

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de
pescado dirigido al mercado chino.**

AUTORAS:

**Osorio Contreras, Gala Narcisa
Paucar Vera, María Daniela**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
LICENCIADAS EN COMERCIO EXTERIOR**

TUTORA:

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

Guayaquil, Ecuador

A los 19 del mes de febrero del año 2025



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Osorio Contreras, Gala Narcisa y Paucar Vera, María Daniela** como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado (a) en Comercio Exterior**.

TUTORA

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

Guayaquil, a los 19 del mes de febrero del año 2025



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Osorio Contreras, Gala Narcisa**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino previo a la obtención del título de Licenciado/a en Comercio Exterior, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 19 del mes de febrero del año 2025

LA AUTORA:

Gala Osorio C.

Osorio Contreras, Gala Narcisa



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Paucar Vera, María Daniela**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino previo a la obtención del título de Licenciado/a en Comercio Exterior, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 19 del mes de febrero del año 2025

LA AUTORA:

María Daniela P.

Paucar Vera, María Daniela



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Osorio Contreras, Gala Narcisa**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 19 del mes de febrero del año 2025

LA AUTORA:

Gala Osorio C.

Osorio Contreras, Gala Narcisa



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

AUTORIZACIÓN

Yo, Paucar Vera, María Daniela

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 19 del mes de febrero del año 2025

LA AUTORA:

María Daniela P.

Paucar Vera, María Daniela



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino**, presentado por las estudiantes **Osorio Contreras, Gala Narcisa y Paucar Vera, María Daniela**, fue enviado al Sistema Antiplagio COMPILATIO, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 2%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

 **INFORME DE ANÁLISIS**
magister

Osorio.Gala- Paucar.Maria

2%
Textos sospechosos

1% Similitudes
0% similitudes entre comillas
< 1% entre las fuentes mencionadas

1% Idiomas no reconocidos (ignorado)

1% Textos potencialmente generados por la IA

| | | |
|--|--|-------------------------------|
| Nombre del documento: Osorio.Gala- Paucar.Maria.pdf | Depositante: María Josefina Alcívar Avilés | Número de palabras: 26.162 |
| ID del documento: c136c5bb2ef676a7a455e3402c453b39ffa6bfc4 | Fecha de depósito: 5/2/2025 | Número de caracteres: 186.535 |
| Tamaño del documento original: 1,81 MB | Tipo de carga: interface | |
| Autores: [] | fecha de fin de análisis: 5/2/2025 | |

Ubicación de las similitudes en el documento:



TUTORA

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a Dios por ser mi guía en este camino, a mí misma por no rendirme, por levantarme ante cada desafío y por seguir adelante con la firme convicción de que este anhelo era alcanzable.

Fue un camino desafiante, en el que en ocasiones dudé de mi propia capacidad para superarlo. Sin embargo, el apoyo de mis Padres fue esencial para que hoy pueda estar aquí, este logro no es solo mío, sino también de ustedes. Gracias por creer en mí y por ser parte de este capítulo que hoy se cierra con orgullo y gratitud.

GALA OSORIO

Le agradezco principalmente a Dios por permitirme lograr mis metas.

- A mi papi Daniel y mi mami Nelly, por haber hecho todo por mí, a mi papa por apoyarme
- A mis mascotas porque mientras realizaba este proyecto siempre me acompañaron.
- A mi hermana
- A mis compañeras de la carrera
- A nuestra tutora

MARÍA PAUCAR

DEDICATORIA

Dedico esta tesis, a mis padres, quienes con su cariño y apoyo me enseñaron el valor del esfuerzo. Gracias por su amor incondicional, por estar siempre a mi lado y por ser mi mayor fuente de inspiración.

A mis abuelas que me cuidan todos los días, las amo y las extraño siempre.

A mi prima Nathaly, por estar siempre, por brindarme su apoyo y darme palabras de aliento en los momentos más difíciles.

A mis hermanos menores, quienes forman parte de mi motivación para seguir adelante.

Y a mis amigas(os) de la carrera, quienes con sus risas, complicidad y compañía hicieron que este largo camino sea especial. A todas esas experiencias que marcaron mi vida para siempre, gracias por parte de esta etapa tan importante, en especial, a Valeska, con quien compartí mucho más que libros y apuntes.

GALA OSORIO CONTRERAS

Esto se lo dedico a mis abuelos, los amo y los extraño siempre.

A mi papa, por su ayuda incondicional, por nunca dejarme desamparada y por su amor.

A mi hermana, por siempre apoyarme y tratar de que siempre tenga lo que necesito.

MARIA PAUCAR VERA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, PhD.

TUTORA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, PhD.

DIRECTORA DE CARRERA

Ing. Rodríguez Bustos, Andrea Johanna, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA

Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio, Mgs.

OPONENTE

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----|
| Introducción | 2 |
| Capítulo I | 3 |
| Generalidades de la investigación | 3 |
| Antecedentes | 3 |
| Descripción del problema | 5 |
| Sistematización del problema..... | 5 |
| Fundamentación teórica de la investigación..... | 5 |
| Oferta exportable | 5 |
| Regulación pesquera..... | 6 |
| Demanda Internacional..... | 7 |
| Logística De Distribución Y Transporte..... | 9 |
| Preguntas Específicas..... | 10 |
| Delimitación Del Tema | 11 |
| Objetivo General | 11 |
| Objetivos Específicos | 11 |
| Justificación | 12 |
| Capitulo II | 13 |
| Fundamentación Teórica de la Investigación | 13 |
| Marco Teórico | 13 |
| Ventaja Absoluta | 14 |
| Ventaja comparativa | 14 |

| | |
|--|----|
| Mercantilismo | 15 |
| Marco Conceptual | 16 |
| Vejiga Natatoria o Buche | 16 |
| Pesca Artesanal | 16 |
| Mercado Chino | 16 |
| Tratado De Libre Comercio (TLC)..... | 17 |
| Incoterms..... | 17 |
| Secado | 17 |
| Acuicultura..... | 17 |
| Marco Metodológico | 18 |
| Tipo de Investigación..... | 18 |
| Proceso de realización del proyecto | 18 |
| Planeamiento de comunicación del proyecto | 19 |
| Enfoque del proyecto..... | 19 |
| Leyes, normativas y requisitos para exportar:..... | 19 |
| Normativas Fitosanitarias | 20 |
| Requisitos de Importación | 21 |
| Impuestos y Aranceles de Exportación | 23 |
| Capitulo III | 25 |
| Oferta exportable | 25 |
| Descripción de la empresa | 25 |
| Clasificación empresarial..... | 26 |
| Planeación Estratégica Empresarial | 26 |

| | |
|--|----|
| Organigrama de la empresa | 27 |
| Funciones del personal..... | 28 |
| Objetivos y valores éticos de la empresa..... | 29 |
| Logo y Marca..... | 30 |
| Requerimientos para la constitución de la empresa | 30 |
| Proyecto Técnico | 32 |
| Proceso de Producción..... | 33 |
| Logística de recolección de materia prima/ lista de pescados del Mercado Caraguay..... | 34 |
| Sistema de limpieza del buche..... | 34 |
| Estrategia de higiene alimentaria..... | 35 |
| Conservación y embalaje | 38 |
| Exportaciones Ecuatorianas del sector pesquero | 39 |
| Balanza comercial | 41 |
| Producción y exportación de buche en Ecuador | 42 |
| Potencial precio de producción y evolución del precio nacional | 43 |
| Conclusión | 47 |
| Capitulo IV..... | 48 |
| Demanda internacional..... | 48 |
| Cultura | 48 |
| Tendencia de consumo de mariscos originario de la pesca de parte de la población china | 48 |
| Enfoque en productos de mar deshidratados | 50 |

| | |
|---|----|
| Distribución geográfica del mercado | 51 |
| Evolución de las exportaciones de buche de pescado hacia el mercado chino | 52 |
| Importaciones De Buche De Pescado Al Mercado Chino | 53 |
| Análisis PESTEL | 55 |
| Conclusión | 57 |
| Capítulo V | 58 |
| Logística de Distribución y Transporte | 58 |
| Diferentes formas de exportar | 58 |
| Exportación directa | 58 |
| Exportación indirecta | 59 |
| Diferencias entre exportación directa e indirecta | 60 |
| Conclusión de las formas de exportar | 61 |
| Vía multipares – costos | 61 |
| Logísticas de recolección | 62 |
| Ruta logística | 62 |
| Necesidades logísticas del producto | 63 |
| Tipo de embalaje | 63 |
| Costos promedios del embalaje | 64 |
| Costos promedios de transporte | 64 |
| Proceso de exportación en el Ecuador | 65 |
| Generalidades para exportar en el Ecuador | 66 |
| Fase de preembarque | 67 |

| | |
|--|-----|
| Fase de post embarque..... | 67 |
| Trámites aduaneros para exportar a China..... | 67 |
| Impuestos de exportación de China..... | 69 |
| Aspectos internacionales: INCOTERM..... | 69 |
| Costo de logística de exportación del producto | 70 |
| Conclusión | 70 |
| Capitulo VI..... | 72 |
| Factibilidad Financiera | 72 |
| Proyección De Ingresos | 73 |
| Detalle De Cuentas | 75 |
| Balance Personal..... | 81 |
| Análisis Financiero Del Proyecto..... | 82 |
| Financiamiento De La Inversión | 84 |
| Proyección De Estados Financieros..... | 90 |
| Análisis De Rentabilidad | 96 |
| Análisis De Los Indicadores Financieros | 97 |
| Liquidez..... | 97 |
| Apalancamiento..... | 97 |
| Gestión..... | 98 |
| Rentabilidad | 98 |
| Conclusión | 99 |
| Conclusión..... | 101 |
| Recomendaciones..... | 102 |

