

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEMA:

Factibilidad de la exportación de buche de pescado a China

AUTOR:

Camacho Flores, Isaac Andrés

**Previo a la obtención del grado Académico de:
MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TUTOR:

Ing. Galarza Hernández, Max Alberto, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2024



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, Isaac Andrés, Camacho Flores, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Negocios Internacionales.

DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Galarza Hernández, Max Alberto, Mgs.

REVISORES

Ing. Andrea Johanna Rodríguez Bustos, Mgs.

Eco. Uriel Castillo Nazareno, PhD.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar Avilés, PhD.

Guayaquil, a los 18 días del mes de junio del año 2024



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Isaac Andrés Camacho Flores

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación Factibilidad de la exportación de buche de pescado a China previa a la obtención del **Grado Académico de Master en Negocios Internacionales**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 18 días del mes de junio del año 2024

EL AUTOR

Isaac Andrés Camacho Flores



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

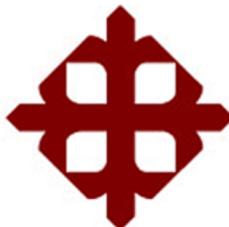
Yo, Isaac Andrés Camacho Flores

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación Maestría en Negocios internacionales** titulada: Factibilidad de la exportación de Buche de Pescado a China cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de junio del año 2024

EL AUTOR:

Isaac Andrés Camacho Flores



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

INFORME DE COMPILATIO



INFORME DE ANÁLISIS
magister

**TESIS FINAL ISAAC CAMACHO MNI
MAYO- 06- 2024**

1%
Textos
sospechosos



94% Similitudes (ignorado)
< 1% similitudes entre
comillas
< 1% entre las fuentes
mencionadas
< 1% Idiomas no reconocidos
< 1% Textos potencialmente
generados por la IA

Nombre del documento: TESIS FINAL ISAAC CAMACHO MNI MAYO-06-2024.docx
ID del documento: ae83b7fdb826091f908d1e8080d09658c142bf7a
Tamaño del documento original: 1,55 MB

Depositante: María Teresa Alcivar Avilés
Fecha de depósito: 17/5/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 17/5/2024

Número de palabras: 16.940
Número de caracteres: 116.415

Ubicación de las similitudes en el documento:



Agradecimiento

Le agradezco a mis padres, en especial a mi papá por siempre pedirme esa milla extra en mi preparación como profesional.

A mi alma mater, la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil; por preparar un programa que se ajusta a las exigencias profesionales de nuestros días.

Isaac Camacho

Dedicatoria

Con todo mi amor para mi hijo Sebastián, mi hombre del futuro. Crece, que yo siempre voy a estar tu lado.

A mis padres, por su esfuerzo en mi preparación y su amor sin límites

A mi novia, espero verte a mi lado siempre en cada despertar.

A mis amigos, son mi familia los cinco. Siempre.

Isaac Camacho

Tabla de contenido

Introducción	1
Tema	2
1.1 Planteamiento del problema	2
1.2 Delimitación de la investigación	2
1.2.1 Espacio.....	2
1.2.2 Tiempo.....	2
1.2.3 Alcance	3
1.2.4 Limitaciones	3
1.2.5 Formulación del problema.....	3
1.2.6 Preguntas de la investigación	3
1.3 Justificación de la investigación	4
1.3.1 Línea de la investigación	4
1.4 Justificación teórica	4
1.4.1 Teoría del intercambio comercial	4
1.4.2 Teoría de la reutilización de los desechos (Teoría de alimentos).....	5
1.5 Objetivo general	6
1.5.1 Objetivos específicos.....	6
CAPÍTULO I.....	9

Marco Conceptual	9
1.7 Teorías de estudio	9
1.7.1 Incoterms	9
1.7.2 Logística	9
1.7.3 Agente de carga internacional	9
1.7.4 Operador Portuario	10
1.7.5 Puerto.....	10
1.7.6 DAE	10
1.7.7 Carga.....	10
1.7.8 Carga suelta	11
1.7.9 Consolidación	11
1.7.10 Documento de transporte.....	11
1.7.11 Vejiga natatoria.....	12
1.7.12 Pesca artesanal.....	12
Marco Metodológico.....	13
1.8 Metodología de la investigación.....	13
1.8.1 Técnica de investigación	13
1.8.2 Proceso para realizar el proyecto.....	13
1.8.3 Estrategia de comunicación del proyecto	14

	X
1.8.4 Diseño de investigación no experimental	14
1.8.4 Nivel de estudio	14
1.8.5 Enfoque de investigación.....	15
1.8.6 Método.....	15
1.8.7 Procesamiento de información.	15
1.8.8 Universo, muestra.....	15
CAPITULO II.....	16
2.1 Desarrollar un plan de negocios para la exportación de buche de pescado.....	16
2.1.2 Cultura	16
2.1.1 Consumo de mariscos.....	17
2.1.3 Evolución de las exportaciones de pescado hacia China (periodo 2016 – 2019).....	18
2.1.4 Exportaciones de desperdicios de pescado por país	20
2.1.5 Tratado de libre comercio entre Ecuador y China.....	22
3.1.1 Marketing Mix.....	23
3.1.1.2 Producto.....	23
3.1.1.3 Precio	23
3.1.1.4 Plaza.....	24
3.1.1.5 Promoción.....	24
3.2.1 Análisis FODA	24

	XI
3.2.1.2 Fortalezas.....	24
3.2.1.3 Debilidades	24
3.2.1.4 Oportunidades.....	25
3.2.1.5 Riesgos.....	25
3.3.1 Directrices de la empresa.....	25
3.3.1.1 Misión.....	25
3.3.1.2 Visión.....	25
3.3.1.3 Valores organizacionales.....	25
3.3.1.4 Ventaja Competitiva.....	26
3.3.1.5 Plan para lograr una ventaja competitiva	26
3.3.1.6 Constitución de la Empresa	27
3.3.1.7 Organigrama de la empresa	28
3.3.1.8 Funciones y Responsabilidades	29
3.3.1.8.1 Gerente Comercial.....	29
3.3.1.8.2 Funciones asignadas del Gerente Comercial	29
3.3.1.8.3 Gerente de Logística.....	29
3.3.1.8.4 Funciones del Gerente de Logística:	29
3.3.1.8.5 Asistente Comercial.....	29
3.3.1.8.6 Funciones del Asistente Comercial:	30

3.3.1.8.7 Asistente de Logística.....	30
3.3.1.8.9 Funciones del Asistente de Logística:	30
3.3.8.10 Contador	30
3.4.1 Base legal.....	30
3.4.1.1 Aspectos Legales:	31
3.4.1.2 Aspectos Tributarios:.....	31
3.4.1.3 Patente municipal y permiso de funcionamiento.....	31
3.4.1.4 Permiso de funcionamiento	33
3.4.1.5 Inscripción patronal de la empresa en el IESS	33
3.5.1 Proyección de ventas	35
3.5.1.1 Proyección de venta anual	35
3.5.1.2 Inversión sitio físico	36
3.5.1.3 Balance personal.....	40
3.5.1.4 Balance de materiales e insumos de producción	41
3.6.1 Proceso de exportación de buche de pescado Ecuador a China	42
3.6.1.2 Etapa de PRE-EMBARQUE	45
3.6.1.3 Etapa POST – EMBARQUE.....	46
3.7.1 Exportación	46
3.7.1.1 Producto.....	46

3.7.1.2 Disponibilidad	50
3.7.1.3 Aporte nutricional.....	51
3.7.1.4 Tamaño de la vejiga natatoria.....	52
3.7.1.5 Proceso de secado.....	53
3.7.1.6 Transporte integral punto a punto.....	53
3.7.1.6.1 Conservación	53
3.7.1.6.2 Embalaje y manipulación	53
3.7.1.6.3 Exportación definitiva	54
3.8.1 Transporte internacional	55
3.8.1.1 Medio de transporte aéreo	55
3.8.1.2 Tiempo de tránsito internacional	55
3.8.1.3 Seguro de carga internacional.....	55
CAPITULO III	56
Determinar la viabilidad del proyecto a través del análisis financiero	56
4.1.1 Viabilidad del proyecto	56
4.1.2 Análisis financiero del proyecto.....	57
4.1.3 Financiamiento de la inversión.....	58
4.1.4 Tabla de amortización	59
4.1.5 Presupuesto de costos de la operación.....	61

En las tablas a continuación se presentará el número de unidades mensuales y anuales estimadas a venderse y su costo por kilo. El presupuesto de costos nos ayudara a proyectar el costo de las unidades y las que son necesarias para obtener la rentabilidad de forma mensual y anual.61

4.1.6 Presupuesto de ingresos.....63

A continuación, se presentará la proyección de los ingresos anuales y el número de unidades de buche de pescado necesarios para conseguir dichos ingresos. Con la proyección de ingresos se podrá determinar la rentabilidad futura del proyecto.....63

4.1.7 Proyección de estados financieros.....65

4.1.7.1 Estado de pérdidas y ganancias a 5 años65

4.1.7.2 Balance general final a 5 años67

4.1.8 Evaluación financiera del proyecto70

4.1.8.1 Flujo de caja a 5 años70

4.1.8.2 Análisis de rentabilidad71

4.1.8.2 Análisis de los índices financieros.....75

CAPITULO IV77

Establecer los índices de liquidez del proyecto77

5.1 Índices de liquidez77

5.1.1 Capital Neto.....77

5.1.2 Índice de Solvencia.....77

5.1.3 Prueba ácida.....	77
5.1.4 Liquidez inmediata	77
5.2 Índices de apalancamiento.....	78
5.2.1 Índice de solidez (endeudamiento).....	78
5.2.2 Índice de solidez (endeudamiento).....	78
5.2.3 Índice de actividad eficiencia	78
5.2.3.1 Rotación del activo total (veces)	78
5.2.4 Índice de rentabilidad	78
5.2.4.1 Margen bruto	78
Conclusiones.....	79
Recomendaciones.....	80
Referencias	81
Entrevista	87
Imágenes	90

Índice tablas

Tabla 1.....	19
Tabla 2.....	35
Tabla 3.....	36
Tabla 4.....	37
Tabla 5.....	37
Tabla 6.....	38
Tabla 7.....	39
Tabla 8.....	39
Tabla 9.....	40
Tabla 10.....	41
Tabla 11.....	41
Tabla 12.....	43
Tabla 13.....	49
Tabla 14.....	57
Tabla 15.....	57
Tabla 16.....	58
Tabla 17.....	58
Tabla 18.....	59
Tabla 19.....	61
Tabla 20.....	62
Tabla 21.....	62

Tabla 22.....	63
Tabla 23.....	64
Tabla 24.....	65
Tabla 25.....	67
Tabla 26.....	70
Tabla 27.....	71
Tabla 28.....	72
Tabla 29.....	73
Tabla 30.....	74
Tabla 31.....	75

Índice de figuras

Figura 1	17
Figura 2	20
Figura 3	21
Figura 4	23
Figura 5	28
Figura 6	33
Figura 7	47
Figura 8	50
Figura 9	90
Figura 10	90
Figura 11	91
Figura 12	91

Resumen

Este documento contiene información acerca de la exportación de la vejiga natatoria conocida como "buche de pescado" al mercado chino. Se analiza la factibilidad de esta operación y se presenta paso a paso los procesos que se deben de cumplir para realizar la exportación de Ecuador a China. Se revisaron distintos factores internos y externos como: cultura, el producto, marco legal, proceso aduanal y la logística. El buche de pescado es considerado un desperdicio, pero donde unos ven basura otros ven oro. La cultura asiática lo considera como un platillo afrodisiaco y por esto es muy apetecido por sus comensales. En otros países en cambio lo utilizan como materia prima para la elaboración de gelatina y vitaminas ricas en colágeno. Con el correcto enfoque este producto se puede convertir en un potencial mercado a explotar, distinto a las exportaciones tradicionales a las que estamos acostumbrados. Reutilizándolo podemos obtener distintos resultados, el buche de pescado demostró ser un producto muy versátil que se puede utilizar con distintos fines esto lo hace muy valioso para su estudio y explotación de manera sostenible. Y por sobre todo aportando a la balanza comercial, siendo una posible fuente de empleos y negocios a realizar.

Palabras Claves: Exportación, buche, China, Ecuador, logística, colágeno

Abstract

This document contains information about the export of the swim bladder known as “buche de pescado” to the Chinese market. The feasibility of this operation is analyzed and the processes that must be followed to export from Ecuador to China are presented step by step. Different internal and external factors were reviewed such as: culture, the product, legal framework, customs process and logistics. Fish maw is considered waste, but where some see trash, others see gold. Asian culture considers it an aphrodisiac dish and for this reason it is highly desired by its diners. In other countries, however, they use it as a raw material for the production of gelatin and vitamins rich in collagen. With the correct approach, this product can become a potential market to exploit, different from the traditional exports to which we are accustomed. By reusing it we can obtain different results, the fish maw proved to be a very versatile product that can be used for different purposes, this makes it very valuable for its study and exploitation in a sustainable way. And above all, contributing to the trade balance, being a possible source of jobs and business to be done.

Keywords: Export, crop, China, Ecuador, logistics, collagen

Introducción

Ecuador, país con gran biodiversidad y bondades propias, pendientes de explotar y desarrollar. Cuenta con cuatro regiones: costa, sierra, oriente y región insular; cada una de estas a muy corta distancia, permitiendo así un rápido acceso entre ellas. Esta investigación está enfocada en la costa y en su mayor bondad: el mar, y todo lo que conlleva la explotación de este recurso; cuya principal actividad y la más generadora de empleo es la pesca. De acuerdo con la Corporación Financiera Nacional, el sector pesquero y acuícola en el 2021 participó en el 0.81% del producto interno bruto (PIB). Dando como resultado un valor agregado de \$554.22MM, el procesamiento y conservación del pescado y otros productos de origen acuático suman alrededor de \$736.58MM del valor agregado. Dando en total una participación de 1.07% sobre el PIB total (B.P., 2022).

