



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

TEMA:

**Estudio de factibilidad de la producción y comercialización de pulpa
de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea**

AUTORA:

Pincay López Mónica Michelle

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

TUTOR:

Lcdo. Wilman Roberto Rosales Bonilla, 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 la, **Licenciada en Contabilidad y Auditoría, Mónica Michelle Pincay López**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magister en Negocios Internacionales**.

DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Lcdo. Wilman Roberto Rosales Bonilla, Mgs

REVISORES

Ing. Andrea Johanna Rodríguez Bustos, Mgs

Econ. Juan Gabriel Lopez Vera, Mgs

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, Mónica Michelle Pincay López

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación **Estudio de factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea** previa a la obtención del **Grado Académico de Magister 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 de la tesis del Grado Académico en mención.

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

LA AUTORA

Lcda. Mónica Michelle Pincay López



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

AUTORIZACIÓN

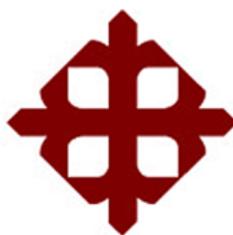
Yo, Mónica Michelle Pincay López

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación Magister en Negocios Internacionales** titulada: **Estudio de factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea**, 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

LA AUTORA

Lcda. Mónica Michelle Pincay López



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

INFORME DE COMPILATIO

 INFORME DE ANÁLISIS
registro

Monica Pincay Tesis revisión final
2024

4% Textos sospechosos

4% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
< 1% entre las fuentes mencionadas

1% Idiomas no reconocidos (ignorado)

0% Textos potencialmente generados por IA

Nombre del documento: Monica Pincay Tesis revisión final 2024.docx	Depositante: María Teresa Alcivar Avilés	Número de palabras: 29.556
ID del documento: 76a03a9cc8e7960a23e252f5fc32e840e32f1eff	Fecha de depósito: 1/5/2024	Número de caracteres: 199.285
Tamaño del documento original: 1,18 MB	Tipo de carga: interfase	
	fecha de fin de análisis: 1/5/2024	



Fuentes de similitudes

Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 repositorio.ug.edu.ec http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/ug/50940/1/RODRIGUEZ_MERA_GINGER_JULISA.pdf 9 fuentes similares	7%		 Palabras idénticas: 7% (1983 palabras)
2	 repositorio.ucsg.edu.ec http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1830/7/UCSG-PRE-ASP-CF-646.pdf.pdf 43 fuentes similares	2%		 Palabras idénticas: 2% (781 palabras)
3	 repositorio.ucsg.edu.ec http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18627/3/UCSG-POS-MAE-388.pdf.pdf 19 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (234 palabras)
4	 Ensayo - ANGELA RODRIGUEZ.docx Ensayo - ANGELA RODRIGUEZ #17046 El documento proviene de su grupo 18 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (225 palabras)
5	 comunidad.todocomercioexterior.com.ec Procedimiento para Registrarse en el ... http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blog/procedimiento-para-registrarse-en-... 1 fuente similar	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (256 palabras)

Agradecimiento

En primera instancia agradezco a Dios por lo maravilloso que es conmigo, agradezco a mi bisabuelo José Balladares porque fue parte fundamental para que yo siga adelante en este camino.

Agradezco a mis abuelos maternos por el apoyo incondicional que me dan cada día, también a mi Madre por influirme por el camino del bien y a mi Tía Alexandra que es mi ejemplo para seguir sin olvidar a mi Tía Joy que en su momento le prometí que cumpliría mis metas.

No cabe duda de que agradezco a mis maestros y a mi Tutor Roberto Rosales por la paciencia y por el apoyo que me brinda aportando todos sus conocimientos, sin duda un excelente tutor.

Agradezco a todas estas personas magnificas que Dios puso en mi camino para lograr esta extraordinaria meta.

Mónica Michelle Pincay López

Dedicatoria

Mi tesis se la dedico con todo cariño a mi Mamita Sofía y a mi Mamá Geli por nunca dejarme bajar los brazos por ser las personas que han estado hay en todo momento y por ser mis pilares fundamentales en mi vida.

Se la dedico con todo mi amor a mi amado esposo Emmanuel Mayorga por creer en mi apoyarme e impulsarme a seguir adelante y a no dejarme rendir en este proceso.

A mi Papá López y a mi Tía Alexandra por creer en mí y en mis capacidades y por los buenos consejos que me brindan cada día.

Mónica Michelle Pincay López

Índice General

Introducción.....	1
Antecedentes	3
Descripción del Problema	4
Sistematización del Problema	5
Delimitación del Problema.....	5
Justificación.....	6
Hipótesis.....	10
Objetivos de la Investigación:.....	10
Objetivo General:	10
Objetivos Específicos:.....	10
Preguntas de Investigación.....	11
Capítulo I.....	12
Marco teórico	12
1.1. Factibilidad de la Producción.....	12
1.1.1. Producción y Comercialización de pulpa de cangrejo en Ecuador	12
1.1.2. Producción y Comercialización de pulpa de cangrejo en Guayas.....	13
1.1.3. Factibilidad Financiera	16
1.1.4. Estudio de Mercado.....	16
1.1.5. Estudio Técnico	17
1.1.6. Tamaño del Proyecto.....	17
1.1.7. Descripción y Cálculo de la Inversión.....	18
1.1.8. Valor Actual Neto (VAN).	19
1.1.9. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	20

1.1.10.	Payback.....	20
1.1.11.	Costo/Beneficio.	21
1.1.12.	Recuperación de la Inversión (PRI).....	22
1.1.13.	Evaluación Financiera.	23
1.2.	Marco Conceptual	23
1.3.	Factibilidad de la Comercialización.....	25
1.3.1.	Mercado Internacional.....	25
1.3.2.	Certificado de Origen	28
1.3.3.	Requisitos Exigidos en Origen y Destino.....	28
1.3.4.	Clasificación Arancelaria	31
1.3.5.	Requisitos Técnicos.....	32
1.3.6.	Diseño, Empaque y Embalaje requerido	32
1.3.7.	Contenido General Obligatorio	34
1.3.8.	Normativas Europeas a tener en cuenta.....	35
1.3.9.	Requisitos Fito-Sanitarios.....	36
1.3.10.	Procesos de Negociación.....	36
1.4.	Procesos de Exportación	39
1.4.1.	Etapa de Pre-Embarque.	39
1.4.2.	Las Preferencias Arancelarias	39
1.4.3.	Requisitos para la Exportación de Productos del Mar con Certificados de Origen.....	40
1.4.4.	Etapa de Post-Embarque.....	41
1.4.5.	Exportar a la Unión Europea	41
1.4.6.	Documentación Previa.....	42
1.4.7.	Registro de Exportador en el Sistema (ECUAPASS)	44

1.4.8.	Nota de Cotización	45
1.4.9.	Factura Proforma	46
1.4.10.	Packing List	46
1.4.11.	Cotización de Fletes.....	47
1.4.12.	Factura Electrónica	47
Capítulo II.....		49
Marco Referencial.....		49
2.1.	Antecedentes	49
2.2.	Marco Legal	53
2.2.1.	Registro Único de Contribuyente (RUC)	53
2.2.2.	Registro Mercantil	53
2.2.3.	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.	54
2.2.4.	Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca	54
2.2.5.	Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA)	55
Capitulo III		56
Marco metodológico.....		56
3.1.	Investigación de Campo	56
3.2.	Investigación no Experimental.....	56
3.3.	La Investigación Concluyente.....	57
3.4.	Universo	57
3.5.	Muestra.....	57
3.6.	Variables de la Investigación	58
3.6.1.	Variable Independiente.....	58
3.6.2.	Variable Dependiente	58

3.7.	Tipo de Estudio	59
3.8.	Métodos.....	59
3.8.1.	Método Cualitativo.....	59
3.8.2.	Método Cuantitativo.....	60
3.9.	Técnicas de Recopilación de Información	60
3.9.1.	Procedimientos.....	60
3.10.	Análisis e Interpretación de Resultados de las Encuestas	61
3.10.1.	Conclusión General	83
Capítulo IV	84
Desarrollo de la Investigación	84
4.1.	Proceso Productivo.....	84
4.1.1.	Costos totales de exportación FOB Callao para el primer mes	90
4.2.	Descripción y Cálculo de Inversión	90
4.2.1.	Costos y Gastos.....	91
4.2.2.	Inversión en Activos Fijos Operativos	92
4.2.3.	Depreciación de activos fijos.....	93
4.2.4.	Capital de Trabajo	94
4.2.5.	Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas.....	95
4.2.6.	Determinación de Demanda Estimada	97
4.2.7.	Estado de Pérdidas y Ganancias	99
4.3.	Evaluación Financiera del Proyecto.....	100
4.3.1.	Flujo de Caja.....	100
4.3.2.	Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Anual Neto (VAN).....	101
4.3.3.	Análisis de Costo-Beneficio	101
4.3.4.	Punto de Equilibrio.....	102

Conclusiones.....	104
Recomendaciones	106
Bibliografía.....	107
Apéndices	117

Índice de Tablas

Tabla 1 Valor nutricional del crustáceo por cada 100 g de porción comestible.....	9
Tabla 2 Procedimientos para el registro de exportador en el sistema ECUAPASS	44
Tabla 3 Procedimientos para el registro como empleado en el sistema ECUAPASS....	45
Tabla 4 Lista del contenido de la factura.....	46
Tabla 5 Cuadro comparativo de cotización de fletes vía marítima	47
Tabla 6 Sección I Disposiciones Generales Ley de Compañías.....	53
Tabla 7 Sección XVI Ley de Compañías y de su funcionamiento.....	54
Tabla 8 Fines de la Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca.....	54
Tabla 9 Edad.....	61
Tabla 10 Sexo	62
Tabla 11 Bondades del consumo de cangrejos.....	63
Tabla 12 Frecuencia de consumo de cangrejo.....	64
Tabla 13 Preparaciones con cangrejo ha consumido.....	65
Tabla 14 Lugares donde consume preparaciones de cangrejo con mayor frecuencia....	66
Tabla 15 Compañía con la que degusta las preparaciones hechas con cangrejo.....	67
Tabla 16 Gasto al consumir preparaciones de cangrejo	68
Tabla 17 Aspectos o atributos de la preparación a la hora de visitar algún establecimiento.....	69
Tabla 18 Beneficios de consumir el cangrejo rojo	70
Tabla 19 Conocimiento de la pulpa de cangrejo enlatado.....	71
Tabla 20 Lugar de compra de la pulpa de cangrejo enlatado	72
Tabla 21 Preparación de la pulpa de cangrejo enlatado	73
Tabla 22 Mercado con nueva opción de pulpa de cangrejo	74

Tabla 23 Establecimiento disponible en Guayaquil	75
Tabla 24 Certificación adicional o valor agregado para la pulpa de cangrejo enlatado .	76
Tabla 25 Pulpa de cangrejo enlatado como alimento popular	77
Tabla 26 Mejoras para la pulpa de cangrejo enlatado	78
Tabla 27 Precio de la pulpa de cangrejo enlatado	79
Tabla 28 Promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado	80
Tabla 29 Incorporación para hacer el producto más atractivo al consumo	81
Tabla 30 Perspectiva sobre el futuro del consumo de la pulpa de cangrejo enlatado	82
Tabla 31 Detalle de producción mensual para determinación de máximo y mínimos de entrega.....	88
Tabla 32 Detalle de producción mensual para determinación de unidades por caja	89
Tabla 33 Precio EXW almacén de exportador	89
Tabla 34 Precio FOB primera exportación.....	90
Tabla 35 Materia prima directa	92
Tabla 36 Mano de obra directa.....	92
Tabla 37 Costos indirectos de fabricación.....	92
Tabla 38 Inversión en activos fijos administrativos	93
Tabla 39 Depreciación de activos.....	93
Tabla 40 Capital de trabajo.....	94
Tabla 41 Inversión inicial correspondiente al proyecto.....	94
Tabla 42 Gasto financiero a pagar, por año	95
Tabla 43 Presupuesto de sueldos y beneficios sociales. Periodo primer Año.	95
Tabla 44 Presupuesto de sueldos y beneficios sociales. Periodo segundo Año.	96
Tabla 45 Presupuesto de gastos administrativos	96

Tabla 46 Presupuesto de gastos de publicidad y ventas	96
Tabla 47 Demanda potencial, estimada e ingresos proyectados	99
Tabla 48 Estado de Pérdidas y Ganancias, en dólares.....	99
Tabla 49 Flujo de caja proyectado, en dólares.	100
Tabla 50 Cálculo del TIR y el VAN.....	101
Tabla 51 Cálculo del Beneficio/Costo.....	102
Tabla 52 Punto de equilibrio.	102

Índice de Figuras

Figura 1 Cuadro resumen exportaciones en millones de USD enero - agosto 2022.....	7
Figura 2 Exportaciones e importaciones no petroleras por áreas geoeconómicas.....	8
Figura 3 Desempleo en las zonas rurales y urbanas en la provincia del Guayas. Periodo 2019-2022.	14
Figura 4 Tabla de lugares donde se recolecta cangrejo.....	15
Figura 5 Proceso por seguir de la evaluación financiera.	23
Figura 6 Finalidad del Certificado de Origen.	28
Figura 7 Proceso para la adquisición de un certificado sanitario de exportación.....	30
Figura 8 Funciones que cumple el envase y embalaje	33
Figura 9 Normativa de Embalaje.....	33
Figura 10 Requisitos del etiquetado	34
Figura 11 Contenido general obligatorio del etiquetado.....	35
Figura 12 Pasos para obtener TOKEN	42
Figura 13 Documentos a adjuntar y enviar de forma electrónica para obtener TOKEN.....	43
Figura 14 Requisitos para obtener el Certificado de Firma Electrónica.....	43
Figura 15 Edad.....	61
Figura 16 Sexo	62
Figura 17 Bondades del consumo de cangrejos	63
Figura 18 Frecuencia de consumo de cangrejo.....	64
Figura 19 Preparaciones con cangrejo ha consumido	65
Figura 20 Lugares donde consume preparaciones de cangrejo con mayor frecuencia.....	66
Figura 21 Compañía con la que degusta las preparaciones hechas con cangrejo	67
Figura 22 Gasto al consumir preparaciones de cangrejo	68
Figura 23 Aspectos o atributos de la preparación a la hora de visitar algún establecimiento.....	69
Figura 24 Beneficios de consumir el cangrejo rojo	70

Figura 25 Conocimiento de la pulpa de cangrejo enlatado	71
Figura 26 Lugar de compra de la pulpa de cangrejo enlatado	72
Figura 27 Preparación de la pulpa de cangrejo enlatado.....	73
Figura 28 Mercado con nueva opción de pulpa de cangrejo	74
Figura 29 Establecimiento disponible en Guayaquil	75
Figura 30 Certificación adicional o valor agregado para la pulpa de cangrejo enlatado	76
Figura 31 Pulpa de cangrejo enlatado como alimento popular	77
Figura 32 Mejoras para la pulpa de cangrejo enlatado	78
Figura 33 Precio de la pulpa de cangrejo enlatado	79
Figura 34 Promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado.....	80
Figura 35 Incorporación para hacer el producto más atractivo al consumo	81
Figura 36 Perspectiva sobre el futuro del consumo de la pulpa de cangrejo enlatado	82
Figura 37 Diagrama del proceso de extracción de la pulpa de cangrejo	85
Figura 38 Proceso productivo de la propuesta.....	87
Figura 39 Punto de equilibrio.....	102

Índice de Apéndices

Apéndice 1 Formato de encuesta	117
---	-----

Resumen

Ecuador en la actualidad, gracias a los Acuerdos con la Unión Europea, es de los principales socios comerciales de las exportaciones no petroleras como la acuicultura y pesca, dentro del cual están los -Otros Productos Marinos- como los elaborados con cangrejos, que de enero a agosto del 2022 tuvieron una participación del 21% de exportaciones en millones de USD. La presente investigación tiene como objetivo, analizar la factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado, centrándose en el mercado europeo. Su análisis permite superar la barrera que actualmente hay en promover negocios rentables y más que todo ideas nuevas. La metodología es de tipo no experimental, con la utilización de fuentes secundarias y la recolección de datos estadísticos de 284 consumidores de cangrejo en España. Como resultado de la encuesta, el 34% de las personas consume cangrejo o platos elaborados con el crustáceo, además el 34% de los encuestados admitieron haber degustado pulpa del crustáceo en un cangrejal, el 37% indicó que han pagado pagando de € 11 a € 20 por plato. El 36% de los participantes también indicaron que les gustaría preparar la pulpa de cangrejo enlatado como parte de una ensalada y consideran que es un alimento popular debido a que el cangrejo es considerado "afrodisíaco". En conclusión, se llevó a cabo una revisión exhaustiva de los requisitos necesarios para la negociación internacional, se elaboró un estudio de factibilidad presentando una propuesta que facilite la comercialización de productos con valor agregado y contribuya a la diversificación de la oferta exportable de productos no tradicionales como la pulpa de cangrejo enlatada a ser ofrecido en los países de la Unión Europea, especialmente en el mercado español de Madrid.

Palabras Claves. Producción, comercialización, cangrejo enlatado, exportación, factibilidad, negocios

Abstract

Ecuador currently, thanks to the Agreements with the European Union, is one of the main trading partners of non-oil exports such as aquaculture and fishing, within which are - Other Marine Products- such as those made with crabs, which from January As of August 2022, they had a 21% share of exports in millions of USD. The objective of this research is to analyze the feasibility of the production and marketing of canned crab pulp, focusing on the European market. Its analysis allows us to overcome the barrier that currently exists in promoting profitable businesses and more than all new ideas. The methodology is non-experimental, with the use of secondary sources and the collection of statistical data from 284 crab consumers in Spain. As a result of the survey, 34% of people consume crab or dishes made with the crustacean, in addition 34% of those surveyed admitted to having tasted crustacean pulp in a crab pot, 37% indicate that they have paid by paying from €11 to €20 per plate. 36% of participants also indicated that they would like to prepare canned crab meat as part of a salad and consider it to be a popular food because crab is considered an "aphrodisiac." In conclusion, an exhaustive review of the necessary requirements for international negotiation was carried out, a feasibility study was prepared presenting a proposal that facilitates the commercialization of products with added value and contributes to the diversification of the exportable supply of non-traditional products. . such as canned crab pulp to be offered in the countries of the European Union, especially in the Spanish market in Madrid.

Key words. Productin, commercialization, canned crab, export, feasibility, business.

Introducción

La elaboración de un estudio de factibilidad de producción y comercialización de cangrejo enlatado abre nuevas brechas para continuar lazos importantes con otras naciones. Ecuador es un país pequeño, pero muy rico en fauna, la demanda del cangrejo rojo en estos últimos años está creciendo significativamente, por su gustosa carne y beneficios en la salud. Es por ello, que se despliega esta idea de negocio con un desarrollo continuo de creatividad, innovación sustentada por el esfuerzo de crear un emprendimiento realizable y nuevo.

Por lo antes expuesto, el presente estudio de factibilidad de producción de pulpa de cangrejo enlatado está direccionado para ser comercializado en la Unión Europea con lo cual se tendrá oportunidad de contribuir a la matriz productiva del sector alimenticio, Dado que este producto se enmarca en la categoría de “Otros procesados del mar”, que son uno de los 15 principales productos de exportación de Ecuador, con excelente tendencia en crecimiento reflejando 69,1% en toneladas y una participación del 1,0% en valores FOB durante enero a marzo del 2021 (Camara de Comercio de Quito, 2021).

El presente estudio comercial puede ser una inspiración para advertir como el medio ambiente es muy abundante en biodiversidad y brinda un aporte valioso en la economía de Ecuador. El proceso de cangrejo rojo enlatado aumentará el consumo del crustáceo, esto facilitará la preparación de muchos platos exóticos, los mismo que la mayoría de las veces no es posible realizar ante la desventaja de lo complejo del preparado, por ser extenso en cuanto a tiempo como en actividad manual que va desde el lavado hasta que culmina en su degustación.

Como objetivo de la investigación se quiere analizar la factibilidad y darle un valor agregado a este crustáceo, que genera en quienes lo comercializan fuentes de

empleo, lo que una ayuda económica al país, y permite lazos comerciales con otros mercados.

Para iniciar en la presente investigación se establece la introducción en donde se presenta un resumen del objeto de estudio y del campo de acción, las generalidades de la investigación la cual incluye antecedentes, descripción del problema, sistematización del problema, delimitación del problema, justificación en el cual se relata la importancia del proyecto y su relevancia para la economía del país. También, se plantea la hipótesis, objetivo general y objetivos específicos.

En el primer capítulo se analiza la parte del marco teórico con conceptos relacionados con el tema objeto de estudio, mostrando un referente que permite comprender la importancia y validez de la investigación con fuentes bibliográficas de los últimos cinco años, citadas adecuadamente con el sistema APA 6.

Luego, dentro del segundo capítulo se analiza el marco referencial donde se muestran los antecedentes de estudio similares a nivel local, nacional e internacional, ubicando la investigación en el entorno en el que se desarrolla. Además de temas relevantes relacionados con la factibilidad de la comercialización.

Para el tercer capítulo, se desarrolla el marco metodológico donde se presenta el enfoque de la investigación, las variables, el tipo de estudio, el método y las técnicas de recopilación de la información. Así mismo los resultados y análisis de las encuestas realizadas a consumidores de alimentos elaborados de cangrejos

En el cuarto capítulo se establecen los costos y gastos para la cuantificación de la inversión y gastos evidenciando el pronóstico financiero en el cual mediante indicadores se determina la viabilidad del proyecto. Esto como requisito para el análisis del estudio de factibilidad para producción y comercialización del producto al mercado europeo. Para finalizar, se concluye con base en los objetivos planteados anteriormente y se recomienda

de acuerdo con las limitaciones encontradas en los meses de investigación, la bibliografía y los apéndices.

Antecedentes

En Ecuador el principal objetivo es fortalecer el sector productivo, para lograr esta gran meta se ha conseguido ser uno de los países más emprendedores del mundo con las potencialidades para la creación de empresas innovadoras y competitivas (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Esto se traduce en un aumento de 3,8% de los componentes del Producto Interno Bruto (PIB) en la economía ecuatoriana durante el primer trimestre de 2022 en comparación con el mismo período de 2021, lo que demuestra un repunte en la actividad económica y productiva del país (Banco Central del Ecuador, 2022).

En el país el 42% de las empresas están clasificadas como MiPymes, 12 de las 18 industrias en Ecuador tuvieron un desempeño favorable. La acuicultura y la pesca del camarón, con una tasa de crecimiento interanual del 28,5%, fueron dos de las actividades claves (BCE, 2022). Dado que el producto que se ofrece pertenece al sector manufacturero, que representa la mayoría de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, es un elemento positivo para la empresa.

De acuerdo con el INEC, la actividad económica que más plazas de empleo concentra por sector son las agricultura, silvicultura, ganadería y pesca con el 34,4%, comercio con el 16,7% y manufactura con el 9,4%. El crecimiento de empleo para el sector manufacturero desde el año 2021 hasta octubre del 2022 es de 48,3% (Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022). Estos datos representan una oportunidad, debido a que dentro de los grupos sectoriales con mayor contribución al

PIB nacional está el manufacturero como principal, por ende, la contribución al empleo sectorial.

El acuerdo comercial de 2017 entre Ecuador y la Unión Europea, siguió beneficiando a las partes en el 2021 gracias a un aumento del 16% (4.966 millones de euros) en el comercio bilateral. Debido a la calidad y la regularidad de los productos que también importó de Ecuador y logró exportar a la UE. (Delegation of the European Union to Ecuador, 2022).

Descripción del Problema

La actividad cangrejera beneficia a muchas familias del territorio de la parroquia Taura, cantón Naranjal de la provincia del Guayas (Rodríguez, 2020). El autor también afirma que en este lugar los habitantes han lanzado iniciativas de comercialización para aumentar el valor del cangrejo rojo, incluida la venta de carne de cangrejo cocida (pulpa) en tarrinas de 1 libra. Por lo general, las mujeres de esta localidad, muchas de las cuales son esposas de los cangrejeros, se dedican a esta ocupación. Sin embargo, todas trabajan de manera informal y con escasos recursos económicos, ya sea solas o con su familia más cercana.

Dichos esfuerzos se han vistos mermados cuando se originó la crisis sanitaria mundial generada por la pandemia del COVID-19, porque los países que se abastecían del producto comenzaron a presentar problemas logísticos ante el elevado costo del transporte marítimo y la baja de los precios hicieron que no sea una opción rentable (CEPAL, 2020). Conforme se avanzó en la vacunación y se fueron reduciendo los casos por COVID-19 se fueron abriendo los mercados internacionales lo que conllevó a su vez a que se presenten oportunidades para el ingreso del nuestro producto y posicionarlo.

El fenómeno migratorio ecuatoriano en las últimas décadas se ha convertido en un tema relevante. Cardoso y Gives (2019) indican que Estados Unidos dejó de ser el destino tradicional para los ecuatorianos, desde su tierra natal de Ecuador buscaron ubicarse hacia las ciudades de la Unión Europea, particularmente España. Este segmento de la población ha desempeñado y continúa desempeñando un papel protagónico de la migración ecuatoriana.

Es por esta razón que el primer mercado internacional que se considero es España, nicho donde se pondrá a la venta la pulpa de cangrejo enlatado. Para verificar su aceptación se hará una encuesta a los habitantes de esta ciudad para analizar si el producto propuesto es aceptado. Sumado a esto se realizará un análisis técnico y financiero, lo que permitirá ver si es rentable y si se puede seguir expandiendo en el resto de las ciudades, enfocándose que este producto es una opción de alimentación saludable.

Sistematización del Problema

La exportación de la pulpa de cangrejo enlatado hacia España permitirá aumentar su conocimiento como producto ecuatoriano, incrementar los niveles de ventas del crustáceo. Lo que incluirá nuevas oportunidades en la expansión a los mercados de Europa.

Delimitación del Problema

El enfoque del tema de investigación es exclusivamente sobre el consumo en el mercado español. Es decir, se presentará información financiera en España en el momento actual, comercialización de conservas de pulpa de cangrejo y papilla de arroz, cantidad de demanda, estandarización del producto, etc., junto con un análisis de las perspectivas inmediatas.

Justificación

La presente investigación se justifica debido a que el crustáceo *Ucides occidentalis* conocido como el cangrejo rojo es bastante consumido en Ecuador. Su ecosistema es el manglar, plantaciones típicas del litoral costero donde la recolección de este crustáceo depende mucho de sus mareas. La recolección de esta especie cuesta mucho trabajo, los recolectores tienen que estar pendiente de la marea, ya que en la captura tienen que sumergirse en lodo para llegar a ellos, un trabajo que no es nada fácil, es un esfuerzo diario que tienen las personas que se dedican a la recolección.

Es importante indicar que el MPCEIP (2022) rindió homenaje al cangrejero ecuatoriano con la finalidad de resaltar el trabajo de los hombres y mujeres que se dedican a la extracción y comercialización de este recurso. Como resultado, el 20 de mayo de 2021, el Acuerdo Ministerial MPCEIP-SRP-2021-0128-A estableció el 8 y 9 de agosto como el Día del Recolector de Cangrejo Ecuatoriano a nivel nacional, reconociendo el esfuerzo de 80 organizaciones recolectoras en cinco provincias costeras y 11.117 recolectores registrados en el Sistema Integrado de Acuicultura y Pesca, SIAP. (MPCEIP, 2022).

Además, la economía del Ecuador depende mucho del comercio exterior debido a que es un producto y exportado mundial de materias primas, entre los que se destacan los productos tradicionales y no tradicionales como se aprecia en la figura 1.

Figura 1

Cuadro resumen exportaciones en millones de USD enero - marzo 2023

EXPORTACIONES	Ene-Dic 2021 USD Millones	Ene-Dic 2022 USD Millones	% Var. Anual 2022	Var. Anual Abs. USD Millones	Ene-Mar 2022 USD Millones	Ene-Mar 2023 USD Millones	% Var. Anual 2023	Var. Anual Abs. USD Millones
Productos de exportación no petrolera tradicionales	10.191,4	12.066,0	18,4%	1874,6	3043,0	3254,2	6,9%	211,2
Camarones	5.323,3	7.289,3	36,9%	1.965,90	1.755,60	1.871,9	6,6%	116,3
Banano	3.381,4	3.144,9	-7,0%	-236,6	912,9	1.009,2	10,6%	96,4
Cacao	817,5	865,8	5,9%	48,3	173,7	177,0	1,9%	3,3
Pescado	289,9	269,1	-7,2%	-20,8	104,7	65,6	-37,3%	-39,1
Otros	379,3	497,0	31,0%	117,7	96,2	130,5	35,7%	34,3
Productos de exportación no petrolera no tradicionales	7.900,5	9.005,3	14,0%	1.338,10	2.185,10	2.307,7	5,6%	122,6
Concentrado de Plomo y Cobre	920,6	1.288,2	39,9%	367,6	325,7	310,8	-4,6%	-14,9
Oro	572,6	827,6	44,5%	254,9	199,7	306,4	53,4%	108,7
Enlatados de Pescado	1.262,5	1.366,6	8,2%	104,1	310,8	304,5	-2,0%	-6,3
Flores Naturales	927,3	950,5	2,5%	23,2	279	282,1	1,1%	3,1
Otros Productos Mineros	597,8	658,7	8,1%	294,1	163,5	184,5	12,8%	21,0
Otros	3.619,7	3.913,8	8,1%	294,1	906,4	919,4	1,4%	13,0
Productos de exportación petrolera	8.607,3	11.587,0	34,6%	2.979,7	2.857,1	1.899,8	-33,5%	-957,2
Petróleo crudo	7.278,2	10.034,5	37,9%	2.756,3	2.488,2	1.669,3	-32,9%	-818,9
Derivados de Petróleo	1.329,1	1.552,5	16,8%	223,4	368,8	230,5	-37,5%	-138,3

Nota: Boletín informativo obtenido del Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del mes de mayo del (2023).