| | |
|-------------------|-----|
| Referencias | 104 |
| Apéndice A | 118 |
| Apéndice B | 120 |
| Apéndice C | 122 |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 <i>Lista de los mercados importadores de Cabezas de pescado, colas y buches, ahumados, secos, salados o en salmuera exportado por Ecuador en 2023</i> | 6 |
| Tabla 2 <i>Lista de los países importadores de Cabezas de pescado, colas y buches, ahumados, secos, salados o en salmuera en 2023</i> | 8 |
| Tabla 3 <i>Cronograma Arancelario</i> | 24 |
| Tabla 4 <i>Descripción de la empresa</i> | 26 |
| Tabla 5 <i>Costos de constitución</i> | 31 |
| Tabla 6 <i>Precios del buche en la Caraguay por tipo</i> | 34 |
| Tabla 7 <i>Insumos de limpieza y selección</i> | 35 |
| Tabla 8 <i>Insumos de desinfección</i> | 36 |
| Tabla 9 <i>Insumos para el embalaje</i> | 38 |
| Tabla 10 <i>Exportaciones Ecuatorianas de cabezas, colas y vejigas natatorias, de pescado</i> | 42 |
| Tabla 11 <i>Buches por cinco puestos</i> | 44 |
| Tabla 12 <i>Convenio y valor de compra</i> | 45 |
| Tabla 13 <i>Presupuesto de costos de producción proyectados a 5 años (1)</i> 45 | |
| Tabla 14 <i>Presupuesto de costos de producción proyectados a 5 años (2)</i> 46 | |
| Tabla 15 <i>Precio de venta del buche</i> | 46 |
| Tabla 16 <i>Población en China</i> | 49 |
| Tabla 17 <i>China: Consumo per cápita de productos del mar (Kilogramos)</i> ... 51 | |
| Tabla 18 <i>Datos exportaciones (1)</i> | 52 |
| Tabla 19 <i>Datos exportaciones (2)</i> | 52 |

| | | |
|----------|--|----|
| Tabla 20 | <i>Importaciones de buche en el mercado chino (1)</i> | 53 |
| Tabla 21 | <i>Importaciones de buche en el mercado chino (2)</i> | 54 |
| Tabla 22 | <i>Costos promedios del embalaje</i> | 64 |
| Tabla 23 | <i>Costos de logística y exportación del producto</i> | 70 |
| Tabla 24 | <i>Proyección de ventas anuales</i> | 73 |
| Tabla 25 | <i>Resumen de las proyecciones anuales</i> | 74 |
| Tabla 26 | <i>Detalle de cuentas (Muebles)</i> | 75 |
| Tabla 27 | <i>Detalle de cuentas (Equipos de Oficina)</i> | 76 |
| Tabla 28 | <i>Detalle de cuentas (equipos de producción)</i> | 76 |
| Tabla 29 | <i>Detalle de Gastos de constitución</i> | 77 |
| Tabla 30 | <i>Cuenta vehículos</i> | 78 |
| Tabla 31 | <i>Gastos de operación</i> | 78 |
| Tabla 32 | <i>Capital de trabajo</i> | 79 |
| Tabla 33 | <i>Detalle Capital de Trabajo/ Costos de operación</i> | 79 |
| Tabla 34 | <i>Gastos Administrativos (Salarios)</i> | 80 |
| Tabla 35 | <i>Detalle de los salarios + beneficios Año 1 a 3 (1)</i> | 81 |
| Tabla 36 | <i>Detalle de los salarios + beneficios Año 4 a 5 (2)</i> | 82 |
| Tabla 37 | <i>Inversión Inicial</i> | 83 |
| Tabla 38 | <i>Fuentes de financiamiento</i> | 84 |
| Tabla 39 | <i>Monto por financiar</i> | 84 |
| Tabla 40 | <i>Amortización</i> | 84 |
| Tabla 41 | <i>Estados de pérdidas y ganancias proyectado a 5 años</i> | 90 |
| Tabla 42 | <i>Flujo de Caja Proyectado</i> | 92 |

| | |
|--|----|
| Tabla 43 <i>Balance general proyectado</i> | 93 |
| Tabla 44 <i>Índices Financieros</i> | 96 |
| Tabla 45 <i>Indicadores financieros</i> | 99 |

Índice de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1 <i>Balanza Comercial Total Vs Precio Petróleo Ecuatoriano USD millones FOB y USD por Barril</i> | 3 |
| Figura 2 <i>Organigrama</i> | 27 |
| Figura 3 <i>Logo del producto</i> | 30 |
| Figura 4 <i>Buche de corvina plateada</i> | 33 |
| Figura 5 <i>Distribución de las instalaciones</i> | 39 |
| Figura 6 <i>Datos de exportaciones</i> | 40 |
| Figura 7 <i>Exportaciones por millones</i> | 40 |
| Figura 8 <i>Balanza comercial</i> | 41 |
| Figura 9 <i>Cotización de costos de transporte marítimo</i> | 65 |

Índice de Apéndices

| | |
|-------------------|-----|
| Entrevista 1..... | 118 |
| Entrevista 2..... | 120 |
| Entrevista 3..... | 122 |

RESUMEN

El presente plan integral para la exportación de buche de pescado deshidratado al mercado chino, con el objetivo de diferenciar la oferta exportable de Ecuador, reforzar la industria pesquera local y emplear oportunidades comerciales que brinda el tratado de libre comercio entre Ecuador y China. Para esto se utilizó una metodología cualitativa basada en entrevistas a pescadores, seguido del análisis del mercado chino, es necesario evaluar la oferta exportable ecuatoriana y de la misma forma los procesos logísticos y regulatorios para la comercialización del producto. Se llevó a cabo un estudio de viabilidad financiera que ayudó a determinar costos, márgenes de rentabilidad y los precios.

Como respuesta, se identificó que China describe un mercado estratégico gracias a su alta demanda de buche de pescado, siendo un producto con alto valor tanto en la medicina como en la gastronomía. Esta investigación deduce que la exportación de este producto representa una alternativa rentable para Ecuador, dado a que no solo contribuye a la diversificación de su matriz productiva, sino que también propulsa el desarrollo del sector pesquero y fortalece la balanza comercial del país. Por medio del análisis financiero se proyecta que el plan es factible y rentable con una proyección de 5 años. El plan también enfatiza la necesidad de aplicar métodos sostenibles en la pesca y el procesamiento del buche de pescado, lo que logra asegurar su aceptación en el mercado internacional y al desarrollo sustentable de la industria pesquera.

Palabras Clave: Vejiga, Corvina, China, Colágeno, Secado, Fauces

ABSTRACT

This work implements a comprehensive plan for the export of dehydrated fish fillet to the Chinese market, with the aim of differentiating Ecuador's exportable supply, strengthening the local fishing industry and using the commercial opportunities offered by the free trade agreement between Ecuador and China. A qualitative methodology based on interviews with fishermen was used, followed by an analysis of the Chinese market, to evaluate Ecuador's exportable supply and the logistical and regulatory processes for the commercialization of the product. A financial feasibility study was carried out to help determine costs, profitability margins and prices.

In response, it was identified that China describes a strategic market thanks to its high demand for fish whelk, a product with high value in both medicine and gastronomy. This research concludes that the export of this product represents a profitable alternative for Ecuador, given that it not only contributes to the diversification of its productive matrix but also boosts the development of the fishing sector and strengthens the country's trade balance. The financial analysis projects that the plan is feasible and profitable with a 5-year projection. The plan also emphasizes the need to apply sustainable methods in fishing and processing of the fish muscle, which ensures its acceptance in the international market and the sustainable development of the fishing industry.

Keywords: Bladder, Sea bass, China, Collagen, Drying, Jaws

Introducción

El presente plan de exportación sustentable tiene como objetivo la creación de una empresa exportadora, especializada en el procesamiento de vejiga natatoria de pescado o comúnmente conocido como buche de pescado, en formato deshidratados. Este proyecto se enfoca en la comercialización de buche de corvina Cachema y corvina plateada, destinado principalmente al mercado chino. Este plan de exportación se plantea debido a la demanda China que ha crecido entorno a los subproductos de la pesca, alimentos altamente apreciados gracias a los altos valores nutricionales que contienen estos productos, tales como el buche, apreciado en el mercado chino por el colágeno, su significado cultural y uso medicinal.

El objetivo de este proyecto es utilizar la gran oportunidad que representa el mercado por medio una estrategia de exportación sustentable, incentivando un comercio justo para pescadores y comerciantes locales, además, aportando a la balanza comercial del país. Para asegura la calidad, inocuidad del producto, así mismo para garantizar la persistencia del recurso pesquero, se plantea que la obtención de materia prima provenga de la pesca artesanal, estableciendo acuerdos y alianzas con los pescadores y proveedores locales.

El estudio examina diferentes aspectos del proceso de exportación, mediante este enfoque se busca respaldar una estructura operativa rentable y sostenible, sin embargo, se reconoce cuán importante es superar los desafíos como el cumplimiento de las normativas internacionales y las regulaciones que tiene el mercado chino para asegurar el éxito del plan de la exportación.