El principal objetivo de la pesca es la comercialización de la carne del animal, sin embargo, de esta actividad se generan residuos como: escamas, espinas, piel y vísceras; mismos que son desechados una vez se comercializa el pescado provocando efectos ambientales adversos. Por tal motivo las grandes fábricas buscan la industrialización como fuente para elaborar subproductos.

El enfoque de este trabajo está específicamente en la vejiga natatoria o conocida comúnmente como buche de pescado, esta parte del pez presenta un gran valor vitamínico es muy apetecida. La cultura asiática tiene como costumbre consumir vejiga natatoria en festividades preparadas en sopas acompañada con fideos e ingredientes varios. Dicha costumbre crea la necesidad de dar paso a un mercado específico; que se dedicará a la venta de algo que se supone como un desperdicio del pescado. En este orden de ideas la presente investigación tiene como finalidad establecer la factibilidad de la exportación de la vejiga natatoria al mercado chino, revisando aspectos específicos y secundarios de lo que conllevaría la misma.

Tema

Factibilidad de la exportación de buche de pescado de Ecuador a China.

1.1 Planteamiento del problema

La dependencia de la exportación petrolera es un lastre con el que él Ecuador a cargado a largo de su historia republicana, existen productos destacados categorizados como no petroleros como: el verde, el camarón, el atún, las flores entre otros; que han marcado un punto de referencia y distinción en cuanto a la oferta exportable del país.

El correcto análisis del mercado meta, marcara la diferencia al momento de ejecutar el proyecto planteado y por sobre todo la buena relación que se forje con los clientes en el exterior quienes finalmente le darán el reconocimiento a la marca a desarrollarse. El producto a exportar debe cumplir con los altos estándares de calidad que el mercado actual exige como una puerta de entrada para sus compradores, la disponibilidad del producto y el factor diferenciador del mismo van a marcar la diferencia por sobre la competencia.

1.2 Delimitación de la investigación

1.2.1 Espacio

El presente proyecto se llevó a cabo en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en la ciudad de Guayaquil.

1.2.2 Tiempo

Duración estimada para este proyecto fue de 5 meses a partir de la obtención, análisis y resolución de la información recabada para su desarrollo.

1.2.3 Alcance

El proyecto tiene como objeto identificar la factibilidad de la exportación de buche de pescado a China. Analizando el mercado meta, el producto y viabilidad financiera del mismo.

1.2.4 Limitaciones

La cultura, marcada por las preferencias y costumbres que tienen las personas en distintos lugares adecuados a lo que tienen a su disponibilidad en su entorno.

Barreras comerciales, las mismas que son establecidas entre países por lo general desarrolladas para la protección de los mercados locales.

Disponibilidad del producto, la fuente del pescado es finita las temporadas de pesca y el clima pueden generar carencias del buche de pescado.

Hoy en día la venta de productos no está cerrada a los mercados locales, las empresas no tienen límites en poder ofrecer sus productos dentro y fuera de su lugar de origen, a través del comercio internacional.

1.2.5 Formulación del problema

¿Cuáles es la factibilidad de exportación de buche de pescado de Ecuador a China?

1.2.6 Preguntas de la investigación

¿Cuáles son las principales barreras para la ejecución del proyecto?

¿Al implementarse este negocio, que necesidades satisface?

¿Se puede considerar a China como el mercado meta para la exportación de buche de pescado?

¿Es factible el proyecto planteado, desde el punto de vista comercial?

¿Es factible el proyecto planteado, desde el punto de vista financiero?

1.3 Justificación de la investigación

1.3.1 Línea de la investigación

Emprendimiento e innovación, el presente proyecto está enfocado en desarrollar una empresa que tendrá como objetivo la exportación de buche de pescado a China. Nace como una alternativa distinta al comercio convencional de pescado, dentro de esta industria el buche es considerado como un desperdicio es decir no genera interés ni visión comercial. Se busca despertar dicho interés comercial y de investigación sobre este producto en la industria nacional, ofreciendo una alternativa distinta a lo que actualmente es comercializado por las empresas exportadoras.

Focalizada en contribuir en el desarrollo económico y de fuentes de trabajo este modelo empresarial fomentara el comercio internacional utilizando la información obtenida en el estudio de mercado realizado, afianzando las relaciones comerciales con el mercado asiático con China como país meta.

1.4 Justificación teórica

1.4.1 Teoría del intercambio comercial

La aplicación de esta teoría precede la actividad en sí, compra y venta lo que hace posible que dos o más partes tengan acceso a bienes e incluso servicios. El comercio internacional engloba el intercambio comercial establecido por normas establecidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) teniendo como objetivo que los intercambios se realicen de forma fluida, previsible y lo más libre posible. (Comercio, 2023)

Steinberg, (2004) se refirió al sustento básico de la teoría del intercambio, está en la libre competencia que con la práctica del librecambio aumentaría el bienestar entre países. Aquella nación que no quisiera entrar en el libre juego del intercambio no se beneficiaría de este, pero prácticamente no perjudicaría a los demás o la haría de un modo insignificante.

Además, Steinberg mencionó que el paso del tiempo le ha dado la razón a esta teoría, las fases históricas de mayor liberación comercial (periodos 1890 – 1914 y 1945 – 1973) aumentaron el bienestar de las naciones inmersas en intercambios internacionales. No obstante, la contracción de flujos comerciales se debió a motivos políticos, guerras, crisis, etc., en estas instancias la política se relegaba a un plano secundario y se atendían los problemas o situaciones específicas.

1.4.2 Teoría de la reutilización de los desechos (Teoría de alimentos)

Según Velásquez, (2006) el cuerpo está compuesto por los nutrientes de los alimentos que se ingieren, pero con estructuras y organización diferentes. Los alimentos aportan energía y nutrientes que necesita el organismo lípidos, grasas, carbohidratos, vitaminas, proteínas, minerales, agua y otras sustancias diferentes a los nutrientes, así como la fibra dietética y compuestos bioactivos.

El buche forma parte del pescado, para los pescadores y para la mayor parte de los consumidores es considerado como un desecho. Esto debido a que la vejiga natatoria en la cultura occidental no está dentro de sus innumerables platos que son realizados a base de este alimento. Por otro lado, se puede asegurar que para la cultura asiática esta parte del pez es una delicia y ellos consideran que contiene una alta fuente de colágeno vitamina necesaria para las articulaciones y su correcta movilidad que se van desgastando con el pasar del tiempo.

De acuerdo a Moreno, (2011) cada cultura tiñe al alimento con su pensamiento, por este motivo es producto y a su vez productora de relaciones sociales y por ello muy difíciles de revertir. Es aquí donde se ratifica la indisoluble unión entre la cultura y la alimentación.

1.5 Objetivo general

Determinar la factibilidad de la exportación de buche de pescado de Ecuador a China.

1.5.1 Objetivos específicos

- Determinar el marco conceptual y metodológico de la investigación.
- Desarrollar un plan de negocios para la exportación de buche de pescado.
- Determinar la viabilidad del proyecto a través del análisis financiero
- Establecer los índices de liquidez del proyecto

Antecedentes

De acuerdo a las rendiciones de cuentas del Gobierno en su informe de gestión institucional del 2022. Según Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca (2023):

Desde el año 2010 las exportaciones petroleras se consolidaron dentro del total como las más representativas manteniendo una participación por encima de 50%. Sin embargo, a partir de 2015 esta estructura cambia y las exportaciones de tipo no petroleras pasan a tener una participación por encima del 60%, llegando incluso en el 2022 a tener una participación del total de las exportaciones del 64,5%. (p.21)

Se podría decir que debido a los distintos tratados comerciales como por ejemplo el acuerdo comercial con la Unión Europea que empezó su vigencia el primero de enero del año del 2017 han sido alicientes para que el comercio internacional se diversifique se fortalezca y por supuesto que la dependencia del petróleo como único producto de exportación se vaya eliminando.

China en el 2022 se convirtió en el principal socio comercial del Ecuador en las exportaciones no petroleras presentando USD5.706 millones, el principal producto demandado por el país asiático fue el camarón que represento USD3.928 millones (MPCEIP, 2023).

El mercado chino por sus costumbres y preferencias culinarias consumen productos derivados del mar, el buche es una parte del pescado al que por mucho se consideró un desperdicio. Esta investigación se enfocará en analizar la factibilidad de la exportación de este producto tratando de abordar todos los puntos importantes para que esta se lleve a cabo.

De acuerdo a CEREM Global Business School, (2022) la logística consiste en la programación del traslado adecuado y el cumplimiento de cada proceso necesario para que esta sea efectiva siendo fundamental para que los productos lleguen al consumidor final. Además, agrega que la logística internacional está basada en un conjunto de procesos que permitirán que los

productos o servicios sean distribuidos a otros países. Utilizando los distintos medios de transporte tales como: el envío de carga marítima a través de barcos especializados para brindar este servicio, el envío de carga aérea utilizando como medio de transporte a los aviones comerciales y cargueros, y por último el transporte de carga vía terrestre en vehículos especializados.

Por consiguiente, la logística internacional permite que la mercadería sea transportada de forma efectiva y se cumpla con el objetivo que esta tenga en el país destino. Buscando la optimización de recursos, tiempo y dinero, conocer la forma más efectiva de realizar la logística es vital para que la carga llegue a tiempo y en las mejores condiciones.

En este trabajo se evidenciará la factibilidad del transporte internacional de la vejiga natatoria de especies de peces nativos de Ecuador con destino a China específicamente, utilizando como medio de transporte la vía marítima en contenedores secos. Enfocado en este mercado al ser el mayor consumidor de productos derivados del mar. Se delimitará el mercado al escoger como destino China y se analizará este país como destino exportable de este producto, posterior a esto se empleará un plan de negocios el mismo que dará una visión clara sobre todo lo que conlleva la exportación de buche de pescado. Finalmente se determinará la viabilidad financiera al conocer el mercado y los costos directos e indirectos que implicarían poner el plan en marcha.

CAPÍTULO I

Marco Conceptual

1.7 Teorías de estudio

1.7.1 Incoterms

Los incoterms son reglas de la Cámara de Comercio Internacional, para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. Clarificando las obligaciones y los riesgos atribuibles a la empresa vendedora y a la compradora: mediante el reparto de los costos. (Cabrera, 2020).

1.7.2 Logística

La logística interviene en toda la cadena de suministros. De acuerdo a Hair et. Al. (2003), "La logística es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo" (pg.383).

1.7.3 Agente de carga internacional

El Agente de carga es un socio estratégico para las empresas que su giro de negocio conlleva la importación o exportación de productos. Son el primer contacto con el proveedor y los encargados de que la logística se realice de forma correcta y se ajuste a la negociación pactada entre partes. Según la SENA (2012):

Empresa que puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como Operador de Transporte Multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad tales como conocimientos de embarque, guías aéreas, certificados de recepción, certificados de transporte y similares. (pág. 2)

1.7.4 Operador Portuario

Persona jurídica constituida y domiciliada en el país, con autorización para prestar servicios en las zonas portuarias (TIBA, 2015). Encargados de la dinamización y la correcta organización de puertos, cumpliendo con estándares de seguridad y servicio requeridos por los usuarios: Navieras, Agentes de carga, importadores, exportadores, etc.

1.7.5 Puerto

Localidad geográfica y unidad económica de una localidad donde se ubican los terminales, infraestructuras e instalaciones terrestres y acuáticos, naturales o artificiales, acondicionados para el desarrollo de actividades portuarias. (TIBA, 2015)

Centro de cargue y descargue de mercadería proveniente de distintos orígenes con diferentes fines el principal el comercio entre partes.

1.7.6 DAE

Declaración Aduanera de Exportación (SENAE, 2012). Documento que se obtiene al realizar la declaración de los productos a exportarse, en este constan detalles de lo que se va exportar, vía de embarque, pesos y tipo de embaleje.

1.7.7 Carga

Cargamento o conjunto de efectos o mercancías para su transporte de un puerto a otro se embarcan y estiban en una nave (TIBA, 2015). Bien con el que se comercia y se llega un acuerdo de partes para su transporte y responsabilidad.

1.7.8 Carga suelta

Bienes individuales que por su tamaño o naturaleza no son transportados en unidades de carga y que se manipulan y embarcan como unidades separadas o que, como consecuencia de una desconsolidación, adquieren este estado (SENAE, 2012).

1.7.9 Consolidación

Servicio del Transporte Internacional que consiste en la agrupación de varias cargas, pertenecientes a diferentes consignatarios dentro de un mismo contenedor o paleta, para ser transportados, como una unidad por vía aérea o marítima (SENAE, 2012).

1.7.10 Documento de transporte

Documento que materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, en donde el primero se compromete a transportar la carga desde su lugar de origen hasta su lugar de destino indicado, a cambio de un precio determinado. En el caso del transporte aéreo, las Líneas Aéreas o Agentes de Carga Internacional emitirán las respectivas Guías Aéreas Máster con sus siglas en inglés, Master Airwaybill.

En el caso del transporte marítimo, las Líneas Navieras o Agentes de Carga Internacional emitirán los respectivos Conocimientos de Embarque Máster con sus siglas en inglés, Master Bill of Lading. Cuando se trate de las Consolidadoras de Carga generarán los respectivos Conocimientos de Embarque Hijos con sus siglas en inglés, House Bill of Lading (SENAE, 2012).

1.7.11 Vejiga natatoria

La vejiga natatoria se puede definir como una bolsa transparente, con paredes muy vascularizadas, que se encuentra en la parte superior de la cavidad abdominal del pez. Desempeña la función de lastre, permitiendo al pez estabilizarse entre dos aguas (profundas y superficiales) y evitando que nade con el vientre hacia arriba (Vast, 2016).