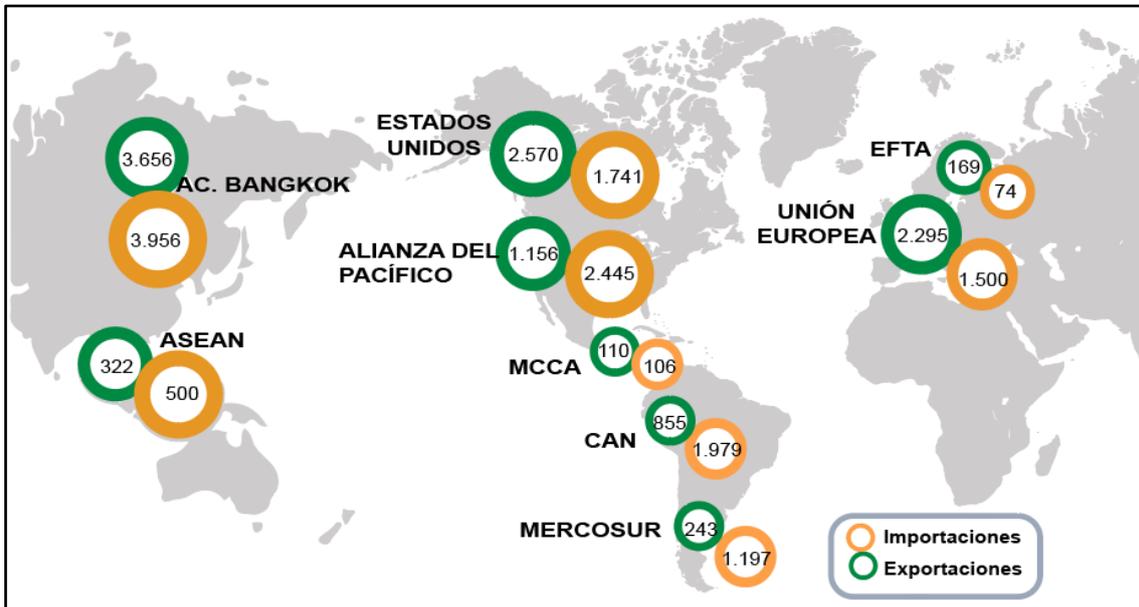
En el gráfico se observa el resumen de las exportaciones del año pasado y el comparativo con los anteriores, en donde se demuestra las cifras de los productos tradicionales, productos no tradicionales y productos de no exportación no petrolera, viendo las variaciones del 2021 – 2022, así también como las exportaciones de enero a marzo del 2023 que son fructíferas para la economía del país como cada uno de los sectores tienen porcentajes positivos que ayudan en la balanza comercial.

De acuerdo a las exportaciones no petroleras según las áreas geoeconómicas, se puede verificar cual es el porcentaje de exportación que se ha obtenido en el año 2022 siendo esto una influencia para la economía. La Unión Europea es el sector al que se quiere llegar con la pulpa de cangrejo enlatado. En la figura 2 se evidencia que las exportaciones desde Ecuador a esta nación cuentan con 2.295 millones en Estados Unidos

(USA) *Free On Board* (FOB), cantidad a la que el producto de pulpa de cangrejo enlatado también contribuirá al crecimiento de este valor.

Figura 2

Exportaciones e importaciones no petroleras por áreas geoeconómicas



Nota: Se tomo información del boletín informativo del MPCEIP de septiembre del (2022).

En el gráfico adjuntado podemos observar las exportaciones y las importaciones a las áreas geoeconómicas a simple vista verificamos como son mayores las exportaciones en Ecuador y con un valor minoritario las importaciones.

Según los últimos datos publicados por Iglesias et al. (2015) indicaron que: “en enero del año 2009 había 479.117 personas ecuatorianas residiendo en España, en enero de 2014, tras cinco años de crisis, la cifra era de 438.979 personas” (p. 34). En la actualidad España es uno de los principales países de destino de los emigrantes ecuatorianos. Ayuso (2022) indico que hay 123.736 ecuatorianos viviendo en España. Sin embargo, si se incluyen a las personas que actualmente tienen doble ciudadanía, el número aumenta a aproximadamente 500.000. Por lo tanto, se está hablando del tercer

grupo de inmigrantes más grande de la nación, solo por detrás de los marroquíes y los rumanos.

Ansón (2023) presidente de la Real Academia de Gastronomía de España durante 40 años “en los últimos años, la gastronomía ecuatoriana ha empezado a posicionarse en el panorama mundial. Los productos del mar como el cangrejo son alimentos apetecidos por los ecuatorianos que viven en otros países como España. Además, es saludable y beneficioso con un alto valor proteínico.

Poveda B. G. (2015) indica que: Un cangrejo rojo de manglar posee aproximadamente 124 kcal. por cada 100 gramos de carne; y el aporte energético de 100 gramos de cangrejo rojo aproximadamente es un 4% de la cantidad diaria recomendada de calorías que necesita una persona adulta que realice una actividad física moderada (p. 4). En si este crustáceo contiene esenciales aminoácidos que serían un aporte esencial en la dieta diaria. A diferencia de otros alimentos el valor nutricional del crustáceo es un buen aporte para el ser humano. A continuación, se presenta en la tabla 1 el valor nutricional del crustáceo por cada 100 g de porción comestible.

Tabla 1

Valor nutricional del crustáceo por cada 100 g de porción comestible

Descripción	Valor
Calorías	124 kcal
Proteínas	19,5 g
Grasas Totales	5,1 g
Saturadas	1 g
Insaturadas	3 g
Trans	0 g
Carbohidratos	1 g
Azúcar Simple	0 g
Fibra	0 g
Sodio	370 mg

Nota. Propiedades nutricionales del cangrejo. Obtenido de Escalante (2019).

Con la propuesta expuesta se busca aprovechar una oportunidad que se fundamente en la necesidad de adicionar alternativas ofreciendo nuevas variedades productos del mar como el cangrejo enlatado, destacado por tener mucho valor nutricional. Este estudio de factibilidad también busca optimizar procesos de internacionalización a través de la exportación del producto pulpa de cangrejo enlatado, consiguiendo informes que ayude de manera factible, impulsar el desarrollo comercial basado en este producto y así poder diversificar la exportación en diferentes mercados, creando una valiosa inclusión. Este logro al momento de expansión dará aperturas a nuevos negocios.

Hipótesis

La producción y comercialización de cangrejo enlatado como propuesta alimenticia hacia la Unión Europea (UE) es factible económicamente.

Objetivos de la Investigación:

Objetivo General:

Elaborar un estudio de factibilidad para la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea.

Objetivos Específicos:

- Analizar las condiciones óptimas del cangrejo enlatado para comercializarlo internacionalmente hacia la Unión Europea.
- Examinar las normativas aplicables que deben cumplirse en la comercialización internacional hacia la Unión Europea.
- Evaluar la demanda del producto de pulpa de cangrejo enlatado en consumidores de la Unión Europea.
- Establecer los costos y gastos para su cuantificación dentro del análisis del estudio de factibilidad.

Preguntas de Investigación

- ¿Cómo el estudio de factibilidad proporcionará información sobre la producción y comercialización internacional de la propuesta formulada?
- ¿Cuáles son las condiciones óptimas para la comercialización internacional de la propuesta?
- ¿Cómo estimar la producción con la mayor precisión posible para sustentar el abastecimiento del producto?
- ¿Como establecer los costos y gastos para la comercialización de la pulpa de cangrejo enlatado?

Capítulo I

Marco teórico

1.1. Factibilidad de la Producción

1.1.1. Producción y Comercialización de pulpa de cangrejo en Ecuador

Ecuador es conocido por sus industrias de pesca y acuicultura, en *Delegation of the European Union to Ecuador* (2022) se indicó que la inversión en agricultura y pesca se ha triplicado a lo largo de la duración acumulada de la vigencia del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, de \$24 millones a \$83 millones. La producción de cangrejo enlatado es una parte importante de esta industria.

El cangrejo enlatado es un producto popular tanto para el consumo interno como para la exportación (Samaniego & Olvera, 2019). La producción de cangrejo enlatado se basa principalmente en la captura de dos especies: el cangrejo azul (*Callinectes sapidus*) y el cangrejo rojo (*Ucides occidentalis*). Estas especies se capturan tanto en aguas marinas como en estuarios y manglares (Majluf, 2020). La pesca se realiza mediante métodos como trampas y nasas. Una vez capturados, los cangrejos se procesan para su enlatado.

El proceso de enlatado varía según el fabricante, pero generalmente implica cocinar los cangrejos, quitarles la carne y enlatarlos con algún tipo de líquido de cobertura, como salmuera o aceite (González, 2018). Los camarones enlatados se venden a nivel nacional e internacional. Ecuador exporta conservas de cangrejo a varios países, siendo Estados Unidos, Europa y Asia los principales mercados. En los últimos años, la demanda de cangrejo enlatado se ha incrementado debido a su delicia y alta calidad (Yépez, 2018).

Es importante recalcar que la producción y comercialización de pulpa de cangrejo en el Ecuador están sujetas a normas y estándares que aseguran la sostenibilidad de los recursos pesqueros y acuícolas que protegen el medio ambiente. Estas regulaciones incluyen capturas mínimas, temporadas de veda y cuotas de pesca (Miralles, 2021).

Los cangrejos se capturan cuando son lo suficientemente grandes como para comerlos. Se evita la recolección de cangrejos rojos muy jóvenes y solo se recolectan cangrejos con un cefalotórax mayor a 6 cm. (Castro J. , 2022).

No hay un precio fijo para los cangrejos según el diario El Universo (2023) el crustáceo en atados (de 14 a 15 unidades) si es mediano se cotiza en \$ 15 y grandes a \$ 18, las planchas de (4 atados) pueden costar desde \$ 60 las unidades medianas y \$ 72 las grandes, pero esto también depende de la cantidad y de cuándo se coseche el cangrejo, e incluso puede elevarse el valor justo antes de que finalice la temporada de pesca (El Universo, 2023). Una familia de cangrejeros (personas que se dedican a coger cangrejos) logra recolectar entre 20 y 30 fardos en dos días hábiles. La mayoría de los cangrejeros trabajan de lunes a sábado (Castro J. , 2022).

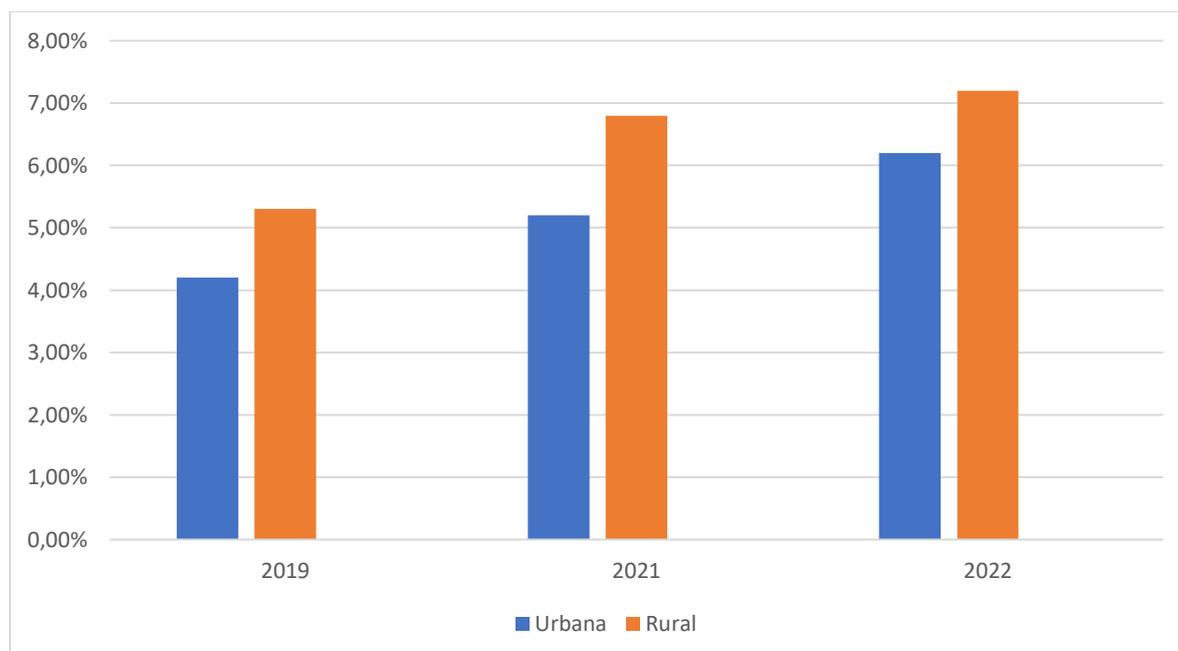
1.1.2. Producción y Comercialización de pulpa de cangrejo en Guayas

Cada año se capturaron alrededor de 3.180.628 cangrejos en la provincia del Guayas, mientras que en la provincia de El Oro se encontraron 2.897.707. Es significativo mencionar que con 1.458.225 y 1.662.494 Cangrejos respectivamente, Puerto Jelí en El Oro y Puerto Baquerizo Moreno se destacan en cuanto a capturas. Además, existen otros puertos significativos en El Oro, como Puerto Bolívar y Hualtaco, así como en Guayas, como la Cooperativa 6 de Julio y Puerto Balao, que también son representativos en estas provincias (Castro J. , 2022).

Los meses de marzo y abril son cuando se observan los niveles más altos de captura después del período de veda. En promedio, un cangrejero captura de 5 a 7 atados por día, siendo un atado un grupo compuesto por 12 cangrejos. No obstante, es importante tener en cuenta que estos valores son aproximados y pueden variar según factores como las condiciones climáticas o la habilidad y experiencia del cangrejero en la captura (Castro J. , 2022).

Figura 3

Desempleo en las zonas rurales y urbanas en la provincia del Guayas. Periodo 2019-2022.



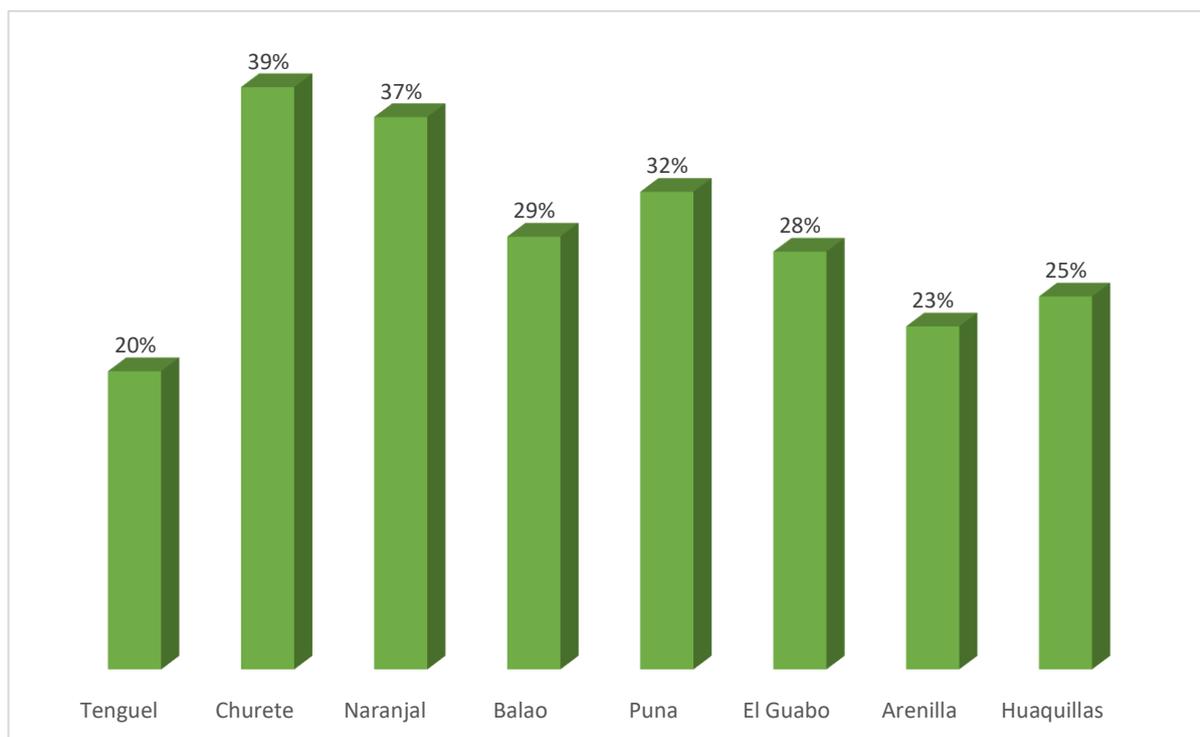
Nota. Porcentajes de desempleo en zonas rurales en los tres últimos años. Obtenido del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2022).

En la provincia del Guayas, la tasa de desempleo tiende a ser más baja en las áreas urbanas en comparación con las zonas rurales. Esto se debe a que las áreas urbanas suelen tener una mayor concentración de empresas, industrias y servicios, lo que genera más oportunidades de empleo. Además, las áreas urbanas a menudo cuentan con una mayor diversidad de sectores económicos, lo que puede ayudar a absorber la mano de obra disponible (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2022).

En contraste, las zonas rurales de la provincia del Guayas, que están más vinculadas a actividades agrícolas y ganaderas, pueden enfrentar mayores tasas de desempleo. Estas áreas suelen depender de factores climáticos y estacionales, lo que puede generar fluctuaciones en la demanda de empleo (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2022). A futuro llegando a cabo este estudio de factibilidad se podrían beneficiar muchas familias de las zonas rurales teniendo una fuente de trabajo segura.

Figura 4

Tabla de lugares donde se recolecta cangrejo



Nota. Sectores de capturas del cangrejo rojo. Obtenido de Mancheno (2016).

El manglar de Churete cuenta con un 39% es donde más se extrae cangrejo rojo sin embargo se observa que en Naranjal cuenta con un 37% y Puna con 32% son porcentajes importantes no dejándolos muy atrás. Por otra parte, Tenguel es uno de los manglares con menos extracción de cangrejo rojo ya que en la tabla solo marca un 20% está por debajo del resto. El Guabo cuenta con un 28% muy cerca de Huaquillas una ciudad fronteriza con Perú cuenta con un 25% uno de los manglares más alejados su extracción es significativa en la tabla, con una competencia mínima del Manglar de Arenilla que tiene un 23%.

En conclusión, se ha palpado la factibilidad que se puede abrir una brecha en el mercado sin olvidar que se tendría que hacer una inversión importante. Para que este proyecto se lleve a cabo sabiendo que el sector gubernamental apoya ideas innovadoras con constancia se podrá salir adelante después del análisis que se realizara.

1.1.3. Factibilidad Financiera

En el mundo competitivo, de la comida envasada, es fundamental realizar decisiones comerciales acertadas, reducir o minimizar los riesgos asociados con cada inversión y los recursos asignados para la ejecución de proyectos que buscan una mayor rentabilidad (Soria & Oviedo, 2018). Por lo tanto, la viabilidad financiera permite un juicio objetivo a través de pronósticos, estimación y cálculo de rentas, amortizaciones, etc. Esto incluye con la asignación óptima de recursos. Todo ello ayuda a evaluar la viabilidad económica o financiera y conduce a la toma de decisiones de gestión sobre la posible ejecución del proyecto.

La factibilidad económica se enfoca también en el uso de otros campos y métodos relacionados y/o complementarios que ayudan a crear un contexto más claro de las condiciones de desarrollo y los beneficios económicos y financieros del proyecto. Esto facilita la gestión y la toma de decisiones apropiadamente objetivas y analíticas sobre si continuar o no con el proyecto.

En el estudio realizado por Guarguati, Motta, Piñeres y Rodríguez (2022) creen que las decisiones sobre los proyectos deben estar sujetas a varias disciplinas de análisis interdisciplinario, y que las decisiones deben estar siempre basadas en metodologías sistemáticas, objetivas y lógicas que consideren todos los factores, deben basarse en el análisis relacionado con la aplicación. Involucrar e influir en los proyectos. Con base en lo anterior, se examinará la importancia de establecer la factibilidad económica de las recomendaciones formuladas en este estudio.

1.1.4. Estudio de Mercado.

Según Palacios y Zambrano (2022), el término "investigación de mercado" se refiere a una metodología que facilita la recopilación de datos para el análisis de un bien o servicio que se ofrece o publicitar. En particular, la investigación se centró en el mercado, los clientes

potenciales, la caracterización del mercado objetivo y las proyecciones de ingresos. Costos e inversión y comercialización del producto/servicio evaluado. Se complementan con información adicional procedente de cámaras de industria, organismos públicos o estudios previos. Por puntualidad y confiabilidad, también se recopila información directamente de los consumidores y clientes sobre los productos/servicios revisados, para que se pueda tomar decisiones apropiadas sobre la implementación de la oferta.

La investigación de mercado proporciona información y análisis sobre, entre otras cosas, el mercado objetivo, sus demandas, necesidades, medios y comportamiento de compra. Por eso se proporciona a los inversores y *stakeholders* del proyecto información objetiva y analítica que les permita captar aspectos del mercado objetivo para tomar las decisiones correctas (Aguado, 2022).

1.1.5. Estudio Técnico

La investigación realizada por Encalada y Larriva (2021) donde explicaron qué es la investigación en ingeniería y demostraron cómo encontrar la mejor función de producción. Es un procedimiento complicado que aumenta la eficiencia y eficacia de la fabricación de productos/servicios.

El propósito de la investigación en ingeniería es identificar y definir las diversas funciones y procesos que mejor se adaptan para producir productos/servicios a fin de facilitar la determinación de los costos operativos e incurridos. Los aspectos incluyen: inversiones, recursos tangibles e intangibles requeridos.

1.1.6. Tamaño del Proyecto.

Para Capuñay, Galarza, López, Magallanes y Silva (2021) dijeron que el tamaño del proyecto determina la capacidad de producción máxima y total que se puede entregar con los

recursos requeridos. Esto tiene un impacto directo en el monto total de las inversiones realizadas. En otras palabras, afecta la rentabilidad, liquidez y sostenibilidad del proyecto. Esto significa que una vez que se asignan los recursos necesarios, se determina y confirma el rendimiento máximo del proyecto. Esto simplifica enormemente la planificación para cumplir las promesas a los clientes y consumidores, así como la planificación precisa de las compras para garantizar la continuidad de los suministros.

1.1.7. Descripción y Cálculo de la Inversión

La descripción y cálculo de la inversión que se efectúe dependerá mucho del giro del negocio que tendría el proyecto. En este caso particular, requiere de una planta de procesamiento que necesita un entorno empresarial y condiciones tributarias atractivas.

Se obtienen presupuestos de varios proveedores para determinar el monto a invertir y se evalúan las características, requerimientos técnicos, garantías, soporte postventa y mantenimiento de cada propuesta, así como sus beneficios e inconvenientes.

Molina (2022) explica que el cálculo de una inversión debe seguir procesos en diferentes fases como las siguientes:

El costo total de la inversión, incluido el precio de cualquier equipo, materiales, mano de obra, transporte, instalación, puesta en marcha y cualquier gasto adicional potencial. Retorno de la inversión: implementación, tiempo de recuperación y vida útil prevista.

Por otra parte, se ha considerado para el presente proyecto que la instalación este ubicada cerca del lugar en donde se entregan los cangrejos que sería en Taura, en la provincia del Guayas. La instalación se dividirá en:

- Área administrativa
- Área de producción

- Personal de bodega y almacenaje
- Área de ventas y distribución

1.1.8. Valor Actual Neto (VAN).

Conforme a lo definido por Carpio y Eches (2020), sobre el valor presente neto indica el valor monetario neto del ingreso neto agregado menos el valor de la inversión inicial. En otras palabras, en la primera etapa del proyecto se alcanzan valores absolutos de rentabilidad.

El valor presente implica multiplicar los flujos futuros por su valor presente para determinar si cubren la inversión inicial que los produjo. Este proceso requiere el cálculo de una tasa de descuento para evaluar el riesgo interno de la operación, y riesgo de mercado extranjero. Vale la pena usar el proceso de la siguiente manera la ecuación:

$$VAN = -A + \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3} + \frac{F4}{(1+i)^4} + \dots$$

- A. Desembolso inicial, es el dinero que se paga para adquirir el bien.
- Fx. Flujo de caja que se genera en el periodo (Cotidianamente anual).
- i. Tasa de descuento o el coste de oportunidades.

Ya definido los parámetros lo que se hace es actualizar y lleva a flujo a 0 usando matemáticas financieras, el interés compuesto y el resultado será una formula. El método del valor presente neto es importante para proyectos de inversión, emprendimientos y *start-ups* en economías nacionales y solidarias que requieren una evaluación objetiva antes de su implementación. En el marco de este estudio, se consideró el uso de esta herramienta para facilitar la elaboración de propuestas y la evaluación financiera.

1.1.9. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La investigación de Carpio y Eches (2020), mencionaron que la tasa interna de retorno se determina ajustando VAN a 0. En otras palabras, el flujo total se equilibra restando la inversión inicial estimada del proyecto.

Es la tasa que permite que el Van sea igual a 0. Este desarrollo determina si el negocio es flexible, en este caso si el TIR es mayor a la tasa de descuento, tiene más posibilidad la empresa en soportar cambios que se produzcan en el mercado (Illescas & Perea, 2021). El cálculo es hecho mediante la siguiente ecuación:

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1 + k_{TIR})} + \frac{Q_2}{(1 + k_{TIR})^2} + \frac{Q_3}{(1 + k_{TIR})^3} + \dots + \frac{Q_n}{(1 + k_{TIR})^n} = 0$$

La tasa de interés o rendimiento de una inversión es lo que se llama TIR. Esto implica que representa la ganancia o pérdida esperada de la inversión como proporción de los fondos que aún no han sido retirados del proyecto.

Esta tasa permite medir la rentabilidad de la inversión realizada en el proyecto, considerando el capital al inicio de cada período. Si el proyecto requiere financiación externa, esta es una información muy valiosa y objetiva para el inversor, visualizando el ritmo al que se paga y se amortiza la inversión realizada. Generalmente, en ausencia de suficientes datos macroeconómicos, se considera una tasa base fija del 10% para la evaluación financiera objetiva. Tener en cuenta este valor en nuestro estudio hace más fácil y posible comparar esta propuesta con otras empresas similares (Martínez & Echeverry, 2021).

1.1.10. Payback.

Payback significa “retorno”. Mesquita (2017) revela que es una técnica, un indicador que las empresas utilizan para determinar cuánto tiempo se pagará por sí mismo un proyecto. En términos más precisos, la recuperación es el período de tiempo entre la inversión inicial y

el punto en el que los rendimientos totales recaudados igualan el valor de la inversión. La gerencia recibe un reembolso que estima cuándo recibirán su solicitud inicial.

Según el tamaño de la inversión y el tipo de empresa, ese período no es necesariamente breve. La devolución a menudo se entrega en unos pocos meses o años. La recuperación está conectada a varios indicadores como:

- ROI (Retorno sobre Inversión): porcentaje del retorno sobre la inversión inicial;
- VPL (Valor Presente Líquido): valor acumulado del flujo de caja, usado para el cálculo exacto de payback;
- TIR (Tasa Interna de Retorno): tasa de interés para el cuál el VPL se torna cero (2017).

1.1.11. Costo/Beneficio.

Isaac (2020) definió a la técnica de Costo/Beneficio como una evaluación de las inversiones cuantificando los beneficios como los costos. Es un método de medición de inversiones que considera aspectos económicos intangibles y tangibles, pero también considera beneficios y costos en el caso de inversiones con aspectos privados o inversiones puramente lucrativas. Y se ha convertido en un referente que todo proyecto de inversión debe tener en cuenta. Por lo tanto, este estudio utiliza este análisis para evaluar los costos, beneficios e impactos potenciales de las propuestas.

La apertura de los mercados internacionales requiere de inversiones por parte de la empresa. Se debe dividir en activos fijos y activos circulantes. Los activos fijos son activos que se deprecian y pueden incluir planta, maquinaria, vehículos, mobiliario y equipo, etc. El capital de trabajo, por otro lado, aumentará los costos administrativos, operativos, de mercadeo y financieros el cual este se debe proyectar a su tiempo y esto garantizará la operación (Cediel & Ramírez, 2021).

Si se requiere una inversión adicional, se debe definir el financiamiento. Esto puede provenir de dos fuentes dependiendo del inversionista y sus capacidades. La primera fuente son los recursos propios proporcionados por las inversiones de los inversores. La otra es la financiación a través de préstamos bancarios o sociedades financieras. La diferencia con el primero es que este fondo incurre en costos financieros por concepto de intereses, lo que genera un mayor riesgo (Aguilera & Sánchez, 2021).

Finalmente, para el presente estudio es necesario desarrollar y elaborar proyecciones de ingresos, costos y gastos esperados para las actividades de desarrollo del mercado internacional. Permite crear un balance y un balance de pérdidas y ganancias proyectados, así como un flujo de efectivo (García M. , 2018).

1.1.12. Recuperación de la Inversión (PRI).

Para Véliz-Jaime, González-Díaz y Martínez-Despaigne (2018), el periodo de recuperación es el horizonte temporal mínimo requerido por los inversionistas para recobro de la inversión efectuada en el proyecto o proyectos. El cálculo permitirá determinar el tiempo de los flujos que se usan en el valor presente para ver si se puede recuperar la inversión realizada. Esto aplica el criterio financiero que a lo largo del periodo que sea menor, más sugerente es su inversión. Del cálculo usamos el Valor Actual obtenidos de los flujos resultante del flujo de caja.

El período o tiempo de amortización es una estimación que puede cambiar según las circunstancias en las que se gestione el proyecto, pero esta información es útil para los inversores si el proyecto de capital requiere financiación externa para su realización. Para calcular el período de recuperación de su inversión, necesita hasta cinco años de flujo de efectivo, junto con información sobre los costos de producción por unidad y la tasa de descuento actuales. Si se obtiene el valor actual positivo. Mientras la operación sea mayor

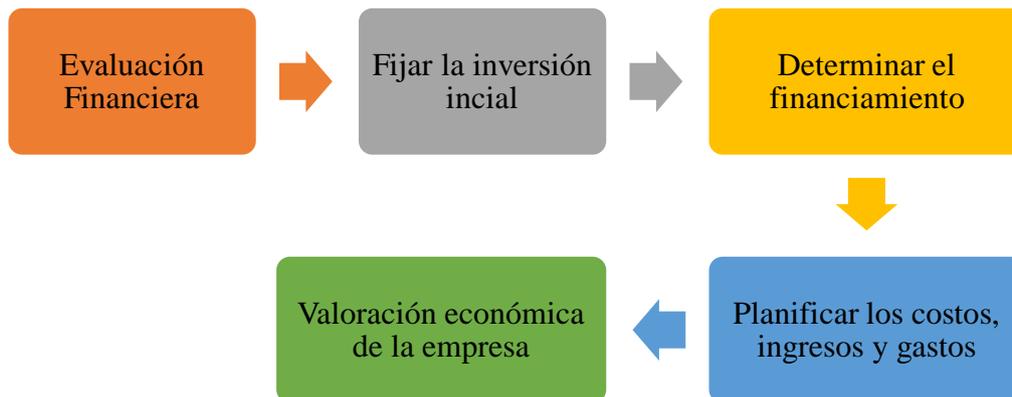
habrá más rentabilidad. Si el TIR es mayor a la tasa de descuento, esto implicará que el proyecto soportará cambios del mercado y se mantendrá rentable. Si es menor el periodo de recuperación, más atractiva es la inversión (Aguilera & Sánchez, 2021).

1.1.13. Evaluación Financiera.

La valoración financiera se ha consolidado como uno de los métodos más utilizados y modernos de validación de proyectos utilizando herramientas técnicas como la TIR y el VAN (Vega, 2022). El análisis requerido para determinar cuáles son los beneficios, riesgos y recompensas. En el presente estudio, la fundamentación de las hipótesis propuestas y la respuesta a las preguntas de investigación del actual proyecto propuesto se consideraron parte de un objetivo específico.

Figura 5

Proceso por seguir de la evaluación financiera.



Nota. Proceso que se lleva a cabo para la factibilidad financiera.

1.2. Marco Conceptual

Acuerdo Comercial. Los acuerdos comerciales son tratados entre dos o más partes para el desarrollo económico, incluida la inversión, con el propósito de intercambiar bienes y servicios (Ramos, 2021).