Capítulo I

Generalidades de la investigación

En este capítulo se describe el relato ontológico de la investigación y en que se transforma en el proyecto de investigación, el mismo contiene los antecedentes, la descripción del problema, la sistematización, delimitación, justificación que guiarán la investigación hasta las conclusiones y recomendaciones.

Antecedentes

La economía ecuatoriana se caracteriza por la fuerte dependencia a las exportaciones de productos primarios tales como el petróleo crudo, cacao, banana, camarón y flores. Esta dependencia ha generado una disminución de la competitividad del país en los mercados internacionales lo cual genera una alta vulnerabilidad ante problemas económicos externos y afecta a la economía local.

De acuerdo con El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, los resultados totales de la balanza comercial ecuatoriana con base en la historia son totalmente dependientes de la fluctuación de los precios del petróleo, esto debido a que el saldo excedente de la balanza comercial petrolera reduce el déficit que produce la balanza comercial no petrolera.

Figura 1

Balanza Comercial Total Vs Precio Petróleo Ecuatoriano USD millones FOB y USD por Barril



Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022).

El reciente tratado de libre comercio entre China y Ecuador presenta una oportunidad para la exportación de buche ya que facilita significativamente el acceso al mercado chino gracias a la reducción o eliminación de aranceles. La demanda de buche de pescado en el mercado chino ha aumentado exponencialmente, esto gracias al aumento de los ingresos y la urbanización que el país asiático ha experimentado en las últimas décadas. La vejiga natatoria o buche de pescado, se distingue por su sabor, por ser calificado como un lujo, su uso, principalmente en la cocina gourmet, esto debido a su beneficioso contenido de colágeno que también es usado en la creación de maquillaje y medicamentos naturales.

Los subproductos de la pesca, como el buche se obtienen a través de exportaciones en lugar de producirse a nivel nacional en China, creando así una significativa dependencia a las importaciones para suplir el alza en la demanda interna. Además, la demanda de productos del mar, como el buche de pescado, puede contribuir favorablemente al agotamiento de las poblaciones de peces, particularmente en países donde las pesquerías no están documentadas correctamente. En el año 2018 las importaciones de buche de pescado superaron al pepino de mar o la aleta de tiburón con un valor aproximado de 100 millones de dólares (Abdulrahman , y otros, 2021).

El buche de pescado o vejiga natatoria es exportado bajo el código HS 030572 que corresponde a cabezas, colas y fauces de pescado, ahumadas, secas, saladas o en salmuera. En base en lo ya antes mencionado, se puede concluir que el problema de la investigación se da en torno a la dependencia de la economía ecuatoriana a las exportaciones petroleras y no petroleras como el cacao lo que ha generado un desequilibrio en la balanza comercial y por el cual se propone como una alternativa diversificadora y como fuente de empleo la comercialización de buche de pescado.

Descripción del problema

Ecuador necesita aumentar fuentes laborales y generar cadenas de valor sustentable, como es el caso del buche de pescado, el cual es considerado un despojo de la pesca. Este producto tiene el potencial de volver parte de la oferta exportable con el fin de aumentar la diversificación de las exportaciones ecuatorianas y ayudando a mejorar los ingresos económicos del país, actualmente hay una creciente demanda por productos marinos como el buche de pescado en el mercado chino, que además del alto valor gastronómico, también es usado en como un componente para la elaboración de medicina tradicional y para la elaboración de productos de belleza.

Por lo tanto, para que se pueda tomar ventaja de este producto, es fundamental realizar una investigación de la demanda específica del buche deshidratado de pescado en China, así como la oferta del producto en Ecuador y las normativas de importación que influyan en el producto y en los productos derivados. Este proyecto se propone determinar a través de la investigación como objetivo determinar los factores claves que ayuden a promover las exportaciones sostenibles y aumentar la competitividad del país en los mercados internacionales.

Sistematización del problema

¿Cómo debe ser el plan de exportación sustentable de buche de pescado deshidratado dirigido al mercado chino?

Fundamentación teórica de la investigación

Oferta exportable

Durante la pandemia del covid-19 en 2020 y durante la etapa de reactivación económica el sector pesquero jugo un papel importante, ya que, en febrero de 2022, el sector experimento un crecimiento de 19,5%, en paralelo con el mismo mes de 2021, de acuerdo con datos de la CNP (Cámara Nacional de Pesquería, 2024). Este incremento expuso la facultad de adopción del sector de la pesca, posicionando al mercado ecuatoriano como un componente fundamental en el mercado de productos pesqueros.

El sector pesquero se compone mediante dos subsectores de gran significancia comercial, siendo esto el industrial y artesanal. El artesanal es considerado por su amplia variedad de recursos marinos los cuales se distribuyen en la región costa. Este sector captura principalmente los grupos de los peces pelágicos grandes, tales como el dorado, espada o picudo, el segundo grupo son los peces demersales o conocidos como peces de fondo.

Regulación pesquera

Según datos del Sistema Integrado de Acuicultura y Pesca (SIAP) con corte diciembre de 2021, en el Ecuador están registrados 28.510 pescadores artesanales que se dedican a la extracción y la comercialización de la pesca artesanal. Igualmente están registradas 11.612 embarcaciones pesqueras artesanales y 3818 permisos emitidos de los comerciantes de mariscos con sus respectivos permisos emitidos por la entidad rectora. Estas actividades que realiza la Dirección de Pesca Artesanal son considerables de alto impacto o estratégicas, tomando en consideración que se está en continuo proceso de regulación el sector pesquero artesanal (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca).

Tabla 1

Lista de los mercados importadores de Cabezas de pescado, colas y buches, ahumados, secos, salados o en salmuera exportado por Ecuador en 2023

| Importadores | Valor exportado en 2023 (miles de USD) | Participación de las exportaciones para Ecuador | Cantidad exportada en toneladas | Valor Unitario En Usd/Unidad |
|---------------------|---|--|--|-------------------------------------|
| Mundo | 2.362 | 100% | 75 | 31.493 |
| Hong Kong, China | 2.038 | 86,30% | 60 | 33.967 |

| | | | | |
|---------------------------|-----|--------|----|--------|
| Estados Unidos de América | 321 | 13,60% | 14 | 22.929 |
| Tailandia | 3 | 0,10% | 1 | 3.000 |

Fuente: Trade Map, (2023).

Según Trade Map. los datos del código arancelario 030572, el desempeño que muestra Ecuador en las exportaciones hacia China tiene una dirección clave en los mercados de Hong Kong y Macao. Ecuador alcanzó un total, de 2.362 millones de USD en exportaciones en el año 2023, en el cual Hong Kong tuvo la mayor parte con 2.038 millones de USD, lo que corresponde a un 86,3% del total de exportaciones. Ecuador logró exportar 75 toneladas de buche de pescado, de las cuales 33.967 fueron enviadas al mercado de Hong Kong.

La tasa de crecimiento de las exportaciones de buche de pescado de Ecuador a Hong Kong entre 2019 y 2023 fue de un 13,6% anual, lo que indica una tendencia al alza en la demanda por este producto (Robalino, 2024). No obstante, entre 2022 y 2023 la tasa de crecimiento logró experimentar una caída del 16%, debido a variaciones en la demanda u otros factores comerciales.

De acuerdo con datos mostrados por Trade Map, el mercado de Hong Kong es significativo para las exportaciones ecuatorianas de buche de pescado, caracterizado por una buena concentración de envíos. Sin embargo, la tasa de crecimiento de las exportaciones muestra que el mercado está enfrentando desafíos.

Demanda Internacional

La demanda de mariscos en China ha crecido significativamente, esto debido al incremento del poder adquisitivo y al creciente interés en alimentos más sanos ha generado que el consumo de productos de mar aumente, China en el año 2021 importó un total de 5,71 millones de toneladas de mariscos.

Entre los productos marinos el buche de pescado seco es uno de los productos más cotizados y su demanda es comparable a la del pepino de mar

y la aleta de tiburón, esto debido a que son considerados valiosos ingredientes para la gastronomía china.

La demanda cultural China de buche de pescado ha degenerado en la creación de cadenas de suministros globales de alto valor, siendo Hong Kong el principal importador y reexportador (Abdulrahman , y otros, 2021). El buche de corvina es el más abundante en el mercado chino y se considera el de más alto valor otros como el buche de pez globo, bagre y congrios son considerados comunes (Ibnest, 2021).

Según datos de la OEC, en el 2021 y 2022 las exportaciones de despojos comestible cabezas, colas y fauces que es el nombre bajo el cual se exporta el buche de pescado presentó un alza de 66,0% y los principales importadores fueron Hong Kong, Macao, Nigeria y China (Observatorio de Complejidad Económica, 2022).

Tabla 2

Lista de los países importadores de Cabezas de pescado, colas y buches, ahumados, secos, salados o en salmuera en 2023

| Importadores | Valor exportado en 2023 (miles de Usd) | Cantidad importada en toneladas | Tasa de crecimiento anual entre 2019 | Tasa de crecimiento anual entre 2023 |
|---------------------|---|--|---|---|
| Mundo | 772.928 | - | 12 | 1 |
| Hong Kong, | | | | |
| China | 259.659 | 2.808 | -4 | -4 |
| Macao, | | | | |
| China | 240.673 | 2.305 | 146 | 58 |
| China | 124.271 | 3.561 | 85 | 35 |
| Nigeria | 93.049 | 27.441 | 9 | 5 |

Fuente: Trade Map, (2023)

En el año 2023, China importó un total de 124,271 miles de dólares de despojos comestibles cabezas, colas y buches, la cantidad importada fue de 3,561 toneladas lo que muestra un volumen considerable, convirtiéndose en el segundo mayor importador sólo después de Nigeria. La creciente demanda de buche de pescado se ha dado de manera representativa, debido a la tasa de crecimiento en cuanto a valor y cantidad, ha ido aumentando, pasando de 35% y 86% en importaciones de 2019 a 2023.