1.7.12 Pesca artesanal

Pesca profesional ejercida por pequeñas unidades empresariales con baja capitalización, escasa división del trabajo y diversificación de funciones, y que, usando medios de producción poco tecnificados, tienen, generalmente, un régimen de propiedad familiar con predominio de relaciones de uso y costumbres que le son propios sobre las relaciones laborales comunes (DEJ, 2023, s/p).

Marco Metodológico

1.8 Metodología de la investigación

El desarrollo de este proyecto se realizó recabando información documental por medio de la cual se pueda identificar datos relevantes que deben ser considerados para el estudio de la factibilidad de la exportación de buche de pescado a China. Empezando por el estudio de mercado, el desarrollo de un plan de negocios para la exportación del producto, determinar la viabilidad financiera finalmente se realizará una descripción de los datos obtenidos y con ello se determinará la factibilidad del proyecto.

1.8.1 Técnica de investigación

Las fuentes de información para este estudio son:

- Primaria. Entrevista al señor Félix Lobato, visita a ballenita, toma de fotos y video del proceso de la extracción del buche de pescado.
- Secundaria. Bases de datos libros, proyectos similares, histórico de las exportaciones del Ecuador.

1.8.2 Proceso para realizar el proyecto

Se ejecutará de acuerdo a los objetivos específicos planteados.

1. Determinar el marco conceptual y metodológico de la investigación. Buscando afianzar las bases conceptuales y la metodología a aplicarse para el desarrollo del proyecto basados en la información recopilada apegándonos a la realidad del mercado.

2.Desarrollar un plan de negocios para la exportación de buche de pescado. Se determinará un plan para el ingreso al mercado asiático y los escenarios macro y micro económicos que esto conlleva.

3.Determinar la viabilidad financiera a través del análisis financiero. Se realizará un estudio financiero con valores establecidos por el mercado para establecer el escenario más real posible para poner este plan en marcha.

4.Establecer los índices de liquidez del proyecto. Con la información obtenida se describirán los resultados conseguidos y de esta forma se conocerá si el proyecto es viable o no.

1.8.3 Estrategia de comunicación del proyecto

Se dará a conocer de forma digital en el repositorio de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.8.4 Diseño de investigación no experimental

Tipo transversal, se realizará con la recopilación de datos históricos de exportación de pescado y sus derivados y la participación en entrevista del señor Felix Lobato pescador artesanal en la ciudad de Ballenita.

1.8.4 Nivel de estudio

Se desarrollará un nivel de estudio descriptivo buscando detallar de forma cualitativa el producto de estudio que es el buche de pescado, focalizado en determinar la factibilidad de la exportación del mismo hacia China con la información que se obtendrá se plantearan posibles barreras para la exportación y aceptación de este producto. Finalmente se realizará un nivel de estudio explicativo al detallar los resultados obtenidos en la investigación realizada, buscando establecer un criterio basados en la información recabada.

1.8.5 Enfoque de investigación

Cualitativo basados en la información recabada de fuentes históricas como el detalle de la exportación del país, otras investigaciones relacionadas al producto, entrevista realizada al señor Felix Lobato.

1.8.6 Método

El método a aplicar es el deductivo, el mismo fue seleccionado porque busca la razón partiendo desde la teoría hasta los datos. Se prioriza este método porque se apega a lo que se está buscando es decir analizar teorías y complementarla con información prioritaria. Partiendo desde el supuesto que esta investigación no ha sido del interés común porque este mercado de exportación de buche de pescado ha sido poco desarrollado.

1.8.7 Procesamiento de información.

Estará dividido en tres etapas, la primera comprende la búsqueda de la información y realización del marco teórico. La segunda el procesamiento de los datos recopilados y la tercera el análisis de la información, brindando el resultado basado en la data recopilada culminando con las conclusiones y recomendaciones.

1.8.8 Universo, muestra.

En la presente investigación se puede categorizar al universo como la población económicamente activa de China. Basados en sus costumbres culinarias y en el histórico de la relación comercial de productos derivados del mar se generará un ejercicio con los ratios financieros y valores reales para buscar una conclusión de factibilidad del proyecto.

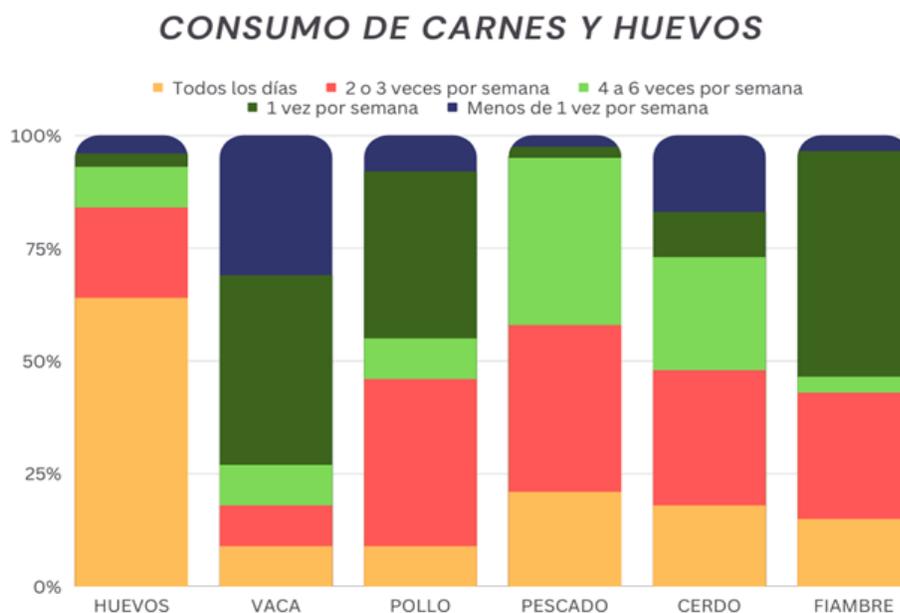
CAPITULO II

2.1 Desarrollar un plan de negocios para la exportación de buche de pescado

2.1.2 Cultura

El país meta en este estudio fue China. Su cultura basa mucho la dieta en alimentos del mar, sin contar con que a la fecha son 1.412 millones de habitantes. Durante muchos años se ha considerado a la vejiga natatoria (buche de pescado) tiene propiedades medicinales que dependen de la especie, el tamaño la edad y el origen del pescado. Con estos datos como premisa sumada al acuerdo comercial que se va dar entre China y Ecuador se abre una gran oportunidad para la venta de esta parte del pescado.

Según Moreno, (2011). La cultura China tiene un amplio consumo de pescado se consume entre 2 y 6 veces por semana. De acuerdo a la figura presentada a continuación donde se presentan las proteínas y la frecuencia de su consumo.

Figura 1*Patrón y cultura alimentaria China*

Fuente: Occidentalización de la dieta China, (2011)

2.1.1 Consumo de mariscos

China consume más de un tercio de los productos marinos convirtiéndose así en el mayor consumidor a nivel mundial. Con una gran población en crecimiento y una sobre explotación de recurso los chinos buscan nuevas fuentes de productos marinos como pepino de mar, aleta de tiburón, buche y medusa. Lo que dio apertura al mercado internacional por la alta demanda que este país tiene, por este motivo identifican nuevos mercados para obtener especies de lujo para fines gastronómicos y medicinales (Muñoz, 2016).

2.1.3 Evolución de las exportaciones de pescado hacia China (periodo 2016 – 2019)

En el cuadro a continuación, se presenta la evolución de las exportaciones de pescado a China, expresada en una línea de tiempo del 2016 – 2019, peso exportado y su valor FOB.

En los últimos años, tomando como referentes al atún y camarón, el Ecuador está ganando posicionamiento en el mercado chino debido a la inversión en el desarrollo de mejores productos que tienen como resultado la gran aceptación que actualmente se registra.

Se puede diferenciar que en el año 2016 se exportó 1.163 expresado en miles de toneladas al año 2019, con una cantidad de 15.243 miles de toneladas. Poniendo en evidencia que el mercado asiático mantiene un elevado potencial comercial y es un eje hacia el cual apuntar. La aceptación de nuestro producto y su crecimiento en un corto periodo de tiempo pueden permitir el incremento de la inversión y el desarrollo de las empresas que se dedican a la exportación de productos derivados de la pesca.

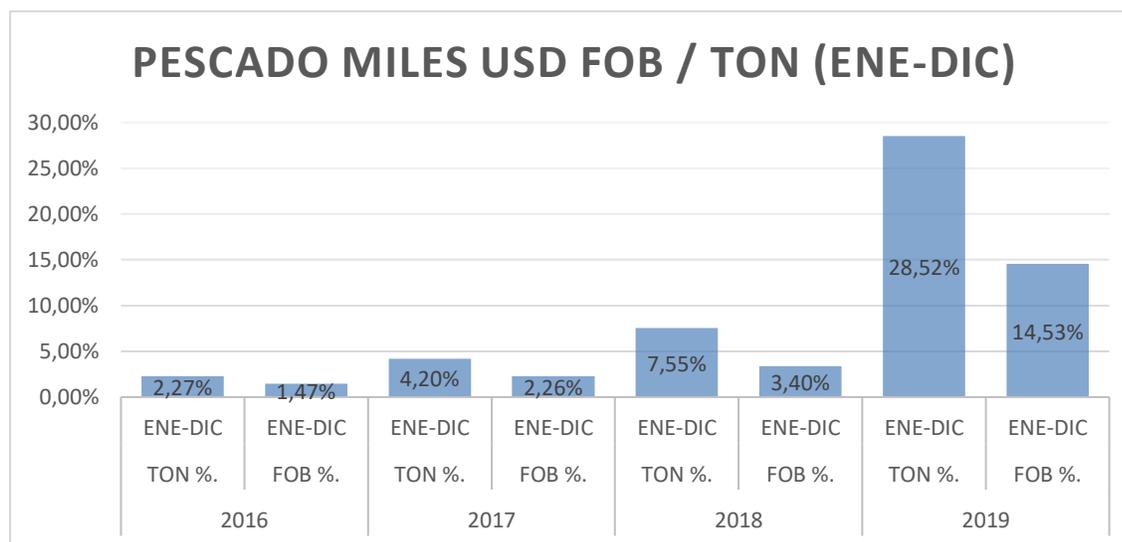
De este total porcentual y en toneladas se atribuye que, el nicho de partes del pez para el consumo humano es casi mínimo. Exponiendo que por lo general estas se utilizan ya sea para la elaboración de harina de pescado o para la industria farmacéutica en algunos casos.

Tabla 1

PAIS	AÑO	Nombres de medidas	MONITOREO	Valores de medidas
CHINA	2016	TON %.	ENE-DIC	2,27%
CHINA		FOB %.	ENE-DIC	1,47%
CHINA		TON	ENE-DIC	1.163
CHINA		FOB	ENE-DIC	2.267
CHINA	2017	TON %.	ENE-DIC	4,20%
CHINA		FOB %.	ENE-DIC	2,26%
CHINA		TON	ENE-DIC	2.409
CHINA		FOB	ENE-DIC	3.644
CHINA	2018	TON %.	ENE-DIC	7,55%
CHINA		FOB %.	ENE-DIC	3,40%
CHINA		TON	ENE-DIC	4.247
CHINA		FOB	ENE-DIC	7.034
CHINA	2019	TON %.	ENE-DIC	28,52%
CHINA		FOB %.	ENE-DIC	14,53%
CHINA		TON	ENE-DIC	15.243
CHINA		FOB	ENE-DIC	27.290

Figura 2

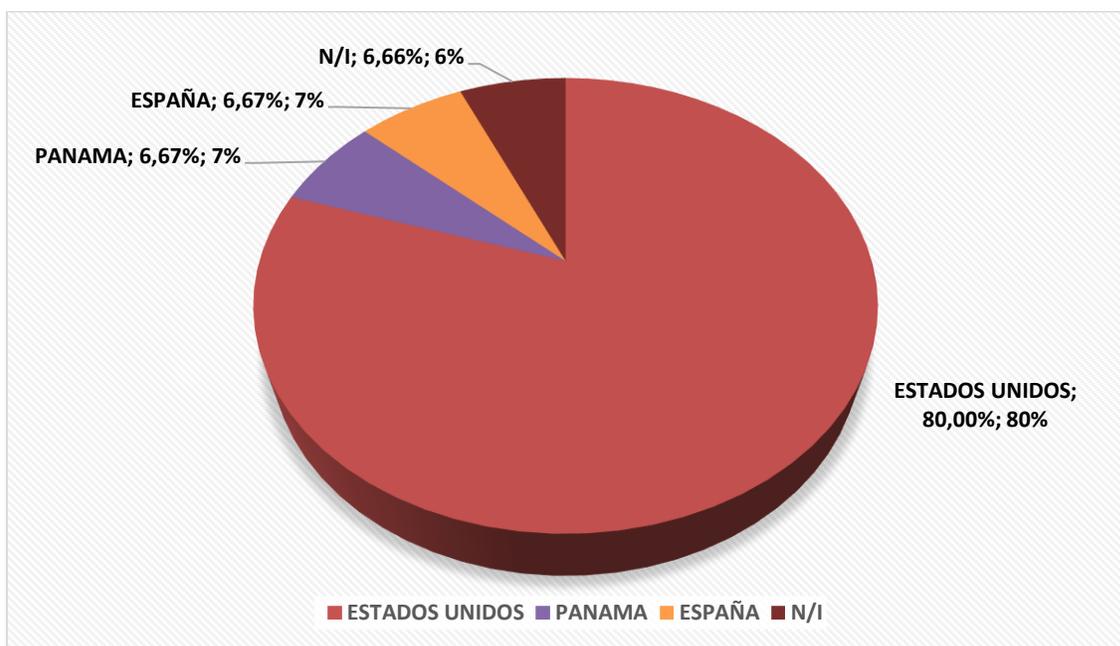
Evolución de las exportaciones de pescado 2016-2019



Fuente: PRO ECUADOR, (2011)

2.1.4 Exportaciones de desperdicios de pescado por país

La exportación de desperdicios de pescado está clasificada en la partida arancelaria 0303.9900 -Los demás pescados, excepto los despojos comestibles de pescado de la subpartida 0303.900. Todos ellos contienen proteínas de gran calidad, lípidos con ácidos grasos, vitaminas y minerales. En la siguiente figura se podrá evidenciar de forma porcentual lo que representa cada país de destino de exportación con el que se ha declarado bajo la partida arancelaria correspondiente a despojos de pescado.

