hace más accidentado. Un país tan grande ha de tener zonas muy diversas en cuanto al clima y la vegetación, pero por su latitud septentrional y carácter continental, el

rasgo más característico es el intenso frío invernal que tiene como consecuencia una vegetación adaptada a este clima extremo. Posee una población de 144.868.9021 habitantes (sin contar Crimea). (p. 1)

Lengua y Moneda

Su lengua oficial es el ruso, aun así, parte de la población utiliza lenguas vernáculas. Y su moneda es el rublo ruso, y cada rublo son 100 kópeks.

Religión

Según Embajada de Rusia en la República del Ecuador (2021);

La mayoría parte de los creyentes son ortodoxos. Los demás son musulmanes, católicos, budistas y etc. Según la Constitución Rusia es el estado laico. Ninguna religión puede ser establecida como estatal u obligatoria. Las asociaciones religiosas son separadas del estado e iguales ante la ley.

Marco Legal

Mercado Bilateral Rusia – Ecuador

Acuerdos y Documentos Bilaterales entre Rusia y Ecuador.

La relación entre Rusia y Ecuador ha permitido nuevas asociaciones estratégicas, que a su vez ha logrado que sus exportaciones e importaciones se amplíen y diversifiquen con un marco legal estable. Se continúa trabajando para que haya nuevos acuerdos y convenios que sean de utilidad y beneficien a ambas partes. Según datos publicados se cuentan con más de 41 convenios y 29 acuerdos en varios ámbitos y áreas entre los dos países (Jijón Solorzano, 2015; Sanquiga Quinde, 2016).

Tabla 12

Acuerdos, Memorandos y Tratados en Materia de Comercio entre Ecuador y Rusia

1	Memorando entre el Instituto Nacional de Pesca, adscrito al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de la República del Ecuador y el Servicio Federal de Control Veterinario y Fitosanitario de la Federación de Rusia, que responden por la seguridad de recursos biológicos acuáticos y productos de su procesamiento exportable, referente a las condiciones de suministro de pescado, productos en pescado y mariscos desde el Ecuador a la Federación Rusa.
2	Acta final de la primera Reunión Ecuatoriano-Rusa para la Cooperación Económica Comercial.
3	Convenio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la Federación de Rusia de Cooperación y ayuda mutua en los asuntos aduaneros.
4	Memorando de Entendimiento sobre Servicios Aéreos del Ecuador y Rusia.
5	Memorando entre el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Senae) y el Servicio Federal de Aduana de Rusia para el intercambio de información estadística.
6	Protocolo entre el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el Servicio Federal de Aduana (Federación de Rusia) en el intercambio de información específica del valor en aduana de mercancías y medios de transporte que circulen entre la República del Ecuador y la Federación de Rusia.
7	Acuerdo entre el Gobierno de la Federación de Rusia y el Gobierno de la República del Ecuador de Cooperación en materia de Pesca.
8	Acta de la II Comisión de la CICEC en Quito - Ecuador.
9	Acta de la III Comisión de la CICEC en Moscú - Rusia.

Nota. Se muestran los acuerdos comerciales de la relación bilateral entre Ecuador y Rusia.

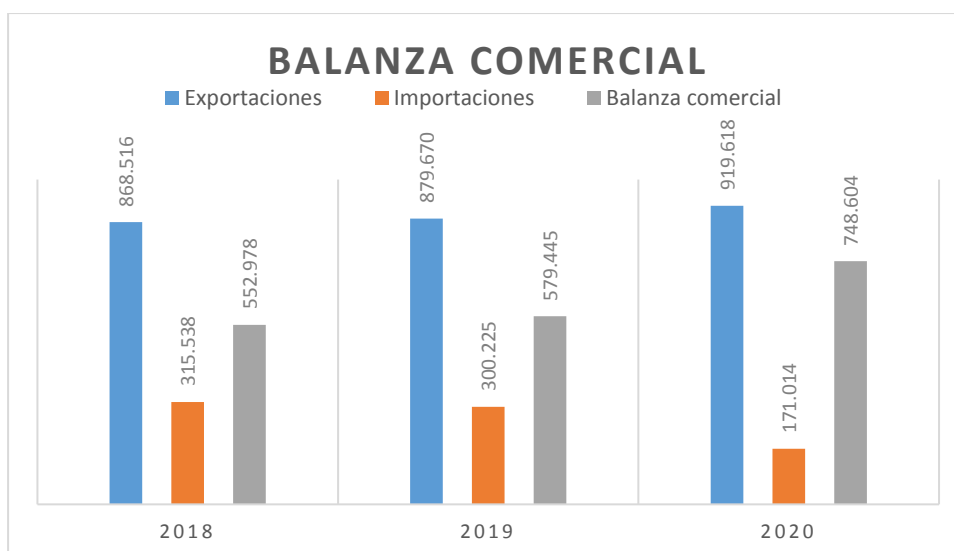
Tomado de *Ecuador-Rusia - 68 años de Relaciones Bilaterales*, 2016.

Exportaciones e Importaciones entre Rusia y Ecuador.

Durante el periodo 2018 – 2020 la balanza comercial entre el Ecuador y Rusia ha sido positiva para Ecuador, habiéndose registrado un superávit comercial por el valor de \$748.604 millones de dólares en el año 2020.

Figura 6

Balanza comercial en miles de dólares



Nota. Se muestran los valores de las importaciones y exportaciones de Ecuador con Rusia.


Adaptado de *International Trade Center*, 2021.

A pesar de que las exportaciones de productos ecuatorianos tienen como principal destino a Estados Unidos, las exportaciones a Rusia han aumentado, como se puede apreciar en la Tabla 13. Los productos de mar tienen cada vez más acogida en el mercado ruso (Banco Central del Ecuador, 2021).

Respecto a las estadísticas, se refleja que las exportaciones a Rusia han crecido en productos como: camarones, café industrializado, pescado, elaborados de banano y enlatados de pescado (Proecuador, 2019).

Tabla 13

Exportaciones de productos ecuatorianos a Rusia










SA4	Código del producto	Descripción del producto 	Ecuador exporta hacia Rusia, Federación de		
			Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020▼
	TOTAL	Todos los productos	868.516	879.670	919.618
+	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	657.948	643.854	674.770
+	06	Plantas vivas y productos de la floricultura	156.668	128.237	113.969
+	03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	32.388	63.400	92.968
+	21	Preparaciones alimenticias diversas	11.765	25.104	19.682
+	20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	6.168	6.860	6.334
+	16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	1.428	8.076	6.052
+	74	Cobre y sus manufacturas	0	481	3.218
+	07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	992	2.177	1.968
+	18	Cacao y sus preparaciones	486	799	323
+	23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	176	148	146
+	09	Café, té, yerba mate y especias	17	62	74
+	84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	0	60	60
+	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; ...	67	0	18
+	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	0	7	14

Nota. Tomado de *International Trade Center*, 2021.

En los valores expuestos en *International Trade Center* (2021) se puede ver el incremento que ha habido en las exportaciones de productos de mar a Rusia, especialmente en el valor del año 2020, el cual casi duplica el valor que se observa en el año 2019, como se puede apreciar en la Tabla 14.

Tabla 14

Comercio Bilateral entre Ecuador y Rusia

SA6	Código del producto	Descripción del producto 	Ecuador exporta hacia Rusia, Federación de		
			Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020 ▼
	0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en ...	22.380	48.903	77.885
	0303	Pescado comestible, congelado (exc. filetes y demás carne de pescado de la partida 0304)	9.173	12.638	13.090
	0304	Filetes y demás carne de pescado, incl. picada, frescos, refrigerados o congelados	582	763	1.591
	0302	Pescado comestible, fresco o refrigerado (exc. filetes y demás carne de pescado de la partida ...)	0	178	178
	0307	Moluscos, aptos para el consumo humano, ni siquiera fumaba, incluso pelados, vivos, frescos, ...	254	855	113
	0308	Invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos, vivos, salmuera frescos, refrigerados, ...	0	62	113
	0305	Pescado comestible seco, salado, en salmuera; pescado ahumado, incl. cocido antes o durante ...	0	0	0
	0301	Peces vivos	0	0	0

Nota. Comercio Bilateral entre Ecuador y Rusia haciendo énfasis en Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos. Tomado de *International Trade Center*, 2021.

Se puede ver que los principales productos que el Ecuador importa de Rusia son abonos, combustibles minerales, maquinarias electrónicas, productos químicos inorgánicos, entre otros, y que el valor de sus importaciones en promedio ha ido disminuyendo, pero de los productos anteriormente mencionados, ha aumentado la importación de máquinas, aparatos y material electrónico.

Tabla 15

Productos que Ecuador importa del Ecuador.