Arancel. Impuesto que grava todos los bienes producidos, importados y exportados dentro del país. Las mercancías importadas están sujetas a los aranceles más elevados (Orellana, 2021).

Acuerdo Multipartes. Un contrato es un acuerdo entre dos o más partes que contiene documentos firmados. Este acuerdo se inició en 2017 y es una negociación entre la Unión Europea y los países andinos. Este tipo de acuerdo puede ser muy complejo ya que involucra a múltiples partes y aborda intereses, prioridades o problemas específicos sobre temas específicos. Este arreglo es común y puede ser pequeño o grande (Cajilema & Guamán, 2022).

Balanza Comercial. Una parte fundamental del comercio es la balanza comercial, que ayuda a tener una visión más amplia de todas las relaciones comerciales con otros países en todos los sectores (Moreno, 2022).

Gutiérrez (2020) menciona que

La Balanza Comercial registra de forma monetaria las exportaciones e importaciones de mercancías, las primeras generan ingresos de divisas que se registran como créditos y con signo positivo; las segundas causan egresos de divisas que se registran como débitos y con signo negativo (párrafo 1).

El saldo de la balanza comercial es la diferencia entre las exportaciones e importaciones de mercancías expresado en términos monetarios (Gutiérrez, 2020).

Competitividad. Es la capacidad de lograr una mayor o igual satisfacción del cliente en comparación con sus pares. El nivel de competencia generalmente determina la calidad, el precio y la variedad del producto. De hecho, con un mercado difícil y un alto nivel de competencia, cada vez surgen diferentes factores que tienen un impacto significativo en el mantenimiento de la competencia (Gómez, 2021).

Expectativa. Las percepciones o expectativas son las percepciones que los consumidores tienen de los servicios que reciben. La expectativa se describe como el acto de predecir eventos o resultados futuros (Hernández, Lugo, & Ordoñez, 2022).

Exportación. Se define como todo bien, producto o servicio legal que el país que lo produjo o emitió (el exportador) transfiere a otra nación como mercancía para que ese país compre o use. También se conoce como exportación a la actividad y resultado de exportar mercancías y servicios, junto con las sanciones comerciales asociadas, de un país a otro (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2023)

Innovación. Varios autores e instituciones han conceptualizado el término 'innovación' porque se trata del lanzamiento de un nuevo producto o proceso que difiere de los existentes (Valdés, Triana, & Boza, 2019).

Marketing Empresarial. Es una estrategia de marketing de toda la empresa que utiliza herramientas en línea y fuera de línea y se basa en la colaboración de todos los empleados para garantizar que se logren los objetivos de la organización (García & Ordoñez, 2023).

1.3. Factibilidad de la Comercialización

1.3.1. Mercado Internacional.

Según Velasteguí (2022) señala lo siguiente:

“El mercado internacional es uno de los baluartes de la economía mundial, abarca una amplia gama de conceptos y se considera de gran importancia para el desarrollo económico de un país. Aprovechar el acceso a los mercados internacionales para llevar al mercado productos donde el país tiene una ventaja competitiva o comparativa. Cualquier cosa que pueda ser intercambiada por otros países, independientemente del valor, los recursos de capital, la inversión pública o privada” (pág. 28).

Después de analizar lo expuesto, se hace evidente que el deseo de crecimiento en la industria y en las empresas incluye la opción de abrir mercados internacionales donde haya una demanda de los productos fabricados y puedan ser satisfechos. Esto da lugar a un nuevo tipo de comercio que es más amplio y puede generar mayores beneficios para los productores. En base a lo anteriormente mencionado, el mercado internacional puede definirse como aquel que pertenece a un Estado diferente al país de origen de la producción, teniendo su propia soberanía y marco legal. En este contexto, el comercio internacional requiere el cumplimiento de procedimientos establecidos en base a acuerdos internacionales y regulaciones vigentes tanto en el país de origen como en el país de destino. De acuerdo con el estudio realizado por Illía (2023) señala los orígenes del comercio exterior en la búsqueda de mercados internacionales donde se pactan transacciones de importación y exportación.

En el contexto de la apertura de un mercado internacional, su desarrollo se basa en la oportunidad de satisfacer una o más necesidades que no han sido atendidas con productos o servicios producidos en otro país. Se define como el conjunto de personas, tanto individuos como empresas, que pueden tener sus necesidades cubiertas con productos y servicios, siempre y cuando se respeten las normativas y procesos vigentes y necesarios para que el cliente pueda acceder a dichos bienes (Huacón, 2023).

Dentro de los factores que inciden en el comportamiento de compra del consumidor se pueden señalar los siguientes:

Promoción. Las estrategias que hacen que un producto o servicio sea más atractivo pueden abarcar diferentes aspectos, como el uso de publicidad gratuita y la venta directa, que implica transmitir ofertas directamente al consumidor (Calderón & Jiménez, 2023).

Precio. Las consideraciones relacionadas con el valor final de venta, que incluyen los costos de producción, distribución y la competencia, están influenciadas principalmente por factores políticos, económicos y legales. Además, la percepción del consumidor en relación

con la calidad de la marca puede afectar los precios (Méndez, Chávez, García, & Morales, 2019).

Oferta. En términos económicos, la oferta indica directamente cómo puede variar el precio de un producto de manera libre. A medida que aumenta el precio del producto, se ofrecen más unidades para la venta (Morocho K. , 2021).

Demanda. En economía, la demanda es inversamente proporcional al valor. Cuanto más alto sea el valor, menos demanda habrá por parte del consumidor. Por lo tanto, el precio del bien varía en función de la oferta y la demanda (Quintas, 2019).

Comida Saludable. Se considera que una alimentación saludable proporciona al cuerpo los nutrientes necesarios para un óptimo funcionamiento, ayuda a restablecer la salud y reduce el riesgo de enfermedades. Esto se logra consumiendo una variedad adecuada de verduras, cereales, frutas, lácteos, carnes, aves, pescados, mariscos y crustáceos en cantidades apropiadas (Castro, 2021).

Producto. El producto se refiere al bien o servicio que una empresa vende y está estrechamente relacionado con la cultura, ya que depende de los hábitos y costumbres de la población. En Estados Unidos, por ejemplo, un país desarrollado, se tiende a consumir productos nuevos en el mercado, como los productos enlatados, como el pescado y el marisco enlatados. El cangrejo en lata es una opción común en la alimentación saludable y nutritiva para toda la familia y diferentes estilos de vida (Arias, 2020).

Productos enlatados. Los alimentos enlatados son vistos como un compañero que se consume de forma conveniente y cuya presentación puede variar, pero sin comprometer sus propiedades nutricionales (Morocho, 2023).

Teoría Económica. El precio de cada artículo en el mercado se determina por la relación entre la cantidad de ese artículo disponible en el mercado y las demandas de aquellos dispuestos a pagar el precio establecido por los costos totales de producción, beneficios y

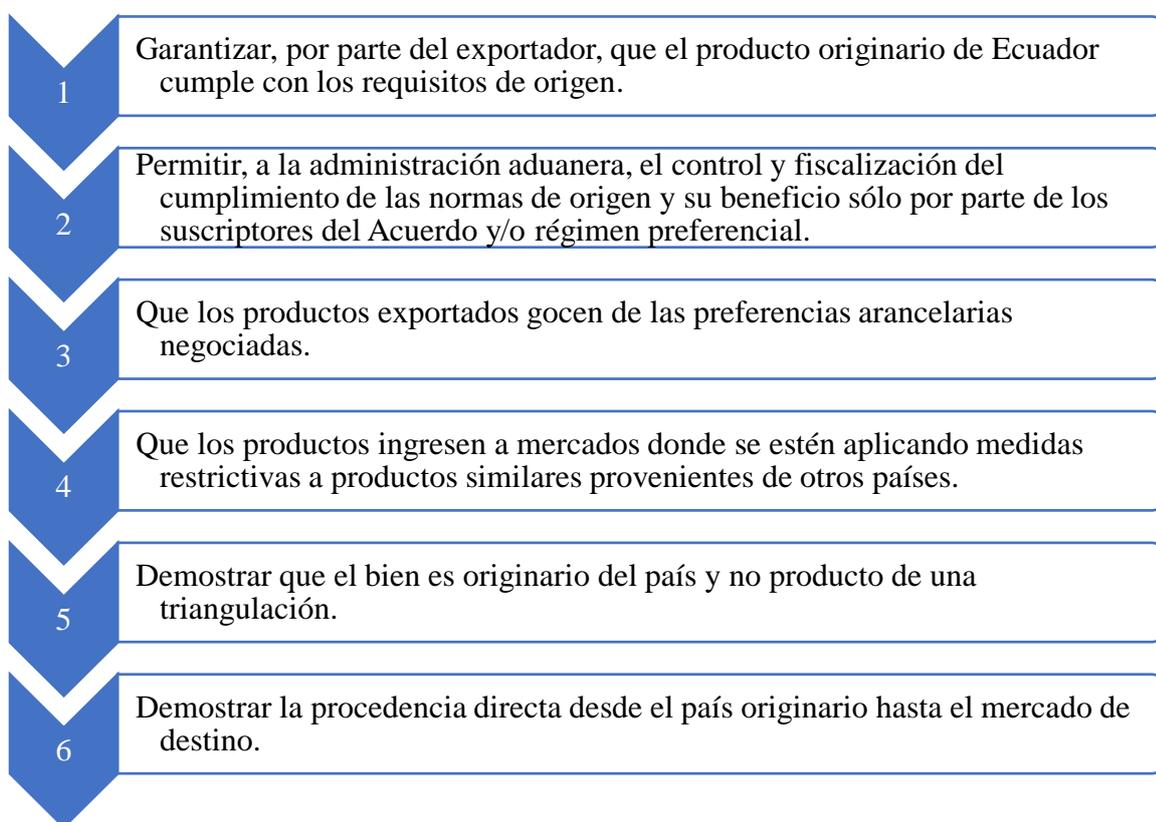
salarios necesarios para llevarlo al mercado. Esto se aplica al producto que se va a introducir en el mercado, donde el precio dependerá en gran medida de las marcas existentes en el mercado que sean competencia directa para nuestro producto (Mazzucato, 2019).

1.3.2. *Certificado de Origen*

En el MPCEIP (2021) se indica que el Certificado de Origen en este caso para la Unión Europea tiene por finalidad:

Figura 6 *Finalidad del Certificado de Origen.*

Finalidad del Certificado de Origen.



Nota. Adaptado del (MPCEIP, 2021).

1.3.3. *Requisitos Exigidos en Origen y Destino*

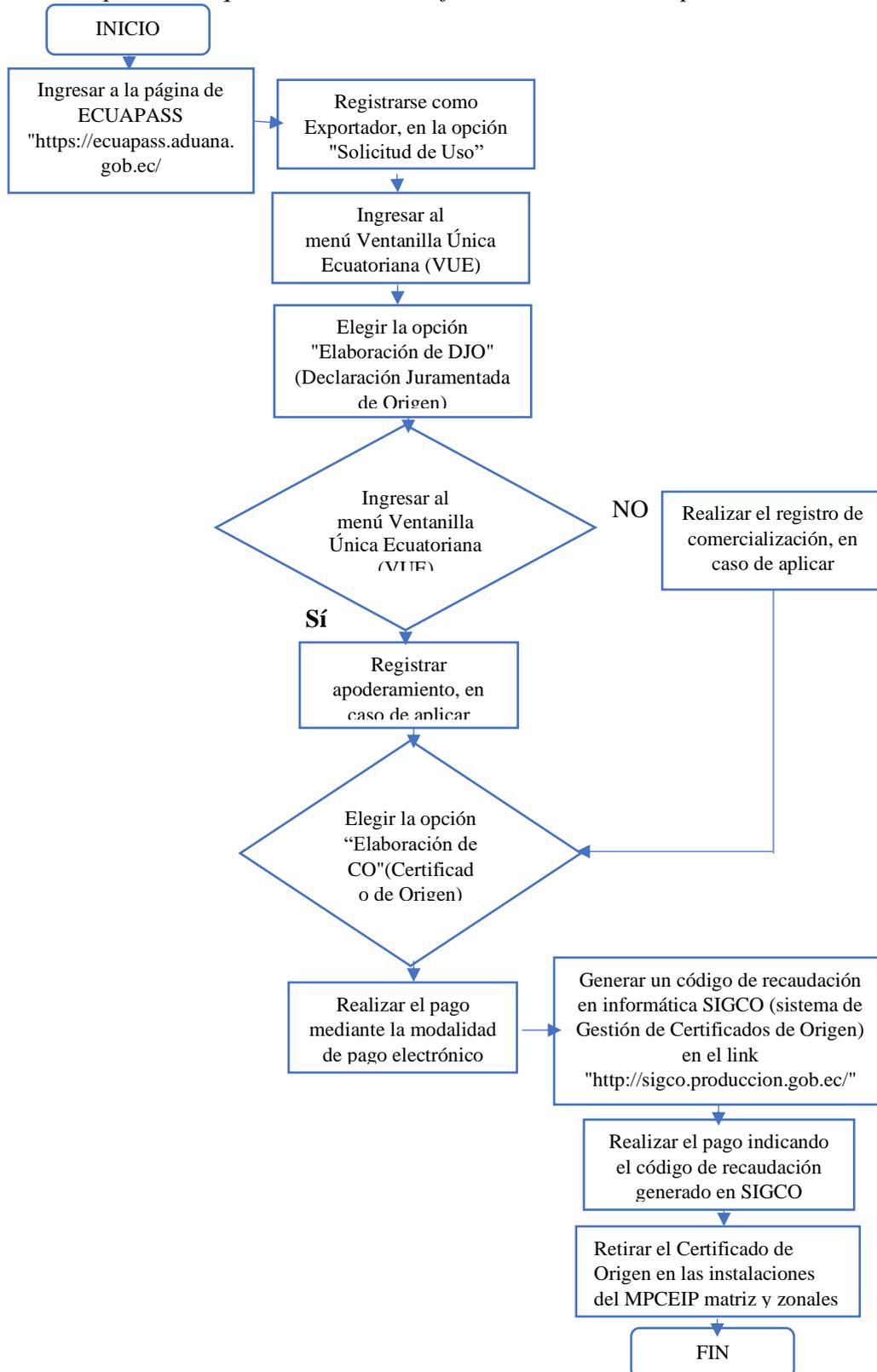
Para que una empresa ecuatoriana pueda exportar productos de pesca o acuicultura, es necesario cumplir con ciertos requisitos y trámites. Uno de estos requisitos es obtener un

registro e inscripción en el Plan Nacional de Control Sanitario (PNCS). Para ello, Formulario de inscripción, acuerdo ministerial obtenido a través de la Subsecretaría de Recursos, certificado de producción, cédula de identidad, RUC, certificado de votación, designación de representación legal, plan de establecimiento y constancia de pago de la inscripción son documentos requeridos que se deben aportar (SENAE, 2023).

Adicionalmente, la empresa debe solicitar a la Dirección de Autorización y Certificado de la Subsecretaría de Calidad e Inocuidad el permiso para exportar. Esta solicitud deberá ir acompañada de un documento legal firmado, por los funcionarios de la firma, el RUC y el código de establecimiento del PNCS (SENAE, 2023).

Figura 7

Proceso para la adquisición de un certificado sanitario de exportación.



Nota. Proceso que se lleva a cabo para el trámite en línea. Adaptado de (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca , 2021).

La importación de bienes de terceros países a la UE generalmente está permitida sin restricciones. Sin embargo, ciertos productos están sujetos a restricciones por regulaciones internacionales, acuerdos, regulaciones de la comunidad local y regulaciones nacionales, dependiendo de su tipo y origen. Una vez que Ecuador se una a un acuerdo multilateral con la UE y se beneficie de aranceles preferenciales en las fronteras de la UE, será necesario transportar productos ecuatorianos:

A) ***Certificado de Circulación EUR 1.*** Este documento, que es proporcionado por el responsable del Gobierno de la nación exportadora, se utiliza para confirmar el origen del producto y recibir ventajas aduaneras. El exportador (o su agente autorizado) que solicita un certificado EUR.1 debe proporcionar la documentación requerida para respaldar las características relacionadas con el origen del producto.

B) y cumplir con los demás requisitos de los Protocolos de Reglas de Origen de Ecuador y Colombia. Perú (Pro Ecuador , 2019).

C) ***Declaración en Factura.*** Para envíos hasta 6.000 €, el exportador deberá aportar esta declaración. Lo siguiente debe estar escrito, sellado o impreso (en el idioma apropiado) en la factura, nota de entrega u otro documento comercial para realizar una declaración en factura: "El exportador de los productos contemplados en el presente documento (autorización de aduana n° ...) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de origen preferencial. (se indica el origen de los productos)" (Pro Ecuador , 2019).

1.3.4. Clasificación Arancelaria

España, al ser un estado miembro de la UE, sigue sus regulaciones arancelarias. El Ministro de Hacienda, que tiene a su cargo la aplicación de la ley en las fronteras a través de las aduanas repartidas por el territorio español, es la máxima autoridad que puede imponer requisitos arancelarios a los bienes y servicios que se comercializan (Pro Ecuador , 2019).

El importador también debe pagar el IVA vigente reducido del 7 % o el IVA actual estándar del 21 % en España, que se aplica a productos como determinados animales vivos, alimentos, determinados productos animales no comestibles, plantas vivas, alimentos para animales, agua, fertilizantes, madera, libros, periódicos y otros materiales impresos, tecnología de asistencia, obras de arte y artículos de colección (Comisión Europea, 2023).

1.3.5. Requisitos Técnicos

El Comité Europeo de Normalización (CEN) estandariza todos los productos que entran en el mercado de la Unión Europea. Como parte de las normas técnicas exigidas por los países de la UE, Estos países normalmente brindan pautas sobre dimensiones, tamaño, contenido químico, compresión, resistencia, inflamabilidad, resistencia a la humedad, durabilidad y condiciones de seguridad. Todos los exportadores que traen productos al UE son responsables de adherirse a la legislación comunitaria.

Esto cubre normativa terminológica, símbolos, embalajes, que se aplique a las naciones de la UE. bienes o procesos de fabricación. Sobre la base de la comprensión científica de los riesgos para la salud humana, la Comisión del *Alimentarius* (CCA) aprobó HACCP y lo implementó en toda la cadena alimentaria para mejorar la seguridad alimentaria. Esto facilita el comercio internacional al facilitar el control por parte de las autoridades y aumentar la confianza en los alimentos consumidos (Pro Ecuador , 2019).

1.3.6. Diseño, Empaque y Embalaje requerido

Antes de proceder con la creación de las etiquetas, es recomendable que el exportador se informe sobre las regulaciones específicas que el mercado de destino tiene establecidas para el producto. Para obtener esta información, el exportador puede consultar directamente al importador, buscar la asesoría de un consultor especializado en el tema, o incluso solicitar la

opinión y aprobación de las etiquetas a las entidades normativas del país importador (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2019).

El envase y embalaje no solo protegerán los productos durante el transporte y almacenaje hasta el país de destino, sino que además cumplen con otras funciones:

Figura 8 *Funciones que cumple el envase y embalaje*

Funciones que cumple el envase y embalaje

1	Conserva los productos conforme su naturaleza.
2	Protege y permite la manipulación, transporte y comercialización del producto.
3	Evita robos, daños y desperdicios.
4	Facilita la separación, la clasificación y selección de los productos.

Nota. Adaptado de (Pro Ecuador, 2022).

Normativa de Embalaje

Los envases y embalajes comercializados en la UE y, consecuentemente en España, debe respetar requisitos generales para la protección del medio ambiente y disposiciones específicas para la protección de la salud de los consumidores concernientes a:

Figura 9 *Normativa de Embalaje*

Normativa de Embalaje

1	Reciclado de los materiales y la prevención de los residuos de envases.
2	Tamaños, cantidades y capacidades.
3	Composición y los componentes de los materiales destinados a entrar en contacto con los alimentos

Nota. Adaptado de (Pro Ecuador, 2022).

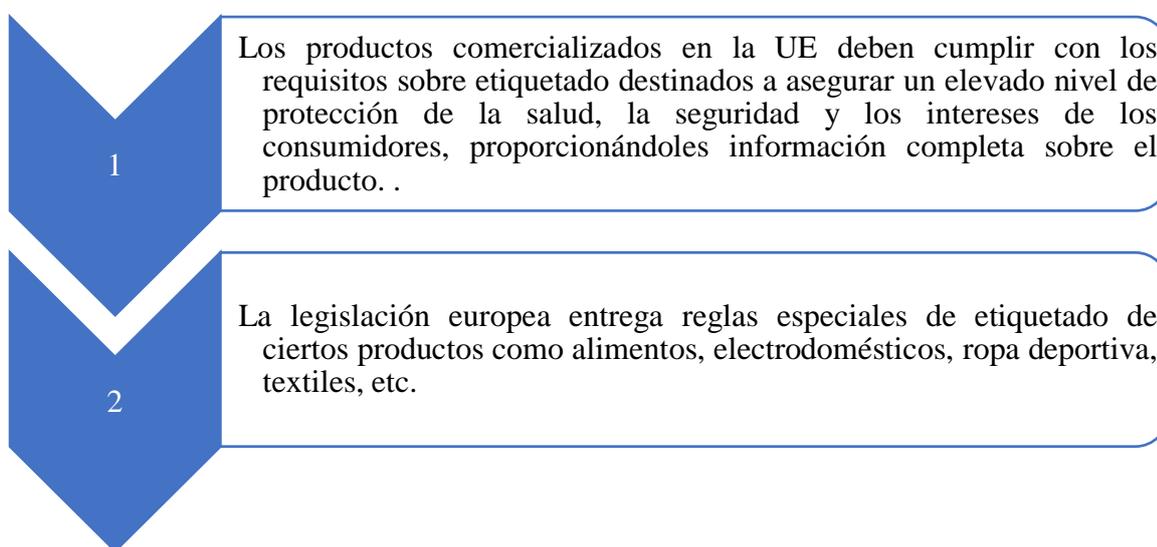
Además, las importaciones de soportes y embalajes de manera también pueden estar sujetas a medidas fitosanitarias relativas a la reglamentación de embalaje de madera utilizando un comercio internacional (Pro Ecuador, 2022).

Etiquetado

El etiquetado de un producto es su tarjeta de presentación, su garantía de calidad. La política de armonización de la UE pone de manifiesto el interés en evitar que este pueda convertirse en un obstáculo a la libre circulación de productos dentro de Europa, además de proteger la salud pública y el medio ambiente (Pro Ecuador, 2022).

Figura 10 *Requisitos del etiquetado*

Requisitos del etiquetado.



Nota. Adaptado de (Pro Ecuador, 2022).

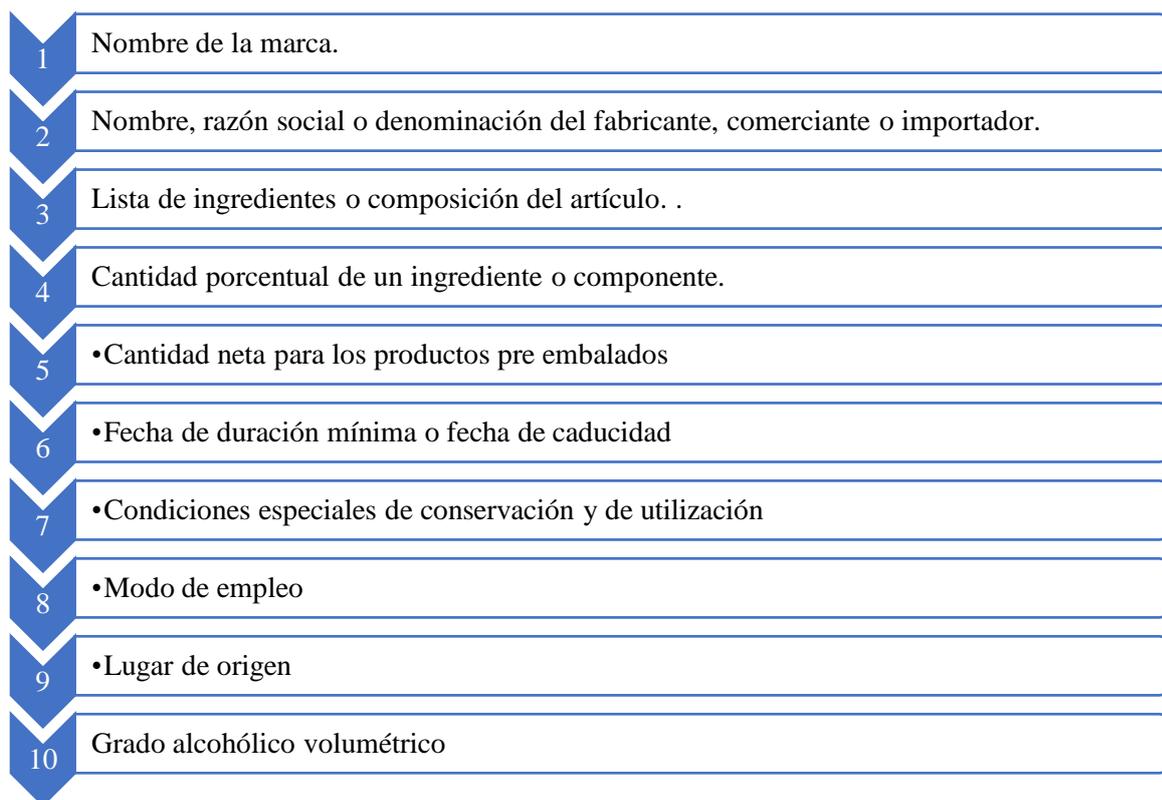
1.3.7. Contenido General Obligatorio

En términos generales, es necesario que el empaque del producto incluya la información básica, como el nombre y la dirección del fabricante o importador. Además, el producto debe ser fácilmente identificable mediante una designación de modelo o número de serie. En casos en los que sea necesario, se deben proporcionar instrucciones de uso en idioma alemán.

Dependiendo del tipo de producto, pueden existir requisitos adicionales, como ocurre con los alimentos o productos textiles. Para obtener más detalles sobre las regulaciones aplicables al etiquetado y empaque, se puede consultar el sitio oficial de la Unión Europea (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2019).

Figura 11 *Contenido general obligatorio del etiquetado*

Contenido general obligatorio del etiquetado



Nota. Adaptado de (Pro Ecuador, 2022).

1.3.8. Normativas Europeas a tener en cuenta

Normas ISO-9000: Las normas ISO 9000 describen un modelo de calidad que se puede utilizar en diferentes aplicaciones: calidad de producto, estandarización de procedimientos, reducción de incidencias, mejora continua. Se puede obtener una certificación ISO 9000 a

través de una rigurosa inspección cuyo objetivo consiste en garantizar el cumplimiento de dicha norma, por parte de un organismo de evaluación aprobado (Pro Ecuador, 2022).

Normas ISO-14000: El objetivo principal de las series ISO 14000 es hacer más efectivo y eficiente el manejo administrativo en las organizaciones en materia ecológica, basándose en el sistema administrativo y flexible de coste reducido (Pro Ecuador, 2022).

Normativa Europea sobre el Ecovidrio: Esta directiva armoniza las normas sobre gestión de envases y residuos de envases de los diferentes países miembro, con la finalidad de prevenir o reducir su impacto sobre el medio ambiente y evitar obstáculos los comerciales entre los distintos países de la Unión Europea (Pro Ecuador, 2022).

1.3.9. Requisitos Fito-Sanitarios

La Unión Europea (UE), la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) es la autoridad competente para promover la seguridad alimentaria y garantizar un alto nivel de protección de los consumidores, el medio ambiente y la salud. Apoyar a la Comisión del Codex Alimentarius⁴ a la que pertenecen los países de la UE. El cumplimiento de estos estándares de calidad en España lo lleva a cabo la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición, 2023), entidad que inspecciona y verifica las mercancías importadas mediante inspección aleatoria y expide certificados de conformidad a los importadores. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2019).

1.3.10. Procesos de Negociación

Los Incoterms. El propósito de los Incoterms es limitar la responsabilidad y las obligaciones tanto de los vendedores como de los compradores con el fin de facilitar los intercambios comerciales y mantener la estabilidad de la relación comprador-vendedor.

Muchas de estas responsabilidades tienen que ver con temas aduaneros, de transporte o con temas logísticos.

La transacción utiliza FOB (*Free on Board*) Libre a Bordo (insertar puerto de carga designado), que estipula que todos los costos, responsabilidades y riesgos deben ser asumidos por el vendedor o exportador hasta que la mercancía sea cargada en el buque (Cámara de Comercio Internacional, 2023).

Las obligaciones del vendedor incluyen preparar los bienes, transportarlos al puerto, emitir documentos relacionados con la exportación adecuada de los bienes desde el puerto y enviar avisos al importador sobre la entrega de los bienes al buque correcto. Las ventajas que este Incoterms proporciona al vendedor son: El uso de cartas de crédito como medio de pago está muy extendido porque el pago al vendedor está asegurado mediante la garantía de una entidad financiera. El riesgo de posibles retrasos se reduce considerablemente. Por otro lado, uno de los beneficios que ofrece a los compradores es un mejor control sobre los fletes y costos. Se requiere un seguro para toda la transacción (Cámara de Comercio Internacional, 2023).

Al trabajar con Delivered Duty Paid (DDP) entregado Derechos Pagados (Insertar lugar de destino), quiere decir que el exportador está a cargo de todas las obligaciones de gastos en el país de origen y en el de destino de la mercadería a exportar. Además, de los trámites aduaneros, transporte, seguro, la estiba y desestiba, gastos logísticos entre otros.

Transporte Vía Marítima. La Unión Europea cuenta con 1.200 puertos comerciales ubicados en 23 de los 28 Estados miembros de la UE. Estos puertos desempeñan un papel fundamental en la red de comercio mundial, ya que gestionan aproximadamente tres cuartas partes del comercio de mercancías entre la UE y países no miembros, así como más de un tercio del transporte de mercancías dentro de la Unión. En cuanto al tipo de carga que se maneja, los graneles líquidos representaron el 37% de toda la carga que transitó por los puertos marítimos

de la UE en 2014, seguidos por los graneles secos con un 23% y los contenedores (21 %) (Tribunal de Cuentas Europeo, 2018).

La Unión Europea cuenta con más de 104 puertos principales, incluyendo el de Madrid y Barcelona. En Ecuador, se ofrecen opciones de acceso directo a la Unión Europea a través de España, ya que la mayoría de las navieras realizan escalas en estos puertos, lo que permite tiempos de tránsito de hasta 10 días. Los buques que llegan a España hacen escalas en puertos como Cristóbal (Panamá), Manzanillo (Panamá), Balboa (Panamá) y Madrid (España), aunque algunas navieras ofrecen rutas específicas con menos escalas y tiempos de tránsito reducidos.

Canales de Distribución. En la Unión Europea, las exportaciones suelen ser de venta privada o directa con el comprador o importador. Esto se aplica principalmente a equipos industriales que se venden directamente a los usuarios finales, a diferencia de los bienes de consumo que requieren la intermediación de un distribuidor local. Por lo general, los importadores o distribuidores son empresas que operan en el mercado mayorista y tienen acceso más fácil a los mercados minoristas.