Figura 3*Exportaciones por país.*

De acuerdo a la figura 3, en el 2022 se exportó un total de 17.188,64 kilos de los distintos productos que engloba la partida arancelaria correspondiente para la exportación de las vejigas natatorias. El país al que más se ha exportado es a Estados Unidos quien representa el 80% de toda la demanda exportable

En el 2021 las exportaciones en Ecuador crecieron un 26.67% con respecto al 2020. Representando un 25.17% del PIB saldo positivo. Al finalizar este año la balanza comercial fue positiva, aunque las importaciones crecieron las exportaciones lo hicieron igual manera dando como resultado una tasa de cobertura del 103.94%. Si se comparan los resultados en la balanza comercial del 2021 con el 2020 se puede evidenciar que pese a que el no son resultados negativos

existe un decrecimiento de 2133.9 millones de euros en el 2020 a 855.7 millones de euros en 2021 (Macro, 2021).

2.1.5 Tratado de libre comercio entre Ecuador y China

El 3 de enero del 2023 en boletín de la página oficial del Gobierno Ecuatoriano constaba lo siguiente: concluye exitosamente negociación del acuerdo comercial entre Ecuador y China.

En el desarrollo de la noticia se puntualizaba que luego de las rondas de negociación y de decenas de reuniones técnicas; ambos países, Ecuador y China, concluyeron exitosamente el proceso de negociación para la firma de un tratado de libre comercio (PROECUADOR, 2023).

Este tratado tiene como fin la reducción de aranceles, disciplinas como reglas de origen, mejoras en procesos aduaneros y facilitación de comercio, protocolos sanitarios y fitosanitarios, defensa comercial, reducción de obstáculos técnicos al comercio, cooperación para la inversión, promoción del comercio electrónico, competencia, transparencia, solución de diferencias y cooperación económica (PROECUADOR, 2023).

Se conseguiría un acceso preferencial para el 99% de las exportaciones que actualmente se realizan de Ecuador a China, destacando productos agrícolas y agroindustriales. Esto abrirá puertas para la exportación de productos no tradicionales que están dentro de la oferta exportable del Ecuador a 1.400 millones de consumidores chinos. La reducción del porcentaje de impuestos será de forma progresiva con el pasar de los años de 3% a 2.5% cada 5 años. Como lo podemos observar en el cuadro a continuación en la que se especifica las partidas correspondientes a los demás pescados, excepto los despojos comestibles de la subpartida 0303.9, la misma que sería utilizada para la clasificación de los despojos del pescado la razón de esta investigación puntualmente la exportación de vejiga natatoria hacia China. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y pesca, 2023)

Partida arancelaria buche de pescado

Figura 4

No.	Código SA 2021	Descripción del artículo	Arancel Base (%)	Categoría	Año 1 (%)	Año 2 (%)	Año 3 (%)	Año 7 (%)	Año 20 (%)	Año 21 (%)
272	0303.9900	--Otro	7	A0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Tratado de Libre Comercio Ecuador-China, (2023).

3.1.1 Marketing Mix

3.1.1.2 Producto

La vejiga natatoria o más conocida como buche de pescado, tal como se mencionó antes, es tratada como un desperdicio en conjunto con las escamas, tripas y espinas del pescado.

De acuerdo a lo indicado en la entrevista al señor Lobato, la vejiga puede ser obtenida de distintas especies: corvina, pez gato, pámpano, entre otros. Estos peces se obtendrán de la pesca artesanal, la cual utiliza distintas formas de captura, como el trasmallo y la pesca por anzuelo. Con el objetivo de comercializar el buche con fines alimenticios para el mercado chino específicamente. De esta manera se contribuirá al medio ambiente y se aplicará la teoría propuesta, de la reutilización y nulos desperdicios.

3.1.1.3 Precio

Además, agrego el señor Lobato que el precio de venta local oscila entre \$30.00 y \$70.00 USD por kilo.

Este precio será negociado de acuerdo a la especie considerando su tamaño y color obtenido al momento del secado.

3.1.1.4 Plaza

La empresa estará ubicada en la Avenida Narcisa de Jesús, vía que tiene conexión con la Avenida Perimetral, misma que lleva al puerto de Guayaquil para la distribución y posterior viaje hasta Shanghái.

A su vez se ofrecerá la opción de envíos aéreos desde la avenida Narcisa de Jesús, la cual se encuentra a 20 minutos del aeropuerto.

3.1.1.5 Promoción

Visita a la ciudad de Shanghái con fines comerciales. Presencia en las ferias internacionales que se dan en relación al sector pesquero. A nivel local, asesoría y participación en eventos promocionados por PRO ECUADOR.

Se creará una página web donde se exponga la trazabilidad y detalles del producto.

3.2.1 Análisis FODA

3.2.1.2 Fortalezas

- Disponibilidad del producto.
- Costos relacionados con el producto.
- Apoyo del gobierno e incentivos a la exportación.
- Óptimas condiciones del clima en todo el año.

3.2.1.3 Debilidades

- Empresa nueva en el mercado.
- Dependencia de los pescadores para la obtención del producto.
- No existe mercado local para el consumo del producto.
- Inversión limitada por presupuesto ajustado a la operación.

3.2.1.4 Oportunidades

- Beneficios arancelarios.
- Mercado ampliamente extenso por desarrollar.
- Diversificación de mercado una vez se apertura.

3.2.1.5 Riesgos

- Factores climáticos que afecten la pesca (el niño/la niña).
- Ruptura de acuerdos comerciales.
- Falta de apoyo gubernamental.
- Vías de acceso y traslado de carga en mal estado.

3.3.1 Directrices de la empresa

3.3.1.1 Misión

Ofrecer un producto que cumpla con los estándares de los mercados internacionales, buscando el desarrollo de la institución, colaboradores y ser un aporte a la economía ecuatoriana.

3.3.1.2 Visión

Ser la empresa que lidere la exportación de buche de pescado en América Latina, en los primeros 5 años de su creación.

3.3.1.3 Valores organizacionales

Se buscará cumplir con la promesa de calidad y servicio, enfocados en los siguientes valores:

Responsabilidad: ser responsables con nuestros clientes internos y externos, con los internos en tener un ambiente laboral sano compartiendo toda una misma visión; con los externos velar porque nuestros productos sean de la mejor calidad siempre.

Confianza: compromiso de generar vínculos a largo plazo con nuestro equipo de trabajo y nuestros clientes finales.

Sentido de urgencia: buscando siempre fortalecer nuestra logística interna e internacional para cumplir con nuestros clientes finales en el tiempo adecuado.

Puntualidad: dentro de la organización y la promesa de entregar los pedidos a tiempo, marcando tendencia y enlazando al sentido de urgencia.

3.3.1.4 Ventaja Competitiva

Moraes, (2018) señala que, de acuerdo a la teoría de Porter, cualquier estrategia de empresa es generar un valor diferenciado para sus compradores, que sea más elevado del costo que implica generar el producto. Es por esto que, se debe analizar el valor obtenido y no el costo.

3.3.1.5 Plan para lograr una ventaja competitiva

Adicional Moraes indica, en el mercado existen tres estrategias a aplicar en el mercado:

1. Liderazgo en costos.
2. La diferencia del producto.
3. Enfoque

Liderazgo en costos, se define como la capacidad de que la empresa pueda ofrecer un producto a un precio más competitivo del que sus competidores.

Diferencia del producto, ofrecer un producto con las mismas características, pero con un factor diferenciador. Es más atractivo para el comprador u ofrece algo distinto que en los demás no existe.

La estrategia aplicar para esta investigación fue la ventaja competitiva en base a liderazgo en costos. Esta oportunidad se hará posible por los costes tanto de obtención de la materia prima como del transporte interno. Se buscará concretar costos en base al peso y calidad del producto

final con los pescadores y de igual forma se negociarán costos relacionados con el transporte interno, costo de exportación transporte internacional se buscará la opción más competitiva lo que reduzca el costo inmerso en el producto o se dará la facilidad para que el importador negocie el transporte internacional de ser el caso.

En corto plazo se buscará fortalecer la marca con la diferenciación de nuestras especies, como proyecto será implementar la acuicultura para el desarrollo, crecimiento y venta de los peces desde las piscinas hasta el plato del comensal.

3.3.1.6 Constitución de la Empresa

Se define: Concepto, características, nombre y domicilio. De acuerdo a la Codificación de acuerdos de compañías (1999).

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar. Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta,

circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima (pp.27-28).

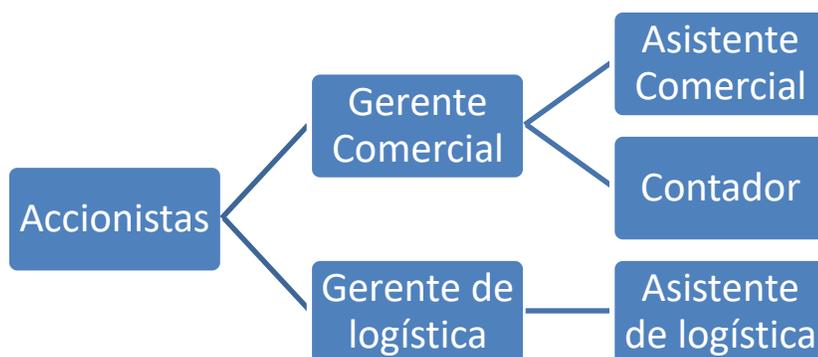
En este orden de ideas se definirá:

1. El nombre de la empresa: Buche del Pacifico S.A.
2. Domicilio: Ciudad de Guayaquil
3. Objetivo: Exportar de buche de pescado
4. Actividad mercantil: Exportar productos de origen animal (buche de pescado) bajo el marco de la ley permitido.
5. Capital social: \$75.713.54 (SESENTA MIL SETESIENTOS TRECE DOLARES CON CINCUENTA Y CUATRO CENTAVOS) saldo dividido entre cada accionista.

3.3.1.7 Organigrama de la empresa

Figura 5

Organigrama de la empresa



3.3.1.8 Funciones y Responsabilidades

3.3.1.8.1 Gerente Comercial

Perfil encargado de velar por generar y mantener relaciones comerciales a largo plazo. Buscando siempre la satisfacción de los clientes por los productos entregados. Buscará negociaciones con clientes potenciales de forma continua. Tendrá a su cargo un Asistente Comercial y el Contador.

3.3.1.8.2 Funciones asignadas del Gerente Comercial

- Optimizar recursos.
- Controlar la calidad de las materias primas.
- Implementar estrategias comerciales.
- Reportar el inventario para la exportación.

3.3.1.8.3 Gerente de Logística

Planificar, supervisar y tener la trazabilidad del transporte local e internacional. Buscando siempre cumplir con un de los valores de la empresa la puntualidad. Tendrá a su carga un Asistente de Logística.

3.3.1.8.4 Funciones del Gerente de Logística:

- Evaluar y contratar el Agente de aduana y de carga internacional.
- Trazabilidad y control de los procesos de exportación del producto.

3.3.1.8.5 Asistente Comercial

Perfil con la capacidad de administrar y desarrollar una cartera de clientes con el fin de incrementar las ventas de forma sostenida.

3.3.1.8.6 Funciones del Asistente Comercial:

- Dar asistencia en los procesos de optimización de recursos
- Revisión y control de calidad del producto
- Generar informe semanal de stock

3.3.1.8.7 Asistente de Logística

Estará encargado de coordinar, direccionar y gestionar con los proveedores de transporte interno e internacional del producto.

3.3.1.8.9 Funciones del Asistente de Logística:

- Seguimiento de la carga desde que se carga en la playa hasta que se entrega en la bodega.
- Comunicación y seguimiento con el Agente de aduana y de embarques.
- Generación de los documentos para la exportación.

3.3.8.10 Contador

Tendrá la responsabilidad de gestionar pagos a proveedores y de cobrar a los clientes, además de gestionar la parte contable de la empresa.

Funciones del Contador:

- Presupuestar costos y gastos de la empresa y elaborar estados financieros.
- Realizar las declaraciones de impuestos exigidas por ley.
- Pago de sueldos y demás beneficios.

3.4.1 Base legal

La constitución de la compañía se establecerá mediante a la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, de acuerdo a lo que indica el Art. 146 de la ley de compañías.

“La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción.”

3.4.1.1 Aspectos Legales:

- Tener RUC asignado por el SRI.
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
- Permiso del Ministerio de Salud Pública.
- Permiso de Funcionamiento y Patente Municipal.
- Inscripción patronal de la empresa en el IESS.

3.4.1.2 Aspectos Tributarios:

- Comprobantes de Venta.
- Comprobantes de Retención.
- Documentos Complementarios.

3.4.1.3 Patente municipal y permiso de funcionamiento

Requisitos únicos para la obtención de Registro de Patente Municipal:

1. Certificado provisional o definitivo emitido por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.
2. La última actualización del RUC. En el caso de inicio de actividades, las personas jurídicas deberán presentar la Escritura de Constitución correspondiente, así como el nombramiento del representante legal (vigente) y la cédula de ciudadanía y certificado de votación del mismo.
3. Declaración del Impuesto a la Renta y, a las personas no obligadas a declarar este impuesto, las declaraciones del Impuesto al Valor Agregado, del último ejercicio económico exigible.

Este requisito no será necesario en el caso de inicio de actividades por parte de la persona natural o jurídica.