Descripción del producto 	Ecuador importa desde Rusia, Federación de		
	Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2020 ▼
Todos los productos	315.538	300.225	171.014
Abonos	134.242	127.009	102.436
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ...	101.293	126.374	22.466
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción ...	3.072	3.924	12.864
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos ...	5.289	5.757	5.226
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas ...	3.400	3.735	4.167
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	4.136	4.308	3.478
Plástico y sus manufacturas	3.257	3.152	3.452
Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	1.702	2.782	3.042
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	30	490	2.850
Aluminio y sus manufacturas	2.734	7.148	2.724
Caucho y sus manufacturas	3.619	3.508	1.918
Productos diversos de las industrias químicas	1.303	1.528	1.457
Fundición, hierro y acero	13.346	4.752	1.237
Productos químicos orgánicos	2.304	1.636	1.059
Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar ...	247	729	582

Nota. Productos que el Ecuador exporta de Rusia junto a los valores anuales. Tomado de *International Trade Center*, 2021.

Acceso al Mercado Ruso

Como parte del procedimiento transfronterizo en Rusia, consta la existencia de documentos exigibles al momento de la importación y exportación de productos a Rusia (Proecuador, 2019).

Documentos Exigibles.

Los documentos exigibles para exportar productos a Rusia son los siguientes: (a) Documento de transporte; (b) Factura comercial, (c) Lista de empaque; (d) Declaración de aduanera de exportación; (e) Certificado de origen; (f) Documentos de acompañamiento según el protocolo (Proecuador, 2019).

Mientras que los documentos exigibles para importar productos a Rusia son: (a) Documento de transporte; (b) Factura comercial; (c) Lista de empaque; (d) Declaración de importación de aduanas; (e) Certificado de origen; (f) Documentos de acompañamiento según el producto; (g) Declaración de conformidad (Proecuador, 2019).

Régimen de Comercio Internacional de Rusia.

Cada país impone políticas internas a la importación de mercancías a su territorio, en este caso las medidas arancelarias y para arancelarias se encuentran a cargo del Código Aduanero de la Federación Rusa (Sandoval Reyes, 2014). De acuerdo a NEW COUNCEL (2013), estos son los siguientes:

- Acuerdo sobre medidas no arancelarias únicas respecto terceros países, entro en vigor el 1 de enero de 2010.
- Acuerdo sobre medidas especiales, antidumping y compensatorios respecto terceros países, entro en vigor el 1 de julio de 2010.
- Acuerdo sobre circulación de mercancías, sujetas a la certificación obligatoria, en el territorio de la Unión Aduanera, entro en vigor el 1 de julio de 2010.
- Acuerdo de la Unión Aduanera sobre medida veterinario-sanitarias, entro en vigor el 1 de julio de 2010.

- Acuerdo de la Unión Aduanera sobre medidas fitosanitarias, entro en vigor el 1 de julio de 2010.

Capítulo 3. Marco Metodológico

Esta investigación se basa en aplicar una metodología basándonos en el tema tratado y a su vez, que pueda responder las interrogantes expuestas sobre el comportamiento de las exportaciones de productos del mar con destino Rusia, con la finalidad de recopilar información en concordancia con la problemática ya antes mencionada. Es importante destacar que las respuestas obtenidas no son con absoluta certeza, es más bien una probabilidad a través del conjunto de respuestas obtenido como evidencia.

Tipo de Investigación/Enfoque

Descriptiva

Este tipo de investigación se caracteriza por describir a una población, situación o fenómeno determinado según el enfoque planteado de la investigación a realizar. Por otra parte, esta investigación se centra en responder las interrogantes qué, cómo, cuándo y dónde, mediante encuestas actuadas a una población determinada. Este tipo de investigación es de gran utilidad para trazar un plan de trabajo (Mejia, 2020).

Campo

La investigación de campo es un tipo de investigación directa que trata de recolectar información o datos directamente con la realidad a través de fuentes directas en donde se tiene contacto con los afectados o implicados en dicha situación o tema a investigar. Por otro lado, es importante mencionar que su aplicación puede ser costosa, por tal razón, hay que determinar muy bien la muestra con la que se desee trabajar (Rus, 2020).

Enfoque cualitativo

Este tipo de enfoque busca obtener una aproximación a una investigación exploratoria a través de datos no numéricos, es decir, se interesa en las cualidades y no en las cantidades, centrándose en el análisis en profundidad de un asunto determinado para obtener como resultado la aproximación a fenómenos a través de información detallada, clara y concisa (Rus, 2021).

Tipo de Alcance

El alcance que se utilizará para esta investigación es de tipo descriptivo, ya que la información y los datos a utilizar son de conocimiento ya existente. Se usará apenas dicha información que se considere significativa y de utilidad para el proyecto.

Este proyecto está dirigido y será beneficioso tanto para profesionales, como para estudiantes, pero especialmente para aquellos que se encuentren interesados en la exportación de productos de mar a Rusia, o a mercados que posean similitudes con el ya antes mencionado.

Este proyecto se desarrolla para la Exportadora de Pescado y Mariscos Nuevemar en Santa Elena.

Diseño de Investigación

La investigación no experimental es la “investigación sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa” (Agudelo, et al., 2010, p. 39).

Debido al enfoque que va a tener la investigación, se determinó que el diseño de investigación a emplear será el no experimental, ya que no se está utilizando información

nueva, ni entrando a un mercado nunca antes explorado por otros empresarios ecuatorianos, sino más bien se recolectará información ya existente.

Técnica de Investigación

Encuesta

En la actualidad la encuesta se considera una herramienta estratégica y fundamental, ya sea para la investigación de temas de interés, para desarrollos de proyectos, evaluativas o de monitoreo o como forma estratégica de planeación, considerándose como una técnica de recolección de datos mediante interrogantes abiertas, cerradas o mixtas. Existen cuatro tipos de encuestas, como lo es la encuesta exploratoria, descriptiva, explicativa y causal, todas ellas gozan de características diferentes para lograr diferentes objetivos (Romo, 1998).

Se realizará una encuesta a exportadores ecuatorianos del sector pesquero y acuícola, con el fin de determinar de manera eficaz el pensamiento, comportamiento y expectativas sobre el mercado ruso con respecto a las exportaciones de productos del mar ecuatoriano.

Población

La población es “el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. En este campo pueden ser artículos de prensa, editoriales, películas, videos, novelas, series de televisión, programas radiales y por supuesto personas” (López, 2004, p. 69).

En este estudio la población serán las empresas ecuatorianas pertenecientes al sector acuicultor que exporten, y que crean en la posibilidad de introducir de manera exitosa su producto en el mercado ruso.

Pregunta	Encuesta 1	Encuesta 2	Encuesta 3	Encuesta 4
¿Cuáles son los principales países que tienen como destino sus exportaciones?	Estados Unidos, Europa	Europa, Asia	España, Estados Unidos, República Dominicana, México, Colombia, Felixstowe (localidad en Reino Unido).	China, Estados Unidos, Europa
¿Considera que el sector acuicultor recibe apoyo y le ofrecen facilidades por parte del Estado Ecuatoriano? (SI, NO, POR QUÉ?)	No, porque a veces ponen muchas trabas.	No, el gremio no regula a favor de quienes forman parte del proceso, no brindan la tensión de trámites de manera adecuada y dificultan los procesos.	No	Sí, pero son muy limitadas.
En caso de que no considere suficiente o inexistente el apoyo del Estado ¿En qué aspectos este podría mejorar?	Financiamiento, incentivos de inversión y capacitaciones.	Financiamiento, incentivos de inversión, tasas arancelarias y capacitaciones.	Financiamiento, socialización de los tratados de libre comercio, capacitaciones y certificados.	Financiamiento, tasas arancelarias, socialización de los tratados de libre comercio y certificados.
¿Cuáles son los procedimientos que implementa como exportador?	Formas de cobro, logística de exportación y mercados de exportación.	Embalajes formas de cobro, registro de exportación, logística de exportación,	Registro de exportación, logística de exportación y mercados de exportación.	Embalajes, formas de cobro, registro de exportación, logística de exportación,

		licencias y mercados de exportación.		licencias, ferias o eventos y mercados de exportación.
¿Su empresa exporta su producto a Rusia?	No	Si	No	No
¿Considera usted que la demanda de productos del mar en Rusia, es suficientemente atractiva a nivel de oportunidades para realizar exportaciones a dicho mercado? (SI, NO, POR QUÉ?)	Si	Si, por qué ellos consumen especies grasosas que Ecuador posee.		
¿Cuáles especies cree usted que tiene mejor demanda en el mercado Ruso?	Botella y morenillo.	Merluza, morenillo y carita.		
¿Considera factible la exportación de productos de mar a Rusia?	Si.	Si, cualquiera quisiera estar en ese mercado que consta de muchas		

(SI, NO, POR QUÉ?)		oportunidades para nuestros productos.		
¿Considera usted que existen dificultades para llegar al mercado ruso? Cuáles?		No		
¿Considera usted como desventaja que Rusia sea gran productor de productos de mar?		No, porque no abastece su mercado y no tiene especies que Ecuador ofrece.		
¿Bajo qué término de negociación realiza las exportaciones en mayor medida?	CFR	CFR		
¿Por qué motivos no exportaría a Rusia?		No existe motivos.		

Muestra

La muestra “es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación” (López, 2004, p. 69).