Estas empresas suelen encargarse de los trámites aduaneros y de la introducción en el mercado, asumiendo la mayoría de los costos asociados, como aduanas, publicidad y transporte. La mayoría de los distribuidores se encuentran en países que van desde Alemania, España, y hasta hace algunos años Reino Unido. Para el caso de la presente propuesta se ha considerado a la ciudad de Madrid, España donde se procederán a realizar las comunicaciones y contacto con los distribuidores europeos y como primer país de ingreso a ese gran bloque comercial (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2019).

1.4. Procesos de Exportación

1.4.1. Etapa de Pre-Embarque.

El proceso comienza con la presentación electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del sistema ECUAPASS. Esta declaración crea una conexión legal y establece obligaciones para el exportador o declarante con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Junto con la DAE, se adjuntan documentos digitales como la factura comercial original, la lista de empaque y declaraciones previas, como el certificado de origen para la Comunidad Andina o el certificado de origen para la Unión Europea. Para llevar a cabo la negociación internacional, se utilizará una Cotización de Exportación que establecerá los derechos y obligaciones del exportador e importador, y se determinarán los instrumentos y condiciones de pago. En este sentido, la empresa se establecerá como exportadora siguiendo los lineamientos descritos en el proceso de exportación que se detallan más adelante (SENAE, 2023).

1.4.2. Las Preferencias Arancelarias

Son negociadas para obtener ventajas concebidas en el marco de acuerdos comerciales que no ha negociado. En el Ministerio de Comercio Exterior (2023) se explica que, en consecuencia, es necesario que el país presente el certificado de origen durante las negociaciones porque su principal objetivo es evitar que terceros obtengan preferencias arancelarias que no han sido negociadas previamente. Este certificado tiene por objeto identificar el país de origen donde se produjeron o recibieron las mercancías en su último procesamiento, y también sirve como herramienta de política comercial en las siguientes situaciones:

La aplicación de derechos preferenciales de importación.

- Adjudicación de cupos arancelarios.

- Obtención de estadísticas comerciales.

El inicio del acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea entra en vigor el primero de enero del año 2016. Este Protocolo de Adhesión al Acuerdo Multipartes garantiza acceso con 0% de arancel para el 99,7% de los productos agrícolas y el 100% de los productos industriales y pesqueros del Ecuador de forma inmediata; y obtuvo para algunos productos condiciones de acceso más favorables que las que tenían bajo el SGP+. En este sentido, el Acuerdo otorgará previsibilidad y estabilidad a un monto de comercio en exportaciones de aproximadamente UDS 1.500 millones en el ámbito agrícola y en USD 1.200 millones en el ámbito industrial y pesquero (European Union, 2017).

A través de la utilización de ventajas arancelarias, también pretende promover el comercio de las naciones en desarrollo. Ecuador y la Unión Europea tienen un Acuerdo Comercial que está en vigencia desde 2017, el mismo que ha generado resultados positivos con un aumento en un 11% de las exportaciones de Ecuador al bloque comunitario desde 2016, y el incremento de las exportaciones de productos ecuatorianos en casi un 50%. En este tiempo Ecuador ha logrado que 250 nuevos productos lleguen a ese bloque comercial. Cerca de 40 nuevas empresas ecuatorianas han empezado a comercializar con la Unión Europea, conformada por 27 países, excluyendo al Reino Unido (post Brexit) y resaltando entre ellos España, Alemania, Italia y Francia (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2022).

La tasa base se refiere al arancel aplicado que se otorga, preferencias arancelarias o vínculos comerciales que buscan incentivar el comercio con este país; como resultado de este acuerdo, los productos marítimos del Ecuador y las mercancías conectadas a ellos no incurren en aranceles en Europa (MPCEIP, 2023).

1.4.3. Requisitos para la Exportación de Productos del Mar con Certificados de Origen

El exportador en caso de productos pesqueros deberá presentar la siguiente documentación:

1. El exportador mantenga habilitada la autorización y conste en la lista publicada por la Subsecretaría de Pesca o quien haga sus veces;
2. Presente las hojas de control de movimiento de los productos por cada embarque que indique la trazabilidad y origen de los mismos de conformidad con el Anexo 6-B (pesca) de la normativa vigente.
3. Presente el certificado de captura o documento similar emitido por la Autoridad del País del Pabellón Extranjero para el caso de ser pesca importada (MPCEIP, 2021, párrafo 9).

1.4.4. Etapa de Post-Embarque.

Una vez que se regularicen las Declaraciones Aduaneras de Exportación (DAE), se podrá obtener un registro electrónico que permitirá finalizar el proceso de exportación para consumo. Una vez que las DAE estén regularizadas, se dispondrá de un plazo máximo de 30 días para completar el proceso. Durante este período, se requerirán copias de la factura comercial, la lista de empaque, el certificado de origen y copias no negociables de los documentos de transporte multimodal (marítimo, aéreo o terrestre) (SENAE, 2023).

1.4.5. Exportar a la Unión Europea

En primera instancia se necesita ser exportador, lo cual se procederá a describir en las siguientes secciones. Luego de ello se podrá preparar la carga, esto es muy necesario el empaque y el embalaje del producto respectivamente y, mediante ésta, dar cumplimiento a otros requerimientos. Proteger el producto que cual daño fortuito que se presente o alguna avería al momento del traslado.

Como segunda instancia se debe identificar el nombre y sus características específicas. En empaque debe tener un proceso técnico conforme al monto de la exportación que se acuerda

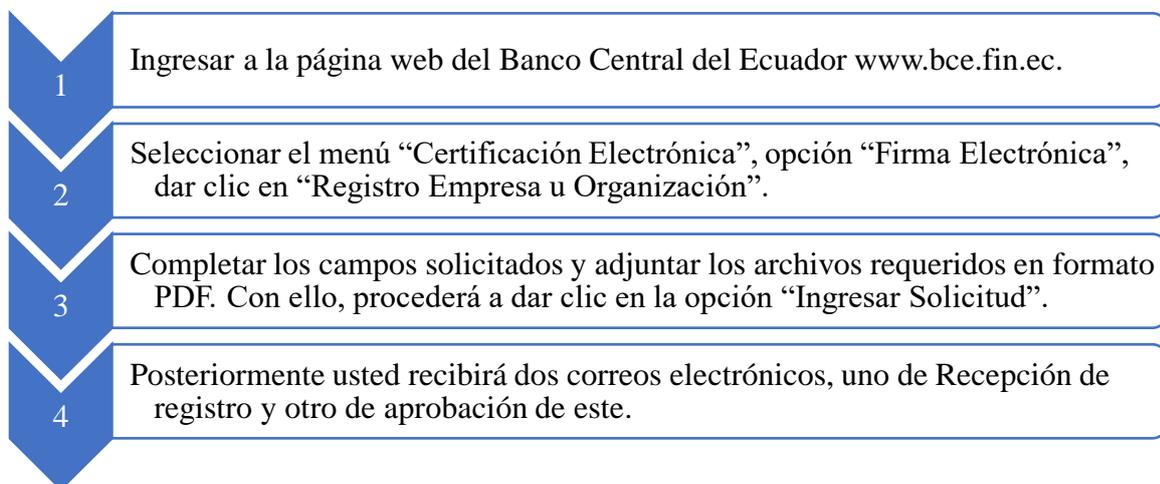
como también el canal que será usado. En el caso del cubicaje, dentro de este proceso, se encarga de analizar el volumen y el peso de la carga para que esta sea despechada sin ninguna novedad.

1.4.6. Documentación Previa

Pasos para obtención de Firma Electrónica o TOKEN. El TOKEN es un paso previo y requerido exclusivamente sólo para empresas o compañías (SENAE, 2023). Para ello, se deberán realizar los siguientes pasos:

Figura 12

Pasos para obtener TOKEN

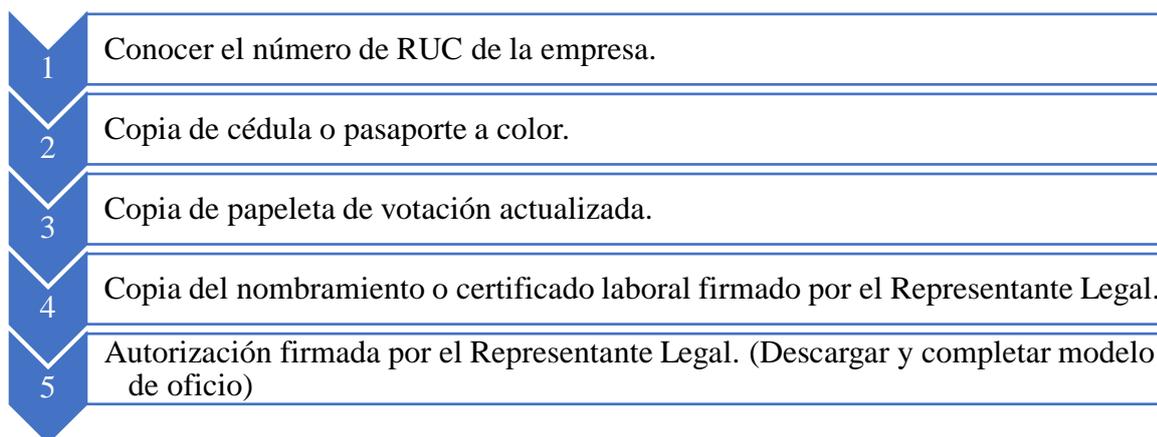


Nota. Adaptado del SENAE (2023).

Los documentos o archivos que deberá adjuntar el solicitando será la siguiente información para enviar de forma electrónica:

Figura 13

Documentos a adjuntar y enviar de forma electrónica para obtener TOKEN.



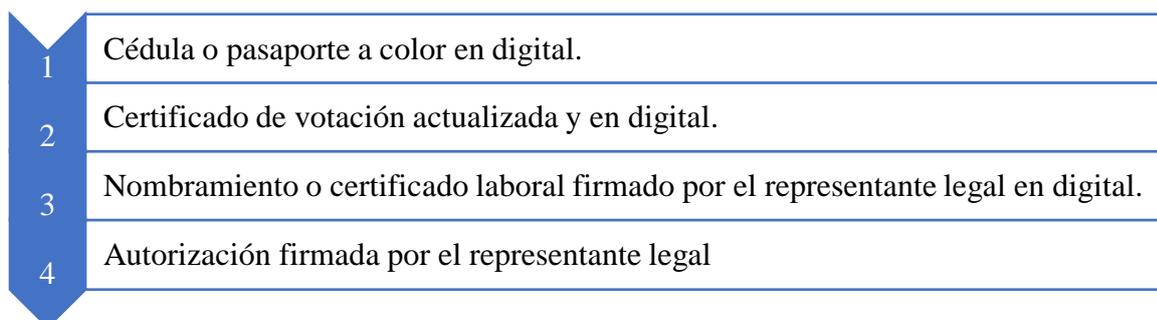
Nota. Adaptado del SENA E (2023).

Además, se deberá acercarse a las oficinas del Banco Central de Ecuador (Quito, Guayaquil, Cuenca), para efectuar el pago de \$65 + IVA (\$30 Emisión del Certificado + \$35 Dispositivo portable o Token) (SENAE, 2023). Finalmente, se deberá presentar la Solicitud de Certificado, el comprobante de pago y el oficio de autorización del Representante Legal (solo para personas jurídicas), para que el asesor del Banco Central proceda a la entrega del Token y la clave al solicitante (SENAE, 2023).

Requisitos para obtener el Certificado de Firma Electrónica para personas jurídicas de acuerdo con el SENA E (2023) son los siguientes que se describirán a continuación:

Figura 14

Requisitos para obtener el Certificado de Firma Electrónica



Nota. Adaptado del Registro Civil (2019).

1.4.7. Registro de Exportador en el Sistema (ECUAPASS)

El ECUAPASS es el sistema aduanero del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación (SENAE, 2023). De ahí la importancia de contar su registro para proceder a las operaciones de exportación de la pulpa de cangrejo enlatado. Para ello, se deberá proceder a:

Tabla 2

Procedimientos para el registro de exportador en el sistema ECUAPASS

Nº	Procedimiento	Descripción
1	Obtención del TOKEN:	Para el uso del sistema ECUAPASS es necesario contar con el certificado Digital (TOKEN) para la firma electrónica que es otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data.
2	Registro en el sistema ECUAPASS	a través de los siguientes pasos adicionales a realizarse: a) Ingresar al portal del sistema (http://portal.aduana.gob.ec) e instalarle. b) Una vez ingresado al Sistema dar clic en “Solicitud de uso” Seleccionar el formulario correspondiente.
3	Solicitud de las atribuciones como representante	a través de la realización de los siguientes pasos adicionales: a) Seleccionar “Solicitud de uso (Representante)”. b) Ingresar la información requerida (RUC Empresa) y dar clic en “Consultar”. c) Se desplegará automáticamente la información de representante y Tipo de OCEs. d) En la opción “Identificación única de certificado digital” se registra el TOKEN haciendo clic en el Icono búsqueda. e) Se abrirá una ventana en la que se seleccionará el icono TOKEN, se elegirá el modelo del TOKEN correspondiente. f) Se ingresa la contraseña del TOKEN y se dará clic en “Aceptar” y “Confirmar”. Y finalmente solo se dará clic en “Registrar”.

Nota. Adaptado del SENAE (2023).

Tabla 3*Procedimientos para el registro como empleado en el sistema ECUAPASS*

Nº	Procedimiento	Descripción
4	Registro Como Empleado	a) Seleccionar “Solicitud del uso (Empleado)”. b) Ingresar la Información de la Empresa: Al ingresar el RUC en el casillero empresa y dar clic en “Consultar”, se registrará automáticamente la información del certificado digital tras el ingreso de la contraseña. c) Se desplegará la información del empleado. d) Una vez ingresado todos los campos, se dará clic en “registrar” y se terminará el trámite de Registro.
5	Para el Registro dentro del Sistema ECUAPASS	se necesita la Firma Digital TOKEN.
6	Para Registrarse como Empleado dentro del ECUAPASS	es necesario estar aprobado por el representante legal.
7	Si se tratara de un responsable técnico que realiza su actividad profesional en forma independiente	se debe realizar la solicitud como Representante, ingresando su número de RUC y solicitando su usuario y contraseña.

Nota. Adaptado del SENA E (2023).

1.4.8. Nota de Cotización

Para iniciar el proceso de internacionalización del producto proceso, se debe de efectuar como paso primario la elaboración de una nota de cotización previa solicitud del importador o comunicación de éste (SENAE, 2023). El documento deberá contar: Incluyendo el nombre y especificaciones precisas del producto, la cantidad que se solicitó y el plazo de pago propuesto: 30 o 60 días a partir de la fecha de envío, a la vista. No olvide proporcionar el nombre y la dirección del importador, el lugar de llegada del producto y el mecanismo de pago, como cobro directo o carta de crédito. Ciertamente, cualquier otro detalle que se considere necesario.

1.4.9. Factura Proforma

La factura proforma permite comunicar las condiciones de ventas por escrito y, de alguna manera, es una respuesta formal a la solicitud hecha por el importador al exportador.

Dicho documento tendrá:

Tabla 4

Lista del contenido de la factura

Nº	Contenido	Nº	Contenido
1	Nombre exacto y especificaciones del producto.	8	Fecha aproximada de embarque.
2	Cantidad solicitada del producto.	9	Forma de pago: Cobranza directa, Pago anticipado, Carta de crédito, etc.
3	Clase de embalaje y vía de embarque.	10	Puerto de embarque y llegada de la mercadería.
4	Plazo de pago sugerido: A la vista, 30 o 60 días, etc.	11	Precio de la mercadería.
5	Término por negociar (Incoterms: FOB, CFR, CIF, FCA, DDP, etc.).	12	País de origen de la mercadería.
6	Nombre y dirección del Exportador.	13	Plazo de validez de la cotización.
7	Lugar de llegada del producto.		

Nota. Adaptado de Pro Ecuador (2017).

1.4.10. Packing List

En la lista de empaque que se ha propuesto, se ha procedido enlistar y detallar cómo va la mercancía embarcada de acuerdo con cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo. Es decir que se debe de detallar por cada bulto:

1. El Número de unidades;
2. El Número de paquetes;
3. Peso Neto; y,

4. Peso Bruto.

1.4.11. Cotización de Fletes

Cuál es el peso/volumen de la carga q estamos cotizando?

Tabla 5

Cuadro comparativo de cotización de fletes vía marítima

Servicios	BluLogistic	Krystal Ecuador	MSC
Flete	\$5.250	\$5.650	\$5.500
T.H.C	\$190	\$165	\$190
T.T.	16 días	8 días	19 – 21 días
INCOTEMS	CFR	CFR	-
Puerto de Salida	CONTECOM	CONTECOM	CONTECOM
Puerto de Llegada	Madrid	Madrid	Madrid
Frecuencia	Semanales	Semanales	Semanales
Unidad	20'	20'	20'
Gastos Locales	\$ 370 + \$ 80	\$320	\$ 319

Fuente: Datos recolectados de empresas proveedoras.

Se ha elegido a BluLogistic como proveedor debido a que sus beneficios técnicos se ajustan al valor que se pagará por sus servicios, los cuales se describen y presentan en las cotizaciones adjuntas en anexos anteriores. El costo de dicho servicio es de USD 5,250. El servicio abarca desde la recogida en el lugar de origen hasta la entrega en el lugar de destino.

1.4.12. Factura Electrónica

1. Previamente deberán contar con un certificado digital de firma electrónica y mantenerlo válido y vigente. Este puede ser adquirido en una de las Entidades de Certificación autorizadas.

2. Los contribuyentes deberán presentar su solicitud a través de la página web del SRI (www.sri.gob.ec).
3. Se procede a ingresar con usuario y clave al portal web del SRI.
4. Se procede e ingresa a la opción de “Solicitud de Autorización” y se da clic en el botón de “Solicitud de Emisión”.
5. Se procederá a seguir a través del clic en el botón “Siguiente” donde el interfaz de usuario le llevará por diversas pantallas.
6. Es sugerirle seleccionar todas las opciones para que así, la empresa o el contribuyente interesado no tenga que realizar la misma operación para cada servicio que desee adicionar a su facturación electrónica.
7. Se procede a dar clic en el botón de “Solicitar”.
8. El portal web, presentará otra pantalla donde se mostrará un link con la denominación “Descargar Solicitud”, una vez que ha sido debidamente aprobada por el sistema interno de SRI.
9. Finalmente, se generará un documento en formato PDF donde constará información general, responsabilidad y obligaciones del uso del sistema.

Capítulo II

Marco Referencial

2.1. Antecedentes

Según Quito y Rodríguez (2018) en su trabajo titulado: “Generación de una Microempresa Procesadora de Pulpa de Cangrejo en lata” tuvo como objetivo general el desarrollar un Plan de Negocio para evaluar la viabilidad de establecer una empresa dedicada al procesamiento de pulpa de cangrejo enlatada, la cual será comercializada en distintas cadenas del país. Se toma en consideración que el cangrejo es uno de los platos marinos más deliciosos que se pueden degustar, aunque su consumo puede resultar complicado debido a la necesidad de quitar su resistente caparazón para acceder a la carne, que es la parte más sabrosa y nutritiva. Además, muchos consumidores carecen del tiempo necesario para realizar esta tarea. En este proyecto, se llevaron a cabo los pasos más relevantes para iniciar la empresa. Se realizó una investigación de campo mediante encuestas para determinar la viabilidad del proyecto. A continuación, se diseñó una estrategia de marketing para identificar el segmento del mercado objetivo y definir el método de distribución. Por último, se llevó a cabo una evaluación financiera para determinar la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto, incluyendo la puesta en marcha del negocio, la adquisición de maquinaria y equipos de producción, así como la contratación de personal, entre otros aspectos. Los resultados de los análisis realizados demuestran que el proyecto es viable, ya que existe un segmento de mercado que busca este tipo de productos debido al valor agregado que ofrecen. Desde el punto de vista financiero, las proyecciones indican que el proyecto es rentable debido a que el PAYBACK fue en 8,21 lo que equivale a 2 años 8 meses este tiempo presenta un atractivo considerable para la inversión. En la presente inversión el tiempo se estima de acuerdo al PAYBACK en el primer año de implementación del proyecto.

Según Otero (Otero, 2022) en su estudio titulado “Factibilidad económica para la producción sustentable de pulpa de cangrejo ecuatoriano para la exportación” tiene como objetivo general la producción sustentable es un enfoque de producción de bienes y servicios que busca minimizar el uso de recursos naturales, la generación de materiales tóxicos, residuos y contaminantes. En este estudio, se evaluó la viabilidad económica de la producción sustentable de pulpa de cangrejo ecuatoriano para la exportación. En la actualidad, se han identificado más de 4000 especies de cangrejos en todo el mundo, siendo el cangrejo rojo (*Ucides Occidentalis*) el más representativo en Ecuador. Para llevar a cabo este trabajo, se utilizó el método inductivo, lo que implicó realizar una investigación general sobre la industria cangrejera en Ecuador. Posteriormente, se estudió el proceso de producción sustentable de pulpa de cangrejo en el país y se evaluaron los costos de extracción y exportación de manera sostenible. En Ecuador, existen varios puertos de distribución de cangrejo rojo, siendo Balao, Recinto 6 de Julio, Naranjal y Puerto Roma las localidades más destacadas en la provincia de Guayas. Sin embargo, el proceso de producción de pulpa de cangrejo no está estandarizado. Durante la etapa de extracción, se generan subproductos de descarte, como las cáscaras o caparazones de cangrejo, que pueden ser utilizados en la elaboración de otros productos, como el quitosano, que combinado con almidón de banano puede formar películas, y también para obtener carbonato cálcico, utilizado en la industria de la construcción para fabricar baldosas.

Según Caicedo (2022) en su estudio titulado “Estudio económico para la creación de una microempresa artesanal procesadora de pulpa de cangrejo en el sector Guasmo Norte, cantón Guayaquil” tuvo como objetivo general evaluar económicamente la creación de la microempresa artesanal procesadora de pulpa de cangrejo en el sector Guasmo Norte, cantón Guayaquil. Se utilizó una metodología documental, descriptiva y de enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo). Los instrumentos utilizados fueron encuestas, dirigidas tanto a los residentes del Guasmo Norte como a los consumidores de la pulpa de cangrejo, con el fin de

analizar variables sociales y económicas, así como evaluar la demanda del producto. Los resultados de este estudio demostraron valores positivos. Al analizar la parte económico-financiera utilizando indicadores como el VAN, TIR, PAYBACK y la Relación Beneficio-Costo. Se concluyó que el proyecto de implementar la microempresa artesanal dedicada a la extracción de pulpa de cangrejo es viable y rentable.

Según Cantos (2018) en su trabajo titulado “Estudio técnico-económico para la instalación de una planta procesadora de cangrejo en el cantón Naranjal” tuvo como objetivo general la instalación de una planta procesadora de cangrejo en el cantón Naranjal. Este estudio se compone de diferentes etapas, comenzando con un análisis de mercado en el cual se utilizaron encuestas de opinión en la ciudad de Guayaquil para determinar la demanda insatisfecha y recopilar datos que ayudaron en la elaboración del producto. Además, se realizó un estudio técnico en el cual se determinaron aspectos como el tamaño y la ubicación de la planta, el proceso de producción a través de un diagrama de bloques, así como las máquinas y equipos necesarios para llevar a cabo dicho proceso.

También se realizaron cálculos de las necesidades frigoríficas de la cámara de refrigeración y se estableció la estructura de la empresa mediante un organigrama jerárquico, junto con los manuales de funciones correspondientes a cada puesto de trabajo. Por último, se llevó a cabo un estudio económico-financiero en el cual se expuso la inversión total del proyecto, que asciende a \$1.400.361, se analizó el financiamiento del proyecto y se realizó un análisis de costos detallado que incluyó los ingresos por ventas. Estos datos permitieron elaborar estados de resultados y flujos de caja, obteniendo un TIR del 34,52%, un VAN de \$875.273,99 y una relación costo-beneficio de 1,63. Como conclusión, se determinó la viabilidad del proyecto.

Según Albuquerque y Franco (2021) en su trabajo titulado “Plan de negocios para la producción de derivados obtenidos de los desechos del cangrejo rojo” tuvo como objetivo

general generar ingresos complementarios mediante la incorporación de valor industrial y el aprovechamiento de un desecho. Además, se buscó proporcionar un producto intermedio para el mercado del sector primario y secundario en Ecuador. La materia prima de este proyecto es el carapacho del cangrejo rojo, que actualmente se considera un desecho del proceso de extracción de la pulpa de cangrejo. Las familias que se dedican a esta actividad enfrentan dificultades para desechar los carapachos debido a la falta de un sistema eficiente de recolección de residuos en las localidades donde residen. Esta situación genera problemas sanitarios y conflictos entre vecinos. Se concluyó con la elaboración del plan de negocio enfocado en economía circular.

Según Antonio Tumbaco y Marco Noblecilla (2011) en su trabajo de investigación titulado: “Evaluación de factibilidad técnica financiera para la instalación de una planta procesadora de cangrejo” llegando a la conclusión de que la recolección de cangrejo rojo ha sido sobreexplotada no existe tal tecnología que recolecte este crustáceo en algún cautiverio. La generación de fuentes de empleo se encuentra más en las zonas rurales ya que en estas zonas no se encuentran muchas formas lucrativas, la caza y comercialización del cangrejo rojo representa una considerable fuente de trabajo. Analizando esta propuesta de factibilidad a futuro llevar acabo esta propuesta ya que se tendría personal de planta que se dedique al principal proceso que sería la recolección del cangrejo rojo.

2.2. Marco Legal

En este apartado, se analizarán varios requisitos legales obligatorios sobre los que se asientan los proyectos y en el que incurrirán como; el Registro Único de Contribuyente (RUC), el Registro Mercantil, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. La Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca, el Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA).

2.2.1. Registro Único de Contribuyente (RUC)

Es uno de los requisitos para poder operar y comercializar en Ecuador, su funcionalidad reside en registrar a los contribuyentes para proporcionar información a la Administración Tributaria (Registro Único de Contribuyentes (RUC), 2022). De esta manera es posible para las personas y sociedades realizar las actividades económicas en el Ecuador de manera ocasional o permanente. El registro corresponde a un número de asignación a aquellos que sean titulares de bienes y derechos comerciales por lo que deben pagar impuestos. Las sociedades privadas se sujetan al control de la Superintendencia de Compañías

2.2.2. Registro Mercantil

Tabla 6

Sección I Disposiciones Generales Ley de Compañías

Artículo	Descripción
Art. 4 de la Ley de Compañías.	El domicilio de la compañía estará en el lugar que se determine en el contrato constitutivo de la misma. Si las compañías tuvieran sucursales o establecimientos administrados por un factor, los lugares en que funcionen éstas o éstos se considerarán como domicilio de tales compañías para los

efectos judiciales o extrajudiciales derivados de los actos o contratos realizados por los mismos (p. 3)

Nota. Adaptado de Ley de Compañías (2020).

2.2.3. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

En la Sección XVI, de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y de su funcionamiento. Se indica que las sociedades deben inscribirse en la Superintendencia de Compañías, de acuerdo con el Art. 430

Tabla 7

Sección XVI Ley de Compañías y de su funcionamiento

Artículo	Descripción
Art. 430.	La Superintendencia de Compañías y Valores es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley (p. 93)

Nota. Adaptado de Ley de Compañías (2020).

2.2.4. Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca

Título Preliminar. Capítulo I: Disposiciones generales.

Tabla 8

Fines de la Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca

Literal	Artículo 3. Fines. Son fines de esta Ley:
e.	Fomentar el uso y aprovechamiento sustentable, responsable y sostenible de los recursos hidrobiológicos a través de la investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación, valor agregado y generación de empleo durante la

cadena productiva acuícola y pesquera, mediante la aplicación de un ordenamiento basado en la gestión ecosistémica de las actividades acuícolas, pesqueras y conexas, así como la implementación de medidas para prevenir, desalentar y eliminar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR) (p. 8);

- g. Promover mediante políticas, programas y proyectos, el desarrollo integral y sostenible de la producción para el fortalecimiento de los sectores acuícola y pesquero, con énfasis en la exportación de los productos de ambos sectores, y su consumo en el mercado nacional (p. 8);
- h. Promover la asociatividad en el sector acuícola y pesquero, con impulso de la inserción de sus productos en los mercados nacionales e internacionales (p. 9);
- j. Impulsar la creación de pequeñas y medianas unidades de producción, para la transformación y comercialización de los productos acuícolas y pesqueros (p. 9)

Nota. Obtenido de la Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca (2020).

2.2.5. Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos (RGSEAA)

De acuerdo al Registro Sanitario Industria Alimentaria (2022) deben inscribirse en el Registro Nacional las empresas alimentarias y sus establecimientos en el caso de que fabriquen, elaboren o transformen, envasen, almacenen, distribuyan e importen productos alimentarios destinados al consumo humano. Su finalidad es la de proteger la salud pública y facilitar el control oficial de las empresas y/o establecimientos alimentarios, mediante la actualización continua del censo de empresas alimentarias (Registro Sanitario Industria Alimentaria, 2022).

Capítulo III

Marco metodológico

La metodología se refiere a un conjunto de procedimientos y técnicas sistemáticas utilizadas para recopilar, clasificar y validar datos. Estos procesos son implementados con el objetivo de resolver un problema de investigación, y se basan en métodos y técnicas provenientes de diversas disciplinas científicas. En resumen, la metodología proporciona una estructura para abordar un problema de investigación y encontrar una solución mediante la aplicación de enfoques y herramientas adecuadas (Hernández, Fernández, & Baptista, 2018).

3.1. Investigación de Campo

Según Hernández, Fernández y Baptista (2018), le definen como: la recopilación de datos se realiza directamente en el contexto donde ocurren los eventos, sin manipular o controlar las variables. Se estudian los fenómenos sociales en su entorno natural, sin intervenir en las variables para preservar la autenticidad del ambiente en el que se manifiestan.

Esta investigación se llevó a cabo en el lugar y momento precisos en que ocurren los hechos relevantes para el estudio. Se utilizaron herramientas como encuestas, que fueron utilizadas para obtener información sobre las preferencias y gustos de los consumidores de cangrejo. Estos datos fueron fundamentales para garantizar el éxito del proyecto y orientar la producción de cangrejo enlatado hacia el mercado demandante.

3.2. Investigación no Experimental.

Según Barroeta (2018), define: El diseño no experimental se lleva a cabo sin manipular intencionalmente ninguna variable. El investigador no interviene o reemplaza deliberadamente las variables independientes. Se observan los hechos o fenómenos tal como se presentan en su contexto real, ya sea en un tiempo específico o no, para luego analizarlos. En este diseño, no

se crea una situación artificial, sino que se observa la realidad existente. Este tipo de investigación se utiliza para identificar posibles soluciones al problema y para analizar y abordar el inconveniente más relevante y necesario en el proyecto en cuestión. También se utiliza para identificar posibles consumidores potenciales en el mercado al vender cangrejos enlatados.