4. Formulario “Solicitud para Registro de Patente Municipal” (No es necesario comprar la Tasa de Trámite Municipal para el pago de Patente, ya que este valor se recaudará con la liquidación de dicho impuesto).
5. Sólo en el caso de que la persona natural o jurídica ejerza el comercio en varios cantones, deberá presentar el desglose de ingresos por cantón firmado por un contador.
6. Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su fotocopia de cédula de ciudadanía y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio.

3.4.1.4 Permiso de funcionamiento

Figura 6

Permiso de funcionamiento.



Fuente: Datos obtenidos de la página web del Ministerio de Gobierno, (2018).

3.4.1.5 Inscripción patronal de la empresa en el IESS

De acuerdo al IESS (2018), se debe cumplir con las siguientes obligaciones.

Inscripción del trabajador con relación de dependencia

El empleador está obligado a registrar al trabajador o servidor a través de la página web del IESS mediante el aviso de entrada, desde el primer día de labor, dentro de los quince días siguientes al inicio de la relación laboral o prestación de servicios, según corresponda.

Pago de aportes

Para el cálculo del aporte de los trabajadores con relación de dependencia, se entiende como materia gravada a todo ingreso regular y susceptible de apreciación pecuniaria percibido por el trabajador, que en ningún caso será inferior a la establecida por el IESS. El pago se realiza dentro de los 15 días posteriores al mes que corresponda.

Rubros del Salario de aportación

Para el cálculo de las aportaciones y contribuciones del seguro general obligatorio se considera: todo ingreso regular susceptible de apreciación pecuniaria; es decir, todo lo que se entregue al trabajador para libre disponibilidad (s-p).

3.5.1 Proyección de ventas

3.5.1.1 Proyección de venta anual

Tabla 2

Proyección de ventas anuales.

Detalles	Unidades mensuales	Unidades anuales	Precio de venta unidad	Ventas anuales
Buche de corvina	200	2400	\$	
(Kilogramos)			70,00	\$168.000,00
Buche de	100	1200	\$	\$
pámpano			60,00	72.000,00
(Kilogramos)				
Buche de bagre	50	600	\$	\$
(Kilogramos)			50,00	30.000,00
	350	4200	\$	
			130,00	\$270.000,00

Tabla 3*Proyección de ventas a 5 años*

Detalles	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Buche de corvina	\$		\$	\$
(Kilogramo)	176.400,00	\$182.400,00	188.400,00	194.400,00
Buche de pámpano	\$	\$	\$	\$
(Kilogramo)	76.200,00	79.200,00	82.200,00	85.200,00
Buche de bagre	\$	\$	\$	\$
(Kilogramo)	32.100,00	33.600,00	35.100,00	36.600,00
Total	\$		\$	\$
	284.700,00	\$295.200,00	305.700,00	316.200,00

3.5.1.2 Inversión sitio físico

Al ser una *start up* la empresa no invertirá en un terreno o edificio, no obstante, se alquilará un galpón en el que se realizarían las siguientes actividades:

- Oficinas administrativas, tres oficinas en total para cada departamento de la empresa.
- Se destinará un espacio abierto al sol para el secado del buche (en caso de ser necesario)
- Se destinará un lugar específico para realizar el empacado al vacío del producto y el embalaje final de la carga.

En los siguientes cuadros se detallan los activos que la empresa adquirirá para empezar el negocio:

Tabla 4*Detalle de muebles de oficina*

Detalle	Valor unitario	Cantidad	Total
Muebles de oficina			
Escritorios	\$ 180,00	4	\$ 720,00
Sillas de oficina	\$ 70,00	4	\$ 280,00
Total			\$ 1.000,00

Tabla 5*Detalle de equipos de oficina*

Detalle	Valor unitario	Cantidad	Total
Equipos de oficina			
Acondicionador de aire	\$ 750,00	2	\$ 1.500,00
Total			\$ 1.500,00

Tabla 6*Detalle de equipos para la producción*

Detalle	Valor	Cantidad	Total
	unitario		
Equipos para la producción			
Maquina empacadora al vacío	\$ 2.500,00	2	\$ 5.000,00
Congeladores	\$ 1.700,00	2	\$ 3.400,00
Bolsas selladoras	\$ 9,50	200	\$ 1.900,00
Total			\$ 10.300,00

Tabla 7*Detalle de equipos de cómputo*

Detalle	Valor unitario	Cantidad	Total
Equipos de			
Computo			
Computadoras	\$ 750,00	3	\$
portátiles			2.250,00
Total			\$
			2.250,00

Tabla 8*Detalle de vehículos*

Detalle	Valor unitario	Cantidad	Total
Vehículos			
Camioneta	\$	1	\$ 30.000,00
	30.000,00		
Total			\$ 30.000,00
Total de activos			\$ 45.050,00
fijos			

3.5.1.3 Balance personal

Tabla 9

Detalle de sueldos del año 1 al 5 (1)

Detalle	Cantidad	Ingreso	Año 1	Año 2
		Mensual		
Gerente	1	\$	\$	\$
Comercial		1.200,00	14.400,00	14.400,00
Gerente	1	\$	\$	\$
Logístico		1.200,00	14.400,00	14.400,00
Contador	1	\$	\$	\$
		750,00	9.000,00	9.000,00
Asistente	1	\$	\$	\$
comercial		450,00	5.400,00	5.400,00
Asistente	1	\$	\$	\$
logístico		450,00	5.400,00	5.400,00
Total			\$	\$
			48.600,00	48.600,00

Tabla 10*Detalle de sueldos del año 1 al 5 (2)*

Detalle	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente Comercial	\$	\$	\$
	15.600,00	15.600,00	18.000,00
Gerente logístico	\$	\$	\$
	15.600,00	15.600,00	21.000,00
Contador	\$	\$	\$
	10.800,00	10.800,00	12.000,00
Asistente comercial	\$	\$	\$
	7.200,00	7.200,00	9.600,00
Asistente logístico	\$	\$	\$
	7.200,00	7.200,00	9.600,00
Total	\$	\$	\$
	56.400,00	56.400,00	70.200,00

3.5.1.4 Balance de materiales e insumos de producción**Tabla 11***Detalle de bienes materiales e insumos varios*

Detalle	Valor	Total
	Mensual	Anual

Alquiler	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Agua	\$ 50,00	\$ 600,00
Energía eléctrica	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
Publicidad	\$ 1.300,00	\$ 15.600,00
Suministros de oficina	\$ 70,00	\$ 840,00
Suministros de limpieza	\$ 50,00	\$ 600,00
Plan celular	\$ 35,00	\$ 420,00
Total	\$ 2.955,00	\$ 35.460,00

3.6.1 Proceso de exportación de buche de pescado Ecuador a China

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador conocido por sus siglas SENA, presenta los siguientes pasos que se deben cumplir previos a realizar una exportación:

1. Obtención del certificado digital para firma electrónica token.

Mediante:

Security data: www.securitydata.net.ec

Registro civil: www.registrocivil.gob.ec

2. Instalación del Ecuapass.

Para tal efecto se cuenta con un navegador basado en Mozilla Firefox, permite instalar y configurar complementos necesarios de JAVA, Flash Player y PKI automáticamente, a fin de poder acceder a Ecuapass de manera inmediata.

3. Registro de exportador sistema informático aduanero.

Las personas naturales o jurídicas ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país deben registrarse como exportador en el sistema Ecuapass.

4. Conocer restricciones de productos a exportar.

Para conocer si el producto a exportar este sujeto a restricciones o es de prohibida exportación s ingresa a la consulta del arancel, ubicada en el sistema Ecuapass

5. Tramite de despacho de Exportación.

Tomando como referencia el punto número cuatro; para que la exportación pueda ser efectiva. La posición arancelaria a considerar es la 0303.0099; misma que consta en el Ministerio de producción, Comercio exterior, inversiones y pesca. Refiere que para la exportación de partes para el consumo humano se requiere cumplir con el Certificado Sanitario de Exportación que se detalla a continuación:

Tabla 12

Emisión y reemisión de certificados sanitarios para la exportación de productos acuícolas y pesqueros

No.	Institución	Código de documento	Documento
-----	-------------	---------------------	-----------

1.	SCI- MPCEIP	130-012-REQ	Certificado Sanitario de Exportación (China) Consumo Humano
----	----------------	-------------	--

Una vez cumplido con todo lo indicado anteriormente, de acuerdo a la SENAE el proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema Ecuapass, la misma que puede estar acompañada de una factura o proforma y documentos con los que se cuente previo al embarque.

Esta declaración crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignaran en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativos a la mercancía

Los documentos digitales que acompañan la DAE a través del ECUAPASS son:

1. Factura comercial original
2. Lista de empaque
3. Autorizaciones previas cuando el caso la amerite

Una vez la carga es aceptada ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se estiba en este sitio es registrada antes de su exportación.

Una vez se haga el envío el electrónico se indicará el canal de aforo designado, esto pueden ser:

- Documental
- Físico intrusivo
- Automático

En el canal de aforo documental, un funcionario revisará la documentación digitalizada y los datos electrónicos. Si no hubiese ninguna observación se realizaría el cierre del trámite.

En caso de observación se deberá subsanar la misma, una vez modificado el estado se procede a la salida autorizada y la mercadería podrá ser embarcada.

- Canal de aforo físico intrusivo, en este canal se realiza una inspección física y documental de la carga para verificar que se cumpla lo que se digitalizado en el sistema.
- Canal de aforo automático, en este canal de aforo la salida autorizada se da de forma inmediata, ya que la aduana establece de manera aleatoria que declarado es lo que se va a embarcar.

3.6.1.2 Etapa de PRE-EMBARQUE

Una vez realizado el envío electrónico por parte del exportador o, en su defecto; por parte de su agente de aduana, se registran los detalles de la carga y, una vez aceptada la orden de embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE); el exportador puede movilizar la carga al recinto aduanero correspondiente, donde se realizará el registro en zona primaria y posteriormente se embarcarán hacia su destino final. (Proecuador, 2023)

3.6.1.3 Etapa POST – EMBARQUE

Se deberán regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE) y así obtener la DAE definitiva, mediante un registro electrónico se finaliza el proceso de exportación para consumo (régimen 40). Con ello se obtiene la marca regularizada. El plazo que se tiene para realizar este proceso son 30 días posteriores al embarque. (Proecuador, 2023)

Este trámite requiere de los siguientes documentos:

- Copia de la factura comercial.
- Copia de la lista de empaque.
- Copia del certificado de origen.
- Copias no negociables de documento de transporte multimodal.

3.7.1 Exportación

3.7.1.1 Producto

Una vez habilitada la compañía como exportadora y cumpliendo los puntos indicados anteriormente, el siguiente paso es conseguir el producto exportable. La vejiga natatoria, según Según Cano et al. (2023) se define como un saco de paredes membranosas que derivan del intestino craneal embrionario. Está presente en los peces que cuentan con estructura ósea, más no en los cartilagosos. Dentro de la misma se pueden encontrar gases variables tales como, oxígeno, nitrógeno y dióxido de carbono (pg.2).

Figura 7*Vejiga natatoria*

De acuerdo con el señor Félix Lobato, de profesión pescador artesanal, con más 40 años en esta actividad, indica que no se puede conseguir tanta cantidad en un pescado de 10 libras. En el escenario más positivo, con un pez de este tamaño, el peso del buche a obtener oscila entre la media libra y un cuarto de libra. A su vez declara que dentro de la costa ecuatoriana existen empresas que se dedican al eviscerado. De manera particular los pescadores también extraen el buche y lo comercializan. Sin embargo, no es una actividad común, afirmó.

La franja costera del Ecuador tiene bosques, manglares y playas conformada por más de 2000 km. Con este vasto territorio y conociendo que existen pescadores que ya se dedican a la extracción y la comercialización de buche de pescado, podemos concluir que no será un problema conseguir el producto exportable. (Sacco, 2023)

Radicado en la provincia de Santa Elena, en el balneario de Ballenita, el señor Lobato indica que en la costa ecuatoriana la mayoría de las personas se dedican a la pesca con sus diferentes artes:

ecuatorianas: trasmallo, anzuelo. Pero a su vez es necesaria la inversión en cuanto a tecnología e industrialización refiere.

Con esta percepción profundizaba que, en cuanto a volumen y capacidad, la costa ecuatoriana dispone de todo lo que se necesita, pero la carencia del desarrollo tecnológico podría representar una debilidad para la extracción y comercialización de los buches de pescado.

Nosotros tenemos pesca todo el año, no hay limitaciones, a no ser por las vedas de las especies pelágicas (el atún y la sardina). Pero las demás especies como la corvina, el robalo y entre otras pueden ser muy bien aprovechadas indicaba él señor Lobato haciendo hincapié en que el recurso está a plena disposición para ser explotado de forma correcta y sostenible.

En el siguiente cuadro se muestran las especies de peces que habitan en las aguas

Tabla 13*Listado de los principales recursos desembarcados artesanalmente en Puerto Hondo*

Categorías de peces			
Peces pelágicos grandes	Nombre científico	Nombre científico	Nombre en Inglés
Familias			
Ariidae	Galeichtys peruvianus	Bagre lisa	Peruvian sea catfish
	Sciadeops troschilli	Boquilla	Chili sea catfish
Carangidae	Oligoplites altus (gunther)	Pámpano ó Voladora	Small mouthed leatherjacket
	Oligoplites mundus		
Centropomidae	Centropomus spp	Guadajo o Róbalo	White snook
	Cetropomu viridis lockington		
Eleotridae	Eleotris pict	Guavina	

Engraulidae	Anchoa panamensis	Pelada	Panama anchovy
Gerridae	Eucinostomus spp	Mojarra	Mojarra taca
Haemulidae	Pomadasys panamensis	Roncador	Panamanian gruntt
	Pomadasys macracanthus		
Mugilidae	Mugil curema	Lisa	
	Micropogonias spp	Tomo o corvinón	
Scianidae	Bairdeilla ensifera	Ratón	Swordspine croaker

3.7.1.2 Disponibilidad

En la entrevista realizada comenta el señor Lobato, "realizamos la pesca del día limpiamos el pez, se corta con cuidado y se extrae la vejiga". Una vez fuera se deja secar al sol, colgadas en los cordeles que generalmente se usan para secar la ropa. Esto sin colocar nada adicional, el resultado final es el buche de pescado seco listo para consumirse.