Los datos de comercio exterior detallan que, en los últimos 5 años, las importaciones de china muestran un valor de 260,838,960 USD bajo la partida arancelaria 030572, que incluye cabezas de pescados, colas y buches, ahumados, secos o en salmuera. Gracias a esto se concluye que existe una fuerte demanda en china. (Veritrade, 2025).

Logística De Distribución Y Transporte

Obtención del Producto:

Para la obtención del buche de pescado de corvina, el cual es un subproducto de la pesca artesanal en Ecuador, se plante adquirirlo de los mercados locales de pesca artesanal y zonas pesqueras tales como:

- La Caraguay
- Mercado playita mía en Manta
- Mercado de Mariscos San Camilo en Quevedo
- Mercado De Mariscos 17 de diciembre en Santo Domingo
- Mercado Municipal de Mariscos de Posorja
- Mercado Municipal de Balao

Y otros distribuidos similares a lo largo de la región costera del país. La adquisición del buche de pescado de corvina en mercados locales no solo garantiza la frescura y calidad del producto, sino que también contribuye al desarrollo económico de las comunidades pesqueras locales y promueve la sostenibilidad de la pesca artesanal en Ecuador. Para la recepción del producto a lugar de procesamiento es necesario que el producto se embarque en camiones especiales refrigerados.

Para la exportación del buche, primero se debe realizar el procesamiento de deshidratación de la vejiga. Existen dos métodos tradicionales para hacerlo, el primer método es el secado al sol y el segundo es el tratamiento de sal. Los métodos tradicionales de secado cuentan con una principal desventaja, el clima donde se efectúa el secado es determinante para la calidad del resultado, los comerciantes prefieren un proceso rápido para asegurar que el buche conserve su fresco.

Por lo que, el método más óptimo es el uso de maquinaria, una vez que el proceso de secado ha concluido es esencial que se envase de inmediato, existe la necesidad de refrigerar el producto, pero es necesario evitar la rehidratación del producto, por lo que el empaque debe ser hermético para evitar la rehidratación del producto, por lo que se propone el uso de envases compostable o biodegradable para sellar las piezas de buche deshidratadas. Basándose en estas recomendaciones, el embalaje más adecuado para el transporte es el cartón acompañado de un pallet que cumpla con las normativas de Sanitización, asegurando que esté listo para su exportación (Romero & Satizabal, 2019).

Para el transporte al mercado de destino, se plantea que será por vía marítima por lo que en esta investigación se manejará el término de negociación FOB (Free on Board), este incoterm establece que el vendedor del producto es el responsable de llevar las mercancías al puerto donde se realizara el embarque y de cargarlos en el barco (Across Logistics, 2023).

Preguntas Específicas

- ¿Cómo Fundamentar teóricamente la investigación?

- ¿Cuál es la Oferta exportable?
- ¿Cuál es la Demanda internacional?
- ¿Cómo es la logística de distribución y transporte?
- ¿Cuál es la Factibilidad financiera?

Delimitación Del Tema

Tiempo: Duración estimada para este proyecto será de 5 años

Espacio: Este proyecto se desarrollará en Shanghái, China, así como en las zonas pesqueras del Ecuador.

Teórica: Se fundamenta en conceptos económicos claves como las ventajas absolutas, comparativas y competitivas, así como el análisis de ventajas reveladas en el comercio internacional, esto permitirá evaluar la posición de Ecuador en la producción y exportación del buche de pescado en comparación con otros países competidores y su capacidad para satisfacer la demanda del mercado chino.

Objetivo General

Desarrollar un plan integral para la exportación de buche de pescado deshidratado al mercado chino, con el fin de diversificar la oferta exportable de Ecuador, fortalecer la industria pesquera local, y aprovechar las oportunidades comerciales facilitadas por el tratado de libre comercio entre ambos países.

Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente la investigación
- Determinar la Oferta exportable
- Establecer la Demanda internacional
- Definir la Logística de distribución y transporte
- Analizar la factibilidad financiera

Justificación

El presente tema se plantea enfocándonos en la creación de una empresa exportadora de buche de pescado deshidratado al mercado chino. El tema se justifica como una contribución para diversificar la oferta exportable de Ecuador, abriendo nuevas oportunidades en mercados internacionales, mediante la comercialización de despojos de la industria pesquera ecuatoriana, centrándonos en la vejiga natatoria del pescado también conocido como buche de pescado. El potencial de exportar buche de pescado se basa en impulsar el desarrollo económico, ya que la exportación de buche contribuiría con la diversificación de productos exportables lo cual puede impulsar el crecimiento económico del país al promover el fortalecimiento de la industria pesquera artesanal y a la creación de plazas de trabajo.

Además, la entrada al mercado chino representa una gran oportunidad para el producto, ya en China el buche de pescado es un producto muy cotizado debido a sus beneficios en la medicina y belleza, gracias a la gran cantidad de colágeno que contiene y también es usado como plato gourmet. En conclusión, se manifiesta la necesidad de aumentar la oferta exportable del país, por lo que se propone la exportación de buche de pescado como una alternativa para lograrlo, fundamental no únicamente desde una perspectiva económica, sino que también social.

Capítulo II

Fundamentación Teórica de la Investigación

Toda investigación científica debe estar fundamentada teóricamente donde se propone la postura epistemológica del investigador. En el presente marco teórico se tiene como objetivo, fundamentar los conceptos y teoría esenciales para entender la exportación de productos ecuatorianos al mercado chino. Para lograr comprender de manera clara los factores que influyen en la demanda de productos, se realizará una revisión de los conceptos y estudios previos.

Marco Teórico

Estas teorías del comercio internacional brindan diferentes enfoques, cada teoría con un diferente concepto que ayuda a entender el comportamiento de un país en la economía global, la teoría de la ventaja comparativa, la de Heckscher-Ohlin, la del ciclo de vida del producto, la nueva teoría del comercio y la teoría de la ventaja competitiva nacional de Porter señalan la importancia de la innovación y adecuación en cada etapa del producto. En resumen, estas teorías conducen a los países en el desarrollo de planificaciones de exportación. El comercio internacional se define como el intercambio comercial entre diferentes naciones.

Muchos consideran que Adam Smith es el padre de la economía moderna y escritor de una teoría innovadora para su tiempo, en esta se explica el nivel de desarrollo del capitalismo en su centro europeo, y su trabajo se basa en la expansión internacional en medio del progreso del capitalismo en Inglaterra (Montero & Morales, 2018). La teoría de la ventaja absoluta es la primera expresión teórica del IC es de gran importancia histórica y metodológica ya que se basa en las diferentes productividades del trabajo y sirve como la base científica para el intercambio de bienes entre países.

Ventaja Absoluta

La Ventaja Absoluta hace referencia a que un país siempre tiene ventaja absoluta sobre otro por sus condiciones naturales o por cómo se ha desarrollado de su economía. Adam Smith propone que, cada país podría enfocarse en la producción de bienes en los cuales sea más eficiente e importar los bienes con los cuales no sea eficiente. Según Smith, esta especialización internacional producirá un incremento de la producción mundial.

Este concepto es uno de los elementos clave en la economía internacional, pese a que la teoría fue planteada hace al menos más de dos siglos. El economista David Ricardo fue pionero en este concepto al introducirlo en su obra “Principios de economía política y tributación” publicado en 1817. Aunque es antigua, esta teoría se mantiene como fundamental y es usada para explicar los beneficios del comercio internacional y las políticas comerciales. (Universidad Piloto de Colombia, 2023)

Ventaja comparativa

La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo nace como una respuesta de qué sucede si un país no cuenta con una ventaja absoluta. Esta teoría plantea que, no importa si un país no es eficiente en la producción de bienes, ya que el comercio es aún beneficioso si hay una diferencia en los costos relativos. Esto indica que la nación con menor eficiencia es la que debe especializarse en la producción y exportación del bien con menor desventaja (González Blanco, 2011).

La teoría fue presentada a comienzos del siglo XIX por el economista David Ricardo, el cual indicaba que un país puede impulsar en exponencialmente su crecimiento económico si este se centra en la industria o sector con el que tenga una ventaja comparativa más relevante (Gómez Borbolla, 2024). La teoría de la ventaja comparativa se usa para describir el comercio internacional ya que esta se refiere a los productos que un país puede generar de forma más fácil o barata a comparación de otros países.

Ecuador ha logrado un crecimiento importante en la última década lo que lo convierte en una de las economías más sólidas de América Latina, Ha pasado del puesto 103 al puesto 91 escalando 12 posiciones en los últimos 9 años en el Índice de Competitividad Global publicado anualmente por el Foro Económico Mundial.

Mercantilismo

El mercantilismo fue una corriente de pensamiento económico que presenta el enriquecimiento de las naciones que dependían de la expansión del comercio exterior.