El tipo de muestra que se manejará en esta investigación es una muestra reducida y a conveniencia, debido a que se busca entrevistar a personas pertenecientes a empresas que se encuentren estrechamente ligadas al comercio de productos de mar y su exportación, así se obtendrán resultados irrefutables.

Las empresas que conforman la muestra son TRANSMARINA C.A., PESDEMAR, IDEAL CIA. LTDA. y Mariscos del Ecuador MARECUADOR CIA. LTDA, todos los representantes de estas empresas pertenecen al departamento de ventas o exportación.

Tiempo

El tiempo en el que se realizará esta investigación será durante el semestre B 2021, desde Octubre 2021 hasta Febrero 2022. La realización y obtención de estas encuestas se ejecutó en Guayaquil y Santa Elena desde inicios del mes de Diciembre del año 2021 hasta mediados del mes de Febrero del año 2022.

Encuesta elaborada y respuestas obtenidas

Tabla 16

Respuestas de los encuestados.

Análisis de Datos

A través de la información recolectada se puede determinar que el mercado de las exportaciones de producto de mar, cada vez es más amplio para las empresas ecuatorianas, llegando a abarcar países pertenecientes a Asia, Europa y América.

Se considera que el Estado Ecuatoriano aporta un apoyo muy limitado a los empresarios de este sector. Una de las principales observaciones de los encuestados es que el Estado debe proporcionar más fuentes de información y de capacitación que incluyan datos sobre certificados de diferentes ámbitos, tratados de libre comercio, además de financiamiento e incentivos de inversión, que a su vez atraerían más atención consiguiendo que el sector se expanda, teniendo como resultado el ingreso de más divisas en nuestra economía, como la creación y mantenimiento de puestos de trabajo.

A pesar de que estas empresas realizan exportaciones, estas presentan limitaciones en muchas ocasiones, ya que carecen de información o de fondos para participar en ferias y eventos internacionales, como también en la adquisición de licencias o certificaciones.

Se puede determinar que a pesar de que Rusia es uno de los principales exportadores de producto de mar, si es factible entrar a este mercado, ya que su producción no da abasto a su demanda de consumo y Ecuador ofrece una gran diversidad de productos atractivos para este. El acceso a este mercado no es considerado realmente difícil, lo que si lo puede volver en algún grado complejo, es la falta de información.

Capítulo 4. Propuesta

Tema

Plan de Internacionalización de la Empresa Nuevemar para Exportar Productos del Mar a Rusia.

Justificación de la Propuesta

El Ecuador actualmente destaca como gran exportador de mariscos por su extensa gama de productos, dado al beneficio de corrientes marinas, quienes atraen a especies migratorias a nuestras costas convirtiéndolo así en una de las zonas pesqueras más productivas del mundo (Hispanoteca, 2018). Debido a aquello el país tiene la oportunidad de siempre contar con diversidad de productos marinos, dando como resultado que Ecuador se posicione de gran manera en diferentes mercados internacionales, brindando apertura a empresas como Nuevemar quien se ha beneficiado por su excelente calidad e implementado una gran visión hacia nuevos mercados como Rusia.

Gracias a la información recolectada en los capítulos anteriores, se pudo determinar que efectivamente el mercado ruso es una gran oportunidad para explotar los recursos pesqueros, brindando apertura a Nuevemar quién exporta el producto cumpliendo con todas las normas de calidad que se exigen de manera nacional e internacional.

Objetivo General

Expandir el mercado de Nuevemar con destino a Rusia, por medio de la creación de un plan estratégico que permita cumplir con los estándares y normas exigidas por el país destino y a su vez brindar calidad en los productos ofrecidos.

Objetivos específicos

- Cumplir con las certificaciones requeridas garantizando la calidad de los productos.
- Demostrar factibilidad en la exportación de productos del mar a Rusia.
- Satisfacer la demanda de los consumidores rusos.

Desarrollo de la Propuesta

Investigación del Mercado Destino

Rusia es un país caracterizado por sus avances científicos en donde habitan 143,5 millones de personas, este país se encuentra situado al este de Europa y al norte de Asia. Rusia tiene la extensión más larga del mundo con 17.098.246 sq. km, dando oportunidad a tener 14 fronteras con países diferentes (Russian University , s.f).

“Rusia ha experimentado cambios significativos desde el colapso de la Unión Soviética pasando de ser un país con una economía aislada y de planificación centralizada a tener una economía globalmente integrada” (Toledo, 2014, p. 39).

El país ha demostrado un exceso comercial considerable debido a sus recursos naturales, especialmente en petróleo. Este excedente comercial compensa déficit de los servicios e ingresos. Por otra parte, el superávit decayó en el año 2019, ya que las exportaciones disminuyeron y las importaciones incrementaron.

Según los últimos datos de la OMC, Rusia exportó 419.800 millones USD en bienes en 2019, e importó 254.600 millones USD, con un superávit de 164.300 millones USD. El país exportó 61.700 millones USD en servicios e importó 97.500 millones USD. Según datos preliminares del Banco Central de Rusia, el superávit comercial se redujo a 81.400 millones USD durante el período entre enero y noviembre del 2019. (Santander Trade Markets, 2021, p. 1)

Rusia a pesar de ser un gran productor de pescado también son considerados como un gran mercado debido a su demanda, la población rusa consume pescado alto en grasa por sus temporadas de frío, debido a eso le es imprescindible importar producto internacional dándole apertura a llegada de productos de gran calidad que satisfagan sus necesidades. En la actualidad, la población rusa demuestra más demanda de pescado, y gracias a su comportamiento se proyecta que sus importaciones de pescado crezcan en un 55,7% para el año 2030.

Tabla 17

Comercio Previsto de Pescado para Consumo Humano

	Exportaciones		Crecimiento de 2018 = 2030 (%)	Importaciones		Crecimiento de 2018 = 2030 (%)
	2018	2030		2018	2030	
	Miles de toneladas	Miles de toneladas		Miles de toneladas	Miles de toneladas	
Asia	20 901	23 660	13,2	17 183	17 740	3,2
China	8 171	8 708	6,6	4 398	4 667	6,1
India	1 398	1 351	-3,4	56	107	95,6
Indonesia	1 221	1 536	25,7	183	213	16,4
Japón	720	746	3,6	3 505	3 230	-7,8
Filipinas	420	422	0,5	554	545	-1,6
República de Corea	590	675	14,4	1 866	1 949	4,4
Tailandia	1 779	2 145	20,6	2 041	2 106	3,2
Viet Nam	3 091	4 322	39,8	513	506	-1,3
África	2 957	2 763	-6,6	4 780	6 488	39,9
Egipto	45	70	55,7	650	1 330	104,6
Nigeria	6	6	0,1	559	712	27,4
Sudáfrica	171	199	16,3	356	463	30,2
Europa	10 881	11 793	8,4	11 701	12 377	5,8
Unión Europea ¹	2 806	2 892	3,1	8 318	8 678	4,3
Noruega	2 968	3 042	2,5	254	185	-27,2
Federación de Rusia	2 522	3 328	31,9	804	1 237	55,7

Nota. Tomado de FAO, 2020.

Requisitos Exigidos en Origen y Destino

Origen Ecuador

Para que una empresa ecuatoriana pueda exportar productos de pesca o acuicultura debe contar con un registro e inscripción dentro de Plan Nacional de Control Sanitario (PNCS); para contar con este requisito se debe presentar los siguientes requisitos:

(a) Presentar a la subsecretaría de calidad un formulario de inscripción; (b) acuerdo ministerial que se adquiere mediante la Subsecretaría de Recursos; (c) acta de producción; (d) cédula de identidad; (e) RUC; (f) certificado de votación; (g) nombramiento del representante legal; (h) plano de establecimiento y pagos de inscripción (PRO ECUADOR , s.f).

La empresa debe ser habilitada para exportar mediante una solicitud a la Dirección de Habilitación y Certificado de la Subsecretaría de Calidad e Inocuidad para realizar su labor, dicha solicitud debe contar de un documento formal membretado y firmado por los representantes, RUC y código de establecimiento (PNCS) (PRO ECUADOR , s.f).

Como último requisito, se necesita contar con un certificado sanitario de exportación, este certificado se puede adquirir mediante una solicitud a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) o Sistemas TRACES, en donde se debe contar con “ El Registro Nacional de Aduanas de Ecuador (ECUAPASS), ingresar a la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), registrar información solicitada en formato preestablecido, pago de emisión de certificado sanitario y solicitar la emisión del certificado 48 horas antes de la exportación ” (PRO ECUADOR , s.f).