Figura 8

Buche de pescado ya extirpado



Cada pescador artesanal perteneciente a la comunidad de Ballenita aporta con una parte de su pesca del día; con lo recaudado se logra obtener el peso solicitado por el comprador local, mismo que actúa como intermediario para realizar la venta final a personas de origen asiático que residen en el país. Comentaba Félix Lobato, en cuanto refiere a la venta local.

En los mercados y puertos pesqueros existen personas que buscan y recolectan la vejiga natatoria, para procesarla y posteriormente ponerlas a la venta. Datos estadísticos no existen en la actualidad para describir la cantidad exacta por la informalidad con la que se vende este producto (Borhórquez, 2015).

3.7.1.3 Aporte nutricional

Este plato altamente valorado en China, al igual que la aleta de tiburón y el pepino de mar; por sus altos valores nutritivos, contiene grandes cantidades de proteínas, calcio, fósforo y colágeno. Cuando el "buche" ha sido bien almacenado durante un largo periodo de tiempo y se expone a la luz del sol, su textura se torna más dura y su color amarillo dorado se vuelve oscuro. Esto hace que sea más atractivo para los clientes, esto ayuda que el tiempo de su preparación se pueda expandir

para obtener mejor resultados en las sopas en las que generalmente se sirven. (Salguero y Vargas, 2018).

Es posible obtener, de lo que antes se consideraba un desperdicio vejiga natatoria, proteínas únicas comparadas con otras proteínas del pescado. Incluso, gelatina obtenida de la vejiga empieza a ser utilizada como una opción alterna al de la gelatina obtenida de los mamíferos (Martínez Alvarez, 2011).

Los asiáticos la utilizan para la preparación de una sopa conocida como *Seen Know*, una especie de caldo gelatinoso que, de acuerdo a las creencias chinas; puede dar potencia sexual, disminuir el colesterol y por su alto contenido de colágeno, rejuvenece la piel y mejora la circulación de la sangre (Comensal, 2015).

3.7.1.4 Tamaño de la vejiga natatoria

No es posible conseguir grandes cantidades de este producto, su extracción es limitada debido a su tamaño. No obstante, se lograría conseguir una relevante cantidad al recorrer estratégicamente la costa ecuatoriana, y pactar con las empresas que se dedican al eviscerado. En un pescado de 10 libras se podría conseguir un buche de media libra, de acuerdo a la experiencia Félix Lobato.

Dentro de las especies marinas, el peso del buche puede llegar a representar el 5% del peso del animal, mientras que, en las especies de agua dulce, el 7% (Borhórquez, 2015).

3.7.1.5 Proceso de secado

Existen dos formas, la primera consiste en extirpar la vejiga y dejarla secar al sol directamente sin añadir ningún ingrediente adicional. Debe mantenerse así de dos a tres días, con esto se tornará de un color dorado oscuro cuando esté totalmente seca.

La segunda es obtener el buche y aplicarle sal, lo que dará como resultado un producto final con un color dorado más tenue con tonos de blanco. Con el mismo periodo de tiempo que en el anterior proceso secado al sol, máximo por 3 días (Romero et. al., 2017).

3.7.1.6 Transporte integral punto a punto

3.7.1.6.1 Conservación

Una vez culminado el proceso de secado, la vejiga debe ser envasada inmediatamente, el envase que la contenga deber ser hermético para evitar la rehidratación del producto. Empacada al vacío podría durar algunos meses en conservación. El clima en donde se realice el secado es fundamental para el resultado final. Debe realizarse en un clima seco y salino, tal como la zona costera, ya que así se prolonga el tiempo para su consumo. De acuerdo se concluye en que el producto no necesita de refrigeración, sin embargo, los comerciantes solicitan el menor tiempo posible para la obtención del producto final. Conservando la frescura del alimento para su consumidor final. (Romero, et. al., 2019)

3.7.1.6.2 Embalaje y manipulación

Dependiendo de la demanda y la cantidad obtenida, al ser un producto en conserva, no necesita cumplir una cadena de frío. Romero y Satizabal (2019) puntualizan que cada vejiga deberá estar sellada al vacío en un papel plástico dispuesto para su mejor conservación. De acuerdo a estas especificaciones, el embalaje óptimo para el envío de la carga será en cartón, acompañado de un pallet sanitizado y fumigado para que pueda ser exportado.

3.7.1.6.3 Exportación definitiva

En este punto la negociación se encuentra pactada con el cliente final y establecido el tipo de incoterm a utilizar, para definir responsabilidades, costos y riesgos.

El transporte a convenir sería local en origen, despacho aduanal de exportación aérea y transporte internacional de carga aérea. En esta investigación se manejará el término de negociación CPT. De acuerdo a los incoterms 2020, el termino CPT o, por sus siglas en inglés *Carriage Paid To*, indica lo siguiente:

El vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido, es decir, se encarga de todos los gastos en origen, el despacho de exportación, el transporte principal y generalmente, gastos en destino.

El comprador asume el trámite de importación. El seguro no es obligatorio, por lo cual queda a decisión de este, y el riesgo es automáticamente transmitido al comprador una vez se carga la mercancía al primer medio de transporte contratado por el vendedor (TIBA, 2020).

Con los documentos habilitantes para la exportación, el agente de aduana que empezará con el trámite de la DAE (declaración aduanera de exportación). Para ello es necesario:

- Registro como operador de comercio exterior en el sistema Ecuapass.
- Declaración Aduanera de exportación.
- Factura Comercial.
- Ingreso de mercancías a Zona Primaria.
- Aforo de mercancías (en caso que aplique).
- Documento de transporte.
- Solicitud de corrección.

- Regularización de DAE

(Servicio Nacional de Aduana, 2021)

Con base al término de negociación se establecen los gastos en origen, cumpliendo con el correcto manipuleo y embalaje de la carga, utilizando los materiales óptimos para que el producto llegue a su destino final en las mejores condiciones. Contratar el servicio de un agente de aduana plenamente capacitado para el despacho de la exportación y a su vez contratar el servicio de transporte internacional, que en este caso será vía aéreo.

3.8.1 Transporte internacional

3.8.1.1 Medio de transporte aéreo

Ha sido seleccionado este medio, ya que el tiempo de obtención del producto es un factor determinante para los compradores chinos. Estos buscan que el buche sea lo más fresco posible una vez se haya extirpado del pescado hasta que llegue a destino.

3.8.1.2 Tiempo de tránsito internacional

El tiempo de tránsito desde el aeropuerto de Guayaquil hasta el aeropuerto de Shanghái en promedio de entre cinco a ocho días.

3.8.1.3 Seguro de carga internacional

El seguro de carga es opcional. Lo recomendable es que se utilice una póliza internacional que cubra a la carga de algún evento fortuito, de acuerdo las condiciones establecidas entre las partes.

CAPITULO III

Determinar la viabilidad del proyecto a través del análisis financiero

4.1.1 Viabilidad del proyecto

Mediante el uso de ratios y proyecciones en el tiempo en el presente capítulo se realizará un análisis financiero para así determinar la viabilidad del proyecto. Los montos y escenarios son supuestos para el análisis de los mismo, los costos fueron tomados en referencia al valor real de mercado buscando brindar resultados más apegados a la realidad. Es importante recalcar que, en todo proyecto la proyección de: costos, ventas y utilidad. Son fundamentales para que se lleve a cabo, plantear el peor de los escenarios es la mejor manera de prever algún descuadre de valores y contingente a este en el tiempo.

Se realizarán los siguientes análisis:

- Análisis financiero del proyecto.
- Financiamiento de la inversión.
- Tabla de amortización.
- Presupuesto de costo de la operación.
- Presupuesto de ingresos.
- Proyección de estados financieros.
- Balance general final a 5 años.
- Evaluación financiera del proyecto.
- Análisis de rentabilidad.
- Análisis de los índices financieros.

4.1.2 Análisis financiero del proyecto

Tabla 14

Inversión total

Inversión total	\$	
		109.381,54
Activos fijos	\$	
		45.050,00
Gastos pagados por anticipado	\$	
		2.500,00
Capital de trabajo	\$	
		61.831,54

Tabla 15

Inversión total porcentual

Inversión Total			100%
Financiamiento	\$	29.108,00	27%
Aporte Propio	\$	80.713,54	74%

4.1.3 Financiamiento de la inversión

Tabla 16

Financiamiento de la inversión monto

Monto	\$
	29.108,00
Tasa	\$
	0,15
Plazo (años)	\$
	3,00

Tabla 17

Financiamiento de la inversión periodos

Periodos (meses)		36
Cuota mensual	\$	808,56
Cuota anual	\$	9.702,67

4.1.4 Tabla de amortización

Tabla 18

Amortización

Periodo	Pago Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo principal
0				29108,00
1	717,475556	91,08	808,555556	28299,44
2	717,475556	91,08	808,555556	27490,89
3	717,475556	91,08	808,555556	26682,33
4	717,475556	91,08	808,555556	25873,78
5	717,475556	91,08	808,555556	25065,22
6	717,475556	91,08	808,555556	24256,67
7	717,475556	91,08	808,555556	23448,11
8	717,475556	91,08	808,555556	22639,56
9	717,475556	91,08	808,555556	21831,00
10	717,475556	91,08	808,555556	21022,44
11	717,475556	91,08	808,555556	20213,89
12	717,475556	91,08	808,555556	19405,33
13	717,475556	91,08	808,555556	18596,78
14	717,475556	91,08	808,555556	17788,22
15	717,475556	91,08	808,555556	16979,67

16	717,475556	91,08	808,555556	16171,11
17	717,475556	91,08	808,555556	15362,56
18	717,475556	91,08	808,555556	14554,00
19	717,475556	91,08	808,555556	13745,44
20	717,475556	91,08	808,555556	12936,89
21	717,475556	91,08	808,555556	12128,33
22	717,475556	91,08	808,555556	11319,78
23	717,475556	91,08	808,555556	10511,22
24	717,475556	91,08	808,555556	9702,67
25	717,475556	91,08	808,555556	8894,11
26	717,475556	91,08	808,555556	8085,56
27	717,475556	91,08	808,555556	7277,00
28	717,475556	91,08	808,555556	6468,44
29	717,475556	91,08	808,555556	5659,89
30	717,475556	91,08	808,555556	4851,33
31	717,475556	91,08	808,555556	4042,78
32	717,475556	91,08	808,555556	3234,22
33	717,475556	91,08	808,555556	2425,67
34	717,475556	91,08	808,555556	1617,11
35	717,475556	91,08	808,555556	808,56
36	717,475556	91,08	808,555556	0,00

4.1.5 Presupuesto de costos de la operación

En las tablas a continuación se presentará el número de unidades mensuales y anuales estimadas a venderse y su costo por kilo. El presupuesto de costos nos ayudara a proyectar el costo de las unidades y las que son necesarias para obtener la rentabilidad de forma mensual y anual.

Tabla 19

Presupuesto de costos de operación (1)

Producto	Unidades mensuales	Unidades anuales	Costo por kilo	Ventas anuales
Buche de corvina	200	2400	30	\$ 72.000,00
(Kilogramo)				
Buche de pampano	100	1200	25	\$ 30.000,00
(Kilogramo)				
Buche de bagre	50	600	20	\$ 12.000,00
(Kilogramo)				
Total	350	4200	\$	\$ 114.000,00
			55,00	

Tabla 20

Presupuesto de costos de la operación (2)

Descripción	Cantidad	Ingreso	Total anual
		mensual	
Operadores	2	\$450 + benf de ley	\$ 13.912,20
Total			\$ 13.912,20

Tabla 21*Presupuesto de costos de la operación (3)*

Productos	Unidades	Unidades	Costo	Total anual
	mensuales	anuales	unitario	
Empaque del producto	350	4200	\$ 0,90	\$ 3.780,00

4.1.6 Presupuesto de ingresos

A continuación, se presentará la proyección de los ingresos anuales y el número de unidades de buche de pescado necesarios para conseguir dichos ingresos. Con la proyección de ingresos se podrá determinar la rentabilidad futura del proyecto.

Tabla 22

Presupuesto de ingresos (1)

Detalle	Unidades mensuales	Unidades anuales	Precio de venta unidad	Venta anuales
Buche de corvina (Kilogramo)	200	2400	\$ 70,00	\$ 168.000,00
Buche de pampano (Kilogramo)	100	1200	\$ 60,00	\$ 72.000,00

Buche	50	600	\$	\$
de bagre			50,00	30.000,00
(Kilogra				
mo)				
Total	350	4200	\$	\$
			130,00	270.000,00

Tabla 23*Presupuesto de ingresos (2)*

Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$	\$	\$	\$ 194.400,00
176.400,00	182.400,00	188.400,00	
\$	\$	\$	\$ 85.200,00
76.200,00	79.200,00	82.200,00	
\$	\$	\$	\$ 36.600,00
32.100,00	33.600,00	35.100,00	
\$	\$	\$	\$ 316.200,00
284.700,00	295.200,00	305.700,00	

4.1.7 Proyección de estados financieros

4.1.7.1 Estado de pérdidas y ganancias a 5 años

Tabla 24

Estado de pérdidas y ganancias a cinco años.