El nacionalismo predominaba en esos años, debido al deseo que tenían los países por conquistar el nuevo mundo, esto hizo que los gobernantes se involucraran con el fin de orientar el crecimiento de las naciones mediante el desarrollo económico local y fundamentalmente del comercio internacional

Durante el siglo XVI hasta el siglo XVIII y a mediados del mismo, se creía que las riquezas se obtenían al tener una posición positiva en el comercio, lo que quiere decir que las exportaciones tenían que ser mayores a las importaciones. Esta idea fue fundamental para el mercantilismo, por lo que bajo esta idea se dio paso a fortalecer el proteccionismo y el rol del estado en la economía, ya que, al crear estructuras productivas y el desarrollo en la defensa de los mercados nacionales, el sector exportador se fortalecía.

El nacionalismo predominaba en esos años, debido al deseo que tenían los países por conquistar el nuevo mundo, esto hizo que los gobernantes se involucraran con el fin de orientar el crecimiento de las naciones mediante el desarrollo económico local y fundamentalmente del comercio internacional.

Pero, el mercantilismo el cual era considerado como la idea económica del absolutismo en Europa, provoco que los intereses se enfocaran en el aumento de poder de las naciones frente a otras, en vez de tener el objetivo de enfocarse en el desarrollo económico de la población (Moreno, Narvaéz, & Sebastián, 2016). La propuesta del mercantilismo estaba orientada a la

geopolítica, ya que el crecimiento de las riquezas está conectado con el poder político.

Marco Conceptual

Vejiga Natatoria o Buche

La vejiga natatoria es un órgano que cuenta con paredes flexibles que se llena de gas, este órgano se encuentra bajo la columna vertebral de los peces. La función de la vejiga natatoria es la de equilibrar permitiendo al pez tener estabilidad en el agua, modificar el peso y ayudar a la flotabilidad del pez (Pescador Deportivo , 2024).

Pesca Artesanal

La pesca artesanal es una actividad pesquera que se realiza a menor escala que la realizan pescadores manuales que usan medios de producción pocos tecnificados, sea bajo el ámbito familiar o en el ámbito social individual o como pequeñas asociaciones de individuos, con o sin embarcaciones, ya sean de remo o motor, y su característica principal es la baja capacidad de captura y corta distancia no mayor a 10 millas. (Ministerio de Economía de Argentina, 2021).

Mercado Chino

China es uno de los mercados más grandes del mundo, conocido principalmente por el gran desarrollo de industrias relacionadas con lo textil y tecnologías. El crecimiento del mercado chino se da debido a tendencias como la urbanización la cual mostro un aumento del 66% en el 2023. Otra tendencia es el aumento demanda y la satisfacción inmediata de la misma, los consumidores chinos muestran un gran interés en productos los cuales tengan beneficios para la salud, como es el caso de la vejiga natatoria del pez que es una fuente de colágeno (Portal Fruticola, 2024).

El crecimiento del mercado chino ha mostrado una creciente demanda por productos del mar al cual pertenece el buche de pescado. Esto representa una gran oportunidad para los exportadores ya que China busca cerrar la

brecha que existe entre la oferta y la demanda que va en aumento mediante las importaciones (Rabobank, 2024).

Tratado De Libre Comercio (TLC)

Los tratados de libre comercio o por sus siglas TLC son acuerdos comerciales que se dan entre dos o más países con el fin de establecer términos comerciales entre los países involucrados y así mismo fomentar comercio exterior, en los acuerdos se determina si eliminar o reducir barreras arancelarias, también pueden incluir una resolución sobre cuotas, subsidios o políticas gubernamentales que afecten el intercambio de bienes. Además, los TLC pueden incluir normas ambientales, de inversión, entre otros para asegurar condiciones igualitarias en el comercio y facilitar las exportaciones e importaciones (DESCARTES, 2021).

Incoterms

Los incoterms son un conjunto de términos o reglas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional que detallan las obligaciones de los involucrados en el intercambio de bienes, siendo estos exportador-vendedor e Importados-comprador. Estos términos detallan aspectos claves como el transporte, el lugar de entrega de las mercancías, el seguro o la transferencia del riesgo (Banco Santander, 2020).

Secado

El secado es un proceso usado para la preservación de los alimentos, este método es el más común y gran importancia para los sectores encargados de la producción. De acuerdo con la RAE secado es: “Extraer la humedad, o hacer que se evapore de un cuerpo mojado, mediante el aire o el calor que se le aplica” (RAE, 2025).

Acuicultura

La acuicultura es la actividad que se centra en la producción y engorde de organismos acuáticos, esta actividad puede involucrar el cultivo de organismos acuáticos como peces, crustáceos o moluscos en condiciones controladas. La acuicultura cuenta con la intervención humana con el fin de

incrementar la producción mediante la alimentación, concentración de poblaciones y la protección de especies acuáticas ante los depredadores (Observatorio Español de Acuicultura, 2020)

Marco Metodológico

Para la presentación de este trabajo se llevó a cabo la recolección de información para evaluar la viabilidad de exportar buche de Pescado al mercado chino. Primeramente, se ejecutó un análisis del mercado y se realizó un plan de negocios para la exportación del Buche. Adicionalmente, se evaluó la viabilidad financiera. Finalmente, los datos recopilados fueron analizados para ultimar sobre cuan factible es el proyecto.

Tipo de Investigación

Se utilizarán el tipo de investigación descriptiva, inicialmente se recopilará información para entender la manera en que la que se comercializa el buche de pescado. La investigación será de carácter descriptivo ya que nos permitirá recopilar, analizar y presentar datos, esto nos facilitará la interpretación mediante gráficos estadísticos y permitirá describir de forma detallada lo que existe. (Hernández & Mendoza, 2023).

Proceso de realización del proyecto

El proceso para realizar el proyecto se llevará de acuerdo con los objetivos específicos:

Fundamentar teóricamente la investigación: Disponer del marco metodológico de la investigación para afianzar las bases teóricas que se llevan a cabo en el desarrollo del proyecto según la información recopilada

Determinar la Oferta exportable: Implementar un plan de negocios para la exportación, introduciendo la planificación de entrada al mercado chino.

Establecer la Demanda internacional: Realizar una investigación que nos ayude a conocer los niveles de demanda del buche en el mercado.

Determinar la logística: detallar estrategias logísticas que permitan identificar los métodos de distribución y transportes, los cuales garanticen las óptimas condiciones para el transporte del producto.

Análisis de factibilidad financiera: Determinar la factibilidad del plan, mediante un estudio financiero minucioso.

Planeamiento de comunicación del proyecto

Será conocido de manera digital en el repositorio de La Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Enfoque del proyecto

Nuestro enfoque del proyecto será de tipo cualitativo, estará basado en la recolección de datos que nos ayudaran a determinar las variantes involucradas en la exportación del Buche de Pescado.

Marco Legal

Leyes, normativas y requisitos para exportar:

De acuerdo con TIBA, (2023) para poder realizar una exportación desde Ecuador es necesario:

1. Contar con el Registro Único Contribuyente (RUC).
2. Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y toquen.
3. Contar con el ECUAPASS y registrarse como Operador de Comercio Exterior (OEC).
4. Obtener la Declaración Juramentada de Origen.
5. Transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).
6. Obtención del DAE definitivo ante el SENA E.
7. En el caso de las exportaciones de derivados de la pesca es necesario contar con el certificado sanitario

En el Art. 259 de la Ley Orgánica para desarrollo de Acuicultura y Pesca, se establece que toda persona con permiso por acuerdo ministerial para realizar actividades de comercialización de recursos o productos pesqueros con el fin de exportar debe presentar, antes de cada operación de exportación, el documento que sustente el origen legal de los recursos y/o del producto, los cuales deben ser sometidos al siguiente proceso:

1. Se debe efectuar el proceso de autorización previo a la salida de las mercancías, con un plazo de al menos dos días hábiles ante el ente rector.
2. Para obtener la autorización, se debe mostrar la documentación que evidencie el origen legal y la trazabilidad de las mercaderías a exportar.
3. En caso de que se solicite el certificado de captura para la exportación, ya sea por los requerimientos de la legislación nacional, acorde a lo dispuesto por las Organizaciones Regionales de Ordenamiento Pesquero (OROP), o por lo pedido por el mercado de destino, el certificado se solicitara al ente rector.

Además, el ente rector formará una guía de exportación mediante normativas secundarias, que determinará las circunstancias para la entrega de la aprobación de exportación, así mismo, regulará los antecedentes de trazabilidad y origen legal (Reglamento General De La Ley Orgánica Para El Desarrollo De La Acuicultura Y Pesca, 2022, pág. 111).

Normativas Fitosanitarias

Según lo establecido por el MPCEIP, las entidades dedicadas a la comercialización, producción, movilización o cultivo de productos pesqueros y acuícolas podrán solicitar la certificación sanitaria del producto a exportar, cumpliendo con los requisitos exigidos por el país de destino (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024).

El Art. 38 del Reglamento General A La Ley Orgánica Para El Desarrollo De La Acuicultura Y Pesca (2022) determina que a través de la Subsecretaría de Calidad e Inocuidad o la unidad administrativa, se emitirán

los certificados sanitarios y los de control de calidad de los productos acuícolas y pesqueros que se exportan.