3.3. La Investigación Concluyente.

La investigación concluyente corresponde a un enfoque científico mediante el cual se verifica las hipótesis planteadas con el objetivo de predecir situaciones futuras. Su propósito es tomar decisiones oportunas y precisas después de llevar a cabo la investigación exploratoria, que es utilizada para recopilar información inicial (Rusu, 2019).

3.4. Universo

La población se refiere al grupo de elementos o individuos que son objeto de estudio o en los cuales se observa el fenómeno de investigación (Barroeta, 2018). La población de estudio son todas las personas, residentes o turistas, de la ciudad de Madrid en España (3.339.931 habitantes) que gustan de visitar locales gastronómicos, especialmente restaurantes de mariscos que comercialicen cangrejos (Junta de Gobierno de Madrid, 2023).

3.5. Muestra

Muestra probabilística que va a ser tomada:

- Población observada = 3.339.931.
- Calcular el tamaño de la Muestra

Tamaño de Muestra

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

Donde: Z = Nivel de confianza (95%)

$$p = 0,5$$

$$q = 0,5$$

$$e = (0.05 = \pm 5) \text{ Margen de error}$$

n: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confianza, en este caso corresponde al 95% que equivale a 1,96

p: Probabilidad de ocurrencia del evento, que equivale al 50%

q: Probabilidad de no ocurrencia del evento, que equivale al 50%

e: Margen de error del levantamiento de la información, valor considerado es del 5%

Desarrollo

$$n = \frac{1,96^2 (0,5) (0,5)}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{3.8416 (0,5)(0,5)}{0,0025}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

$$n = 284$$

3.6. Variables de la Investigación

3.6.1. Variable Independiente

Estudiar el mercado para verificar la factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado.

3.6.2. Variable Dependiente

Con la producción y distribución del producto se obtendrán beneficios económicos.

3.7. Tipo de Estudio

La Investigación Exploratoria. Se lleva a cabo en temas poco estudiados o desconocidos, con el objetivo de obtener una visión inicial y superficial de dicho objeto de estudio. Proporciona al investigador una idea general y una guía para comprender situaciones de interés. Además, sienta las bases para investigaciones posteriores de tipo descriptivo, correlacional o explicativo. En este estudio, se busca obtener una comprensión general que oriente y proporcione información relevante después de plantear el problema. A través de esta investigación exploratoria, se explorará el mercado y habrá esfuerzos por obtener resultados positivos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2018).

La Investigación Descriptiva. Se centra en identificar y detallar las características de la población estudiada, enfocándose en lo que sucede sin necesariamente descubrir las razones detrás de ello. Su principal objetivo es conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes en el grupo (Barroeta, 2018).

3.8. Métodos

3.8.1. Método Cualitativo.

Con este método científico que se usa se realizarán encuestas para estudiar si la población consumirá cangrejos enlatados, cual sería un precio accesible y desglosando como se podrá llegar al sector fijándonos mucho en la opinión de los posibles consumidores. Después de las encuestas se analiza el grado de factibilidad que tendrá el producto y las necesidades de los consumidores.

3.8.2. Método Cuantitativo.

Después de haber realizado la encuesta online con la tabulación analizaría la efectividad del producto y el impacto que tendrá en el mercado y técnicas para poder llegar a los consumidores y más que todo que sea muy accesible.

3.9. Técnicas de Recopilación de Información

La forma que usare para obtener la información será mediante unas encuestas online que será enviada a los usuarios para desde ahí recopilar la información necesaria.

3.9.1. Procedimientos.

Se elaboro una encuesta mediante un cuestionario de preguntas con el fin de conocer información sobre el tema planteado en busca de respuestas que ayuden en la factibilidad de pulpa de cangrejo enlatado. Se imprimió el cuestionario 284 veces y se aplicó a las personas que se encuentran en el centro de la ciudad de Madrid. La información que proporcionaron fue usada para conocer el grado de aceptación en el mercado este nuevo producto. La encuesta fue presencial, duro menos de cinco minutos aproximadamente, y cuenta con 22 preguntas.

3.10. Análisis e Interpretación de Resultados de las Encuestas

1. Edad de los Encuestados

Tabla 9

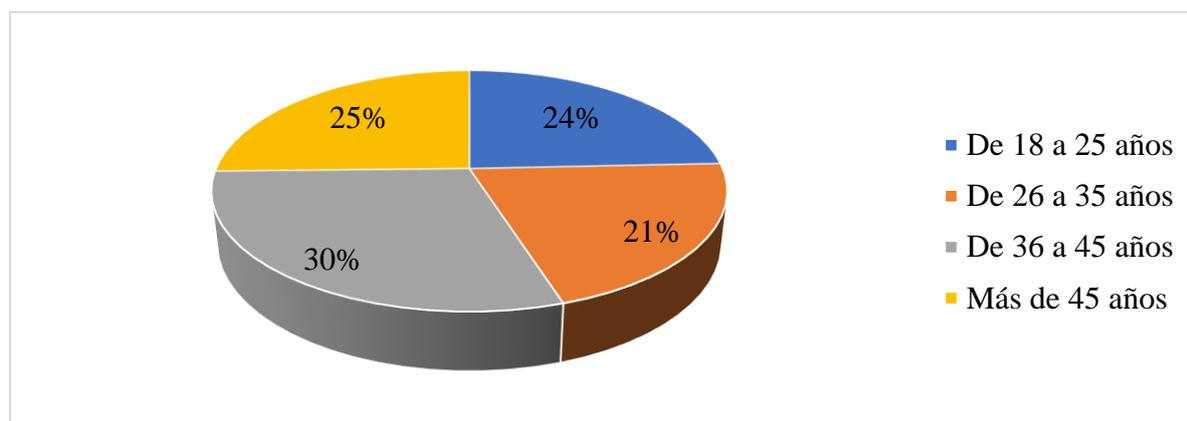
Edad

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	De 18 a 25 años	69	24%
2	De 26 a 35 años	59	21%
3	De 36 a 45 años	84	30%
4	Más de 45 años	72	25%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 15

Edad



Análisis: Los datos analizados y presentados en la Tabla 6, concluyeron que los adultos son los que más gustan del cangrejo (30%) en edades entre 36 a 45 años, muy seguido de que tenían más de 45 años el (25%). Sin embargo, los jóvenes de 18 a 25 años también son degustadores del cangrejo ya que de ellos hubo el 24% y de 26 a 35 años jóvenes adultos el 21%.

2. Sexo de los encuestados

Tabla 10

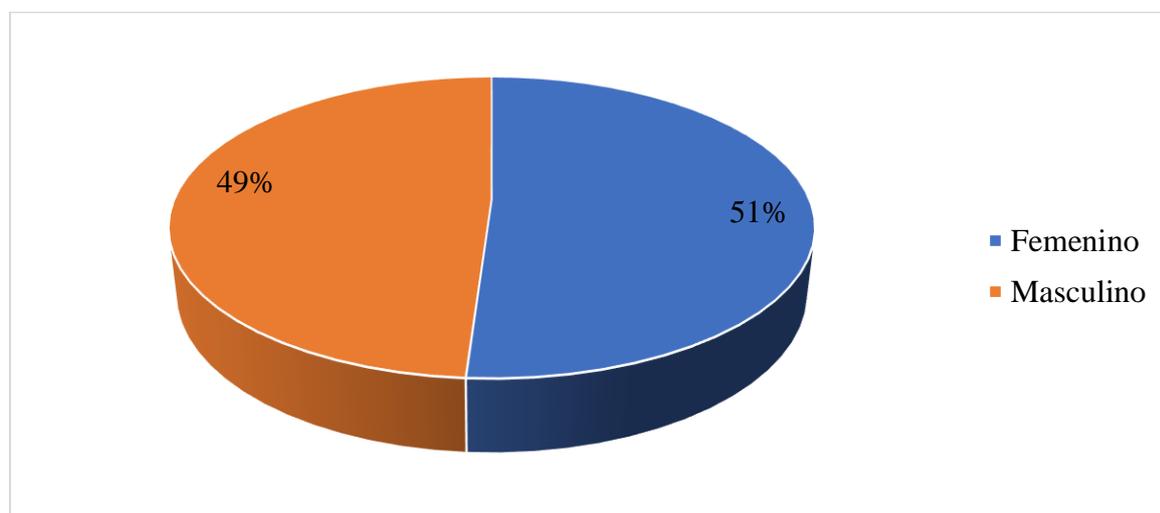
Sexo

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Femenino	145	51%
2	Masculino	139	49%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 16

Sexo



Análisis: Los datos analizados y presentados en la Tabla 5, concluyeron que más de la mitad (51) % de las personas encuestadas fueron del género Femenino, mientras que la participación masculina llegó a ubicar por el 49%. Es decir que no existe una prevalencia entre ambos géneros y que, para ellos, el consumo y compra de cangrejo es por igual de agradable y aceptable.

3. ¿Estaría interesado en conocer las bondades del consumo de cangrejos o productos elaborados con cangrejo?

Tabla 11

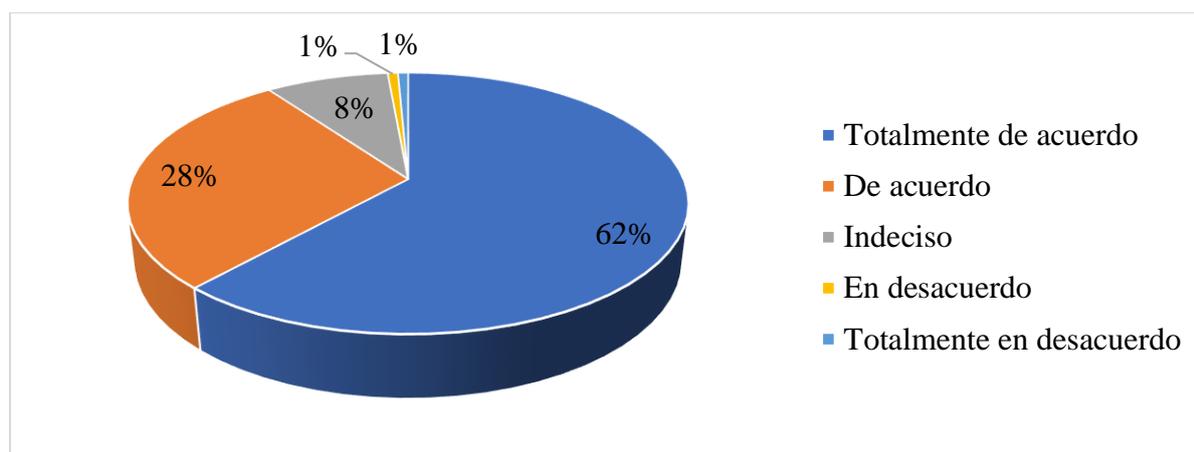
Bondades del consumo de cangrejos

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Totalmente de acuerdo	175	62%
2	De acuerdo	81	29%
3	Indeciso	24	8%
4	En desacuerdo	2	1%
5	Totalmente en desacuerdo	2	1%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 17

Bondades del consumo de cangrejos



Análisis: De la muestra de 284 participantes 175 que equivale al 62% estuvieron totalmente de acuerdo en conocer las bondades del consumo de cangrejos o productos elaborados con cangrejo, 81 que equivalen al 29% estuvieron de acuerdo y 24 que equivalen al 85 estuvieron indecisos. Pero 2 que equivalen al 1% acotaron estar en desacuerdo y 2 en totalmente en desacuerdo.

4. ¿Con qué frecuencia consume cangrejo o platos elaborados con cangrejos?

Tabla 12

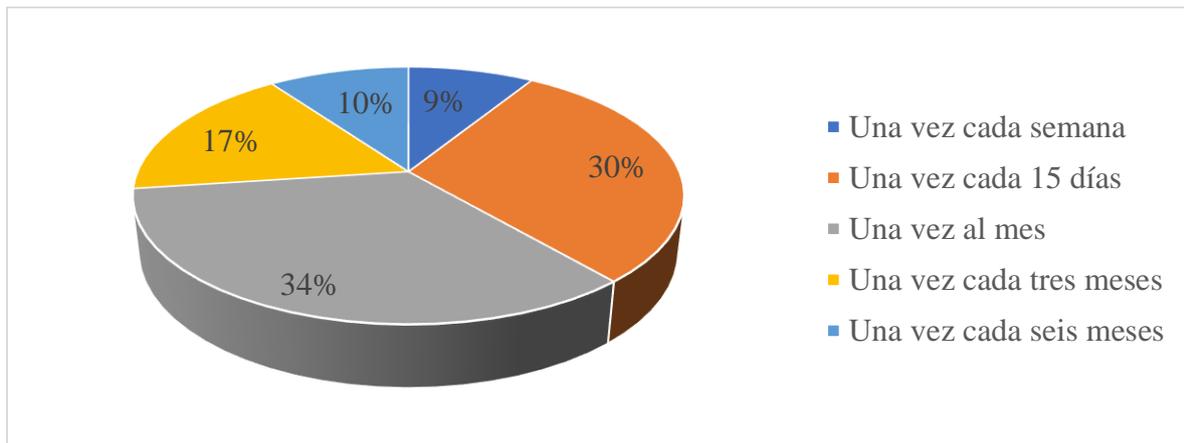
Frecuencia de consumo de cangrejo

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Una vez cada semana	25	9%
2	Una vez cada 15 días	85	30%
3	Una vez al mes	97	34%
4	Una vez cada tres meses	49	17%
5	Una vez cada seis meses	28	10%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 18

Frecuencia de consumo de cangrejo



Análisis: Los datos analizados y presentados en la Tabla 8 evidenciaron que el 34% de los encuestados lo han consumido una vez al mes; el 30% lo han hecho una vez cada 15 días; el 17% lo han hecho cada tres meses, el 10% cada seis meses y el 9% una vez cada semana. Concluyendo que la frecuencia de consumo del cangrejo confirma la oportunidad de negocio existente y que hay un mercado por satisfacer.

5. ¿Cuáles de las siguientes preparaciones con el cangrejo usted ha consumido?

Tabla 13

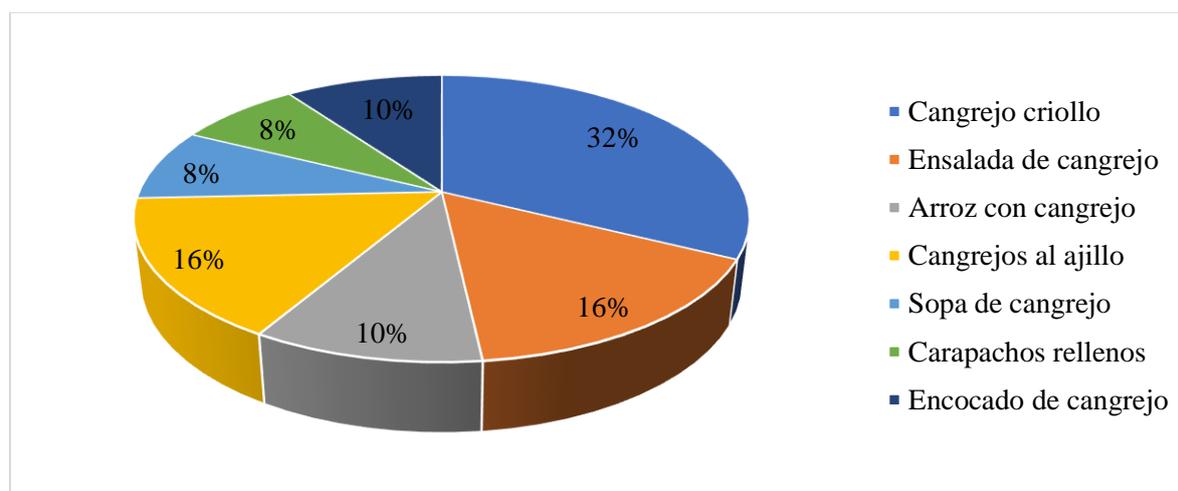
Preparaciones con cangrejo ha consumido

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Cangrejo criollo	92	32%
2	Ensalada de cangrejo	45	16%
3	Arroz con cangrejo	29	10%
4	Cangrejos al ajillo	45	16%
5	Sopa de cangrejo	23	8%
6	Carapachos rellenos	22	8%
7	Encocado de cangrejo	28	10%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 19

Preparaciones con cangrejo ha consumido



Análisis: El 32% indicó que cangrejo criollo es la preparación con el crustáceo que ha comido, el 16% indicó que ensalada de cangrejo, otro 16% cangrejos al ajillo y el 10% arroz con cangrejo. Por otro lado, un 10% a degustó encocado de cangrejo, un 8% Sopa de cangrejo y otro 8% carapachos rellenos.

6. ¿Dónde acostumbra a consumir preparaciones de cangrejo con mayor frecuencia?

Tabla 14

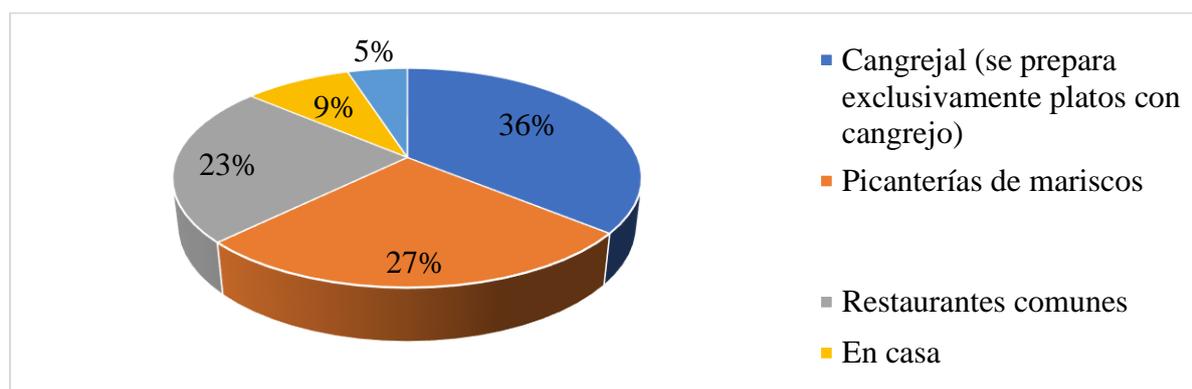
Lugares donde consume preparaciones de cangrejo con mayor frecuencia

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Cangrejal (se prepara exclusivamente platos con cangrejo)	102	36%
2	Picanterías de mariscos	76	27%
3	Restaurantes comunes	67	24%
4	En casa	25	9%
5	En la playa	14	5%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 20

Lugares donde consume preparaciones de cangrejo con mayor frecuencia



Análisis: Con los datos de la encuesta se ha verificado que el 36% de los participantes acostumbran a consumir preparaciones de cangrejo en cangrejales (se prepara exclusivamente platos con cangrejo), el 27% en picanterías de mariscos, el 24% en restaurantes comunes, el 9% lo prefieren en sus hogares y el 5% en la playa. De acuerdo con los resultados el consumo del crustáceo si es frecuente en los encuestados, lo que da a entender la confiabilidad de la comercialización de la pulpa de cangrejo.

7. ¿En compañía de quién o quiénes degusta las preparaciones hechas con cangrejo?

Tabla 15

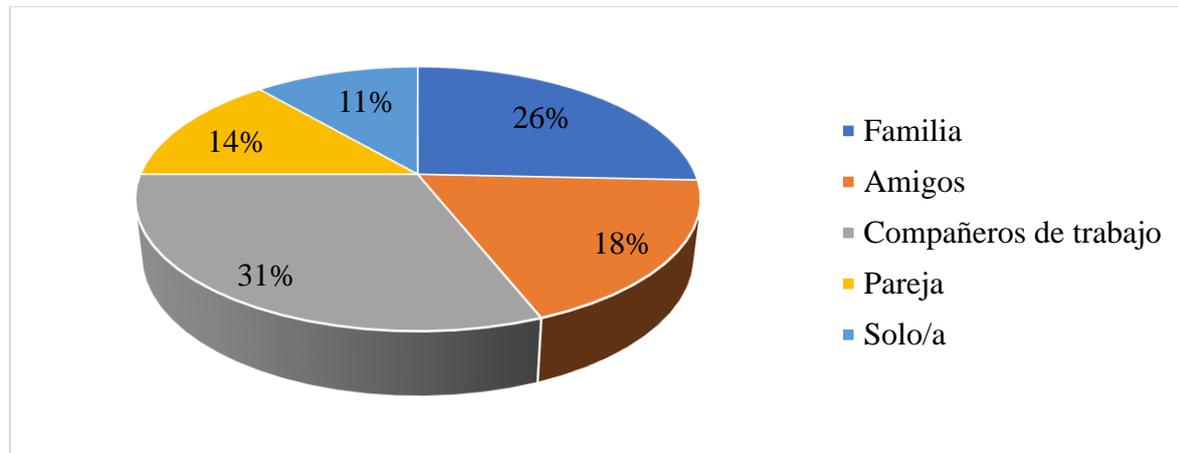
Compañía con la que degusta las preparaciones hechas con cangrejo

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Familia	73	26%
2	Amigos	52	18%
3	Compañeros de trabajo	88	31%
4	Pareja	39	14%
5	Solo/a	32	11%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 21

Compañía con la que degusta las preparaciones hechas con cangrejo



Análisis: En los participantes de la encuesta el 31% indicó que prefieren degustar las preparaciones hechas con cangrejo en compañía de compañeros de trabajo, el 26% compartiendo con familiares, el 18% con amigos, el 14% cuando salen juntos con sus parejas y el 11% solos.

8. En promedio ¿Cuánto gasta cada vez que consume cangrejos o preparaciones de éste por plato?

Tabla 16

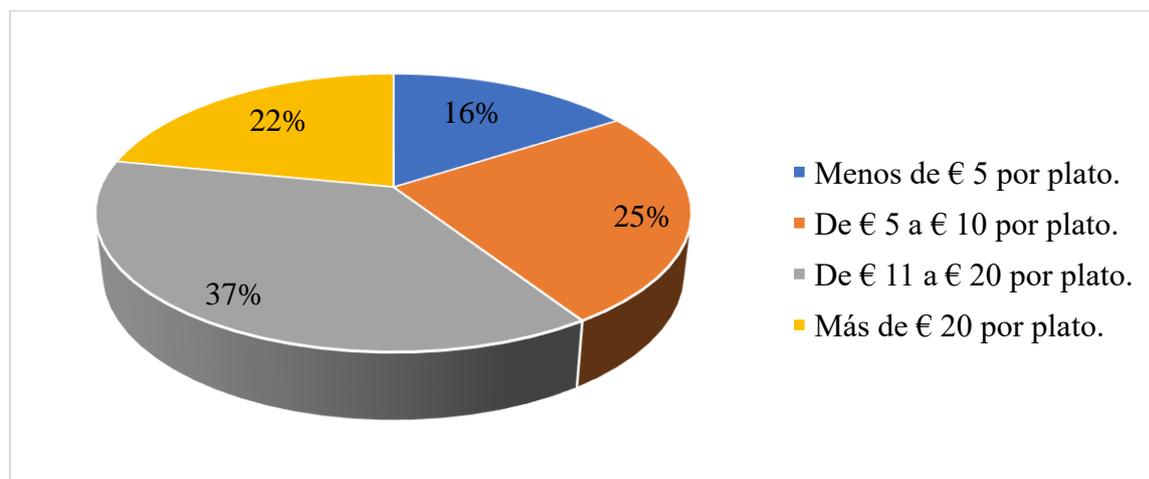
Gasto al consumir preparaciones de cangrejo

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Menos de € 5 por plato.	45	16%
2	De € 5 a € 10 por plato.	71	25%
3	De € 11 a € 20 por plato.	106	37%
4	Más de € 20 por plato.	62	22%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 22

Gasto al consumir preparaciones de cangrejo



Análisis: De los 284 participantes de la encuesta el 37% consume cangrejos o preparaciones de éste por plato gasta de € 11 a € 20 por plato, el 25% de € 5 a € 10 por plato, el 22% más de € 20 por plato y el 16% menos de € 5 por plato.

9. Indique el nivel de importancia que tienen los siguientes aspectos o atributos a la hora de visitar algún establecimiento que ofrezca preparaciones hechas con el cangrejo.

Tabla 17

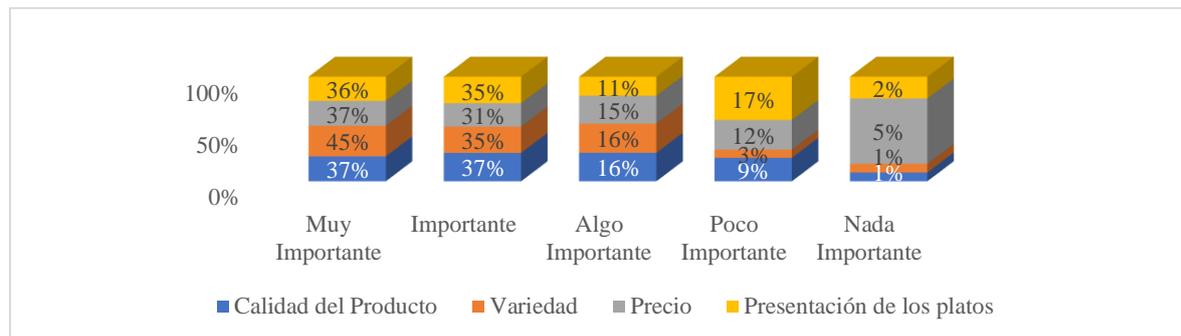
Aspectos o atributos de la preparación a la hora de visitar algún establecimiento

Nº	Aspectos	Muy Importante	Importante	Algo Importante	Poco Importante	Nada Importante
	Calidad del					
1	Producto	105	106	45	26	2
2	Variedad	129	98	46	9	2
3	Precio	105	87	44	33	15
	Presentación de los					
4	platos	102	99	30	48	5

Nota. Pincay (2023).

Figura 23

Aspectos o atributos de la preparación a la hora de visitar algún establecimiento



Análisis: En el gráfico 15 se observa algunos de los aspectos o atributos a la hora de visitar algún establecimiento que ofrezca preparaciones hechas con el cangrejo. En el caso de calidad del producto el 37% indicó que era muy importante, otro 37% importante, el 16% algo importante. Mientras que el 9% expresó ser poco importante y el 1% nada importante. Al referirse de la variedad el 45% indicó que era muy importante, el 35% importante y el 16% algo importante. Pero un 3% acotó ser poco importante y un 1% nada importante. En cuanto al

precio el 37% mencionó ser muy importante, el 31% importante y el 15% algo importante. Sin embargo, el 12% expreso ser poco importante y el 5% nada importante. Al referirse a la presentación de los platos el 36% manifestó ser muy importante, el 35% importante y el 11% algo importante. Sin embargo, el 17% expuso que era poco importante y el 2% nada importante.

10. ¿Conoce usted los beneficios de consumir el cangrejo rojo?

Tabla 18

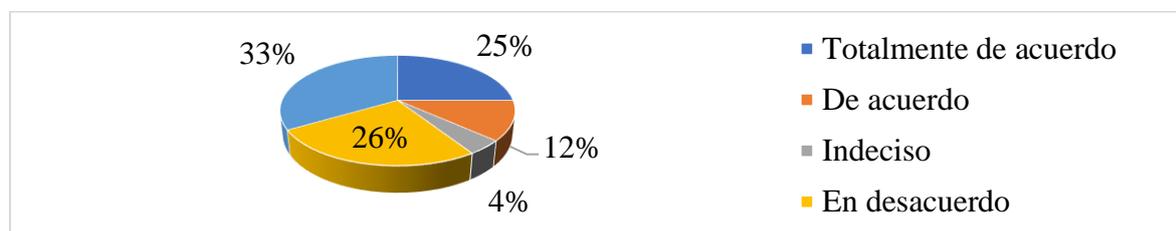
Beneficios de consumir el cangrejo rojo

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Totalmente de acuerdo	71	25%
2	De acuerdo	33	12%
3	Indeciso	12	4%
4	En desacuerdo	73	26%
5	Totalmente en desacuerdo	95	33%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 24

Beneficios de consumir el cangrejo rojo



Análisis: Los datos analizados y presentados en la Tabla 14, concluyeron que el 33% de las personas encuestadas se encuentran totalmente en desacuerdo en conocer los beneficios de consumir el cangrejo rojo, el 26% en desacuerdo. Mientras que el 25% de los encuestados consideraron estar totalmente de acuerdo, el 12% estuvo de acuerdo y el 4% acoto estar indeciso.

11. ¿Cómo se enteró de la pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 19

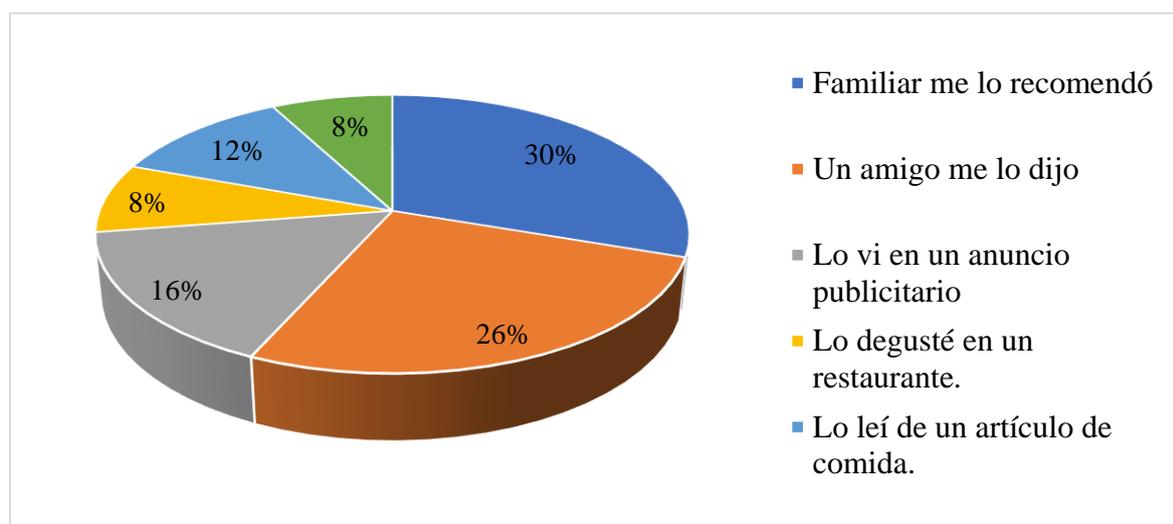
Conocimiento de la pulpa de cangrejo enlatado

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Familiar me lo recomendó	86	30%
2	Un amigo me lo dijo	75	26%
3	Lo vi en un anuncio publicitario	45	16%
4	Lo degusté en un restaurante.	23	8%
5	Lo leí de un artículo de comida.	33	12%
6	Otra forma	22	8%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 25

Conocimiento de la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: El 30% de los encuestados indicaron que se enteró de la pulpa de cangrejo enlatado por medio de comentarios de familiares, el 26% expresó que fue un amigo quien le dijo, el 16% lo vio en un anuncio publicitario y el 12% lo leyó en un artículo de comida. Solo un 8% lo degustó en un restaurante y otro 8% se enteró de otra forma sin especificar como.