Destino Rusia

Rusia para poder importar un producto debe contar con el certificado de origen y el de conformidad presentado ante la aduana, en donde se presenta los siguientes requisitos:

La declaración de Aduana (GTD) impresa que trata de un formulario emitido por la Aduana describiendo de manera codificada el valor, forma de pago, pagos de internación efectuados, régimen aduanero, datos básicos del exportador e importador con respecto a un producto determinado; No obstante, también se

requiere la escritura de la empresa importadora, tarjeta de registro del importador, carta de la Inspección Tributaria local con el Código Único Tributario del importador, carta del Banco del importador con los números de cuentas del importador, contrato de importación con traducción al ruso, documento de despacho: Bill of Lading y/o CMR, factura-Proforma (Invoice) con el valor de mercancía a importar, certificado de seguridad GOST-R y otros certificados para los productos específicos, pasaporte de la operación el cual es un documento emitido por el Banco del importador para los efectos del control monetario, que contiene la breve descripción codificada de la operación de importación, declaración del valor de aduana, certificado de Origen (Forma "A") para los efectos de las preferencias, póliza de Seguro, acta de recepción de mercaderías en la bodega temporal de Aduana, carnet de identidad del representante del importador, o persona autorizada por este. Dependiendo como se ejecute el proceso, este puede demorar de 3 a 10 días hábiles (Ministerio de Comercio, Industria y turismo Colombia, 2007, pp. 22-23).

Clasificación Arancelaria

Medidas Arancelarias

En toda importación realizada se encuentran sujetos, como regla general y obligatoria, a las medidas arancelarias o también llamados derechos de importación aduanera, que se trata de ciertas tasas ad valorem que se le atribuyen a las mercancías como un porcentaje aduanero (PROMPERU, 2014, p. 17).

Se debe determinar un código de forma correcta mediante la clasificación de la mercancía que se pretende exportar, de tal manera que se determine los porcentajes de las cifras porcentuales exactas para la mercancía. Dicho código debe ser idéntico en Rusia y la Unión Europea. En Rusia aplica un porcentaje arancelario NMF que varía entre el 0% hasta 25% para importación de alimentos (PROMPERU, 2014, p. 17). Rusia aplica el 6% de arancel para que los países en desarrollo como Ecuador, para que puedan exportar pescado mediante el código 0303591000 (International Trade Center , 2021).

El gobierno ruso desarrolló la resolución No. 414/2000, el cual trata de un listado de países en desarrollo que se benefician, ya que el importador debe cancelar el 75% de la tarifa básica de importación (PROMPERU, 2014, p. 18).

Medidas no Arancelarias

El Código Fiscal de la Federación Rusa es quien regula el impuesto del IVA de importaciones y exportaciones de dicho país, mediante la suma de los valores aduaneros y derechos humanos, el cual determina que “el tipo general es del 18% y el tipo reducido para una mayoría de los productos alimenticios es del 10%”.

La tasa de formalización aduanera grava la introducción de mercancías y medios de transporte en el territorio de la Federación Rusa en cualquier régimen aduanero, así como el cambio de régimen aduanero de las mismas. Esta tasa se divide en dos partes: 0,10% se paga en rublos 0,05% en la divisa que indique el contrato, que por lo general es una divisa extranjera (PROMPERU, 2014, p. 19).

Requisitos Sanitarios / Fitosanitarios.

Los productos y sus derivados que sean exportados a Rusia, deben tener certificados en concordancia con la ley vigente de protección de los derechos del consumidor de dicho país

destino, que tiene como fin garantizar el bienestar de sus ciudadanos consumidores. Este documento va en concordancia con las normas y estándares que se encuentran vigentes en Rusia mediante pruebas que emiten los laboratorios especializados según el tipo de producto. La realización de la certificación es permitida que se emita en el exterior mediante instituciones que se encuentran certificadas adjunto al comité Estatal de Estándares de Rusia (GOSSTANDART), con el objetivo de que esta se ejecute según el sistema GOST-R (Ministerio de Comercio, Industria y turismo Colombia, 2007, p. 26).

Ciertos productos solo obtienen este certificado una vez hayan presentado previamente el certificado sanitario, que se emite mediante el servicio Sanitario-Epidemiológico para los alimentos, materias primas para la industria de alimentos, artículos para niño, perfumería y cosméticos, desinfectantes; por otra parte, también se requiere el certificado Fitosanitario, para frutas semillas y todo tipo de plantas y se obtiene por medio de la Inspección Estatal de Cuarentena de Plantas adjunta al Ministerio de Agricultura de Rusia y por último Certificado Veterinario que se aplica los sellos de embarque y son emitidos por el Servicio Estatal de Veterinaria del Ministerio de Agricultura (Ministerio de Comercio, Industria y turismo Colombia, 2007, p. 26).

Requisitos para ser Exportador en Ecuador.

El exportador tendrá que contar con el Registro Único del Contribuyente que es otorgado por el Servicio de Rentas Internas, al mismo tiempo que se indica la actividad económica que se va a realizar.

Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, el cual es otorgado por entidades, las cuales son el Registro Civil o Security Data.

Registrarse como exportador en Ecuapass, donde tendrá que actualizar su información en la base de datos, crear un usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar su firma electrónica. Además de efectuar el trámite de declaración Juramentada de Origen (DJO).

El registro en Agrocalidad como operador de exportación y obtención de certificado fitosanitario, se deberá solicitar a través de la página de Agrocalidad el registro de operador. En la inspección un auditor de Agrocalidad deberá proceder con la inspección, preparar un reporte que posteriormente debe ser aprobado, emitiéndose al usuario un certificado y un código de registro. La Solicitud de certificado Fitosanitario se lo debe hacer por cada exportación y deberá solicitarse con un máximo de dos días de antelación, en el caso de que el lugar de acopio este en un lugar de salida de carga se deberá solicitar una inspección o pre-inspección, la cual se ejecutará en un punto de control (PROECUADOR, 2022).

Negociación

FOB como incoterm

Los incoterms se encargan de limitar las responsabilidades y obligaciones tanto del vendedor como del comprador, con el objetivo de facilitar los intercambios comerciales, manteniendo estabilidad en la relación comprador-vendedor (Ramírez, 2016).

Para esta transacción se utilizará el incoterm FOB (Free on Board) o libre a bordo, el cual señala que todos los gastos, responsabilidades y riesgos deberán ser asumidos por el vendedor o exportador hasta que la mercancía se encuentre a bordo del barco (Hernández Luevano, 2013). Las obligaciones que tiene el vendedor son: la preparación de la mercancía, la transportación de la misma hasta el puerto, la entrega de la documentación que vaya a ser relevante para la correcta salida de la mercancía del puerto, la entrega de la notificación al importador de que la mercancía ha sido entregada al buque correcto.

Las ventajas que este incoterm le ofrece al vendedor son las siguientes; el uso de la carta de crédito como medio de pago es muy común, ya que, al estar respaldada por una entidad financiera, este asegura que se le hará el pago al vendedor; los riesgos por retraso que pudieran llegar a presentarse disminuyen notablemente. Por otro lado, una de las ventajas que le ofrece al comprador, es un mayor control sobre el flete y los costos; será necesario un solo seguro para toda la transacción (Ramírez , 2016).

Transporte

Vía marítima

Rusia cuenta con 64 puertos marítimos, al tener acceso a 12 mares de tres océanos y el Mar Caspio. Tiene una línea de costa con una extensión de más de 37.000 kilómetros, además de grandes zonas con lagos y aguas interiores, lo que convierte a la vía marítima en una de los principales transportes utilizados para el suministro empleado para cubrir necesidades comerciales (Sistema de Inteligencia Comercial, 2018).

Los puertos más importantes de Rusia son el puerto del mar de Novorossiysk, el puerto de San Petersburgo, puerto Kaliningrado (es el único que no necesita de rompehielos debido a que su clima le da condiciones más favorables), puerto de Azov, Puerto de Vostochnii y el puerto Arcángel (Comex Latino, 2022).

En Ecuador no existen ofertas de acceso directo al mar de Rusia, ya que todos los navieros realizan escalas, llegando a manejar tiempos de hasta 35 días. Las escalas que ejecutan los buques que arriban a Rusia, efectúan conexiones en Cristóbal (Panamá), Manzanillo (Panamá), Balboa (Panamá), Callao (Perú), Hamburgo (Alemania) o Rotterdam (Países Bajos), aunque hay varias navieras que ofrecen sus propias rutas en las cuales disminuyen sus tiempos e incluso el número de escalas (Mundo marítimo, 2010).

Canales de Distribución

En Rusia por lo general, las exportaciones son de venta privada o directa con el comprador/importador. Tales como los equipos industriales que son vendidos directamente a los usuarios finales, a diferencia de los bienes de consumo que requieren de un distribuidor local. Los importadores/distribuidores generalmente son empresas que dirigen el mercado mayorista que llegan con mayor facilidad a los mercados minoristas. Estas empresas tienden a encargarse de los trámites aduaneros y de la penetración al mercado haciéndose cargo en su mayoría de los costos de aduana, publicidad y transporte. La mayoría de los distribuidores se encuentran en Moscú.

Diseño, Empaque y Embalaje Requerido

Los requisitos técnicos para los envases que se utilizan para los alimentos están establecidos en numerosas normas, en HN 2.3.3.972-00 se encuentran las directivas de higiene que aplican a los envases que entran en contacto con productos alimenticios. Mientras que en la GOST R ISO 3394-99 está establecido el material, la forma y el tamaño de los contenedores utilizados en la transportación que son permitidos (PROMPERU, 2014, p. 42).