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$				\$316.200,00
	270.000,00	\$284.700,00	\$295.200,00	\$305.700,00	
Costos Fijos	\$				\$145.126,96
	131.992,20	\$135.160,01	\$138.403,85	\$141.725,55	
Costos Variables	\$	\$	\$	\$	\$ 19.131,50
	17.400,00	17.817,60	18.245,22	18.683,11	
Total de Costos	\$				\$164.258,46
	149.392,20	\$152.977,61	\$156.649,08	\$160.408,65	
Utilidad bruta	\$				\$151.941,54
	120.607,80	\$131.722,39	\$138.550,92	\$145.291,35	
(-) Gastos	\$	\$	\$	\$	\$ 70.200,00
Administrativos	48.600,00	48.600,00	56.400,00	56.400,00	
(-) G. Generales	\$	\$	\$	\$	\$ 19.857,18
y ventas	18.060,00	18.493,44	18.937,28	19.391,78	
(-) Depreciación	\$	\$	\$	\$	\$ 8.260,00
y amortización	9.510,00	9.510,00	9.510,00	8.260,00	

Total de Gastos	\$	\$	\$	\$	\$ 98.317,18
	76.170,00	76.603,44	84.847,28	84.051,78	
Utilidad	\$	\$	\$	\$	\$ 53.624,36
operative	44.437,80	55.118,95	53.703,64	61.239,57	
(-) G.	\$	\$	\$		
Financieros	1.092,96	1.092,96	1.092,96		
Utilidad antes de	\$	\$	\$	\$	\$ 53.624,36
participación	43.344,84	54.025,99	52.610,68	61.239,57	
(-) Participación	\$	\$	\$	\$	\$ 8.043,65
de trabajadores	6.501,73	8.103,90	7.891,60	9.185,94	
(15%)					
Utilidad antes de	\$	\$	\$	\$	\$ 45.580,71
impuestos	36.843,11	45.922,09	44.719,08	52.053,63	
(-) impuesto a la	\$	\$	\$	\$	\$ 11.395,18
renta (22 y 25%)	8.105,49	10.102,86	9.838,20	13.013,41	
UTILIDAD	\$	\$	\$	\$	\$ 34.185,53
NETA	28.737,63	35.819,23	34.880,88	39.040,23	

Vehículos	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
(-) Depreciación acumulada	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	9.510,00	9.510,00	9.510,00	8.260,00	8.260,00
Total activos No Corrientes	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	45.050,00	35.540,00	26.030,00	16.520,00	8.260,00	-
Total activos	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	109.821,54	143.463,72	173.179,83	197.881,08	241.390,85	272.815,87
Pasivos Corrientes	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	14.607,21	18.206,76	17.729,80	22.199,34	19.438,83
Participación trabajadores por pagar		\$	\$	\$	\$	\$
		6.501,73	8.103,90	7.891,60	9.185,94	8.043,65
Impuestos por pagar		\$	\$	\$	\$	\$
		8.105,49	10.102,86	9.838,20	13.013,41	11.395,18
Pasivos No corrientes	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	29.108,00	19.405,33	9.702,67	0,00	-	-
Préstamo bancario	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	29.108,00	19.405,33	9.702,67	0,00	-	-
Total Pasivos	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	29.108,00	34.012,54	27.909,42	17.729,80	22.199,34	19.438,83
Patrimonio						

Capital social	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	80.713,54	80.713,54	80.713,54	80.713,54	80.713,54	80.713,54
Utilidad del ejercicio	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	28.737,63	35.819,23	34.880,88	39.040,23	34.185,53
Utilidades retenidas			\$	\$	\$	\$
			28.737,63	64.556,86	99.437,74	138.477,97
Total patrimonio	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	80.713,54	109.451,17	145.270,40	180.151,28	219.191,51	253.377,03
Total pasivos + patrimonio	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	109.821,54	143.463,71	173.179,82	197.881,08	241.390,85	272.815,87

Los estados financieros revisados hasta ahora permiten tener una radiografía de la situación en la que se proyecte esta la empresa basados en los escenarios propuestos. Conociendo de esta manera lo que a la empresa le costaría el producto por kilo y la venta esperada anualmente, estableciendo cuales serían los ingresos, costos y obligaciones en el balance y a su vez realizando la predicción de la utilidad neta por año expuesta en el estado de pérdidas y ganancias. Con ello se da pie a las evaluaciones financieras proyectadas y finalmente al análisis de rentabilidad del ejercicio.

4.1.8 Evaluación financiera del proyecto

4.1.8.1 Flujo de caja a 5 años

Tabla 26

Flujo de caja a 5 años (1).

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$	\$	\$	\$	\$
		270.000,00	284.700,00	295.200,00	305.700,00	316.200,00
Egresos						
(-) Costos de producción		\$	\$	\$	\$	\$
		131.992,20	135.160,01	138.403,85	141.725,55	145.126,96
(-) Gastos Administrativos		\$	\$	\$	\$	\$
		48.600,00	48.600,00	56.400,00	56.400,00	70.200,00
(-) G. Generales y ventas		\$	\$	\$	\$	\$
		35.460,00	36.311,04	37.182,50	38.074,89	38.988,68
(-) G. Financieros		\$	\$	\$		
		1.092,96	1.092,96	1.092,96		
(-) Impuestos		0	\$	\$	\$	\$
			8.105,49	10.102,86	9.838,20	13.013,41

(-)	0	\$	\$	\$	\$
Participación de utilidades	6.501,73	8.103,90	7.891,60	9.185,94	
Inversiones	\$				
	109.821,54				
Flujo neto	-	\$	\$	\$	\$
	109821,54	52.854,84	48.928,78	43.913,92	51.769,77
					39.685,02

El flujo de caja proyecta la liquidez esperada luego de todos los gastos y las obligaciones, la caja nos dejara comprender la liquidez inmediata con la que la empresa puede contar al finalizar el año. En la misma se visualizan los ingresos, egresos, gastos, impuestos y las utilidades proyectadas, finalizando con las proyecciones se logrará realizar el análisis de la rentabilidad. Basados en la información del ejercicio mediante indicadores para conocer si es viable o no.

4.1.8.2 Análisis de rentabilidad

Tabla 27

Análisis de rentabilidad, tasa de descuento (1).

Tasa de descuento	Valor	%	Tasa	Ponder
Fondos propios	\$	73,79%	13,80%	10,18%
	80.713,54			

Prestamos	\$	26,61%	15,18%	4,04%
	29.108,00			
Resultado	\$	100%		14,22%
	109.821,54			

VAN > 0: El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios. Al obtener un resultado mayor que cero como lo vemos en el cuadro a continuación:

Tabla 28

Análisis de rentabilidad, tasa de descuento (2)

Tasa de descuento	14,22%
(TMAR)	
Tasa interna de	34%
retorno (TIR)	
Valor actual Neto	\$54.246,34
(VAN)	
Indice de rentabilidad	2,02
(IR)	

TIR > 0. El proyecto es aceptable, ya que su rentabilidad es mayor que la mínima requerida o coste de oportunidad.

Tabla 29*Análisis de rentabilidad, punto de equilibrio en unidades.*

Punto	Venta Unidades	4200
de		
equilibrio		
(UN)		
	Punto de Equilibrio	2.194,64
	(unidades)	
	Costos Fijos Totales	\$
		131.992,20
	Precio de Venta	64,28571429
	Unitario	
	Costo Variable Unitario	4,142857143
Punto	Venta \$	\$
de		270.000,00
equilibrio	Punto de Equilibrio	\$
dólares	(dólares)	141.084
	Costos Fijos Totales	\$
		131.992,20
	Precio de Venta	64,29
	Unitario	
	Costo Variable Unitario	4,143

Tabla 30

Análisis de rentabilidad, punto de equilibrio en dólares.

Punto	Venta Unidades	4200
de	Punto de Equilibrio	2.194,64
equilibrio	(unidades)	
(UN)	Costos Fijos Totales	\$
		131.992,20
	Precio de Venta	64,28571429
	Unitario	
	Costo Variable	4,142857143
	Unitario	

Para llegar al punto de equilibrio, se deben de vender cuatro mil doscientas unidades. Lo que en dólares representa un total de dos mil ciento noventa y cuatro dólares con sesenta y cuatro centavos.

4.1.8.2 Análisis de los índices financieros

Tabla 31

Análisis de los índices financieros.

Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	PROMEDIO
<u>INDICE DE</u>						
<u>LIQUIDEZ</u>						
Capital de trabajo	\$93.317	\$128.943	\$163.631	\$210.932	\$253.377	\$170.040
Indice de solvencia	7,39	8,08	10,23	10,5	14,03	10,046
Prueba acida	7,39	8,08	10,23	10,5	14,03	10,046
Liquidez inmediata	7,39	8,08	10,23	10,5	14,03	10,046
<u>INDICE DE</u>						
<u>APALANCAMIENTO</u>						
Indice de solidez (endeudamiento)	24%	16%	9%	9%	7%	13%
Indice de solidez (endeudamiento)	42%	62%	11%	11%	14%	28%
<u>INDICE DE</u>						
<u>ACTIVIDAD O</u>						
<u>EFICIENCIA</u>						
Rotación del activo total	1,88	1,64	1,49	1,27	1,16	1,49

INDICE DE**RENTABILIDAD**

Margen bruto	0,58	0,6	0,61	0,63	0,64	0,61
--------------	------	-----	------	------	------	------

CAPITULO IV

Establecer los índices de liquidez del proyecto

5.1 Índices de liquidez

5.1.1 Capital Neto

Es recomendable un capital de trabajo neto positivo. Buche del Pacifico S.A. se encuentra con la capacidad económica para responder a terceros con sus propios recursos. El promedio de los cinco años proyectados es de \$170.040 por lo que se puede determinar que tiene un óptimo capital de trabajo el promedio. No representa un riesgo.

5.1.2 Índice de Solvencia

Por cada dólar de deuda la empresa cuenta con US\$10.046 para responder a las mismas. De acuerdo al promedio calculado a los cinco años. La empresa tiene la capacidad de cancelar las obligaciones

5.1.3 Prueba ácida

La compañía se encuentra en la capacidad de cancelar sus obligaciones corrientes con un índice de 10.046, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo y el producido de sus cuentas por cobrar, la compañía podría pagar la totalidad de sus obligaciones con terceros. No representa un riesgo.

5.1.4 Liquidez inmediata

La compañía con 10.046 en promedio de capacidad inmediata para hacerles frente a sus deudas. Un valor alto que nos indica que la empresa podría hacer frente a sus obligaciones (pagos a terceros). No constituye un riesgo.

5.2 Índices de apalancamiento

5.2.1 Índice de solidez (endeudamiento)

Es decir que la compañía a la fecha de revisión, el 13% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 73% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes. No representa un riesgo.

5.2.2 Índice de solidez (endeudamiento)

La Compañía puede cubrir 0.28 por cada dólar de deuda. No representa un riesgo.

5.2.3 Índice de actividad eficiencia

5.2.3.1 Rotación del activo total (veces)

Es decir que la compañía por cada dólar invertido, vendió US\$1.49. Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas. En los cinco años proyectados.

5.2.4 Índice de rentabilidad

5.2.4.1 Margen bruto

Las ventas de la empresa generaron el 61% de utilidad. Adicionalmente, decimos que las ventas asumen de manera efectiva los costos de venta y los gastos de administración y ventas incurridos.

Conclusiones

La presente investigación plantea que, la comercialización de buche de pescado es factible. Esto porque existen consumidores tanto locales como en el extranjero. Se puede con esto categorizar a China como el país meta para la exportación de este producto.

Al desarrollar un plan de negocios basado en la exportación de buche de pescado logrando conocer y comprender el mercado meta mediante su estudio se determina que, el plan es factible y que se cuenta con los recursos para ponerse en marcha.

La viabilidad del proyecto se analizó mediante los respectivos análisis financieros, el costo del producto va de acuerdo a la especie, pero se llega a la conclusión de que financieramente la exportación de buche de pescado es viable. Esto debido a que en el mercado no existen valores fijos como sucede con otro tipo de productos.

Finalmente estableciendo los índices de liquidez se puede llegar a la conclusión de que, si es factible al cumplir con resultados positivos en la hipótesis planteada dando como resultado que el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) ambos mayores a cero. Siendo este un resultado para la ejecución del proyecto.

El mercado meta es el mayor consumidor de productos de origen marino del mundo, su economía es o llegara a ser la más fuerte en los siguientes años y los costos en relación a las ventas proyectadas representan buenos dividendos de retorno.

Recomendaciones

1. Incentivar, desarrollar e invertir en la pesca del Ecuador; con la finalidad de promover la industria dentro y fuera del país. Investigar y generar valor agregado al buche de pescado como una fuente multivitamínica.
2. Buscar la diversificación de clientes, no solo extranjeros. El buche de pescado también es apetecido localmente y se podría realizar un estudio sobre la aceptación del producto.
3. Se recomienda un espacio amplio y bastante seco a la luz del sol para realizar el secado del buche.
4. Aprovechar que se cuenta con distintas especies de peces que pueden aportar a la cuota de exportación del buche de pescado. También se podría implementar granjas acuícolas como una alternativa a la escasez del buche.
5. Finalmente se recomienda que, no se focalice la exportación del producto al mercado asiático, distintos países como Estados Unidos utilizan esta parte del pescado para fabricar gelatina entre otras finalidades. Existe un amplio mercado en donde se podría ingresar el buche para consumo y para desarrollo de otros productos terminados, como gelatina, harina de pescado y vitaminas.

Referencias

2021, B. C. (2021). *Datosmacro.com*. Obtenido de

<https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/ecuador>

Aguirre, P. (2017). *Una historia social de la comida*. Buenos Aires: Lugar Editorial.

B.P., C. F. (MARZO de 2022). *cfn.fin.ec*. Obtenido de Ficha Sectorial Pesca:

<https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2022/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Pesca.pdf>

Bohórquez. (2015).

Borhórquez. (2015). *Como cito Salguero; Vargas (2018)*.

Cabrera Cánovas, A. (2020). *Manual de uso de las reglas Incoterms 2020*. Barcelona: Marge Books.