12. ¿Dónde le gustaría comprar la pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 20

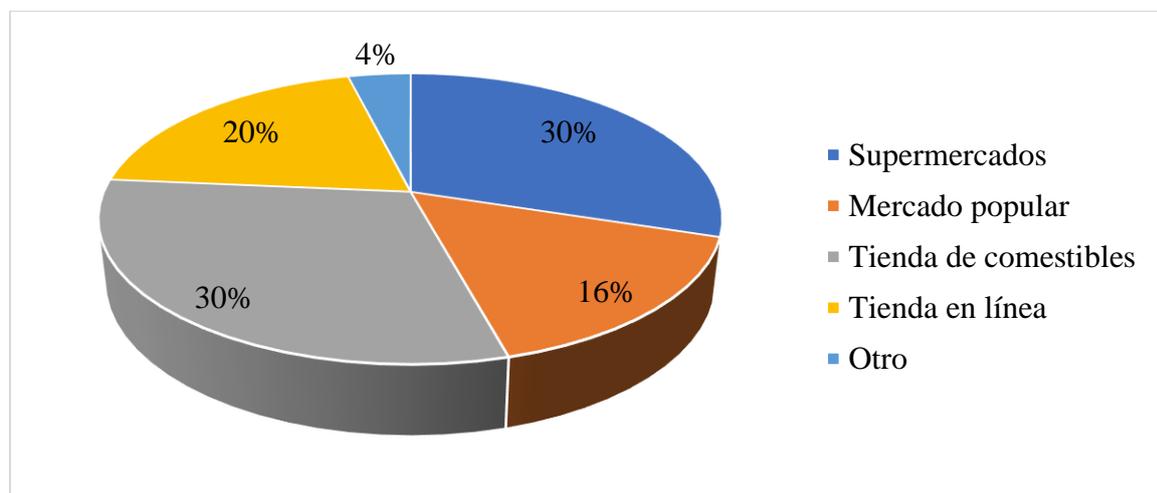
Lugar de compra de la pulpa de cangrejo enlatado

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Supermercados	85	30%
2	Mercado popular	45	16%
3	Tienda de comestibles	87	31%
4	Tienda en línea	56	20%
5	Otro	11	4%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 26

Lugar de compra de la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: Del 100% de los encuestados el 31% indicó que le gustaría comprar la pulpa de cangrejo enlatado en alguna tienda de comestible, el 30% expresó que, en supermercados, el 20% en tienda en línea y el 16% en un mercado popular. Sin embargo, solo un 4% acotó en otro sin especificar donde.

13. ¿Cómo le gustaría preparar la pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 21

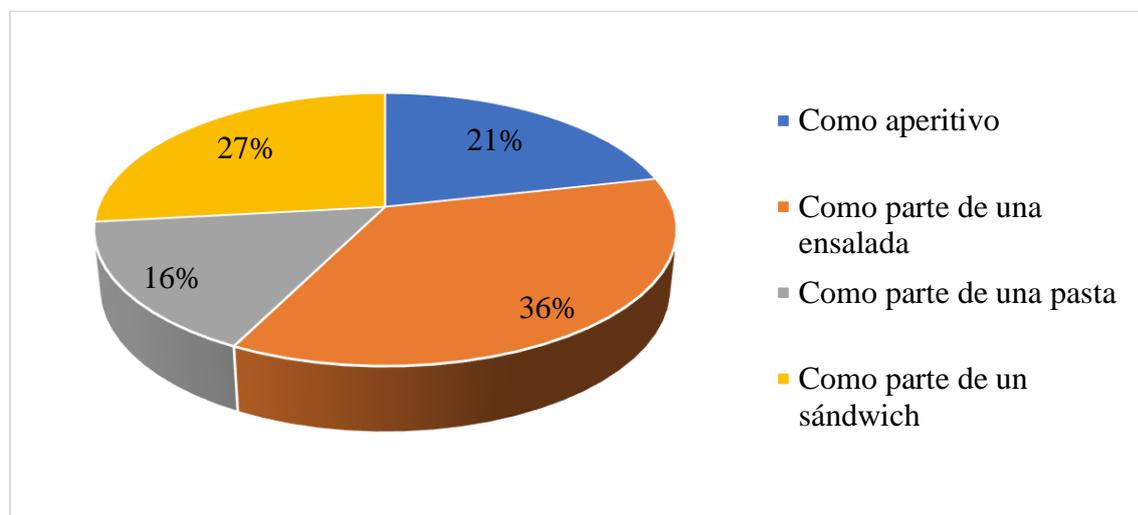
Preparación de la pulpa de cangrejo enlatado

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Como aperitivo	61	21%
2	Como parte de una ensalada	102	36%
3	Como parte de una pasta	45	16%
4	Como parte de un sándwich	76	27%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 27

Preparación de la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: De los encuestados el 36% menciono que le gustaría preparar la pulpa de cangrejo enlatado Como parte de una ensalada, el 27% le gustaría como parte de un sándwich, el 21% expreso que estaría bien como aperitivo y el 16% como parte de una pasta.

14. ¿Cuál es su opinión respecto a que en el mercado exista una nueva opción de pulpa de cangrejo?

Tabla 22

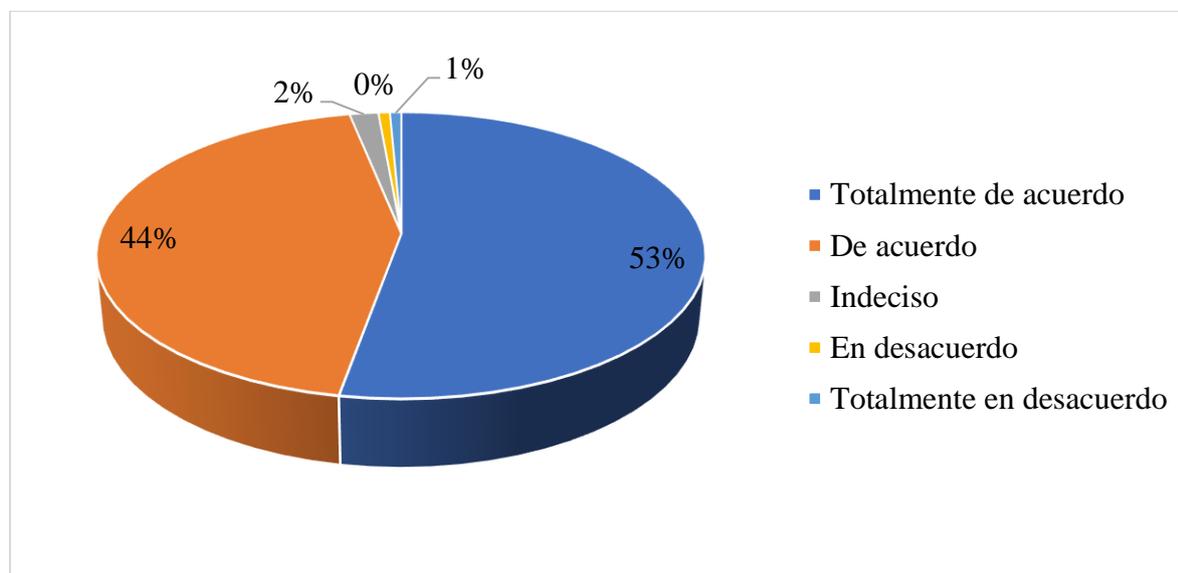
Mercado con nueva opción de pulpa de cangrejo

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Totalmente de acuerdo	150	53%
2	De acuerdo	125	44%
3	Indeciso	5	2%
4	En desacuerdo	2	1%
5	Totalmente en desacuerdo	2	1%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 28

Mercado con nueva opción de pulpa de cangrejo



Análisis: Los datos de la tabla 19 indican la opinión de los encuestados respecto a que en el mercado exista una nueva opción de pulpa de cangrejo. El 53% que es la mayoría indicó estar totalmente de acuerdo y el 44% de acuerdo. Sin embargo, el 2% estuvo indeciso, un 1% en desacuerdo y otro 1% totalmente en desacuerdo.

15. ¿Si este nuevo establecimiento estuviera disponible en Guayaquil, usted lo visitaría?

Tabla 23

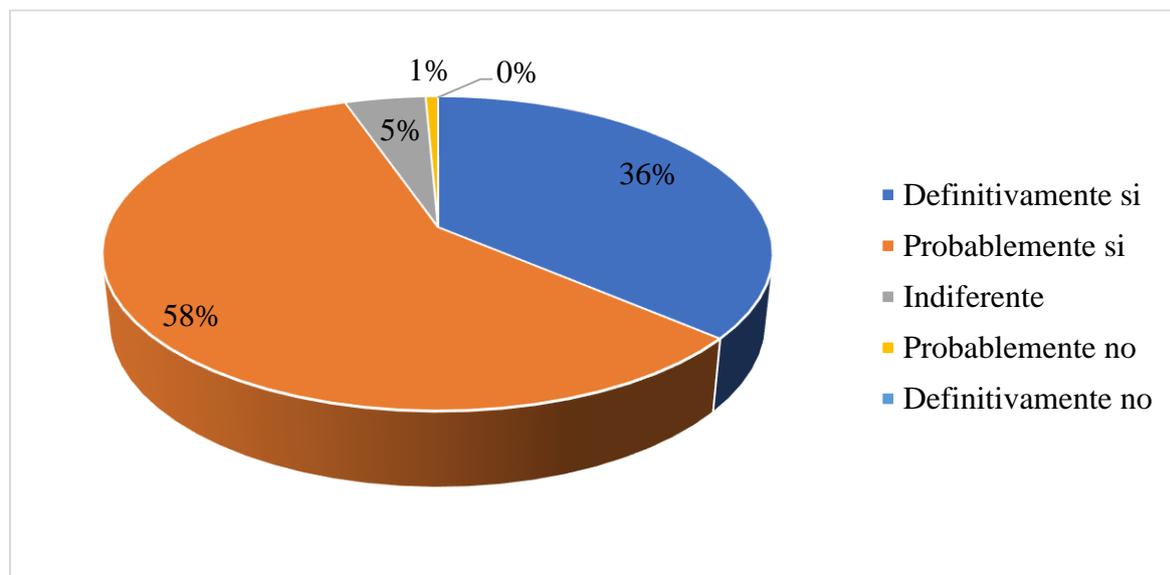
Establecimiento disponible en Guayaquil

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Definitivamente si	103	36%
2	Probablemente si	166	58%
3	Indiferente	13	5%
4	Probablemente no	2	1%
5	Definitivamente no	0	0%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 29

Establecimiento disponible en Guayaquil



Análisis: Los encuestados residentes en España indicaron el 58% que, si este nuevo establecimiento estuviera disponible en Guayaquil probablemente si lo visitase, el 36% Definitivamente sí. Pero el 5% estuvo indiferente a la pregunta y el 1% indico que probablemente no.

16. ¿Considera que la nueva opción de pulpa de cangrejo enlatado debería de contar con una certificación adicional o valor agregado?

Tabla 24

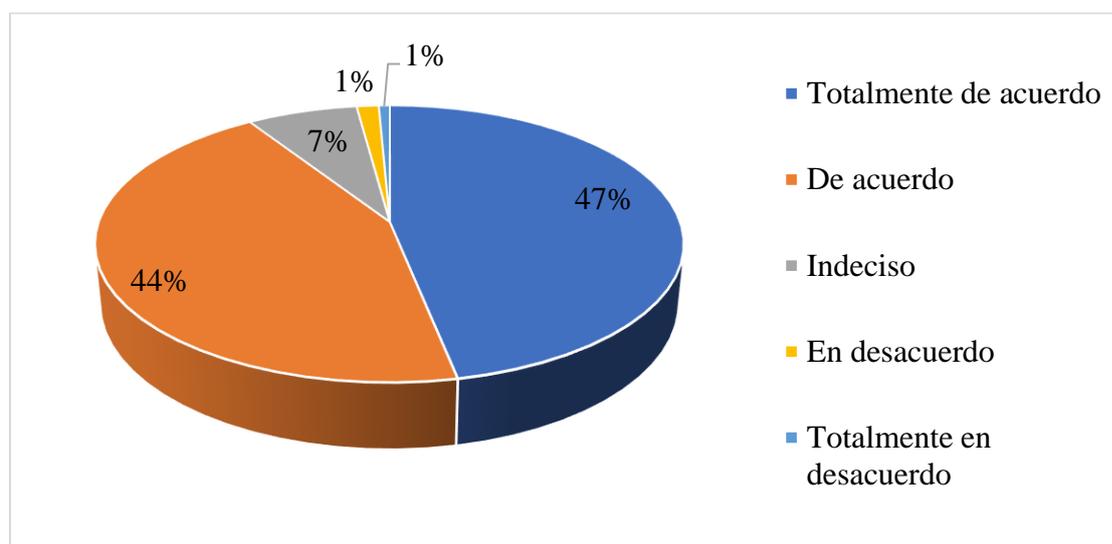
Certificación adicional o valor agregado para la pulpa de cangrejo enlatado

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Totalmente de acuerdo	133	47%
2	De acuerdo	125	44%
3	Indeciso	20	7%
4	En desacuerdo	4	1%
5	Totalmente en desacuerdo	2	1%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 30

Certificación adicional o valor agregado para la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: De los participantes encuestados el 47% está totalmente de acuerdo en que la nueva opción de pulpa de cangrejo enlatado debería de contar con una certificación adicional o valor agregado y el 44% indicó estar de acuerdo. Pero el 7% respondió estar indeciso, el 1% en desacuerdo y otro 1% totalmente en desacuerdo.

17. ¿Por qué cree que la pulpa de cangrejo enlatado sea un alimento popular?

Tabla 25

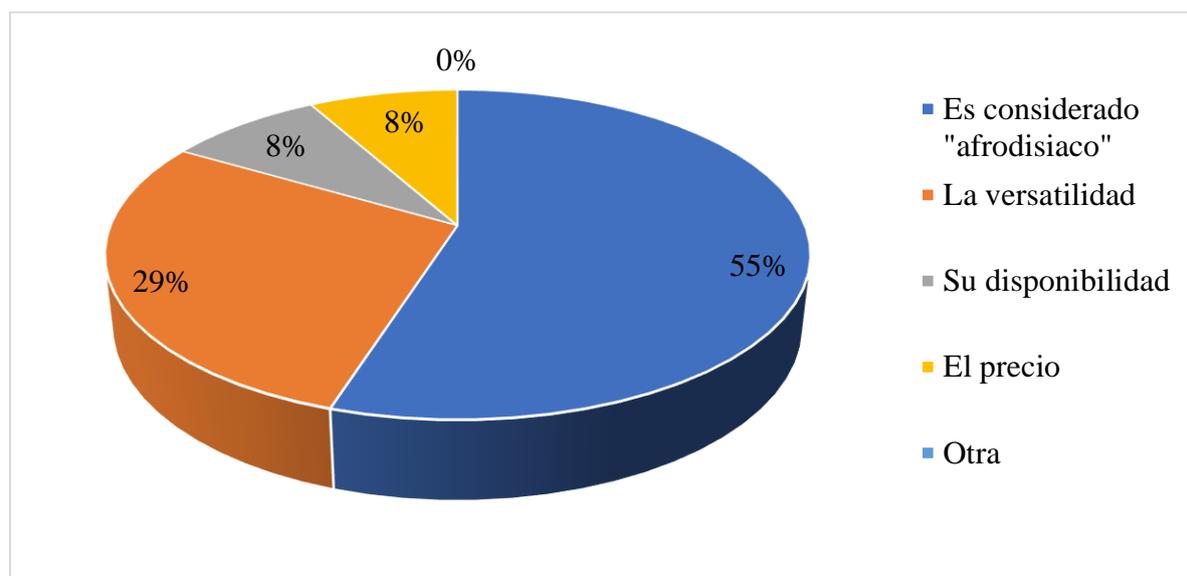
Pulpa de cangrejo enlatado como alimento popular

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Es considerado "afrodisiaco"	156	55%
2	La versatilidad	81	29%
3	Su disponibilidad	24	8%
4	El precio	23	8%
5	Otra	0	0%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 31

Pulpa de cangrejo enlatado como alimento popular



Análisis: De acuerdo a los participantes de la encuesta el 55% considera que la pulpa de cangrejo enlatado es un alimento popular porque es considerado "afrodisiaco" y el 29% indicó que es por la versatilidad. Además, el 8% expresó que es popular por su disponibilidad y otro 8% acotó que es por el precio.

18. ¿Qué usted cree que se podría mejorar de la pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 26

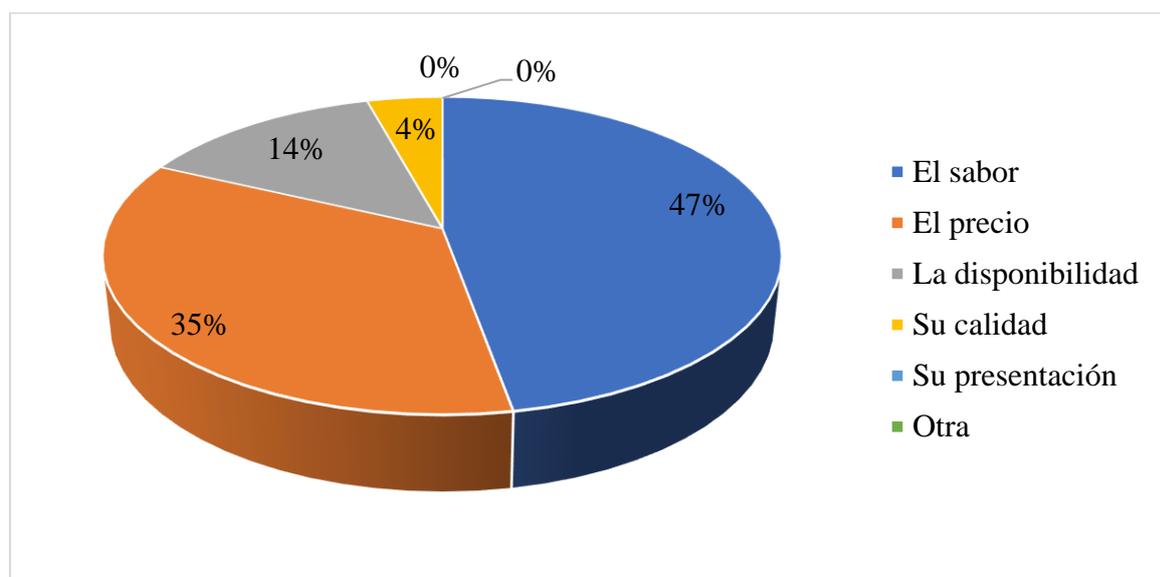
Mejoras para la pulpa de cangrejo enlatado

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	El sabor	134	47%
2	El precio	99	35%
3	La disponibilidad	39	14%
4	Su calidad	12	4%
5	Su presentación	0	0%
6	Otra	0	0%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 32

Mejoras para la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: El 47% de los participantes encuestados indicaron que el sabor es lo que se podría mejorar de la pulpa de cangrejo enlatado, el 35% expresó que el precio, el 14% la disponibilidad y el 4% su calidad.

19. ¿Cuál es su opinión sobre el precio de la pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 27

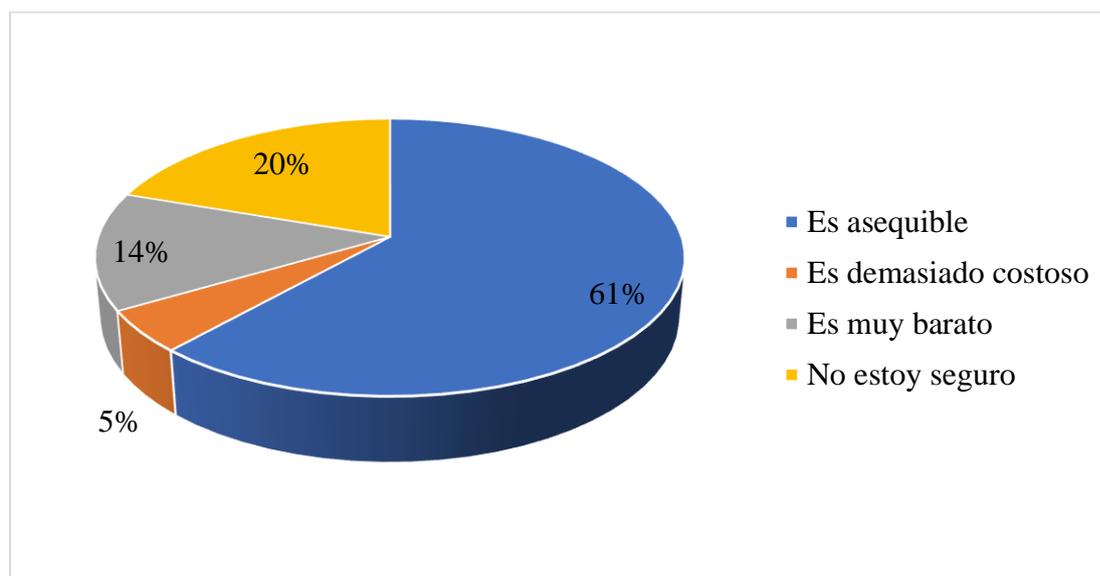
Precio de la pulpa de cangrejo enlatado

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Es asequible	175	62%
2	Es demasiado costoso	14	5%
3	Es muy barato	39	14%
4	No estoy seguro	56	20%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 33

Precio de la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: De los 284 participantes encuestados la mayoría el 62% opina que el precio de la pulpa de cangrejo enlatado Es asequible, el 20% no está seguro, el 14% expreso que está muy barato y el 5% indico que es demasiado costoso.

20. ¿Cómo considera usted que se pueda promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 28

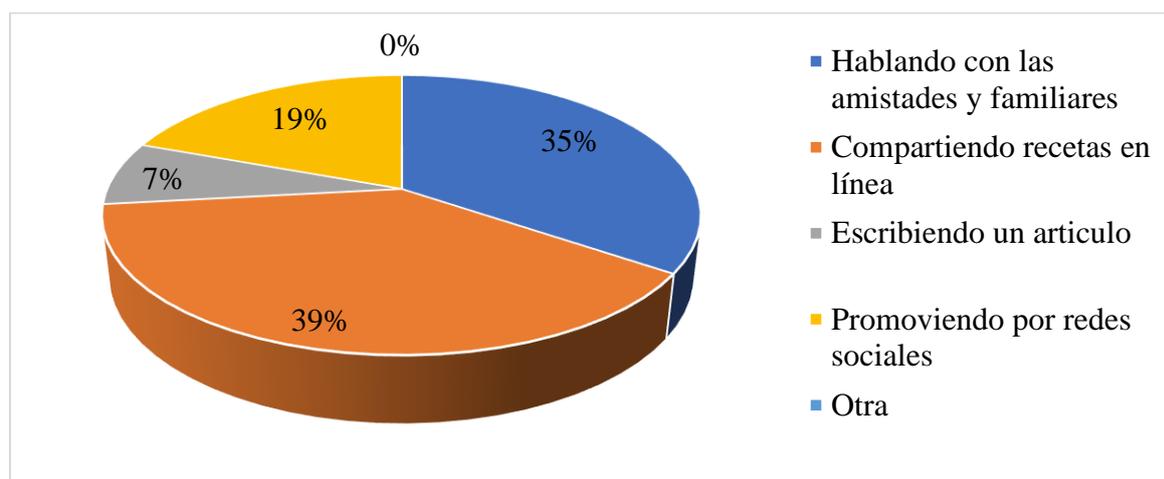
Promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Hablando con las amistades y familiares	98	35%
2	Compartiendo recetas en línea	110	39%
3	Escribiendo un artículo	21	7%
4	Promoviendo por redes sociales	55	19%
5	Otra	0	
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 34

Promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: El 39% de los participantes encuestados consideran que compartiendo recetas en línea se puede promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado, el 35% indicó que, hablando con las amistades y familiares, el 19% que sería promoviendo el producto por redes sociales y el 7% acotó que sería escribiendo un artículo.

21. ¿Qué se podría incorporar para que el producto sea más atractivo para el consumo?

Tabla 29

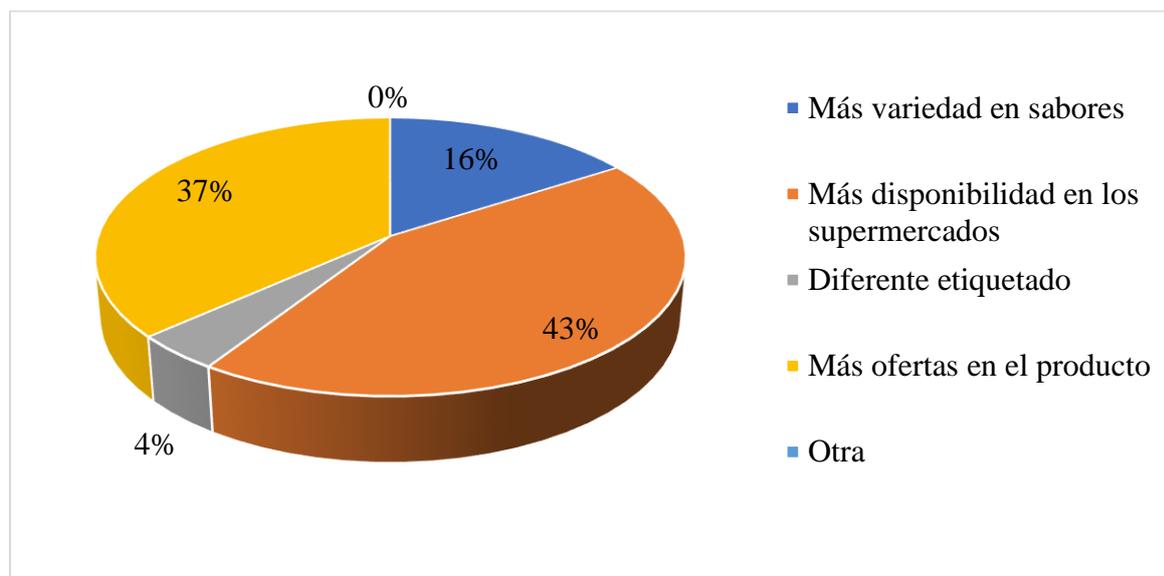
Incorporación para hacer el producto más atractivo al consumo

N°	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Más variedad en sabores	45	16%
2	Más disponibilidad en los supermercados	123	43%
3	Diferente etiquetado	12	4%
4	Más ofertas en el producto	104	37%
5	Otra	0	
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 35

Incorporación para hacer el producto más atractivo al consumo



Análisis: El 43% de los encuestados indicó que más disponibilidad en los supermercados podría incorporarse para que el producto sea más atractivo para el consumo, el 37% expresó que más ofertas en el producto, el 16% más variedad en sabores y el 4% se inclinó por diferente etiquetado.

22. ¿Qué opina usted que podría suceder con el consumo de la pulpa de cangrejo enlatado?

Tabla 30

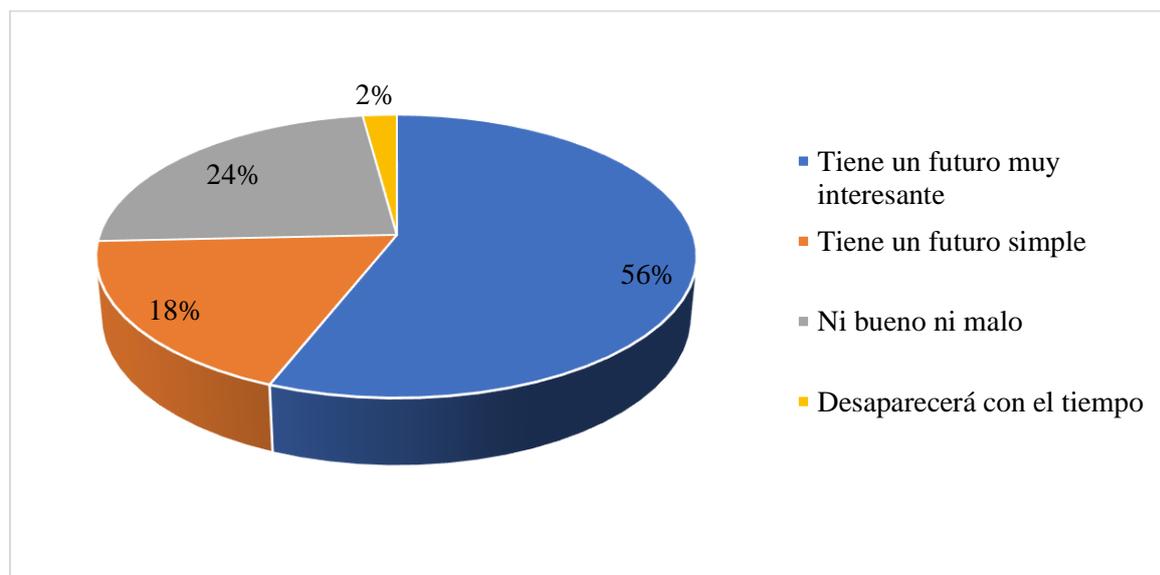
Perspectiva sobre el futuro del consumo de la pulpa de cangrejo enlatado

Nº	Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1	Tiene un futuro muy interesante	159	56%
2	Tiene un futuro simple	52	18%
3	Ni bueno ni malo	67	24%
4	Desaparecerá con el tiempo	6	2%
	Total	284	100%

Nota. Pincay (2023).

Figura 36

Perspectiva sobre el futuro del consumo de la pulpa de cangrejo enlatado



Análisis: Del 100% de los encuestados el 56% opina que el consumo de la pulpa de cangrejo enlatado tiene un futuro muy interesante, el 24% indicó que ni bueno ni malo, el 18% argumentó que tiene un futuro simple y el 2% expresó que desaparecerá con el tiempo.

3.10.1. Conclusión General

Las conclusiones principales obtenidas a partir de los resultados de la encuesta permitieron identificar el mercado objetivo, a la vez comprender las necesidades y requisitos específicos con respecto a la propuesta. En este sentido, se estableció:

El público o mercado objetivos consiste en personas de entre 25 y 45 años que forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA). En este sentido, se obtuvo un perfil básico del consumidor donde más de la mitad (51%) de las personas encuestadas fueron mujeres, y la mayoría de ellas se encontraban en el rango de edades de 36 a 45 años (25,45%), seguido de cerca por los adultos mayores (25%).

Las personas encuestadas (55%) expresaron tener la percepción que el cangrejo enlatado propuesto es un alimento confiable y seguro debido a que es considerado "afrodisiaco" y el (29%) indico que es por la versatilidad. Además, indicaron estar dispuestas a pagar un precio que oscila entre € 5 y € 20 por un plato elaborado con la pulpa de cangrejo enlatado. Por lo tanto, es importante considerar un precio que sea acorde, no solo con lo que el mercado actual paga, sino también que se ajuste a la economía de los potenciales clientes y permita recuperar la inversión del proyecto propuesto.

Las personas encuestadas demostraron que existe un mercado potencial debido a que la frecuencia de consumo de cangrejo rojo es variada, llegando incluso a ser de una vez cada 15 días. Esto brinda una oportunidad única, ya que el consumo de cangrejo según la presente investigación es alto. Información que es semejante a la de Ansón (2023) quien, en su opinión, en los últimos años, la gastronomía ecuatoriana gracias a su cocina criolla sabrosa y unos chefs creativos empiezan a despuntar y ha empezado a posicionarse en el panorama mundial. En Madrid Fusión 2023, Quito participó como ciudad invitada, y Ecuador será el País Socio de FITUR 2024 como una "vía estratégica de promoción y posicionamiento del país a nivel internacional". Lo que permite sostener lo argumento en este proyecto.