Conforme a lo dispuesto en el Art. 58 de la ley orgánica para desarrollo y acuicultura, se determina que, para garantizar la inocuidad, calidad, sanidad, trazabilidad y legalidad de los productos pesqueros y acuícolas, aquello que operen en el sector incluyendo aquellos que se dediquen a la captura, procesamiento, importación, exportación, producción y comercialización están sujetos a inspección y control por parte de las autoridades correspondientes. Para las operaciones de importación y exportación el control e inspección será supervisados por la entidad nacional correspondiente, aunque, en casos excepcionales, esta actividad será delegada a empresas nacionales o extranjeras que según normativa vigente estén registradas en el servicio de Acreditación Ecuatoriana.

El Art.58. también establece que los informes de inspección elaborados por las autoridades o terceros escogidos por la entidad rectora deberán contener al menos la verificación de embarque y desembarque, además de el origen y destino de los recursos hidrobiológicos, con una descripción detallada de la documentación de soporte, certificados y el cumplimiento de requisitos requeridos por la ley (Reglamento General A La Ley Orgánica Para El Desarrollo De La Acuicultura Y Pesca, 2022, pág. 36).

Requisitos de Importación

De acuerdo con el Artículo 5 de Medidas para la Administración de Inocuidad Alimentaria de Importaciones y Exportaciones de la República Popular China, La supervisión y la administración de seguridad alimentaria de importaciones y exportaciones, está a cargo de La Administración General de Aduana China. El Artículo 9. Menciona que los alimentos importados deben cumplir con las leyes y reglamentos chinos. Así mismo, cumplir con las normas de seguridad alimentaria (Decreto No.249 Medidas para la Administración de Inocuidad Alimentaria de Importaciones y Exportaciones de la República Popular China, 2021, pág. 3).

El Artículo 30 de las Medidas para la Administración de Inocuidad Alimentaria de Importaciones y Exportaciones de la República Popular China, establece que el envasado, etiquetado y marcado de los alimentos importados deberá acatar las leyes y reglamentos chinos, y las normas de seguridad alimentaria; en caso de existir alguna instrucción de acuerdo con la ley, deberá haber instrucciones en chino. En este mismo artículo se menciona los alimentos acuáticos importados, deberán contar con el idioma chino, inglés y el idioma del país exportador en el interior y exterior del embalaje.

También debe indicarse: el nombre del producto y nombre científico, especificaciones, fecha de producción, número de lote, vida útil y condiciones de almacenamiento, método de producción ya sea pesca de mar, de agua dulce, o acuicultura, áreas de producción y nombre, número de registro y dirección incluyendo estado, provincia y ciudad de las empresas de producción y procesamiento involucradas y el destino debe estar marcado como República Popular de China (Decreto No.249 Medidas para la Administración de Inocuidad Alimentaria de Importaciones y Exportaciones de la República Popular China, 2021, pág. 11).

Disposiciones del tratado de libre comercio

El Art. 4.16 detallado en las disposiciones del tratado detalla las obligaciones con respecto a las importaciones, en caso de que el importador solicite trato arancelario preferencial, este tendrá que:

1. Mostrar en la declaración aduanera que la mercancía se considera como originaria.
2. Contar con un certificado de origen válido.
3. Entregar el certificado de origen válido, además, de otras evidencias documentales (Tratado De Libre Comercio Entre El Gobierno De La República Del Ecuador Y El Gobierno De La República Popular China, 2023, pág. 23).

Impuestos y Aranceles de Exportación

Entre las disposiciones que se plantean en el tratado de libre comercio entre Ecuador y China, se define un cronograma de compromisos arancelarios que determina la reducción o eliminación de aranceles aplicados a productos ecuatorianos que se exportan al mercado chino, cada arancel se le asigna una categoría siendo estas.

Categoría A0, los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias incluidas en esta categoría se eliminarán y los productos estarán libres de aranceles aduaneros una vez entre en vigor el tratado.

Categoría A5, los aranceles aduaneros pertenecientes a esta categoría se eliminan en cinco etapas anuales, y a partir del 1 de enero del año cinco los productos quedan exentos de aranceles aduaneros.

Categoría A10, la reducción arancelaria se realizará en diez etapas anuales y culminará en la eliminación total del arancel de los productos pertenecientes a esta categoría a partir del 1 de enero del año diez.

Categoría A15, los productos pertenecientes a esta categoría recibirán una eliminación arancelaria en quince etapas anuales y los productos estarán sin arancel aduanero.

Categoría A17, los aranceles de las mercaderías pertenecientes a esta categoría se eliminarán en diecisiete etapas anuales y a partir del 1 de enero del año diecisiete las mercaderías estarán libres de arancel aduanero.

Categoría A20, finalmente, los aranceles aduaneros sobre los productos de esta categoría se eliminarán en veinte etapas anuales, y los productos estarán libres de arancel aduanero a partir del 1 de enero de 2020.

La vejiga de pescado o comúnmente conoció como buche de pescado deshidratado, forma parte de la partida arancelaria 030572, este arancel, junto

muchos otros entran en la categoría A0 del cronograma de desgravación arancelaria, lo que significa que el producto tendrá una eliminación completa de su arancel base, facilitando la entrada del producto al mercado chino.

Tabla 3

Cronograma Arancelario

| Código SA 2021 | Descripción del artículo | Arancel Base | Categoría | Año 1 - Año 20 |
|----------------|------------------------------------|--------------|-----------|----------------|
| 3.057.200 | Cabezas, colas y fauces de pescado | 7% | A0 | 0 |

Nota: Información adaptada del Tratado De Libre Comercio Entre El Gobierno De La República Del Ecuador Y El Gobierno De La República Popular China, (2023, pág. 114).

Elaboracion propia.

Capítulo III

Oferta exportable

En este capítulo se realizará el estudio de factibilidad técnica del producto, normativas chinas para determinar la oferta exportable ecuatoriana de buche de pescado deshidratado. Se detallará la empresa, y así mismo se examinarán aspectos claves como, las características de la vejiga de pescado, el embalaje del producto y la producción pesquera total de Ecuador para conocer la oferta del producto y las exportaciones del buche.

Descripción de la empresa

Se consideró que la mejor opción para el plan de exportación sería crear la empresa bajo los parámetros de una sociedad anónima. Este tipo de compañía permite tener dos o más accionistas lo que facilita la entrada y salida de inversión. Otro beneficio de este tipo de compañía es que llamaría la atención de accionistas debido a su responsabilidad limitada la cual sólo responsabiliza al accionista por su monto de su aportación por lo que si la empresa incurre en deudas los accionistas sólo serán responsable de la deuda solo hasta el monto de su aporte.

Al escoger una sociedad anónima para la empresa exportadora, esto nos brinda la facilidad atraer inversiones mediante la emisión de acciones, lo cual facilita el crecimiento y desarrollo del negocio, y gracias a la limitación de responsabilidad que una sociedad anónima ofrece, los bienes del o los accionistas no son comprometidos. Este tipo de estructura exige un capital mínimo de ochocientos dólares, los cuales al menos un 25% debe ser registrado, proporcionando así los fondos iniciales para comenzar operaciones.

Los accionistas pueden cumplir con la tarea de aportar capital ya sea en efectivo o en forma de activos tangibles o intangibles, vinculados a la empresa, lo que aporta mayor flexibilidad en cuanto a gestión de recursos. Esta estructura jurídica, no solo contribuye una base sólida para controlar riesgos y regulaciones internacionales, sino que también mejora la

credibilidad del negocio, siendo parte clave para operaciones como la exportación y el desarrollo de relaciones comerciales duraderas.

Clasificación empresarial

La empresa estará bajo la clasificación de microempresa ya que la empresa contará con un total de 7 empleados. La empresa deberá tener un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores a cien mil (US \$100,000.00) dólares de los Estados Unidos de América, según lo declarado ante las instituciones estatales oficiales, como la Superintendencia de Compañías (Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN, 2022).

Planeación Estratégica Empresarial

Tabla 4

Descripción de la empresa

| Nombre | Socios | Localización | Capital Social | Misión | Visión |
|---|------------------------------------|---|-----------------------|--|---|
| El nombre de la empresa será GaMa Fish.S.A . El nombre de la empresa surge debido a la abreviatura de los nombres de los socios de la empresa. | Osorio Galar Paucar María | Se alquilará un galpón en el Km. 7.5 Vía Daule. Se alquilará en vía Daule km 7.5 debido a que es la zona con mayor disponibilidad de galpones, el área se dividirá en oficinas administrativas, área de recolección, área de selección y limpieza, área de desinfección | \$ 27.569, 53 | Nuestra misión es llevar al mercado internacional el buche de pescado de la muy buena calidad, asegurando la misma, en cumplimiento de los estándares sanitarios. Nos comprometemos a promover los beneficios para la salud de nuestro producto, contribuyendo | Nuestra visión es consolidarnos y ser reconocidos como el principal exportador de buche de pescado en China para el 2035, remarcando por llevar compromiso en cuanto a calidad de nuestro producto, buscando demostrar una dedicada responsabilidad |

y área de deshidratación y embalaje.

o al crecimiento económico de Ecuador y fortaleciendo las exportaciones nacionales.