Para los productos importados en Rusia hay requisitos específicos de empaquetado que dependerán del producto. En cada contrato comercial las especificaciones y requisitos respecto al embalaje serán investigados por el importador, para que luego este pueda asesorar al exportador (PROMPERU, 2014, p. 42).

Los envases que vayan a entrar en contacto con los productos alimenticios deben estar certificados sin importar el material de este, ya sea plástico o paquetes de polímero, cajas de cartón o papel, botellas o latas. La permeabilidad del material es un factor importante a

considerar, ya que deben cumplir con ciertos niveles de gas-permeabilidad para que se pueda conservar el color del producto (PROMPERU, 2014, p. 43).

Para el etiquetado de productos de pesca, hay una serie de información que debe cumplir con los requisitos, la cual debe estar en idioma ruso, y según PROMPERU (2014, p. 74) es la siguiente: (a) Nombre del producto o el nombre biológico; (b) Ubicación de Pesca; (c) La longitud y peso de los peces; (d) Tipo de corte (de cabezas, vísceras, hoja, piezas, etc); (e) Tipo de procesamiento (salazón, ahumado curado por secado, etc); (f) El nivel de salinidad (ligeramente salada, ligeramente salada, medio salado, muy salado); (g) Nombre y ubicación del fabricante [domicilio legal incluyendo el país, si es diferente de la sede social, la dirección (direcciones) de la planta de producción (instalaciones)] y la organización de la Federación de Rusia que esté autorizada por el fabricante a aceptar las reclamaciones de los clientes en su territorio, la marca del fabricante (si está disponible); (h) Peso neto; (i) Valor nutricional, el contenido de vitaminas; (j) Las condiciones de almacenamiento; (k) Fecha de caducidad para los productos alimenticios incluidos en la lista de productos aprobados por el Gobierno de la Federación Rusa, que se consideran que no son aptos para ser utilizados de conformidad con el objetivo una vez finalizado el plazo; (l) Fecha de fabricación y fecha de envasado [día, mes, año (día, mes y hora de finalización del proceso tecnológico de productos perecederos especiales)]; (m) Composición del producto, incluyendo todos los aditivos alimentarios, aromatizantes, aditivos biológicamente activos, los ingredientes de los productos que tienen una composición no tradicional; (n) Información sobre la confirmación de la conformidad (cuando el certificado de conformidad correspondiente está disponible); (o) La técnica y las condiciones para la fabricación de platos listos para consumir (para productos semi-acabados / comida de conveniencia).

Proceso de Exportación

Exportar de Ecuador.

Etapa de Pre-embarque.

Este se da inicio con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación en el sistema Ecuapass. Esta declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante (PROECUADOR, 2022).

Existen documentos digitales que acompañaran a la DAE, los cuales son la factura comercial original, lista de empaque y declaraciones previas, tales como certificado de origen para Comunidad Andina o certificado de origen para la Unión Europea.

También serán necesarias las herramientas de negociaciones internacionales en las que encontraremos la Cotización de exportación donde se establecerán los derechos y obligaciones del exportador-importador, se deberá haber determinado los instrumentos y condiciones de pago.

Etapa de Post-embarque.

Al regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE) se podrá obtener un registro electrónico que permitirá finalizar el proceso de exportación para consumo.

Al ya tener las Declaraciones Aduaneras de Exportación regularizadas, para completar el proceso se tendrá un plazo máximo de 30 días, para el cual se necesitarán la Copia de la factura comercial, Copia de lista de empaque, Copia de certificado de origen y Copias no negociables de documento de transporte multimodal (transporte marítimo, aéreo o terrestre) (PROECUADOR, 2022).

Exportar a Rusia.

Es recomendado que mediante fuentes de información confiables se compruebe que se tenga en posesión todos los documentos necesarios para la importación, además de que estos estén de acuerdo con las leyes y normas específicas rusas, incluyéndose las normas de la Unión Aduanera y la adhesión a la OMC, ya que estas están en constante cambio (PROMPERU, 2014, p. 80).

El solicitante deberá presentar una declaración en aduana a los organismos aduaneros del país a que pertenece el solicitante o en el que vive de forma permanente en la (UA), entrará en vigor el acuerdo internacional pertinente (entre los miembros de la Unión Aduanera) permitiendo que se presente la declaración de mercancías en cualquier oficina de aduanas de la Unión (PROMPERU, 2014, p. 80).

Los productos se suministrarán a Rusia a través de Kazajstán y Bielorrusia y serán despachados por las autoridades aduaneras de Rusia para su libre práctica.

Los permisos de importación serán expedidos a nombre de quien este registrado en el territorio de la Federación Rusa, sin importar si está en una persona física o jurídica.

Todos los productos que sean importados se clasificaran bajo los Códigos de Nomenclatura de la Actividad Económica Exterior de la Unión Aduanera.

Los pagos aduaneros, los derechos de aduana y el impuesto de valor agregado IVA suelen ser pagados con anterioridad para evitar demoras al momento de su despacho, y estos dependerán del tipo de producto, calculándose en aduana su valor (PROMPERU, 2014, p. 81).

Tres días antes de la fecha de llegada de la mercancía el importador deberá transferir el dinero a través de un depósito bancario (pago de derechos de aduana y los impuestos basados en el valor de envío) (PROMPERU, 2014, p. 82).

El despacho de aduanas suele tener una demora de un tiempo de entre dos a cuatro días, esta mercancía no podrá ser liberada hasta que su liberación sea autorizada por la autoridad aduanera, el despacho de aduanas es completado por el importador al realizarse la presentación de los documentos necesarios: (a) Una declaración en aduana; (b) Documentos que confirman la autoridad de una entidad o persona; (c) Documentos confirmatorios de la capacidad jurídica de las entidades; (d) Documentos de registro fiscal pertinente de dichas entidades; (e) Documentación de apoyo en relación con el valor declarado en aduana de las mercancías; (f) Contrato de comercio exterior; (j) Un pasaporte transacción para el contrato de comercio exterior (emitida por el banco ruso de importador); (k) Los documentos que acrediten el derecho de aplicar las preferencias arancelarias o beneficios fiscales, en su caso; y el certificado de origen; (l) Un certificado de la declaración de conformidad, certificado de registro sanitario; (m) Documentos justificativos de pago que demuestren que se han efectuado los pagos aduaneros pertinentes; (n) Documentos acreditativos de la constitución de una garantía para hacer pagos de aduana y otras garantías, si es necesario; (o) Documentos de transporte correspondientes al transporte internacional de las mercancías; (p) Un certificado fitosanitario y / o certificado médico veterinario, en cada caso; y, otros certificados y licencias, si es necesario (PROMPERU, 2014, p. 83).

Los documentos anteriores serán emitidos a nombre del importador y en idioma ruso, la lista de documentos requeridos puede llegar a ampliarse, incluso si las autoridades aduaneras lo consideran necesario el importador deberá presentar documentos adicionales relacionados con la importación.

El despacho aduanero de mercancías en Rusia se realizará un día después de que se haya presentado el importador (con un máximo de 10 días o a su discreción) y toda la documentación haya sido aceptada por las autoridades aduaneras (ORITO, 2014, p. 83).

Dimensiones de la propuesta

Análisis FODA

Fortalezas

- Diversidad de proveedores.
- Experiencia en exportaciones.
- Diversidad de productos del mar por corrientes marinas.
- Productos exportados de calidad superior en comparación con los de otros países.
- Responsabilidad ambiental.
- La empresa Nuevemar cuenta con certificado sanitarios y fitosanitarios.
- Oferta exportable muy requerida por el mercado ruso.

Oportunidades

- Demanda considerable en el país destino.
- Acuerdos comerciales entre Ecuador y Rusia.
- Pronostico de aumento de demanda de importaciones de pescado en Rusia en un 55% para el año 2030 según FAO.
- Mercado poco explorado por Ecuador.
- Apertura a países en desarrollo por parte de Rusia.

Debilidades

- Falta de profundo conocimiento en temas de comercio exterior.
- Falta de estructura en comercio exterior dentro de la organización.
- Carencia de apoyo legal e incentivos tributarios por parte del gobierno.
- No respeto de veda en países competidores.

Amenazas

- Escasez de navieras en Ecuador.
- Escasez de materia prima por cambios climáticos, corrientes marinas y vedas.
- Inestabilidad política en Ecuador.

Partiendo de este análisis, podemos identificar que Nuevemar siendo una empresa exportadora y por su conocimiento adquirido a lo largo de su trayectoria, consta de muchas virtudes que hacen posible la oportunidad de ejecución de este proyecto, tomando siempre en cuenta sus debilidades para trabajar en ello y poder tener resultados más eficientes para quienes se beneficien de esta labor.