Capítulo IV

Desarrollo de la Investigación

4.1. Proceso Productivo

El primer paso, se elaborará el diagrama del proceso de extracción, el cual consiste en un conjunto de procedimientos y tareas necesarias para llevar a cabo la fabricación de un bien o servicio. Este diagrama permitirá establecer los procesos y equipos requeridos para el proyecto actual, y ayudará a determinar las proyecciones de operaciones de la planta. Se prevé que estas operaciones se llevarán a cabo durante 10 meses, excluyendo los dos meses de veda del cangrejo al año.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) de Ecuador ha establecido dos períodos de veda para el cangrejo. El primero se extiende desde el 1 de marzo hasta el 30 de marzo, y el segundo período de veda del año comienza el 15 de agosto y finaliza el 15 de septiembre. Durante estos meses, está prohibida la oferta y comercialización del crustáceo, ya que se permite su reproducción. Aquellos que no cumplan con esta disposición serán sancionados de acuerdo con la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, enfrentando multas que oscilan entre dos y diez salarios básicos. La planta operará de lunes a viernes, con una capacidad de producción de 5 cajas diarias, cada una con 24 unidades, lo que equivale a un total de 120 unidades de latas al día una vez finalizado el proceso.

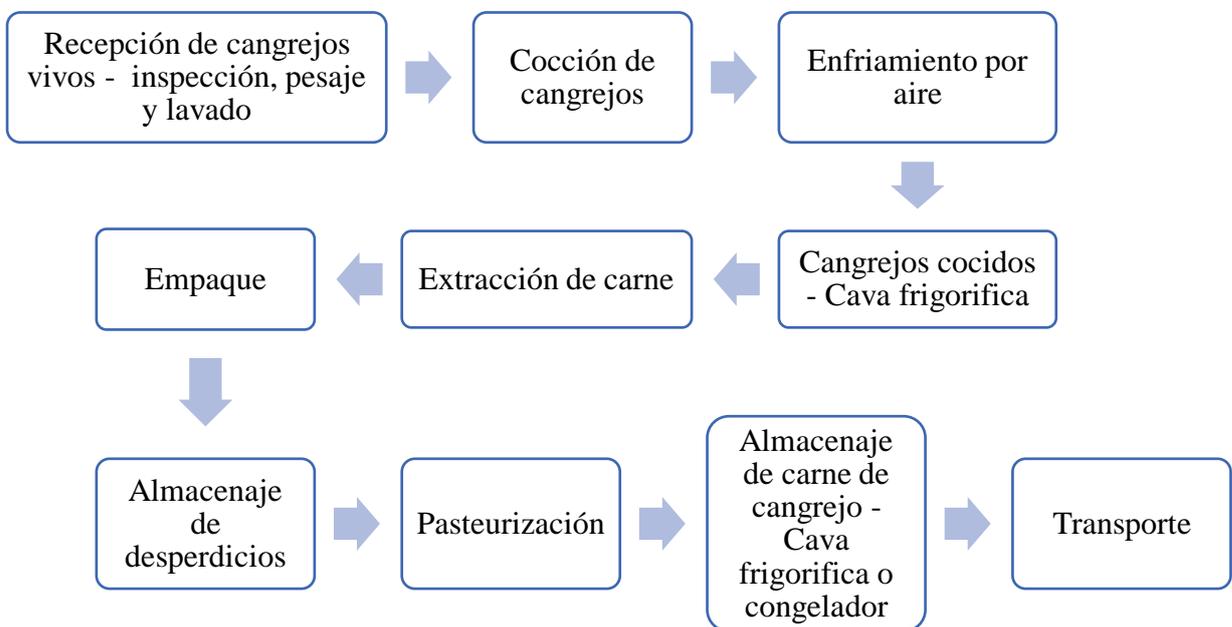
- a) **Adquisición de Materia Prima (Cangrejo):** En esta etapa se considera la compra del cangrejo a un costo de USD 16,50 por atado (de 14 a 15 unidades) de cangrejo rojo, precio en Ecuador. Se adquirirán un total de 851 atados mensuales cantidad que se determinó, ya que un cangrejo tiene 85g.

de pulpa, para obtener 1 libra se debe extraer 453g., al dividir ambas cantidades el resultado es 5.32 cangrejos para una lata.

Como se requiere producir 120 latas al día se multiplica por los 5,32 que sale 638.40 cangrejos diarios. Cantidad que se divide por los 15 cangrejos que tiene un atado, como resultado serian 42.56 atados al día, por 5 días de la semana resultan 212.8 semanal, por 4 semanas del mes el resultado total seria 851,20 atados mensuales.

Figura 37

Diagrama del proceso de extracción de la pulpa de cangrejo.



Nota. Proceso productivo de la pulpa del cangrejo.

- b) **Inspección:** Se realizará una revisión detallada del cangrejo para identificar los que estén en mal estado. Luego para la transportación hasta la planta se procede a refrigerarlos a una temperatura de 4 a 5 ° C.
- c) **Producción (Limpieza de la Pulpa):** En esta etapa, se lleva a cabo la limpieza de la pulpa del cangrejo. El área de producción proporciona la

carne de cangrejo, que ya ha sido extraída y envasada en fundas de 3 libras.

En esta área, trabajarán 4 operarias a un costo acordado de \$450 mensual.

- d) **Envasado en Latas:** Después de limpiar completamente la pulpa del cangrejo, se pesa en una balanza para controlar la cantidad a envasar, que es de 16 onzas por lata. Una vez pesada, se procede a envasarla en las latas correspondientes que deben estar limpias y desinfectadas, para luego sellarlas con sus tapas de fácil apertura y pasar al siguiente paso, que es la pasteurización.

Todas las empleadas que trabajan en el cuarto de extracción deben utilizar mandil, guantes, botas plásticas, toca y mascarillas, y no tener joyas u otros objetos en su cuerpo. Las trabajadoras lavan sus manos cada vez que entran en el cuarto de extracción, las botas también son desinfectadas.

- e) **Sellado y Preparación para la Autoclave:** En este proceso, se controla minuciosamente el peso que se va a envasar, ya que debe cumplir exactamente con la cantidad indicada en las especificaciones impresas en la etiqueta. Las autoclaves y los esterilizadores a presión se utilizan tanto para la esterilización como para la pasteurización, siempre y cuando la presión interna del envase supere la presión atmosférica debido a la expansión térmica de los alimentos o los gases contenidos. El aumento de presión en la autoclave, generado por el ingreso de vapor y/o aire de sobrepresión, compensa la presión interna que se genera dentro del envase, evitando así daños en el sellado o deformaciones del envase.

- f) **Pasteurización:** Una vez selladas las latas, se introducen cuidadosamente, sin golpearlas, en la máquina pasteurizadora. Esta máquina tiene una

capacidad para procesar aproximadamente 120 latas en un tiempo de alrededor de 2 horas.

- g) **Etiquetado y Empaquetado:** La etiqueta es una parte importante del producto, ya sea visible en el empaque o adherida al propio producto. Su propósito es proporcionar información útil al cliente, permitiéndole identificar el producto por su nombre, marca y diseño, y conocer sus características (ingredientes, componentes, peso, tamaño, etc.).

Figura 38

Proceso productivo de la propuesta



La adquisición de la materia prima para la mayoría de los productores y comercializadores de pulpa de cangrejo la realizan en el puerto de distribución, donde

compran a los cosechadores, la movilización a estos puertos supone un gasto de alrededor de \$0,50 por atado. El precio promedio de atado que se ha considerado para el presente estudio es de \$16,50, empleando únicamente cangrejos vivos para la extracción de pulpa, para esta investigación se ha considerado el valor promedio de \$16,5 por atado.

Durante el proceso se necesita otros insumos para condimentar los cangrejos los cuales depende del centro de extracción, pero ronda los \$5 los 10kg que se emplean para extraer 500 libras de pulpa. Para disminuir el tiempo de enfriado se emplea hielo, el precio de hielo por saco ronda los \$5 y se emplea un saco por cada 100 libras de pulpa de cangrejo extraída. La iluminación del centro de extracción es abastecida por energía eléctrica con un consumo promedio de \$100 por mes.

Para la cocción de los cangrejos emplean agua de la red de agua potable con un valor \$50 mensuales, emplean cilindros de gas licuado de petróleo (GLP), cada cilindro de gas de 15 kg tiene un precio oficial de \$5; y, se emplea 4 cilindros para la extracción de 1.000 libras de cangrejo.

El precio de personal para la extracción de pulpa de cangrejo es variable, debido que ciertos centros de extracción pagan el día de trabajo en \$22.5, una jornada laboral de 8 horas más el almuerzo, cada operario extrae en promedio 15 libras de cangrejos por jornada, siendo el valor de cada libra de producto final de \$1,5. A continuación se describirán los costos y gastos en la sección de inversión.

Tabla 31

Detalle de producción mensual para determinación de máximo y mínimos de entrega

Días laborables	Cajas diarias	Producción	Producción	Producción	Promedio de cajas
		Promedio Mensual	Mínima	Máximo	
20	5	100	85	150	95

Tabla 32*Detalle de producción mensual para determinación de unidades por caja*

Unidades por Caja	Cajas diarias	Latas/Unidades
24	5	120

La caja llevará un total de 24 unidades al día se trabajará por obtener 5 cajas diarias ósea que al día se producirán 120 unidades por día. Lo cual está garantizado con la adquisición de los 43 atados diarios que se obtendrán mediante proveedores directos en los puertos de distribución. Además, en Ecuador, se llega a producir y consumir alrededor de 16 millones de cangrejos rojos (Castro M. , 2018).

Tabla 33*Precio EXW almacén de exportador*

	Precio unitario US\$
Costo total puesto en almacén	7
Margen de ganancia (30%)	2,72
Precio EXW almacén de origen	9,72

Elaboración propia

En la tabla 33 se aprecia el costo unitario ya puesto en mi almacén, añadiendo un margen de utilidad y arrojando un precio EXW. Monto total EXW de acuerdo con la demanda estimada en el primer mes

$$\$ 7,00 \times 4.732 = \$ 33.124,00 \text{ (Mes 1)}$$

4.1.1. Costos totales de exportación FOB Callao para el primer mes

Tabla 34 Precio FOB primera exportación

Precio FOB primera exportación

	Total, US\$	
Valor EXW primera exportación	\$	33.124,00
Transporte interno de origen	\$	20,00
Maniobra de mercadería - Montacargas	\$	20,00
Gastos en terminal portuario	\$	100,00
Agenciamiento de aduanas en origen	\$	40,00
Total, FOB	\$	33.304,00

Elaboración propia

La tabla 34 señala el precio total FOB con el que se va a enviar la exportación del primer mes a España. El proceso productivo solo será 5 días a la semana de lunes a viernes esto quiere decir que la producción será por 20 días al mes respectivamente. El número de cajas diarias (5) se multiplica por 20 días que se trabajarían al mes para poder obtener el mensual (100). El mínimo se obtiene de restar días de feriado obligatorio que en promedio son de tres días, quedando un total de 17 días laborales; mientras que el máximo se estimó con un total de 30 días laborales. Lo que realmente no se podría estimar es el precio el cual en años anteriores ha llegado a costar cerca de los USD 100 la plancha y hasta USD 20 el atado (Castro M. , 2018).

4.2. Descripción y Cálculo de Inversión

El objetivo principal de este capítulo es establecer los costos y gastos de la producción y comercialización de la pulpa de cangrejo enlatado, en busca la de factibilidad. Por lo tanto, para el correcto funcionamiento es necesario identificar las necesidades económicas y financieras que permitan a la propuesta llegar a ser

comercializada internacionalmente con un funcionamiento óptimo. Se plantea entonces la ubicación donde se producirá el cangrejo enlatado. En la parroquia Taura del cantón Naranjal de la provincia del Guayas en Ecuador. Para el cálculo de sus proyecciones de ingresos a 5 años se presentan los siguientes rubros:

4.2.1. Costos y Gastos.

El precio promedio de atado que se ha considerado para el presente estudio es de \$16,50, empleando únicamente cangrejos vivos para la extracción de pulpa. Durante el proceso se necesita otros insumos para condimentar los cangrejos ronda los \$5 los 10kg que se emplean para extraer 1000 libras de pulpa. Para disminuir el tiempo de enfriado se emplea hielo, el precio de hielo por saco ronda los \$5 y se emplea un saco por cada 100 libras de pulpa de cangrejo extraída.

La iluminación del centro de extracción es abastecida por energía eléctrica con un consumo promedio de \$100 por mes. Para la cocción de los cangrejos emplean agua de la red de agua potable con un valor \$50 mensuales, emplean cilindros de gas licuado de petróleo (GLP), cada cilindro de gas de 15 kg tiene un precio promedio de \$5 y se emplea 4 cilindros para la extracción de 1.000 libras de cangrejo.

El precio de personal para la extracción de pulpa de cangrejo es variable, debido que ciertos centros de extracción pagan el día de trabajo en \$20, una jornada laboral de 8 horas más el almuerzo, cada operario extrae en promedio 15 libras de cangrejos por jornada, siendo el valor de cada libra de producto final de \$1,33. A continuación se describirán los costos y gastos en la sección de inversión.

4.2.2. Inversión en Activos Fijos Operativos

Tabla 35

Materia prima directa

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio s/.	Costo x lote	Costo unit.
Atados de cangrejos	kg	851	\$ 16,50	14.041,50	5,85
Condimento	kg	1,2	\$ 3,00	3,60	0,00
Envases	kg	120	\$ 1,00	120,00	0,05
Gas	kg	4	\$ 3,00	12,00	0,01
Hielo	kg	1,2	\$ 5,00	6,00	0,00
Transporte	0	4	\$ 0,05	0,20	0,00
Total, costo de materia prima				14.183,30	5,91

Nota. Datos recolectados de empresas proveedoras.

Tabla 36

Mano de obra directa

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio s/.	Monto s/.	Costo unit.
Trabajador 0	H/h	8	2,81	22,48	0,01
Trabajador 1	H/h	8	2,81	22,48	0,01
Trabajador 2	H/h	8	2,81	22,48	0,01
Trabajador 3	H/h	8	2,81	22,48	0,01
Total, costo de mano de obra					0,04

Nota. Datos recolectados de empresas proveedoras.

Tabla 37

Costos indirectos de fabricación

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio s/.	Monto s/.	Costo unit.
Marmita Industrial	H/M	1	\$ 500,00	500	0,21
Mesas de acero inoxidable	H/M	1	\$ 500,00	500	0,21
Lavabo industrial	H/M	1	\$ 250,00	250	0,10
Cámara de frío	H/M	1	\$ 800,00	800	0,33
Autoclave	H/M	1	\$ 80,00	80	0,03
Utensilios	H/M	1	\$ 150,00	150	0,06
Selladora	H/M	1	\$ 100,00	100	0,04
Balanza digital	H/M	1	\$ 100,00	100	0,04
Envases medidores	H/M	1	\$ 15,00	15	0,01
Envases de almacenamiento	H/M	1	\$ 25,00	25	0,01
agua	mt3	0,1	\$ 4,30	0,43	0,00
Energía Eléctrica	kw/hora	0,5	\$ 2,00	1,00	0,00
Otros CIF	H/H	0,4	\$ 1,00	0,40	0,00
Total, Costo Indirectos de Fabricación				2.521,83	1,05
Costo Unitario Total x (Lote)				16.705,13	7,00

Nota. Datos recolectados de empresas proveedoras.

Tabla 38*Inversión en activos fijos administrativos*

Cuenta	Descripción	Cant	Precio Unit	Subtotal Anual (\$)
<u>Muebles de oficina</u>	Mostrador	1	600	600
	Sillas personal	5	160	800
	Archivadores	1	89	89
	Subtotal			1489
Cuenta	Descripción	Cant	Precio Unit	Subtotal Anual (\$)
<u>Equipos de oficina</u>	Acondicionador de aire	1	399	399
	Teléfonos	1	8	8
	Dispensador de agua	1	99	99
	Subtotal			506
Cuenta	Descripción	Cant	Precio Unit	Subtotal Anual (\$)
<u>Equipos de Computación</u>	Computadoras	4	550	2200
	Impresoras, copiadora y scan	1	500	500
	Patentes	5	800	4000
	Subtotal			6700
TOTAL				8695

4.2.3. Depreciación de activos fijos**Tabla 39***Depreciación de activos*

Descripción	Valor (\$)	%	Depreciación (\$)
<u>Muebles de oficina</u>			
Mostrador	600	10%	60
Sillas personal	800	10%	80
Archivadores	89	10%	9
Subtotal			149
<u>Equipos de oficina</u>			
Acondicionador de aire	399	10%	40
Teléfonos	8	10%	1
Dispensador de agua	99	10%	10
Subtotal			51
<u>Equipos de Computación</u>			
Computadoras	2200	33%	726
Impresoras, copiadora y scanner	500	33%	165
Licencia de Software	4000	33%	1320
Subtotal			2211
TOTAL			2411

4.2.4. Capital de Trabajo

Los costos de administración y ventas en que incurre el proyecto se han fijado cotizaciones mínimas para cubrir los costos y gastos previstos.

Tabla 40

Capital de trabajo

Item	Valor Anual (\$)
Gastos administrativos	113336
Gastos de ventas	3608
Total	116944

La inversión para el arranque o inicio del proyecto considera los activos fijos y capital de trabajo determinados y se encuentra detallada en la siguiente tabla:

Tabla 41

Inversión inicial correspondiente al proyecto

Item	Valor Anual (\$)
Total activos fijos	8695
Capital de trabajo	116944
Total	125639

El capital inicial se financiará íntegramente con fondos propios y préstamos al sistema financiero tradicional. Esto se hace con la Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa de interés de 11.98%. A continuación, se muestra la anualidad de los costos financieros incurridos:

Tabla 42*Gasto financiero a pagar, por año*

Año	Capital pte. de amortización (\$)	Intereses del período (\$)	Cuota de amortiz. (\$)	Capital amortizado (\$)	Anualidad (\$)
1	125639	151	25128	25128	25278
2	100511	120	25128	50256	25248
3	75384	90	25128	75384	25218
4	50256	60	25128	100511	25188
5	25128	30	25128	125639	25158

4.2.5. Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas.

Los gastos administrativos tienen en cuenta el valor creado por los salarios y beneficios del personal que laborará en el proyecto, así como otros gastos como servicios básicos, alquiler, etc. El costo tiene en cuenta el valor de la publicidad. Se ha considerado apropiado dividir en dos tablas con periodos distintos porque el costo de nómina es diferente para el periodo año 1 y el año 2, debido a que en el año 2 se agregan rubros adicionales establecidos en leyes laborales como vacaciones y fondos de reservas.

Tabla 43*Presupuesto de sueldos y beneficios sociales. Periodo primer Año.*

Cargo	N	Sueldo base (\$)	XIII sueldo (\$)	XVI sueldo (\$)	Aporte patronal (\$)	Primer Año (\$)
Administrador	1	1300	108	33	123	26574
Auxiliar General	1	600	50	50	57	12680
Operadores	4	450	38	38	43	38041
Secretaría	1	600	50	50	57	12680
Subtotal		2950	246	171	279	89976

Tabla 44*Presupuesto de sueldos y beneficios sociales. Periodo segundo Año.*

Cargo	N	Sueldo base (\$)	XIII sueldo (\$)	XVI sueldo (\$)	Aporte patronal (\$)	Vacaciones (\$)	Fondos de reserva (\$)	Segundo Año (\$)
Administrador	1	1300	108	33	123	650	108	27874
Auxiliar General	1	600	50	50	57	300	50	13280
Operadores	4	450	38	38	43	225	37	39840
Secretaría	1	600	50	50	57	300	50	13280
Subtotal		2950	246	171	279	1475	246	94274

Tabla 45*Presupuesto de gastos administrativos*

Descripción	Mensual (\$)	Anual (\$)
Sueldos y beneficios del personal	7498	89976
Pago de servicios básicos	350	4200
Alquiler	1000	12000
Telefonía fija e Internet	150	1800
Gastos de suministros de oficina	50	600
Suministros de limpieza	30	360
Uniforme	0	300
total	9078	109236

Tabla 46*Presupuesto de gastos de publicidad y ventas*

Descripción	Valor Anual (\$)
Campañas por Internet y	2168
Hojas Volantes (3.000 flyers)	1440
TOTAL	3608

Las proyecciones presentadas corresponden al primer año de implementación del proyecto propuesto, pero toman en cuenta una tasa de descuento (0,49%) para estimar desviaciones en las proyecciones. El valor anterior es obtenido de la tasa de inflación del mes de mayo calculada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

4.2.6. Determinación de Demanda Estimada

Los ingresos proyectados han sido calculados y generados en base a los datos obtenidos en la investigación de mercado y datos de la industria empleando la investigación bibliográfica. Así se tiene que:

- i) De acuerdo con la investigación realizada, se concluyó que es un escenario conservador y cómodo con la participación de la propuesta (1,7%), a pesar de que los encuestados expresaron su interés (27.27%), se consideró necesario reducirlo a una demanda potencial mucho más probable o real. Así se tiene que con la participación del mercado del 1,7% se obtuvo una representación de demanda estimada de 56.779 personas que generarían ingresos por USD 283.894.14; siendo muy viable alcanzar dicha cifra.
- ii) Según datos de la industria y la encuesta se concluyó con la determinación de un monto inicial de \$5 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018). Si bien dentro de la investigación y levantamiento de datos se estableció que el mercado estaría dispuesto a pagar un valor de USD 6. Es importante recalcar y recordar que se desea lograr una mayor estabilidad y sostenibilidad de la propuesta.
- iii) Con alrededor de 416.323, la comunidad ecuatoriana en España ocupa el tercer lugar entre todas las comunidades extranjeras en 2021, según datos del Instituto Nacional de Estadística de España, o INE. Las estadísticas muestran que en junio de 2004 había 500.000 ecuatorianos viviendo en toda España (Oficina Económica y Comercial de España, 2023). No se encontró la tasa de crecimiento poblacional, por esta razón se utilizó como ejemplo una tasa de crecimiento poblacional de 1.01337% determinada por el Instituto Nacional de

Estadísticas y Censos (2022), que se incluirá en el cálculo para la variación respectiva de la demanda potencial.

- iv) La tasa de descuento empleada para la presente propuesta es de 0,49% (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023). Valor obtenido de la inflación mensual del mes de mayo del presente año determinado por el por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Los siguientes resultados proyectados tanto de ingresos como de compras que se muestran a continuación:

Tabla 47

Demanda potencial, estimada e ingresos proyectados

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda Potencial	3339931	3384586	3430955	3477959	3525607
% Participación de Mercado	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%
Demanda Estimada	56779	57538	58326	59125	59935
Precio (\$)	5	5	5	5	5
Ingresos (\$)	\$ 283.894.14	\$ 287.689.80	\$ 291.631.15	\$ 295.626.50	\$ 299.676.58

4.2.7. Estado de Pérdidas y Ganancias**Tabla 48***Estado de Pérdidas y Ganancias, en dólares.*

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) Ventas Netas	\$ 283.894.14	\$ 287.689.80	\$ 291.631.15	\$ 295.626.50	\$ 299.676.58
(-) Costos Operativos	\$ 204.365.20	\$ 89.304.48	\$ 93.680.40	\$ 98.270.74	\$ 103.086.01
(=) Utilidad Bruta	\$ 79.528.94	\$ 198.385.32	\$ 197.950.75	\$ 197.355.76	\$ 196.590.57
(-)Gastos Administrativos	\$ 75.295.00	\$ 73.394.00	\$ 76.990.31	\$ 80.762.83	\$ 84.720.21
(-) Gastos de publicidad y ventas	\$ 3.608.00	\$ 4.040.96	\$ 4.525.88	\$ 5.068.98	\$ 5.677.26
(-) Depreciaciones	\$ 2.410.50	\$ 2.410.50	\$ 2.410.50	\$ 2.410.50	\$ 2.410.50
Subtotal gastos	\$ 81.313.50	\$ 79.845.46	\$ 83.926.68	\$ 88.242.31	\$ 92.807.97
(=) Utilidad Operativa	\$ -1.784.57	\$ 118.539.86	\$ 114.024.07	\$ 109.113.45	\$ 103.782.61
Gastos Financieros	\$ 25.278.36	\$ 25.248.25	\$ 25.218.15	\$ 25.188.05	\$ 25.157.94
Utilidad antes de participacion	\$ -27.062.92	\$ 93.291.61	\$ 88.805.92	\$ 83.925.40	\$ 78.624.66
(-) 15% de Part. Trabajadores	\$ -4.059.44	\$ 13.993.74	\$ 13.320.89	\$ 12.588.81	\$ 11.793.70
Utilidad antes de Impuesto	\$ -23.003.48	\$ 79.297.87	\$ 75.485.03	\$ 71.336.59	\$ 66.830.96
(-)25% Impuesto a la Renta	\$ -5.750.87	\$ 19.824.47	\$ 18.871.26	\$ 17.834.15	\$ 16.707.74
(=) Utilidad Neta	\$ -17.252.61	\$ 59.473.40	\$ 56.613.77	\$ 53.502.44	\$ 50.123.22

Los ingresos que han sido proyectados requieren de una captación de 56.779 clientes mensuales, los cuales son posibles. Selaboró los estados financieros y flujos de cajas proyectados a cinco años para la presente propuesta. Para el primer año se consideran como Costos Operativos por USD 204.365.20 (considerando sueldo del personal que labora en la producción, maquinarias e insumos operativos necesarios) y como Gastos Administrativos por USD 75.295.00 (considerando sueldos del personal administrativo, servicios básicos, alquiler, telefonía fija, suministros de oficina, suministros de limpieza y uniforme).

4.3. Evaluación Financiera del Proyecto

4.3.1. Flujo de Caja

Tabla 49

Flujo de caja proyectado, en dólares.

Periodos	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad neta		-17253	59473	56614	53502	50123
(+) Depreciaciones		2411	2411	2411	2411	2411
(-) Inversiones en activos fijos	-8695					
(-) Capital de trabajo	-116944					
Flujo de caja neto	-125639	-14842	61884	59024	55913	52534
Payback	-125639	-140481	-78597	-19573	36340	88874

El Payback muestra el tiempo necesario para recuperar la inversión en el primer año de implementación del proyecto propuesto. El valor del flujo de caja neto en el año 0 es negativo y es el resultado de restar dos elementos también negativos, que son la diferencia entre el flujo de caja neto del año en curso (USD 14.842) y el payback o pago de retorno (USD 140.481). Finalmente, se observa que la inversión se recupera en el transcurso del tercer año, y a partir de ese período proyectado, la empresa experimenta flujos positivos.

4.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Anual Neto (VAN)

Tabla 50

Cálculo del TIR y el VAN

Inversión inicial (\$)	125639
Tasa de Descuento	0.49%

Flujos (\$)	-125639	-14842	61884	59024	55913	52534
--------------------	---------	--------	-------	-------	-------	-------

VAN (\$)	210773
TIR	16%

El análisis se llevó a cabo utilizando el programa Microsoft Excel. Se consideró una tasa de descuento del 0,49%. El cálculo del Valor Anual Neto (VAN) resultó en un monto de USD 210.773, lo cual indica que se generarán beneficios, ya que este valor supera la inversión inicial de USD 125.639, sumando los flujos netos de caja futuros o proyectados. La Tasa de Interés de Retorno (TIR) se calculó en un 16%, lo que implica que el valor de la TIR es más alto que la tasa de descuento nominal (0,49%). Por lo tanto, se puede afirmar que la propuesta es económica y financieramente viable, dado que ambas métricas financieras son positivas y tienen valores elevados.

4.3.3. Análisis de Costo-Beneficio

Para establecer la relación costo-beneficio de una propuesta, es importante considerar que el coeficiente entre la inversión (costo) y los beneficios (flujos de caja neto) debe de ser mayor a 1. Al ser calculados y determinados, se puede observar que dio como resultado 1.71, lo que significa que por cada dólar invertido se recupera el dólar más 71 centavos. Así, se concluye que el proyecto es rentable en el corto y mediano plazo.

Tabla 51

Cálculo del Beneficio/Costo

Item	Valor
Beneficios (\$)	214513
Inversion inicial (\$)	125639
Beneficio /costo	1.71

4.3.4. Punto de Equilibrio

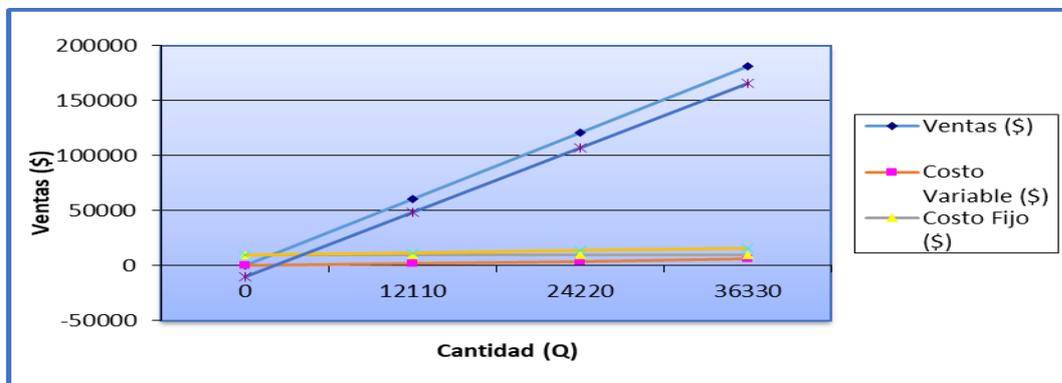
Tabla 52

Punto de equilibrio.

Datos iniciales	Valor (\$)	Datos para el gráfico		Pérdida	P.E.	Utilidad
Precio Venta	5	Q Ventas	0	12110	24220	36330
Coste Unitario (\$)	2	Ventas (\$)	0	60551	121101	181652
Gastos Fijos Anual (\$)	116944	Costo Variable (\$)	0	2079	4.157	6236
Pto. Equilibrio	24220	Costo Fijo (\$)	9745	9745	9745	9745
Ventas Equilibrio (\$)	121101	Costo Total (\$)	9745	11824	13902	15981
		Beneficio (\$)	-9745	48727	107.199	165671

Figura 39

Punto de equilibrio



El punto de equilibrio calculado para el presente proyecto determinó que la cantidad de ventas requeridas mensualmente es de 24.220 personas a un precio de USD

5 lo que generaría ventas por USD 121.101, permitiendo cubrir los costos y lograr el “equilibrio” del proyecto, es decir, no se tendría utilidad, pero tampoco pérdidas.