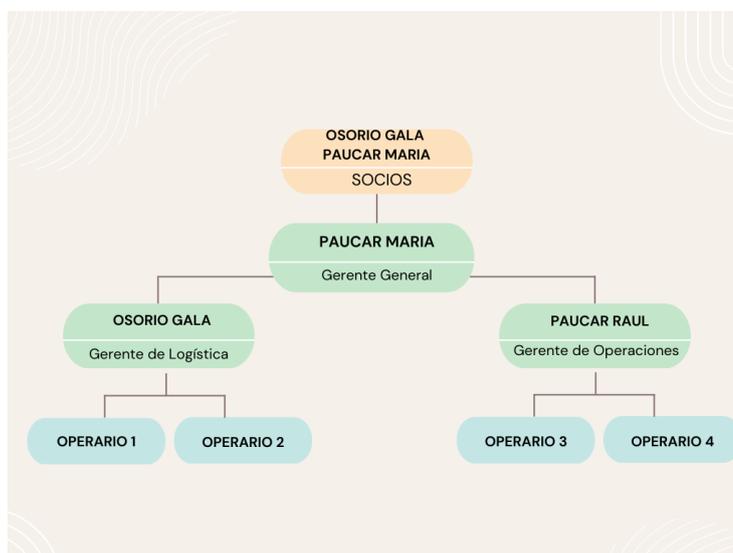
ad social y ambiental. Alineando con el objetivo de ayudar a las zonas pesqueras de Ecuador, impulsando practicas no invasivas que beneficien a comunidades de pescadores artesanales tanto como al medioambiente.

Nota: Descripción técnica de la empresa

Organigrama de la empresa

Figura 2

Organigrama



Nota: Elaboración propia usando Canvas.

Funciones del personal

Gerente de logística:

Diseñar y coordinar los planes de transporte de la materia prima y su posterior exportación, asegurando que los procesos logísticos sean eficientes y cumplan con el tiempo de entrega. Tendrá a su cargo dos operarios.

- **Operario 1:** Será el encargado de la recolección e inventario del buche. También se encargará del transporte del producto a las diferentes áreas.
- **Operario 2:** Será el encargado de deshidratar el producto, su embalaje y posterior salida de las instalaciones.

Gerente General:

Se encargará de gestionar las finanzas, supervisando los ingresos, egresos, presupuesto, gastos operativos, entre otros. Otra de las funciones es establecer relaciones a largo plazo con posibles cliente y proveedores.

Gerente de operaciones:

Las funciones del gerente serán supervisar los procesos, revisión de la maquinaria y otros utensilios, además de realizar los procesos químicos necesarios para la desinfección. Bajo su mando tendrá dos operarios.

- **Operario 3:** Es el encargado de la limpieza y selección del buche con el fin de retirar impurezas y de desechar los buches con desperfectos.
- **Operario 4:** Será el encargado de aplicar los procedimientos de desinfección de los productos y ayudará con el embalaje.

Se determina que los ingresos mensuales de cada trabajador son los siguientes:

- Gerente de logística: \$1.100,00
- Gerente General: \$1.000,00
- Gerente de operaciones: \$1.000,00
- Operario 1: \$470,00
- Operario 2: \$470,00
- Operario 3: \$470,00

- Operario 4: \$470,00

Objetivos y valores éticos de la empresa

Objetivos

Los objetivos que se plantean para la empresa son:

- Establecer alianzas estratégicas con el mínimo de cinco distribuidores en China, para lograr asegurar canales de distribución efectivos.
- Obtener certificaciones de calidad y sanidad que logren cumplir con los estándares del mercado chino.
- Convertirnos en uno de los exportadores reconocidos que ofrezcan buche en el país.
- Posicionar en el mercado chino el buche deshidratado, como un producto fundamental en la balanza comercial.
- Promover el desarrollo de comunidades pesqueras locales, establecer relaciones con mercados como la Caraguay y con pescadores de comunidades pesqueras promoviendo el comercio justo.
- Lograr una participación del 5% en el mercado chino para el tercer año.
- Obtener una buena rentabilidad a partir del primer año de operación.

Valores Corporativos

- **Honestidad:** Comprometernos a ser sinceros con clientes, socios y proveedores, para garantizar practicas éticas y justas.
- **Responsabilidad:** Trabajar con excelencia los asuntos de la empresa, velando por la efectividad de nuestros procesos y asumiendo el compromiso de nuestras acciones y su impacto en las comunidades pesqueras, el medio ambiente y el mercado.
- **Respeto:** valorar y respetar a todas las personas con las que trabajaremos, incluyendo a clientes, empleados, socios comerciales y comunidades locales.
- **Pulcritud:** mantener un cuidado continuo en el aseo en las instalaciones físicas y el producto porque consideramos que un entorno limpio y ordenado es fundamental para la calidad del trabajo.

- **Confianza:** generar confianza en nuestros clientes ofreciendo un producto de alta calidad.
- **Integridad:** La empresa desarrollara una línea transversal entre lo que proyecta, ejecuta y comunica.

Logo y Marca

El nombre AQUAFISH resalta la relación del producto con lo marino, ya que la palabra aqua proveniente del latín significa agua y fish es la palabra en inglés para pescado. Este nombre es claro y fácil de recordar. La imagen, muestra un pescador destacando que el producto tiene un enfoque artesanal.

Figura 3

Logo del producto



Nota: Elaboración propia

Requerimientos para la constitución de la empresa

Para la constitución de una compañía es necesario establecerla mediante la escritura pública en el registro mercantil tal como lo indica el Art. 146 de Ley De Compañías, (2020), La compañía debe ser formada por medio de la inscripción publica en el Registro Mercantil del cantón al que pertenezca. Las operaciones de la compañía empezaran únicamente, al obtener el registro único de contribuyentes en el SRI.

Por lo que se debe contar con lo siguiente (Russell Bedford, 2023):

- Reserva del nombre comercial ante la superintendencia de compañías
- Registro en la superintendencia de compañías
- Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- Registro de empleados
- Permiso del Ministerio de Salud Pública
- Permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos
- Patente Municipal

Registro Único Mipymes

Los requisitos necesarios para la inscripción a Mipymes, son contar con el registro único de contribuyentes- RUC, dirección de correo electrónico actualizado en el SRI y la copia de las escrituras de la empresa. Contar con la certificación de Mipymes facilitara la obtención del permiso de funcionamiento de procesadora de alimentos al ser este el único requisito (Gob.ec, 2024).

Registro de marca

Para poder inscribir el nombre que se le dará al producto es necesario (Gob.ec, 2021):

- Ingresar a la página del SENADI y registrar un usuario y contraseña.
- La solicitud de registro de signos distintivos.
- Comprobante de pago de tasa, el valor total es de \$208.
- Etiqueta digital.

Tabla 5

Costos de constitución

| Detalle | Valor |
|--|-------------------|
| Patente de marca | \$208,00 |
| Permiso de funcionamiento Ministerio de Salud Pública. | \$38,16 |
| Patente Municipal. | \$500,00 |
| Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos | \$800,00 |
| Total | \$1.546,16 |

Proyecto Técnico

Antecedentes del buche

El sector pesquero ecuatoriano desempeña un papel importante en el desarrollo económico y social del Ecuador. De acuerdo con la FAO en 2017, la producción pesquera de Ecuador alcanzo un volumen total de 1.112,700 toneladas (FAO, 2019). Las exportaciones de pescado y productos pesqueros son esenciales para la balanza comercial ecuatoriana, en 2018 las exportaciones se valoraron en 4.900 millones, convirtiéndose en uno de los principales rubros de exportación del país.

El sector pesquero ecuatoriano es una industria la cual se ha desarrollado con el paso del tiempo. En el 2019 de acuerdo con el Banco Central la industria pesquera se posiciono en el puesto 17 de 18 a nivel nacional, con un apporto al PIB de 0,5% (Observatorio Económico y Social de Tungurahua, 2018).

No existen datos concretos que detallen la comercialización del buche en Ecuador, pero de acuerdo con un reportaje del 2014 alrededor de 1.500 pescadores se dedicaban a la extracción del buche de corvina, y se comercializaba a \$50 la libra.

En Ecuador la contribución del sector pesquero es esencial para la economía, siendo este parte de la balanza comercial. El buche de pescado también forma parte del sector pesquero, aunque en menor medida, su comercialización representa un ingreso para las comunidades pesqueras, demostrando que el buche tiene potencial de tener una mayor participación en la balanza comercial, transformando lo que para muchos es un desecho en producto.

Proceso de Producción

Materia Prima Del Producto

La Vejiga natatoria más conocida como “Buche de Pescado”, la vejiga es el órgano que se encarga de la flotabilidad de los peces. Es considerada como un desecho al igual que las escamas, espinas y órganos del pescado, pero lo que para unos es basura, para otros es oro. Para la cultura asiática es considerado un producto afrodisiaco, el uso culinario del buche es en sopas o guisos y también se utilizan en la industria alimentaria como fuente de colágeno. Este producto es obtenido de variedad de especies como el bagre, la corvina y el atún. El buche cuenta con un alto proteico que ayuda a la reparación y crecimiento muscular. Es rico en colágeno y es bajo en grasa (The Environmental, 2024).