Conclusión

- Como se puede apreciar en los capítulos anteriores, el sector pesquero y acuícola ecuatoriano, consta de una gran aceptación a nivel mundial gracias a la calidad y variedad que los caracteriza, pudiendo desarrollar así una industria exportadora con elevado potencial y valor agregado para los consumidores extranjeros, como a la vez otorgando miles de plazas de empleo a los ecuatorianos.
- Nuevemar, ha logrado consolidarse durante su trayectoria empresarial de más de treinta años, adquiriendo experiencia y potencial para llegar al día de hoy a más de 70 países con toda la variedad y calidad de los productos que esta empresa oferta. No obstante, mediante la investigación que realizamos, pudimos constatar que la empresa tiene la capacidad de expandirse aún más hacia mercados con innúmeras oportunidades, como lo es el de Rusia, siendo este un mercado que goza con una población considerable la cual tiene una gran demanda de consumo de pescado, ofreciendo a la vez beneficios arancelarios a países en vías de desarrollo, como lo es el Ecuador.
- Por medio de la investigación desarrollada, se pudo determinar que una de las falencias que presenta la empresa para exportar al mercado ruso no es la falta de apertura de este, ni dificultades técnicas o arancelarias, pero a nuestro criterio si lo es la ausencia de un departamento especializado en el área de comercio exterior. Dicho departamento se encargaría de llevar a cabo el seguimiento constante y puntual en la apertura de mercados, como también en el fortalecimiento de cooperación con los clientes futuros o existente, de tal manera que ya no se vean en la obligación de contratar a terceros, ni depender

de una relación eventual. Es importante, también indicar, que se ven afectadas las ganancias en ciertos porcentajes asignadas como comisión al bróker externo.

Recomendaciones

Se sugiere a la empresa Nuevemar la creación de un departamento de comercio exterior, con la finalidad de evitar gastos externos, como servicios de agentes y comisiones por intermediarios. También realizar análisis de los mercados internacionales, profundizando conocimientos legales y arancelarios con estos, impulsar la promoción internacional de la empresa y sus productos, introduciendo de manera estratégica y competitiva.

Con base en la investigación desarrollada, se pudo determinar que el mercado ruso es muy exigente, por tal motivo se le recomienda a la empresa Nuevemar mantenerse al tanto de las políticas comerciales en vigor, con respecto a los estándares y los requisitos exigidos tanto en el país de origen como el de destino. Es fundamental realizar un seguimiento directo con quienes se encargan del proceso de tránsito de la mercadería, ya que, como se ha explicado, los productos del mar deben tener una temperatura adecuada para mantener su calidad y cumplir con estándares sanitarios, y eso implica cuidados redoblados. Por otra parte, este contacto directo puede ayudar a presionar su eficacia con el fin de que la mercadería llegue a tiempo y sin contratiempos.

Con la finalidad de conseguir una mayor eficiencia en el proceso de exportación, es necesario que tanto el exportador como el importador mantengan procesos claros y efectivos, y una comunicación transparente y fluida.

Referencias

- Academia. (10 de junio de 2021). Incoterms y su Importancia en las Actividades Comerciales. Recuperado el 30 de noviembre de 2021, de <file:///C:/Users/GOMEZV~1/AppData/Local/Temp/incoterms-with-cover-page-v2.pdf>
- Acosta Roca, F. (febrero de 2005). *Incoterms: Terminos de Compra-Venta Internacional* (Segunda ed.). México: ISEF. Recuperado el 30 de noviembre de 2021, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ViJmPYpXvM0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=que+son+los+incoterms&ots=>
- Agudelo, G., Aignerren , M., & Ruiz Restrepo, J. (25 de agosto de 2010). Diseños de investigación experimental y no-experimental. Centro de Estudios de Opinión. Recuperado el 15 de diciembre de 2021, de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/ceo/article/view/6545>
- Animapedia*. (2019). Obtenido de <https://animapedia.org/animales-acuaticos/langosta/>
- Banco Central del Ecuador. (marzo de 2021). Obtenido de Cuentas nacionales trimestrales del ecuador resultados de las variables macroeconómicas, 2020.IV: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/cnt65/ResultCTRIM114.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (noviembre de 2021). *Evolución de la Balanza Comercial por Productos*. Recuperado el 8 de diciembre de 2021
- Barzola, L. H. (2020). Obtenido de Evolución de la Industria Pesquera Ecuatoriana, periodo: 2014–2018: Caso GLOBALPESCA S.A.: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/50448/1/TF-Barzola-Lopez-Luis-Humberto.pdf>

BDtrans. (septiembre de 2020). *Que son los incoterms y cual es su significado* . Obtenido de <https://www.bdtrans.es/es/blog/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>

Bioenciclopedia. (s.f). Obtenido de <https://www.bioenciclopedia.com/calamar/>

Caballero, F. (noviembre de 2015). *Materia Prima*. Obtenido de Economipedia : <https://economipedia.com/definiciones/materia-prima.html>

Cámara de Comercio de Bogotá. (julio de 2008). *Los Incoterms y su Uso en el Comercio Internacional*. Panamericana Formas e Impresos. Recuperado el 30 de noviembre de 2021, de <http://hdl.handle.net/11520/3138>

Comex Latino. (2022). *Puertos de Rusia*. Recuperado el 28 de enero de 2022, de Comercio Exterior Latinoamerica: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/rusia/>

Ecuador-Rusia - 68 años de Relaciones Bilaterales. (2016). Recuperado el 10 de diciembre de 2021

Ecured. (mayo de 2019). Obtenido de Pez escolar : https://www.ecured.cu/index.php?title=Pez_escolar&oldid=3381118

Embajada de Rusia en la República del Ecuador . (2021). *Información común*. Recuperado el 30 de noviembre de 2021, de Embajada de Rusia en la República del Ecuador : https://ecuador.mid.ru/es_ES/web/ecuador_es/informacion-comun

FAO. (1999). *Aseguramiento de la calidad del pescado fresco*. Obtenido de FAO: <https://www.fao.org/3/v7180s/v7180s0a.htm>

FAO. (2001). Obtenido de Orientaciones Técnicas para la Pesca Responsable Utilización Responsable del Pescado: <https://www.fao.org/3/w9634s/w9634s04.htm#TopOfPage>

FAO. (2020). *El Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura 2020*.

doi:<https://doi.org/10.4060/ca9231es>

FAO. (2020). *Panorama y nuevas cuestiones*. Obtenido de

https://www.fao.org/3/ca9229es/online/ca9229es.html#chapter-3_1

FAO. (2021). *About FAO*. Obtenido de The Food and Agriculture Organization :

<https://www.fao.org/about/en/>

Flores Shugulí, J. A., & Suasnavas Borja, S. P. (2013). Propuesta de Exportación y

Comercialización de Rosas Deshidratadas e impresas "Dry Roses" al Mercado de

Estados Unidos para Falcofarms. Quito, Ecuador. Recuperado el 19 de febrero de

2022, de file:///C:/Users/GOMEZV~1/AppData/Local/Temp/T-UCE-0005-283(1).pdf

González, N., Prado, M., Castro, R., Solano, F., Jurado, V., & Peña, M. (2007). *Análisis de la*

pesquería de peces pelágicos pequeños en el Ecuador (1981-2007). Obtenido de

Instituto Nacional de Pesca: [https://institutopesca.gob.ec/wp-](https://institutopesca.gob.ec/wp-content/uploads/2017/07/Peces-pelágicos-pequeños-1981-2007.pdf)

[content/uploads/2017/07/Peces-pelágicos-pequeños-1981-2007.pdf](https://institutopesca.gob.ec/wp-content/uploads/2017/07/Peces-pelágicos-pequeños-1981-2007.pdf)

Gutiérrez Londoño, É. E., Rendón Acevedo, J. A., & Álvarez García, R. D. (julio-diciembre

de 2004). El crecimiento económico en el modelo de solow y aplicaciones. *7(14)*, 15-

29. Medellín, Colombia: Semestre Económico. Recuperado el 19 de febrero de 2022,

de file:///C:/Users/GomezV~1/AppData/Local/Temp/165013658001.pdf

Hernández Luevano, J. (2013). INCOTERMS y su importancia en las actividades

comerciales. Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado el 28 de

enero de 2022, de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/13/incoterms.html>

Hispanoteca. (2018). *Corrientes oceánicas en el continente americano*. Obtenido de

<http://hispanoteca.eu/Hispanoamérica/Mapas/Corrientes-oceánicas.htm>

International Trade Center . (2021). *Market Access Map*. Obtenido de <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=643&partner=218&product=030359&level=8>

International Trade Center. (2021). Recuperado el 8 de diciembre de 2021, de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=

Jijón Solorzano, M. (diciembre de 2015). *El Papel de la Cooperación Rusa en el Ecuador*. Quito, Ecuador. Recuperado el 10 de diciembre de 2021

Kiziryan, M. (2015). *Importación*. Obtenido de Economipedia : <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

López, P. L. (2004). Población muestra y muestreo. *9(8)*, 69-74. Cochabamba, Bolivia. Recuperado el 15 de diciembre de 2021, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=s1815-02762004000100012&script=sci_arttext