Conclusiones

A continuación, se presentarán las conclusiones alcanzadas en el presente estudio, las cuales han permitido cumplir con los objetivos propuestos y logrados durante su desarrollo. Entre los aspectos destacados se encuentran:

- Se elaboró un estudio de viabilidad que tuvo en cuenta la negociación internacional, presentando una propuesta que facilite la comercialización de productos con valor agregado y contribuya a la diversificación de la oferta exportable de productos no tradicionales. En particular, se consideró la lata de cangrejo rojo como un producto a ser ofrecido en los países de la Unión Europea, especialmente en el mercado español de Madrid.
- Se llevó a cabo una revisión exhaustiva de los requisitos necesarios para la negociación internacional, con el fin de identificar todos los aspectos legales, canales de distribución, requisitos fitosanitarios y otros elementos requeridos. Esto permitió la elaboración de un estudio de viabilidad aplicable a futuros emprendimientos.
- Se logró determinar la capacidad para satisfacer la demanda, cumpliendo con los requisitos legales y fitosanitarios. Esto se logró mediante la identificación de los costos y el transporte adecuado para garantizar que el producto propuesto llegue al mercado objetivo de Madrid, España, en la Unión Europea, con la más alta calidad. Además, se detallaron los requisitos documentales necesarios para el proceso de exportación, así como los procesos previos y posteriores al embarque que se llevan a cabo en los diferentes puertos de Ecuador.

- En el estudio económico se determinó el valor de la inversión requerida para poner en marcha la empresa, este corresponde a 125.639 dólares, de los cuales, el capital inicial se financiará íntegramente con fondos propios y préstamos al sistema financiero tradicional. Esto se hace con la Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa de interés de 11.98%.

- Se consideró una tasa de descuento del 0,49%. El cálculo del Valor Anual Neto (VAN) resultó en un monto de USD 210.773, lo cual indica que se generarán beneficios. La Tasa de Interés de Retorno (TIR) se calculó en un 16%, lo que implica que el valor de la TIR es más alto que la tasa de descuento nominal (0,49%). Por lo tanto, se puede afirmar que la propuesta es económica y financieramente viable.

- A través del análisis de Costo-Beneficio que dio como resultado 1.71, se puede observar que por cada dólar invertido se recupera el dólar más 71 centavos. Así, se concluye que el proyecto es rentable en el corto y mediano plazo. El atractivo del proyecto se vio incrementado por los resultados positivos de los índices de evaluación financiera y económica. Los resultados del debate de la propuesta demuestran su viabilidad desde una perspectiva económica y financiera.

Recomendaciones

- Realizar un estudio adicional que permita reducir los gastos asociados a la exportación y los procesos de producción, con el objetivo de lograr un precio competitivo que facilite la expansión y captación de mercados internacionales. Además, se deben cumplir con otros requisitos legales y obligaciones por parte de la empresa.
- La ejecución del proyecto debe seguir las directrices establecidas en este documento de investigación y la guía proporcionada, lo cual facilitará su comercialización a nivel internacional.
- Promover el desarrollo de la industria cangrejera y fomentar productos ecuatorianos con valor agregado, aprovechando todos los componentes disponibles, brindará al país las oportunidades necesarias para exportar a otros países y transformar gradualmente su matriz productiva.
- Para garantizar que se alcancen los objetivos financieros especificados, es importante revisar periódicamente los indicadores financieros y confirmar que se corresponden con las estimaciones realizadas al inicio del estudio.
- Se debe utilizar software de gestión y automatización de procesos contables para evitar la desorganización en cada proceso y regular mejor los ingresos y gastos.

Bibliografía

- Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición. (2023). *Legislación de Seguridad Alimentaria*. Obtenido de https://www.aesan.gob.es/AECOSAN/web/seguridad_alimentaria/subseccion/legislacion_seguridad_alimentaria.htm#:~:text=Aesan%20%2D%20Agencia%20Espa%C3%B1ola%20de%20Seguridad%20Alimentaria%20y%20Nutrici%C3%B3n
- Aguado, J. (2022). *Apuntes de Microeconomía I*. Obtenido de <https://burjcdigital.urjc.es/bitstream/handle/10115/20154/APUNTES%20DE%20MICROECONOM%C3%8dA%20I%20JUAN%20CARLOS%20AGUADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilera, A., & Sánchez, N. (2021). *Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Entrenamiento y Rehabilitación Física en la Ciudadela Montebello Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/58558/1/AGUILERA%20QUITO%20ALEXIS%20JOEL%20-%20S%C3%81NCHEZ%20BUSTOS%20NOHELIA%20ROSAL-1.pdf>
- Alburquerque, H., & Franco, L. (2021). *Plan de negocios para la producción de derivados obtenidos de los desechos del cangrejo rojo*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4272/1/T-ULVR-3547.pdf>
- Ansón, R. (07 de julio de 2023). *Ecuador en Madrid*. Obtenido de El Confidencial: https://blogs.elconfidencial.com/espana/madrid/iberoamerica-en-madrid/2023-07-08/ecuador-madrid_3692022/
- Arias, N. (2020). *Factores personales que influyen en la decisión de compra del consumidor chileno de prendas de vestir de algodón peruano en la zona comercial de Tacna, 2018*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/326750763.pdf>
- Ayuso, R. M. (17 de junio de 2022). *En España hay casi medio millón de ecuatorianos, pero su gastronomía es la gran desconocida: este chef quiere arreglarlo*. Obtenido de Directo al paladar: <https://www.directoalpaladar.com/viajes/espana-hay-casi-medio-millon-ecuatorianos-su-gastronomia-gran-desconocida-este-chef-quiere-arreglarlo>

- Banco Central del Ecuador. (30 de junio de 2022). *Ecuador registró un crecimiento interanual de 3,8% en el primer trimestre de 2022*. Obtenido de BCE: <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/ecuador-registro-un-crecimiento-interanual-de-3-8-en-el-primer-trimestre-de-2022>
- Barroeta, N. (2018). *Metodología de la investigación*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/barroeta_n_c/capitulo3.pdf
- BCE. (2022). *Ecuador registró un crecimiento interanual de 3,8% en el primer trimestre de 2022*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/ecuador-registro-un-crecimiento-interanual-de-3-8-en-el-primer-trimestre-de-2022>
- Caicedo, B. (2022). *Estudio económico para la creación de una microempresa artesanal procesadora de pulpa de cangrejo en el sector Guasmo Norte, cantón Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/5131/1/T-ULVR-4137.pdf>
- Cajilema, A., & Guamán, E. (2022). *Incidencia del acuerdo multipartes en las exportaciones de frutas exóticas mango, piña, aguacate hacia la Unión Europea UE*. Obtenido de <http://190.12.52.232/bitstream/44000/5050/1/T-ULVR-4074.pdf>
- Calderón, E., & Jiménez, J. (2023). *Marketing promocional para el incremento de ventas de Pizza Chef en Guayaquil*. Obtenido de <http://190.12.52.232/bitstream/44000/6179/1/T-ULVR-5033.pdf>
- Camara de Comercio de Quito. (2021). *Reporte Comercio Exterior Ecuador*. Quito, Ecuador. Obtenido de <https://ccq.ec/wp-content/uploads/2021/05/ReporteComercioExterior-CCQ05-2021.pdf>
- Cámara de Comercio Internacional. (2023). *Incoterms 2020*. Obtenido de <https://www.iccspain.org/incoterms-2020-2/>
- Cantos, A. (2018). *Estudio técnico-económico para la instalación de una planta procesadora de cangrejo en el cantón Naranjal*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/36637/1/TESIS%20CANTOS%2000VER%20ANDR%C3%89S%20DAVID.pdf>
- Capuñay, A., Galarza, V., López, R., Magallanes, H., & Silva, J. (2021). *Plan de negocio Productive+ herramienta para la gestión de la productividad en empresas agroexportadoras*. Obtenido de

- https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/655495/Capu%20c3%b1ay_LA.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Cardoso, R. R., & Gives, F. L. (2019). Migración ecuatoriana, género y retorno en el siglo XXI. *Ciencias Humanas y de la Conducta*, 8(2,1).
doi:<https://doi.org/10.30878/ces.v28n2a5>
- Carpio, W., & Eches, A. (2020). *Plan de negocios para la creación de un centro de entrenamiento y acondicionamiento físico*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4106/1/T-ULVR-3420.pdf>
- Castro, J. (2022). *Factibilidad económica para la producción sustentable de pulpa de cangrejo ecuatoriano para la exportación*. Obtenido de <http://201.159.223.180/bitstream/3317/18183/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-645.pdf>
- Castro, M. (2018). *Ecuatorianos consumen 16 millones de cangrejos*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/ecuatorianos-consumen-16-millones-de-cangrejos>
- Cediel, F., & Ramírez, J. (2021). *Estudio de factibilidad para la exportación de café verde desde la finca villa rosal hacia el mercado Europeo*. Obtenido de http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/6493/1/2021_FranciscoCedielJuanRamirez.pdf
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. CEPAL. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/S2000497_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Comisión Europea. (2023). *Access2Markets*. Obtenido de <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/bienvenidos-los-usuarios-de-access2markets-trade-helpdesk>
- Delegation of the European Union to Ecuador. (02 de febrero de 2022). *Comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador creció un 16% en 2021*. Obtenido de https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-union-europea-y-ecuador-crecio-un-16-en-2021_en?s=161#:~:text=El%20Acuerdo%20Comercial%20entre%20la,comercio%20bilateral%20comparado%20con%202020.
- El Universo. (4 de marzo de 2023). *Los cangrejos vuelven a la Caraguay con precios que van desde \$ 15 el atado*. Obtenido de Noticias, El Universo:

- <https://www.eluniverso.com/noticias/ecuador/fin-veda-cangrejo-marzo-2023-nota/>
- Encalada, D., & Larriva, S. (2021). *Gestión por procesos y propuesta de mejora para la producción de bloques en la empresa Bloques del Sur*. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11195/1/16733.pdf>
- Escalante, J. (17 de enero de 2019). *Cangrejo: propiedades, beneficios y valor nutricional*. Obtenido de La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20190117/454158063402/cangrejo-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>
- García, L., & Ordoñez, L. (2023). *Plan estratégico de reestructuración para la IPS Ortosonrie del municipio de Fusagasugá*. Obtenido de <https://repositorio.ucundinamarca.edu.co/bitstream/handle/20.500.12558/4726/Garc%c3%ada%20M%c3%a9ndez%20Leidy%20Camila%20-%20Ordo%c3%bllez%20Acosta%20Leidy%20Carolina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, M. (2018). *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de esencia de aceite de palo santo (Bursera Graveolens) en el cantón de Puerto López*. Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/397/1/ECU-COEXT-2011-43.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *GEM América Latina y el Caribe 2015/16*. . GEM. Obtenido de <https://bit.ly/3bcXb8s>
- Gómez, S. (2021). *Reporte de caso A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. Tema: Planificación Estratégica*. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/19651/TFG%20-%20sofia%20Gomez%20Rodriguez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- González, F. (2018). *Elaboración y exposicion de comidas en el bar-cafetería. HOTR0508*. Málaga, España: IC Editorial; ISBN: 978-84-9198-403-0.
- Guarguati, A., Motta, X., Piñeres, E., & Rodríguez, M. (2022). *Diseño e implementación de una herramienta educativa virtual para la asignatura proyectos de inversión*. Obtenido de https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/459/2002_Tesis_Motta_Ortega_Ximena.pdf?sequence=4&isAllowed=y

- Gutiérrez, I. (22 de octubre de 2020). *¿Qué es la balanza comercial y cuál es su importancia?* Obtenido de <https://muyfinanciero.com/conceptos/balanza-comercial/>
- Hernández, P., Lugo, J., & Ordoñez, H. (2022). Según lo establecido por la real academia de la lengua española se define como la posibilidad de lograr un derecho, un legado, un empleo o un suceso que se pronostica. *Ciencia Digital*, 6(4); 48–75.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2018). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Huacón, T. (2023). *Diseño de procesos para el mejoramiento de las actividades operativas en las empresas administradoras de centros comerciales*.
- Iglesias, M. J., Moreno, M. G., Fernández, G. M., Oleaga, P. J., & Vega, d. I. (2015). *La población de origen ecuatoriano en España. Características, necesidades y expectativas en tiempo de crisis*. Madrid: Comillas. Obtenido de https://www.comillas.edu/images/OBIMID/poblacion_ecuatoriana_espana.pdf
- Illescas, M., & Perea, M. (2021). *Estudio de factibilidad para creación de centro de entretenimiento de juegos de bolos en el sector codesa, ciudad de Esmeraldas*. Obtenido de http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/65883/1/ICT-006-2021TI1_ILLESCAS%20FIGUEROA%20Y%20PEREA%20RODRIGUEZ%20.pdf
- Illía, M. (2023). *La política de internacionalización de PyMEs de la Municipalidad de Rosario*. Obtenido de <http://biblioteca.puntoedu.edu.ar/bitstream/handle/2133/25702/RRII%20Illia%20c%20Mar%20C3%20ADa%20Victoria%20-%20Tesina.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2019). *Ficha técnica de Unión Europea*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-union-europea/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (2019). *Guía Comercial a la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-comercial-alemania/>

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2018). *Para entrenar y hacer deporte, cada opción tiene un costo*. Obtenido de <https://www.lahora.com.ec/noticias/para-entrenar-y-hacer-deporte-cada-opcion-tiene-un-costo/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022). *Proyecciones poblacionales*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *INEC publica las cifras de inflación de mayo 2023*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-las-cifras-de-inflacion-de-mayo-2023/>
- Isaac, D., Escobar, J., De la Olivia, F., Moreno, S., Chaparro, E., & Cifuentes, A. (2020). Los costos ambientales en los proyectos de inversión. *Palermo Business Review*, 22(1); 85-100.
- Junta de Gobierno de Madrid. (2023). *La población de la ciudad de Madrid se ha incrementado en más de 53.200 personas y se sitúa cerca de 3.340.000 habitantes*. Obtenido de <https://diario.madrid.es/blog/notas-de-prensa/la-poblacion-de-la-ciudad-de-madrid-se-ha-incrementado-en-mas-de-53-200-personas-y-se-situa-cerca-de-3-340-000-habitantes/#:~:text=La%20poblaci%C3%B3n%20de%20la%20ciudad%20de%20Madrid%20a%201%20de,e1%2017%2C1%>
- Ley de Compañías. (10 de diciembre de 2020). *Registro Oficial 312 de 05-nov.-1999. Última modificación: 10-dic.-2020*. Obtenido de <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2020/12/leydecompanias.pdf>
- Ley Orgánica para el Desarrollo de la Acuicultura y Pesca. (2020). *Registro Oficial. Suplemento año 1 - N° 187*. Quito: Corte Constitucional del Ecuador. Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-05/Documento_Ley-Org%C3%A1nica-para-Desarrollo-Acuicultura-y-Pesca.pdf
- Majluf, P. (2020). *Los ecosistemas marinos y costeros*. Obtenido de <http://www.bionica.info/Biblioteca/Majluf2002.pdf>
- Mancheno, R. M. (2016). *“Evaluación de la calidad del estado ecológico de la reserva manglares churute por medio de análisis de calidad de agua, sedimentos e índices bióticos”*. Guayaquil-Ecuador: Escuela Superior Politécnica del Litoral. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/f75d78bd-aeed-4ad4-ace1-3039ad8ffca1/D-CD102176.pdf>

- Martínez, K., & Echeverry, N. (2021). *Estudio De Factibilidad De Mercados, Técnico, Administrativo Y Contable-Financiero Para La Creación De Una Empresa Productora De Abono Orgánico En La Provincia Sabana Occidente*. Obtenido de <https://repositorio.ucundinamarca.edu.co/bitstream/handle/20.500.12558/3333/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20DE%20MERCADOS%2c%20T%c3%89CNICO%2c%20ADMINISTRATIVO%20Y%20CONTABLE-FINANCIERO%20PARA%20LA%20CREACI%c3%93N%20DE%20UNA%20EMPRESA%20PRODUCTORA%20DE%20AB>
- Mazzucato, M. (2019). *El valor de las cosas: Quién produce y quién gana en la economía global*. Buenos Aires, Argentina: House, Grupo Editorial.
- Méndez, C., Chávez, H., García, V., & Morales, A. (2019). *Avalúos comerciales de centro de distribución industrial col. doctores CDMX y 3 casas habitación*. Obtenido de <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/27570/AVALUOS%20COMERCIALES%20TE-10558.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mesquita, R. (4 de agosto de 2017). *¿Qué es Payback y cómo calcular el de tu empresa?* Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/payback/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2023). *Taller normativa de origen y acuerdos comerciales vigentes*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (24 de noviembre de 2022). *Boletín de cifras del sector productivo noviembre 2022*. Obtenido de Producción: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/01/Boletin-Cifras-Productivas-NOV2022.pdf>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). *Boletín de cifras. Comercio Exterior*. Quito, Ecuador: Ecuador más Competitivo. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/VFBoletinComercioExteriorMayo2023.pdf>
- Miralles, C. (2021). *Plan de negocio de un centro de entrenamiento personal*. Obtenido de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/49358/TFG%20-Miralles%20Crespo%2C%20Claudia.pdf?sequence=3>

- Molina, G. P. (2022). *Elementos de dirección hotelera*. 20 dic 2022 - Viajes - 200 páginas: Letrame Grupo Editorial ,.
- Moreno, S. (2022). *Evaluación del tratado de libre comercio entre Colombia y México en el período 2011-2019*. Obtenido de <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8866/4/2172209-2022-EC.pdf>
- Morocho, K. (2021). *Modelo de negocio para el desarrollo financiero de la farmacia Bachita del cantón Yantzaza provincia de Zamora Chinchipe*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/16434/1/22T0793.pdf>
- MPCEIP. (11 de 02 de 2021). *Emisión de Certificados de Origen de productos originarios de Ecuador para exportación*. Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-certificados-origen-productos-originarios-ecuador-exportacion>
- MPCEIP. (2022). *Ecuador celebró el Día del Cangrejero Ecuatoriano*. Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-celebro-el-dia-del-cangrejero-ecuadoriano/#:~:text=El%202020%20de%20mayo%20del,recolectores%20registra dos%20en%20el%20Sistema>
- MPCEIP. (2023). *Acuerdos Comerciales. Acuerdos vigentes*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- MPCEIP. (2023). *Boletín de cifras. Comercio Exterior*. Quito, Ecuador: Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca,.
- Orellana, J. (2021). *Aplicación del régimen aduanero de mensajería acelerada para importar mercancías desde EEUU al Ecuador de acuerdo a sus categorías*. Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/16644/1/E-12124_ORELLANA%20CHILA%20JOEL%20DARIO.pdf
- Otero, J. (2022). *Factibilidad económica para la producción sustentable de pulpa de cangrejo ecuatoriano para la exportación*. Obtenido de <http://201.159.223.180/bitstream/3317/18183/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-645.pdf>
- Palacios, D., & Zambrano, H. (2022). *Evaluación de la comercialización entre las agencias de viajes y clientes para fomentar la competitividad del destino Manta*. Obtenido de <https://repositorio.esPAM.edu.ec/bitstream/42000/1603/1/TTT33D.pdf>

- Poveda, B. G. (2015). *Afectación del cambio climático en pesquería y comercialización del cangrejo rojo de manglar *ucides occidentalis**. Guayaquil, Ecuador: Observatorio de la economía latinoamericana.
- Quintas, W. (2019). *Diseño de un modelo basado en algoritmos inteligentes para la obtención del valor del suelo en zonas urbanas*. Obtenido de <https://ri-ng.uaq.mx/bitstream/123456789/1475/1/IG-0082-Wendy%20Alejandra%20Quintas%20Frias.pdf>
- Quito, M., & Rodríguez, D. (2018). *Generación de una Micro Empresa Procesadora de Pulpa de Cangrejo en lata*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37599/1/TESIS%20CANGREJO%20MARTHA%20Y%20ROXI.pdf>
- Ramos, M. (2021). *La protección al inversionista extranjero frente a la regulación del Estado: análisis del caso Telefónica*. Obtenido de <https://bdigital.uexternado.edu.co/server/api/core/bitstreams/a2855cd2-835a-48d3-9d9b-7b8c47366449/content>
- Registro Civil. (2019). *Firma electrónica*. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- Registro Sanitario Industria Alimentaria. (2022). *Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos*. Obtenido de Comunidad de Madrid: <https://sede.comunidad.madrid/inscripciones-registro/registro-sanitario-industria-alimentaria>
- Registro Único de Contribuyentes (RUC). (2022). *¿Qué es y para qué sirve?* Obtenido de SRI: <https://www.sri.gob.ec/ruc-personas-naturales>
- Rodríguez, G. C. (2020). *El cangrejo rojo producto de exportación no tradicional en el recinto Pocos Palos, parroquia Taura, cantón Naranjal*. Guayaquil – Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/53605/1/TESIS%20MAESTRIA%20CARLOS%20MANUEL%20RODRIGUEZ%20GUEVARA.pdf>
- Rusu, C. (2019). *Metodología de la investigación*. Obtenido de http://zeus.inf.ucv.cl/~rsoto/cursos/DII711/Cap6_DII711.pdf
- Samaniego, Z. M., & Olvera, M. B. (2019). Proyecto factible para la instalación de una empresa de cultivo, faenamamiento y embalaje de Jaiba. *POCAIP*, 4(1); 225-249.
- SENAE. (2023). *Para Exportar*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2023). *Para exportar*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Soria, M., & Oviedo, A. (2018). *Estrategias para la internacionalización de las PYMES familiares del cantón Ambato - provincia de Tungurahua*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/27917/1/04%20AEF.pdf>
- Tribunal de Cuentas Europeo. (2018). *El transporte marítimo en la Unión Europea se mueve en aguas turbulentas*. Obtenido de https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR16_23/SR_MARITIME_ES.pdf
- Valdés, C., Triana, Y., & Boza, J. (2019). Reflexiones sobre definiciones de innovación, importancia y tendencias. *Avances*, 21(4); 532-552.
- Vega, A. (2022). *Propuesta de mejora en el área de producción para reducir los costos operativos de La Curtiembre Santo Domingo S. A. C*. Obtenido de https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/32064/TESIS%20REDUCIR%20COSTOS%20DE%20COSTOS_pdf_total.pdf?sequence=7&isAllowed=y
- Velasteguí, N. (2022). *Tecnologías de información y comunicación como instrumento para acceder al mercado internacional*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/59510/1/BFILO-PCE-22P07%20VELASTEGUI%20PE%20AFIEL.pdf>
- Véliz-Jaime, M., González-Díaz, Y., & Martínez-Despaigne, Y. (2018). Evaluación técnica y económica del proyecto de obtención de aceites esenciales. *Tecnología Química*, 39(1); 207-220.
- Villón, G. A. (2021). *Análisis de las capturas anuales del cangrejo rojo (Ucides occidentalis) en las provincias del Guayas y El Oro, Ecuador 2009-2019*. La Libertad - Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/6653/1/UPSE-TBI-2021-0027.pdf>
- Yépez, J. (2018). *Factores que modifican la preservación del atún enlatado comercialmente*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/733/1/Doctor%20%28DR%29%20A1%20Marco%20Teorico.pdf>

Apéndices

Apéndice 1 Formato de encuesta



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

Formato de encuesta

Dirigido a: Consumidores de mariscos
Objetivo: Elaborar un estudio de factibilidad para la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea.

Responsable: Pincay López Mónica Michelle
Buenos días/tardes. Soy egresada de la Carrera de Maestría de Negocio Internacionales, estoy realizando una investigación y su opinión es muy importante para el estudio. Gracias de antemano por la valiosa aportación.

Datos de control

1. Edad

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| 1. De 18 a 25 años | <input type="checkbox"/> |
| 2. De 26 a 35 años | <input type="checkbox"/> |
| 3. De 36 a 45 años | <input type="checkbox"/> |
| 4. Más de 45 años | <input type="checkbox"/> |

2. Sexo

- | | |
|--------------|--------------------------|
| 1. Femenino | <input type="checkbox"/> |
| 2. Masculino | <input type="checkbox"/> |

Preguntas:

3. ¿Estaría interesado en conocer las bondades del consumo de cangrejos o productos elaborados con cangrejo?

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1. Totalmente de acuerdo | <input type="checkbox"/> |
| 2. De acuerdo | <input type="checkbox"/> |
| | <input type="checkbox"/> |
| | <input type="checkbox"/> |
| | <input type="checkbox"/> |

3. Indeciso
4. En desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

4. ¿Con qué frecuencia consume cangrejo o platos elaborados con cangrejos?

1. Una vez cada semana
2. Una vez cada 15 días
3. Una vez al mes
4. Una vez cada tres meses
5. Una vez cada seis meses

5. ¿Cuáles de las siguientes preparaciones con el cangrejo usted ha consumido?

1. Cangrejo criollo
2. Ensalada de cangrejo
3. Arroz con cangrejo
4. Cangrejos al ajillo
5. Sopa de cangrejo
6. Carapachos rellenos
7. Encocado de cangrejo

6. ¿Dónde acostumbra a consumir preparaciones de cangrejo con mayor frecuencia?

1. Cangrejales (se preparan exclusivamente platos con cangrejo)
2. Picanterías de mariscos
3. Restaurantes comunes
4. En casa
5. En la playa

7. ¿En compañía de quién o quiénes degusta las preparaciones hechas con cangrejo?

1. Familia
2. Amigos
3. Compañeros de trabajo
4. Pareja
5. Solo

8. En promedio ¿Cuánto gasta cada vez que consume cangrejos o preparaciones de éste por plato?

- 3. Menos de € 5 por plato.
- 4. De € 5 a € 10 por plato.
- 5. De € 11 a € 20 por plato.
- 6. Más de € 20 por plato.

9. Indique el nivel de importancia que tienen los siguientes aspectos o atributos a la hora de visitar algún establecimiento que ofrezca preparaciones hechas con el cangrejo.

Aspectos	Muy Importante	Importante	Algo Importante	Poco Importante	Nada Importante
1. Calidad del Producto	<input type="checkbox"/>				
2. Variedad	<input type="checkbox"/>				
3. Precio	<input type="checkbox"/>				
4. Presentación de los platos	<input type="checkbox"/>				

10. ¿Conoce usted los beneficios de consumir el cangrejo rojo?

- 1. Totalmente de acuerdo
- 2. De acuerdo
- 3. Indeciso
- 4. En desacuerdo
- 5. Totalmente en desacuerdo

11. ¿Cómo se enteró de la pulpa de cangrejo enlatado?

- 1. Familiar me lo recomendó
- 2. Un amigo me lo dijo
- 3. Lo vi en un anuncio publicitario
- 4. Lo degusté en un restaurante.
- 5. Lo leí de un artículo de comida.
- 6. Otra forma

12. ¿Dónde le gustaría comprar la pulpa de cangrejo enlatado?

- 1. Supermercados
- 2. Mercado popular
- 3. Tienda de comestibles
- 4. Tienda en línea
- 5. Otro _____

13. ¿Cómo le gustaría preparar la pulpa de cangrejo enlatado?

- 1. Como aperitivo
- 2. Como parte de una ensalada
- 3. Como parte de una pasta
- 4. Como parte de un sándwich

14. ¿Cuál es su opinión respecto a que en el mercado exista una nueva opción de pulpa de cangrejo?

- 1. Totalmente de Acuerdo
- 2. De Acuerdo
- 3. Indiferente
- 4. En Desacuerdo
- 5. Totalmente En Desacuerdo

15. ¿Si este nuevo establecimiento estuviera disponible en Guayaquil, usted lo visitaría?

- 1. Definitivamente si
- 2. Probablemente si
- 3. Indiferente
- 4. Probablemente no
- 5. Definitivamente no

16. ¿Considera que la nueva opción de pulpa de cangrejo enlatado debería de contar con una certificación adicional o valor agregado?

- 1. Totalmente de Acuerdo
- 2. De Acuerdo
- 3. Indiferente
- 4. En Desacuerdo
- 5. Totalmente En Desacuerdo

17. ¿Por qué cree que la pulpa de cangrejo enlatado sea un alimento popular?

- 1. Es considerado "afrodisiaco"
- 2. La versatilidad
- 3. Su disponibilidad
- 4. El precio
- 5. Otra _____

18. ¿Qué usted cree que se podría mejorar de la pulpa de cangrejo enlatado?

- 1. El sabor
- 2. El precio
- 3. La disponibilidad
- 4. Su calidad
- 5. Su presentación
- 6. Otra _____

19. ¿Cuál es su opinión sobre el precio de la pulpa de cangrejo enlatado?

- 1. Es asequible
- 2. Es demasiado costoso
- 3. Es muy barato
- 4. No estoy seguro

20. ¿Cómo considera usted que se pueda promover el consumo de pulpa de cangrejo enlatado?

1. Hablando con las amistades y familiares
2. Compartiendo recetas en línea
3. Escribiendo un artículo
4. Promoviendo por redes sociales
5. Otra _____

21. ¿Qué se podría incorporar para que el producto sea más atractivo para el consumo?

1. Más variedad en sabores
2. Más disponibilidad en los supermercados
3. Diferente etiquetado
4. Más ofertas en el producto
5. Otra _____

22. ¿Qué opina usted que podría suceder con el consumo de la pulpa de cangrejo enlatado?

1. Tiene un futuro muy interesante
2. Tiene un futuro simple
3. Ni bueno ni malo
4. Desaparecerá con el tiempo



**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, **Pincay López Mónica Michelle**, con C.C: # **0951638360** autora del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea**, 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 de 2024

f. _____

Nombre: **Pincay López Mónica Michelle**

C.C: **0951638360**



**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:	Estudio de factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado hacia la Unión Europea		
AUTORA	Pincay López Mónica Michelle		
REVISORA/TUTORA	Lcdo. Rosales Bonilla Roberto, 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:	105
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio, Negocios, Financiero		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Producción, comercialización, cangrejo enlatado, exportación, factibilidad, negocios		

RESUMEN/ABSTRACT

Ecuador en la actualidad, gracias a los Acuerdos con la Unión Europea, es de los principales socios comerciales de las exportaciones no petroleras como la acuicultura y pesca, dentro del cual están los -Otros Productos Marinos- como los elaborados con cangrejos, que de enero a agosto del 2022 tuvieron una participación del 21% de exportaciones en millones de USD. La presente investigación tiene como objetivo, analizar la factibilidad de la producción y comercialización de pulpa de cangrejo enlatado, centrándose en el mercado europeo. Su análisis permite superar la barrera que actualmente hay en promover negocios rentables y más que todo ideas nuevas. La metodología es de tipo no experimental, con la utilización de fuentes secundarias y la recolección de datos estadísticos de 284 consumidores de cangrejo en España. Como resultado de la encuesta, el 34% de las personas consume cangrejo o platos elaborados con el crustáceo, además el 34% de los encuestados admitieron haber degustado pulpa del crustáceo en un cangrejal, el 37% indico que han pagado pagando de € 11 a € 20 por plato. El 36% de los participantes también indicaron que les gustaría preparar la pulpa de cangrejo enlatado como parte de una ensalada y consideran que es un alimento popular debido a que el cangrejo es considerado "afrodisíaco". En conclusión, se llevó a cabo una revisión exhaustiva de los requisitos necesarios para la negociación internacional, se elaboró un estudio de factibilidad presentando una propuesta que facilite la comercialización de productos con valor agregado y contribuya a la diversificación de la oferta exportable de productos no tradicionales como la pulpa de cangrejo enlatada a ser ofrecido en los países de la Unión Europea, especialmente en el mercado español de Madrid.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +34 -624130636	E-mail: monica.pincay01@cu.ucsg.edu.ec
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):	