CANO, F., AYALA, D., & LOPEZ, O. (2023). *yumpu.com*. Obtenido de GONADAS, VEJIGA NATATORIAS Y RIÑONES DE LOS PECES:

<https://www.yumpu.com/es/document/read/16113625/gonadas-vejiga-natatoria-y-rinones-de-los-peces-universidad-de->

CINDY, R., & SATIZABAL, M. (2019). ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO “VEJIGAS NATATORIAS DE PESCADO CORVINA SECO AL NATURAL” DESDE PANAMA HACIA CHINA PARA DETERMINAR EL CANAL DE EXPORTACIÓN MÁS CONVENIENTE. 30. BOGOTA, COLOMBIA.

Comensal, J. (2015). *Totoaba: afrodisiaco en extinción*. Obtenido de vice.com:

<https://www.vice.com/es/article/bmpdmw/totoaba-afrodisiaco-en-extincion>

Comercio, O. M. (2023). *wto.org*. Obtenido de La OMC en Pocas Palabras:

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm

ECUADOR, P. (2019). *Dirección de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR*. Obtenido de

<https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>

ECUADOR, P. (2023). *Guía del Exportador*. Obtenido de proecuador.gob.ec:

<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>

Ferrel O.C., H. G. (2004, Pág. 282.). *Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante, Cuarta Edición*.

GOBIERNO, M. D. (s.f.). <https://www.ministeriodegobierno.gob>. Obtenido de Ministerio de Gobierno > Programas y Servicios > Permiso de Funcionamiento:

<https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/permiso-anual-de-funcionamiento/>

jurídico, D. p. (2023). *DEJ PANHISPÁNICO*. Obtenido de dpej.rae.es:

<https://dpej.rae.es/lema/pesca-artesanal>

Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2002). *Marketing Sexta Edición*. International Thomson Editores S.A.

Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2002, Pág. 383.). *Marketing, Sexta Edición*. International Thomson Editores S.A.

Macro, D. (2021). *Ecuador - Balanza comercial*. Obtenido de datosmacro.expansion.com:

<https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/ecuador>

Martínez Alvarez, O. (2011). *Estado actual del aprovechamiento de subproductos de la industria pesquera mediante la obtención de productos de valor añadido*. Obtenido de digital.csic.es: <https://digital.csic.es/handle/10261/90302>

Moraes, D. (14 de Diciembre de 2018). *Rockcontent*. Obtenido de 5 fuerzas de Porter: conócelas a detalle para analizar tu competencia y orientar mejor tu negocio:

<https://rockcontent.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter/>

Moreno Roza, E. C. (2011). *Occidentalización de la dieta China*. Buenos Aires.

Muñoz San Martín, P. (2016). *Caplog Group*. Obtenido de Docplayer:

<https://docplayer.es/13307427-La-demanda-china-de-productos-marinos-de-lujo-y-las-pesquerias-mexicanas-un-reporte-de-caplog-group-en-colaboracion-con-edf-de-mexico.html>

Pesca, M. d. (3 de Enero de 2023). *Concluye exitosamente negociación del acuerdo comercial entre Ecuador y China*. Obtenido de produccion.gob.ec:

<https://www.produccion.gob.ec/concluye-exitosamente-negociacion-del-acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-china/>

Pesca, M. d. (05 de 05 de 2023). *Informe gestión 2022 MPCEIP*. Obtenido de

www.produccion.gob.ec: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf>

Pesca, M. d. (05 de 05 de 2023). *Informe gestión 2022 MPCEIP*. Obtenido de

www.produccion.gob.ec: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf>

Pesca, M. d. (2023). *TRATADO DE LIBRE COMERCIO*. Obtenido de produccion.gob.ec:

<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/FTA-ECUADOR-CHINA-SPANISH.pdf>

PROECUADOR. (3 de Enero de 2023). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior,*

Inversiones y Pesca. Obtenido de *Concluye exitosamente negociación del acuerdo*

comercial entre Ecuador y China.: <https://www.produccion.gob.ec/concluye-exitosamente-negociacion-del-acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-china/>

Públicas, P. d. (29 de diciembre de 2017). *LEY DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de

https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf

Romero Ramirez, C., & Satizabal Robayo, M. (2019). *Análisis del proceso de exportación del producto "vejigas natatorias de pescado corvina seco al natural" desde Panamá hacia China para determinar el canal de exportación más conveniente*. Bogotá.

Sacco, C. (2023). *Bosques, manglares, pintorescas villas de pescadores y hermosas playas conforman los más de 2 000 km que abarca la franja costera de Ecuador*. Obtenido de [ecuadorexplorer.com: https://www.ecuadorexplorer.com/es/html/la-costa-ecuatoriana.html#:~:text=Geograf%C3%ADa%20y%20Clima%2C%20manglares%2C%20pintorescas%20villas%20de%20pescadores%20y%20hermosas%20playas%20conforman,\(76%20a%2090%20F\)](https://www.ecuadorexplorer.com/es/html/la-costa-ecuatoriana.html#:~:text=Geograf%C3%ADa%20y%20Clima%2C%20manglares%2C%20pintorescas%20villas%20de%20pescadores%20y%20hermosas%20playas%20conforman,(76%20a%2090%20F))

SALGUERO, A., & VARGAS, A. (2018). *"EXTRACCIÓN Y UTILIZACIÓN DE DIFERENTES NIVELES (2 %, 4 %, 6 %) DEL COLAGENO DE LA VEJIGA NATATORIA DEL BAGRE (B panamensis) EN SALCHICHA DE MARISCOS. RIOBAMBA, CHIMBORAZO, ECUADOR.*

SAN MARTIN, P. (2014). <https://docplayer.es>. Obtenido de LA DEMANDA. China DE PRODUCTOS MARINOS DE LUJO Y LAS PESQUERÍAS MEXICANAS. Un reporte de Caplog Group, en colaboración con EDF de México: https://scholar.google.com.ec/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=GroupCaplog.+%28201

4%29.+De+productos+marinos+de+lujo+y+las+pesquer%C3%ADas+la+demanda.++M
%C3%A9xico&btnG=

School, C. G. (10 de octubre de 2022). *cerem.es*. Obtenido de Cerem Global Business School:

<https://www.cerem.es/blog/como-funciona-la-logistica-en-el-comercio-internacional>

SENAE, A. d. (Octubre de 2012). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de www.aduana.gob.ec:

https://www.aduana.gob.ec/boletines/documento-borrador-glosario-de-terminos-generales-ecuapass-183537/borrador_glosario/

Servicio Nacional de Aduana, S. (15 de Septiembre de 2021). *www.gob.ec*. Obtenido de

Autorización para la exportación definitiva de mercancías:

<https://www.gob.ec/senae/tramites/autorizacion-exportacion-definitiva-mercancias>

Steinberg, F. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial

estratégica. En F. Steinberg, *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica* (pág. 5). Madrid.

Steinberg, F. (2004, pag. 5). *La nueva teoría del Comercio Internacional y la política comercial*

estratégica. Madrid, España: eumed.

TIBA. (02 de ENERO de 2020). *INCOTERMS 2020*. Obtenido de

<https://www.tibagroup.com/incoterms-2020/?lang=es>

TIBA, G. (15 de Enero de 2015). *TIBA GROUP*. Obtenido de tibagroup.com:

[https://www.tibagroup.com/mx/glosario-de-terminos-maritimos-](https://www.tibagroup.com/mx/glosario-de-terminos-maritimos-portuarios#:~:text=Carga%3A%20Cargamento%20o%20conjunto%20de,y%20estiban%20en%20una%20nave)

[portuarios#:~:text=Carga%3A%20Cargamento%20o%20conjunto%20de,y%20estiban%20en%20una%20nave.](https://www.tibagroup.com/mx/glosario-de-terminos-maritimos-portuarios#:~:text=Carga%3A%20Cargamento%20o%20conjunto%20de,y%20estiban%20en%20una%20nave)

VAST. (2016). *Como cito Salguero, Vargas (2018)*.

Velasquez, G. (2006). *Fundamentos de alimentación saludable*. Antioquia: Editorial de la Universidad de Antioquia.

Velasquez, G. (2006). *Fundamentos de alimentación saludable*. Antioquia: Universidad Antioquia.

Velásquez, G. (2006, pag 18). *Fundamentos de alimentación saludable*. Antioquia: Editorial Universidad de Antioquia.

Entrevista

Nombre del entrevistado: Sr. Félix Lobato.

Profesión: Tecnólogo pesquero, pescador artesanal.

Ciudad – La Libertad – Provincia Santa Elena.

Fecha – martes 21 de febrero 2022

64 años de edad

1. ¿Qué significa para usted la actividad que realiza? ¿Qué es para usted la pesca artesanal?

Para mí la pesca artesanal lo es todo, mi modus vivendi, con el que traigo el pan a mi familia.

Con la pesca he logrado que mis hijos estudien y siempre he vivido de ella.

2. ¿Como se trabaja la vejiga natatoria? ¿Cómo se limpia el pescado para sacar el buche?

Nosotros (pescadores artesanales) limpiamos y preparamos el pescado para la venta en este proceso se desechan lo que se conocerían como desperdicios. Vísceras, buche, huevas y demás.

Pero lo que hacemos sacar la vejiga y dejarla secar al sol.

3. ¿Quiénes le compran este producto? ¿Cada qué tiempo le comprar?

Personas de origen asiático, ellos las llevan a su país. Su cultura utiliza esta vejiga para su alimentación.

4. ¿Qué especie de pez es la más solicitada y explique por qué?

Lo importante es que sea buche, porque mientras más grande el pez más grande es su buche. A nuestro parecer no difiere el sabor entre una especie y otra debemos aprovechar lo que el mar nos otorgue.

5. ¿Hace cuánto tiempo vende o procesa el buche de pescado? ¿Qué especie es la más pedida?

Cuando existe la posibilidad de venta a un buen postor; realizamos la extracción y de acuerdo al peso solicitado buscamos cumplir con la entrega entre todos los que realizamos la pesca. Las especies no son solicitadas específicamente, se venden todas las especies.

6. ¿Cuántos pescadores aparte de usted, venden las vejigas natatorias? ¿Qué tan bueno es el negocio?

Somos vendedores del producto localmente, llamamos al comprador lo pesamos y se vende. Lo vendemos en un grupo de pescadores que nos unimos para la venta.

7. ¿Cuánto cuesta el buche de pescado listo?

Conseguir este producto es muy limitado, por esto el costo es elevado y de las distintas especies no se obtienen buches grandes, depende del tamaño del animal.

8. ¿El comer vejiga natatoria que beneficio trae? ¿Para qué es bueno la vejiga natatoria? ¿Para qué lo usan?

Entiendo que utilizan el buche para temas medicinales, al ser un cartílago, sirve como una fuente de colágeno. En nuestro país no le damos la valía que le corresponde a esta parte del pescado, lo que sí se hace en otros países.

9. ¿Cree usted que este producto se podría exportar? ¿A qué países cree que se podrían enviar?

La mayor parte de la gente que vive en nuestra costa se dedica a la pesca, pero somos inexpertos en el tema de la exportación. Nosotros tenemos pesca todo el año, salvo las especies pelágicas; el atún, la sardina, que tienen veda. Pero tenemos la corvina y el róbalo que se pueden aprovechar e indudablemente se podrían explotar para la exportación.

10. ¿Cómo trabaja el buche de pescado, ¿cómo lo cura?

Lo dejamos secar al sol una vez lo quitamos del animal, no se le coloca nada adicional porque el pez sale del mar con la sal suficiente

Imágenes

Figura 9

Proceso de limpieza y obtención de la vejiga natatoria.



Figura 10

Pesca en alta mar



Figura 11

Sitio de secado del buche.

**Figura 12**

Entrevista al señor Felix Lobato.





Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Camacho Flores, Isaac Andrés, con C.C: # 0925764045 autor del trabajo de titulación: **Factibilidad de la exportación de buche de pescado a China** previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

Guayaquil, 18 de junio del 2024

f. _____

Nombre: Camacho Flores, Isaac Andrés
C.C: 09257640454



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Factibilidad de la exportación de buche de pescado a China		
AUTOR	Isaac Andrés Camacho Flores		
REVISORES/TUTOR	Ing. Andrea Rodríguez Bustos, Mgs; Econ. Uriel Castillo Nazareno, PhD. / Ing. Galarza Hernández, Máx. Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Negocios Internacionales		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Negocios Internacionales		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	18-06-2024	No. DE PÁGINAS:	91
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio internacional, Exportaciones, Financiera		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Palabras Claves: Exportación, buche, China, Ecuador, logística, colágeno		

RESUMEN

Este documento contiene información acerca de la exportación de la vejiga natatoria conocida como "buche de pescado" al mercado chino. Se analiza la factibilidad de esta operación y se presenta paso a paso los procesos que se deben de cumplir para realizar la exportación de Ecuador a China. Se revisaron distintos factores internos y externos como: cultura, el producto, marco legal, proceso aduanal y la logística. El buche de pescado es considerado un desperdicio, pero donde unos ven basura otros ven oro. La cultura asiática lo considera como un platillo afrodisíaco y por esto es muy apetecido por sus comensales. En otros países en cambio lo utilizan como materia prima para la elaboración de gelatina y vitaminas ricas en colágeno. Con el correcto enfoque este producto se puede convertir en un potencial mercado a explotar, distinto a las exportaciones tradicionales a las que estamos acostumbrados. Reutilizándolo podemos obtener distintos resultados, el buche de pescado demostró ser un producto muy versátil que se puede utilizar con distintos fines esto lo hace muy valioso para su estudio y explotación de manera sostenible. Y por sobre todo aportando a la balanza comercial, siendo una posible fuente de empleos y negocios a realizar.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-996844749	E-mail: isaacamacho17@outlook.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: María Teresa Alcívar Avilés	
	Teléfono: +593-4-3804600	
	E-mail: teresa.alcivar@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):	