Mejia, T. (Agosto de 2020). *Investigación descriptiva: características, técnicas, ejemplos*. Obtenido de Liferder: <https://www.liferder.com/investigacion-descriptiva/>

Ministerio de Comercio, Industria y turismo Colombia. (2007). *GUIA PARA EXPORTAR A RUSIA*. Obtenido de <https://ruscomerz.com/wp-content/uploads/2010/08/guia-para-exportar-a-rusia.pdf>

Ministerio del Ambiente del Ecuador. (2010). Obtenido de cuarto informe nacional para el convenio sobre la diversidad biológica: <https://www.cbd.int/doc/world/ec/ec-nr-04-es.pdf>

Mundo marítimo. (26 de marzo de 2010). *Maersk Line inaugura servicio directo entre Ecuador y Rusia*. Recuperado el 28 de enero de 2022, de Mundo Marítimo:

<https://www.mundomaritimo.cl/noticias/maersk-line-inaugura-servicio-directo-entre-ecuador-y-rusia>

NEW COUNCEL. (1 de agosto de 2013). *Acceso al Mercado de Rusia*. Recuperado el 10 de diciembre de 2021, de New Counsel: <https://www.newcounsel.org/>

Nuevemar. (2021). Recuperado el 30 de noviembre de 2021, de <https://www.nuevemarsa.com/>

Nuevemar S.A. (20 de mayo de 2016). Terreno con planta de procesamiento de mariscos. La Libertad, Ecuador. Recuperado el 8 de diciembre de 2021

Oca, J. M. (14 de mayo de 2015). *Exportacion*. Obtenido de Economipedia : <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Oficina de Información Diplomática. (abril de 2021). Rusia. *Federación de Rusia*. Recuperado el 30 de noviembre de 2021, de [file:///C:/Users/GomezV~1/AppData/Local/Temp/rusia_ficha%20pais\(1\).pdf](file:///C:/Users/GomezV~1/AppData/Local/Temp/rusia_ficha%20pais(1).pdf)

ORITO, P. D. (2014). Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11923/Tesis.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Peritajes, Tasaciones y Asesoría, Peritase S.A. (20 de mayo de 2016). Planta de congelamiento 9-mar S.A. Chanduy , Santa Elena, Ecuador : Corporación Financiera Nacional.

PEZDEMAR. (2014). Obtenido de <https://www.pesdemar.com/botella---bullet-tuna.html>

Portillo, G. (s.f). *Pez aguaja*. Obtenido de depeces: <https://www.depeces.com/pez-aguja-picudo-gacho.html>

Portillo, G. (s.f). *Pez Mantequilla* . Obtenido de Depeces: <https://www.depeces.com/pez-mantequilla.html>

Pozo, J. d. (2013). *Diseño de un plan piloto para el análisis de peligros y puntos críticos de control para la empresa empacadora de pescado congelado CORINTOCORP s.a. ubicado en la parroquia de santa rosa, provincia de Santa Elena*. Obtenido de UPSE: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/1454/1/Jonathan-del-Pezo-Rodriguez.pdf>

PRO ECUADOR . (s.f). *Requisitos para exportar productos de acuicultura y pesca*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2021/10/Flyer-Acuicultura-2021.pdf>

Proecuador. (2019). *Informe Mensual de Comercio – septiembre/2019*. Recuperado el 8 de diciembre de 2021, de <https://www.proecuador.gob.ec/informe-mensual-de-comercio-septiembre-2019/>

Proecuador. (2019). *Perfil Logístico de Rusia 2019*. Recuperado el 8 de diciembre de 2021, de <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-rusia-2019/>

PROECUADOR. (2022). *Guía del exportador*. Recuperado el 29 de enero de 2022, de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>

PROMPERU. (2014). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a Rusia*. Obtenido de https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4000/Guia_acceso_a_limentos_Rusia_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PROMPERU. (2014). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a Rusia*. Perú. Recuperado el 28 de enero de 2022, de <http://repositorio.promperu.gob.pe/handle/123456789/4000>

Quiroa, M. (2019). *Internacionalización* . Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/internacionalizacion.html>

Ramírez Chávez, B. (2016). *Análisis de los medios de pago más utilizados en la exportación de productos hacia mercados extranjeros con el Incoterm FOB*. Recuperado el 28 de enero de 2022, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/9434>

Rodríguez, M. (2022). Principales Teoría sobre Comercio Internacional. Recuperado el 19 de febrero de 2022, de

https://www.academia.edu/8815857/Capitulo_i_principales_teorias_sobre_comercio_internacional

Roldán, P. (Abril de 2017). *Cadena de Suministros* . Obtenido de Economipedia :

<https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-suministro.html>

Roldán, P. (26 de mayo de 2017). *Comercio Exterior* . Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>

Román, C., & Quezada, M. (2017). *Incidencia de clusters en las exportaciones de banano de Ecuador hacia países de medio oriente durante el periodo 2012-2015*. 99-119.

chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2F

F192.99.145.1428080xmlui-bitstream-handle-123456789-94-Memorias-

520Cientificas-del-6to-Congreso-Internacional-de-Ciencias-Administrativas.pdf-

sequence-isAllowed-Dy&cflen=5078798

Romo, H. L. (1998). *La metodología de encuesta*. Obtenido de

https://biblioteca.marco.edu.mx/files/metodologia_encuestas.pdf

Rus, E. (diciembre de 2020). *Investigación de campo*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-de-campo.html>

Rus, E. (febrero de 2021). *Investigación cualitativa*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-cualitativa.html>

Russian University . (s.f). *Federación Rusa* . Obtenido de Russian University :

<https://www.russian-university.com/sobre-rusia>

Sandoval Reyes, D. C. (octubre de 2014). Diseño de Estrategias para la Comercialización y Exportación de Flores al Mercado Ruso Enfocado en la Asociación de Productores y Exportadores de Flores. Quito, Ecuador. Recuperado el 10 de diciembre de 2021

Sanquiga Quinde, E. R. (2016). Plan de Exportación de Concentrado de Frutas. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 10 de diciembre de 2021

Santander Trade Markets. (diciembre de 2021). *Cifras del comercio exterior en Rusia*.

Obtenido de Santander Trade Markets: https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/rusia/cifras-comercio-exterior#classification_by_products

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. (2019). Obtenido de Gobierno de

Mexico: <https://www.gob.mx/siap/es/articulos/pampano-el-pezu-mantequilla?idiom=es>

Sevilla, A. (mayo de 2012). *Logística*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>

Sistema de Inteligencia Comercial. (enero de 2018). Ficha logística de Rusia. Recuperado el 28 de enero de 2022, de <file:///C:/Users/GomezV~1/AppData/Local/Temp/ficha-logistica-rusia-2017-completo.pdf>

Soyoutdoor. (2018). Obtenido de Todo lo que necesitas saber sobre la pesca de wahoo:

<https://soyoutdoor.com/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-la-pesca-de-wahoo/>

Suárez, T. (2018). *Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena*. Obtenido de La estructura organizacional y su incidencia en la comunicación interna de la compañía

NUEVEMAR.: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4378/1/UPSE-TAE-2018-0008.pdf>

Tabares Cedilo, C. F. (2020). Análisis de Exportaciones Ecuatorianas de Productos no Tradicionales. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 19 de febrero de 2022, de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/3829>

Toledo, R. R. (2014). *Propuesta de exportación de productos no tradicionales a la federación rusa. caso orito*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11923/Tesis.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Vera, D., Guamán, J., & Reyes, G. (2018). *Dspace Repository*. Obtenido de Recursos Pesqueros Comerciales de la Provincia de Santa Elena, Ecuador: <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/4932>

Anexos

Anexo A. Formato de la encuesta.

Nombre de la empresa:

Correo electrónico:

Representante de la empresa:

- 1. ¿Cuáles son los principales países que tienen como destino sus exportaciones?**
- 2. ¿Considera que el sector acuicultor recibe apoyo y le ofrecen facilidades por parte del Estado Ecuatoriano? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)**
- 3. En caso de no considere suficiente o inexistente el apoyo del Estado ¿En qué aspectos este podría mejorar?**
 - a.** Financiamiento
 - b.** Incentivos de inversión
 - c.** Tasas arancelarias
 - d.** Socialización de los tratados de libre comercio
 - e.** Capacitaciones
 - f.** Certificados
 - g.** Otros
- 4. ¿Cuáles son los procedimientos que implementa como exportador?**
 - a.** Embalajes
 - b.** Formas de cobro
 - c.** Registro de exportación
 - d.** Logística de exportación
 - e.** Licencias
 - f.** Agentes distribuidores

- g.** Ferias o eventos
 - h.** Mercados de exportación
 - i.** Sociabilidad para exportar
 - j.** Otro
- 5. ¿Su empresa exporta su producto a Rusia?**
- a.** Sí
 - b.** No
- 6. ¿Considera usted que la demanda de productos del mar en Rusia es suficientemente atractiva a nivel de oportunidades para realizar exportaciones a dicho mercado? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)**
- 7. ¿Cuáles especies cree ustedes que tiene mejor demanda en el mercado ruso?**
- a.** Cherna
 - b.** Dorado
 - c.** Merluza
 - d.** Sardina
 - e.** Picudillo
 - f.** Trompeta
 - g.** Botella
 - h.** Morenillo
 - i.** Carita
 - j.** Otro
- 8. ¿Considera factible la exportación de productos de mar a Rusia? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)**
- 9. ¿Considera usted que existen dificultades para llegar al mercado ruso? ¿Cuáles?**

10. ¿Considera usted como desventaja que Rusia sea gran exportador de productos de mar?

11. ¿Bajo qué termino de negociación realiza las exportaciones en mayor medida?

- a. EXW
- b. FOB
- c. CIF
- d. CFR
- e. Otro

12. ¿Por qué motivos no exportaría a Rusia?

Anexo B. Respuestas de encuestados.

Nombre de la empresa: TRANSMARINA C.A.

Correo electrónico: jeniffervillamar1906@gmail.com

Representante de la empresa: Damián Monroy Alvarado

1. ¿Cuáles son los principales países que tienen como destino sus exportaciones?

Estados Unidos, Europa.

2. ¿Considera que el sector acuicultor recibe apoyo y le ofrecen facilidades por parte del Estado Ecuatoriano? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

No, porque a veces ponen muchas trabas.

3. En caso de no considere suficiente o inexistente el apoyo del Estado ¿En qué aspectos este podría mejorar?

(a) Financiamiento, (b) Incentivos de inversión, (e) Capacitaciones

4. ¿Cuáles son los procedimientos que implementa como exportador?

(b) Formas de cobro, (d) Logística de exportación, (h) Mercados de exportación

5. ¿Su empresa exporta su producto a Rusia?

(b) No

6. ¿Considera usted que la demanda de productos del mar en Rusia es suficientemente atractiva a nivel de oportunidades para realizar exportaciones a dicho mercado? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

Sí

7. ¿Cuáles especies cree ustedes que tiene mejor demanda en el mercado ruso?

(g) Botella, (h) Morenillo

8. ¿Considera factible la exportación de productos de mar a Rusia? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

Sí

9. ¿Bajo qué termino de negociación realiza las exportaciones en mayor medida?

(d) CFR

Nombre de la empresa: PESDEMAR

Correo electrónico: exportadorapesdemar@hotmail.com

Representante de la empresa: David Mansur

1. ¿Cuáles son los principales países que tienen como destino sus exportaciones?

Europa, Asia.

2. ¿Considera que el sector acuicultor recibe apoyo y le ofrecen facilidades por parte del Estado Ecuatoriano? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

No, porque el gremio no regula a favor de quienes forman parte del proceso, no brindan la tensión de tramites de manera adecuada y dificultan los procesos.

3. En caso de no considere suficiente o inexistente el apoyo del Estado ¿En qué aspectos este podría mejorar?

(a) Financiamiento, (b) Incentivos de inversión, (c) Tasas arancelarias, (e) Capacitaciones

4. ¿Cuáles son los procedimientos que implementa como exportador?

(a) Embalajes, (b) Formas de cobro, (c) Registro de exportación, (d) Logística de exportación, (e) Licencias, (h) Mercados de exportación

5. ¿Su empresa exporta su producto a Rusia?

(a) Sí

6. ¿Considera usted que la demanda de productos del mar en Rusia es suficientemente atractiva a nivel de oportunidades para realizar exportaciones a dicho mercado? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

Sí, porque ellos consumen especies grasosas que Ecuador posee.

7. ¿Cuáles especies cree ustedes que tiene mejor demanda en el mercado ruso?

(c) Merluza, (h) Morenillo, (i) Carita

8. ¿Considera factible la exportación de productos de mar a Rusia? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

Si, cualquiera quisiera estar en ese mercado que consta de muchas oportunidades para nuestros productos.

9. ¿Considera usted que existen dificultades para llegar al mercado ruso? ¿Cuáles?

No

10. ¿Considera usted como desventaja que Rusia sea gran exportador de productos de mar?

No, porque no abastece su mercado y no tiene especies que Ecuador ofrece.

11. ¿Bajo qué termino de negociación realiza las exportaciones en mayor medida?

(d) CFR

12. ¿Por qué motivos no exportaría a Rusia?

No existen motivos.

Nombre de la empresa: IDEAL CIA. LTA.

Correo electrónico: asistentecomex@ideal-manta.com

Representante de la empresa: Miguel Angel Agudo

1. ¿Cuáles son los principales países que tienen como destino sus exportaciones?

España, Estados Unidos, República Dominicana, México, Colombia, Felixtowe.

2. ¿Considera que el sector acuicultor recibe apoyo y le ofrecen facilidades por parte del Estado Ecuatoriano? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

No

3. En caso de no considere suficiente o inexistente el apoyo del Estado ¿En qué aspectos este podría mejorar?

(a) Financiamiento, (d) Socialización de los tratados de libre comercio, (e) Capacitaciones, (f) Certificados.

4. ¿Cuáles son los procedimientos que implementa como exportador?

(c) Registro de exportación, (d) Logística de exportación, (h) Mercados de exportación

5. ¿Su empresa exporta su producto a Rusia?

(b) No

Nombre de la empresa: Mariscos del Ecuador MARECUADOR CIA. LTDA,

Correo electrónico: europe@marecuador.com.ec

Representante de la empresa: Ing. Diana Galarza

1. ¿Cuáles son los principales países que tienen como destino sus exportaciones?

China, Estados Unidos, Europa

2. ¿Considera que el sector acuicultor recibe apoyo y le ofrecen facilidades por parte del Estado Ecuatoriano? (SI, NO, ¿POR QUÉ?)

Sí, pero son muy limitadas.

3. En caso de no considere suficiente o inexistente el apoyo del Estado ¿En qué aspectos este podría mejorar?

(a) Financiamiento, (c) Tasas arancelarias, (d) Socialización de los tratados de libre comercio, (f) Certificados

4. ¿Cuáles son los procedimientos que implementa como exportador?

(a) Embalajes, (b) Formas de cobro, (c) Registro de exportación, (d) Logística de exportación, (e) Licencias, (g) Ferias o eventos, (h) Mercados de exportación

5. ¿Su empresa exporta su producto a Rusia?

(b) No

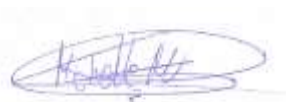
DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Marcillo Vera Jeniffer Michelle**, con C.C: 2450467481 y **Gómez Vásquez Silvia Carolina** con C.C: 0956281125, autoras del trabajo de integración curricular: **Plan de internacionalización de la Empresa NUEVEMAR para Exportar Productos del Mar a Rusia** previo a la obtención del título de **Licenciado en Negocios Internacionales** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **21 de febrero de 2022**



f. _____

Nombre : **Marcillo Vera Jeniffer Michelle**

C.C: **2450467481**



f. _____

Nombre: **Gómez Vásquez Silvia Carolina**

C.C: **0956281125**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Plan de internacionalización de la Empresa NUEVEMAR para Exportar Productos del Mar a Rusia.		
AUTOR(ES)	Marcillo Vera Jeniffer Michelle, Gómez Vásquez Silvia Carolina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	De Abreu Ferreira Jose Antonio		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales		
CARRERA:	Negocios Internacionales		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Negocios Internacionales		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	21 de febrero del 2022	No. DE PÁGINAS:	86
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía, Logística, Exportación		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Intenacionalización, Exportación, Estrategia, Aceptabilidad, Economía, Demanda.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>Este trabajo tiene como enfoque presentar un plan estratégico de exportación de productos del mar a Rusia, de tal manera que los productos pesqueros y acuicultos ecuatorianos tengan más apertura a nuevos mercados, sobre todo aquellos que son poco explorados, logrando así posicionarnos de manera eficaz en el extranjero de la mano con una gran aceptación por parte de sus consumidores.</p> <p>El sector acuícola y pesquero ha presentado una gran diversificación de producción en el Ecuador, siendo el camarón el principal producto de comercio, y el pescado el tercer producto no petrolero que aporta beneficiosamente el PIB. El sistema de control de calidad que mantiene el Ecuador es altamente reconocido, destacando sus productos a nivel mundial. Por otra parte, la pesca al ser una actividad generadora de divisas, su impacto en la economía es de gran relevancia, beneficiándose por su alta demanda en dietas alimentares a nivel mundial. De tal manera el objetivo es la introducción de los productos ecuatorianos en nuevos mercados, dando la oportunidad de que se beneficien todos los que ejercen esta labor y sus consumidores, y a su vez, generar plazas de empleo a la población.</p> <p>Se investigaron variados temas, tales como, los principales países exportadores e importadores de productos de mar a nivel global, las especies que se pueden ofrecer al mercado ruso, la demanda actual de los productos en el lugar destino, y todas aquellas herramientas para su exitosa introducción a él, que llevaron a la conclusión que existe la oportunidad de su introducción.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-9817555907 - 989860870	E-mail: michellemarcillo99@hotmail.com , silvia.gomez03@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UIC):	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-984228698 Extensión:		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			