Figura 4

Buche de corvina plateada



Nota. Fotos tomadas durante las entrevistas

Logística de recolección de materia prima/ lista de pescados del Mercado Caraguay

Se realizó una entrevista, en el mercado Caraguay para conocer la disponibilidad del buche, costos, proceso de eviscerado y especies de las que se extrae el buche. De acuerdo con Abraham, comerciante del mercado Caraguay, la especie de pescado que más se usa para la extracción del buche es el bagre, el robalo común y corvina, siendo la corvina la más comunes y los tipos usados para la extracción son:

- Corvina Plateada
- Corvina Cachema
- Corvina de Roca
- Corvina Amarilla
- Corvina Grande

Tabla 6

Precios del buche en la Caraguay por tipo

| Tipo | Precio |
|--------------|---|
| C. Plateada | \$15 la libra |
| C. Cachema | \$16 u \$17 |
| C. de Roca | \$180 a \$200 |
| C. Amarilla | Por tamaño el costo por libra cambia: <ul style="list-style-type: none">• \$20• \$40• \$60• \$75• \$120 |
| C. Grande | \$30 la libra |
| Robalo Común | \$ 16 dependiendo su gramaje |
| Bagre | 50 ctv. a \$1,50 la libra |

Nota. Elaboración propia con datos obtenidos mediante entrevista

Sistema de limpieza del buche

Para realizar la selección, limpieza y desinfección del buche es necesario contar con instalaciones de procesamiento que garanticen la

calidad e higiene del producto. Las instalaciones necesarias deberán contar con áreas separadas para la recepción del producto, siendo estas áreas divididas en área de congelación, en la que el buche será guardado al llegar las instalaciones, área de selección, limpieza y desinfección, y área de embalaje del producto.

Proceso de limpieza y selección

El proceso inicia con la recepción del producto, el transporte del buche a las instalaciones deberá efectuarse en camiones refrigerados. El buche al llegar a las instalaciones pasará por un procesamiento primario lo que sería un proceso de limpieza en el cual el producto será lavado con agua potable. Los insumos necesarios para llevar a cabo este proceso están detallados en la tabla a continuación.

Tabla 7

Insumos de limpieza y selección

| Detalle | Valor Unitario | Cantidad | Tota |
|--|-----------------------|-----------------|-------------|
| Congelador | \$ 526,90 | 2 | \$ 1.053,80 |
| Balanzas de gramos | \$ 20,00 | 2 | \$ 40,00 |
| Mesas de acero inoxidable grado 304 | \$ 119,00 | 2 | \$ 238,00 |
| Lavabos de acero inoxidable de 2 pozos | \$ 145,00 | 2 | \$ 290,00 |

Nota: Elaboración propia

Una vez terminado el proceso de limpieza, comenzará el proceso de selección en el cual se medirá tamaño, peso y se observará el buche en busca de posibles defectos.

Estrategia de higiene alimentaria

Proceso de desinfección

Para asegurar la inocuidad de los productos y la calidad sanitaria de los mismos es necesario contar buena higiene en las instalaciones de procesamiento, bajo este contexto la desinfección de las instalaciones es un

papel crucial especialmente la desinfección periódica de los equipos y utensilios usados en el procesamiento del buche (Prodex, 2024).

Los desinfectantes más usados en la limpieza de productos de la pesca según la FAO son el cloro, las cloraminas, el dióxido de cloro, el ozono, y la luz UV. El cloro o hipoclorito de sodio, es uno de los desinfectantes más utilizados debido a su efectividad en la eliminación de bacterias, su bajo costo y disponibilidad (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2020). Según el reglamento 205.605 literal b de la normativa orgánica norteamericana NOP USDA 7 CFR 205 el cloro es uno de los materiales permitidos en la elaboración de alimentos, en Ecuador la Norma NTE INEN 1108 hace referencia a la normativa norteamericana mencionando al cloro y al vinagre como desinfectantes de alimentos orgánicos, las concentraciones de cloro residual disuelto en agua potable tienen que cumplir con los límites del acta de agua potable segura.

La FAO menciona en su artículo limpieza y saneamiento en la elaboración de productos pesqueros, que para la desinfección de utensilios la concentración del cloro residual en el agua debe de estar dentro del rango de 0,2 a 0,5 mg/l. A pesar de que el hipoclorito de sodio o cloro es altamente usado para la limpieza de alimentos, el ácido peracético es una mejor opción y su concentración en agua no debe superar los 100ppm (partes por millón) (Agencia de regulación y control fito zoosanitario, 2021).

Determinamos que los insumos necesarios para la desinfección de los 556,92kg de buche y los utensilios son: medidores de ppm, medidor de pH, galones de hipoclorito de sodio y de ácido peracético, además de dos tanques de almacenamiento con capacidad de 200 litros que serán usados para diluir los productos químicos.

Tabla 8

Insumos de desinfección

| Detalle | Valor Unitario | Cantida d | Tota l |
|---------|-------------------|--------------|-----------|
|---------|-------------------|--------------|-----------|

| | | | |
|-------------------------------|----------|----|-----------|
| Galón De Hipoclorito de Sodio | \$ 2,70 | 2L | \$ 5,40 |
| Galón de ácido peracético 15% | \$ 38,16 | 2L | \$ 76,32 |
| Tanques de agua | \$ 48,00 | 2 | \$ 96,00 |
| Medidor de pH | \$ 18,48 | 1 | \$ 18,48 |
| Medidor de ppm | \$ 16,00 | 1 | \$ 16,00 |
| Total | | | \$ 212,20 |

Nota: Elaboración propia

Proceso de deshidratación del buche

Uno de los métodos de deshidratación o secado, son el secado al aire o al sol. El secado al sol consiste en colocar el buche sobre rejillas de secado y se exponen bajo la energía de la radiación de la luz solar, este proceso es uno de los más usados por su eficacia, pero la desventaja de este proceso es la necesidad de vigilancia para evitar la contaminación del producto y la sobreexposición. El secado al aire consiste en colgar el buche en un lugar con sombra y con buena ventilación (The Environmental, 2024).

Otro método y el óptimo para realizar nuestras operaciones sería el uso de maquinaria, la maquinaria es conocida como deshidratador de alimentos. Según Ike es necesario lavar la vejiga del pescado antes de comenzar. Se debe ajustar la temperatura a 20 grados centígrados y la humedad al 10%, manteniendo estas condiciones durante 2 horas. Luego, la temperatura se debe aumentar a 30 grados centígrados y continuar el secado por 4 horas adicionales. En total, el proceso de secado tomará de 6 a 7 horas. Al finalizar, la vejiga de pescado se endurece (IKE, 2018).

Conservación y embalaje

La conservación y embalaje de este producto constituye un desafío que debe ser abordado de manera planificada y eficiente. El buche de pescado seco o deshidratado debe ser envasado en recipientes herméticos para evitar la humedad y su posible rehidratación o la contaminación. La mejor opción de empaquetado del producto sería el empaque al vacío el cual elimina el aire de la bolsa en la que se encuentra el producto para posteriormente sellarse, lo que evita la proliferación de bacterias, mejora la duración y la preservación del producto lo cual facilita la conservación del sabor y los nutrientes (Ecuapack, 2024).

En base a esto se determina que el producto no necesitara de cadena de frío, para la exportación las vejigas se sellaran al vacío en bolsas compostables y cada bolsa contendrán un total de 30 piezas para su conservación y evitar que se dañen durante su transporte, el embalaje para debe ser en cajas de cartón que cuente con certificación FSC, en conjunto a pallets sanitizados y fumigados para su exportación (Camacho, 2024).

Tabla 9

Insumos para el embalaje

| Detalle | Valor Unitario | Cantidad | Total |
|--|-----------------------|-----------------|--------------|
| Fundas para sellado al vacío compostable 400x600mm | \$ 249,40 | 300 Uds. x caja | \$ 997,60 |
| Cajas de embalaje 70 x 80 x 5 cm capacidad 5kg | \$ 0,90 | 116 | \$ 104,40 |
| Euro Pallet, Sanitizados 120x80cm | \$ 10,00 | 10 | \$ 100,00 |

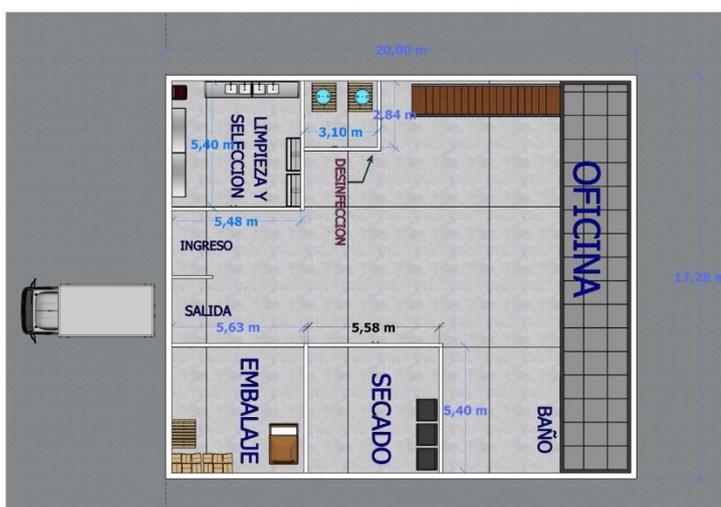
| | | | |
|--------------------|-------|---|-------|
| Empacadora | \$ | | \$ |
| selladora al vacío | 1,450 | 1 | 1,450 |

Nota: Elaboración propia

De manera más técnica, tomando en cuenta que las medidas de los buches de pescado con las que se trabajará poseen un tamaño promedio de 20cm de largo y 4cm de ancho, y considerando que el peso cercano de cada buche se encuentra entre 20 gramos, se determina que cada funda al vacío contendrá un total de 30 piezas de buche deshidratados aproximadamente, para facilitar el transporte y optimizar la compra de fundas y cajas.

Figura 5

Distribución de las instalaciones



Nota: Elaboración propia

Exportaciones Ecuatorianas del sector pesquero

Según los datos obtenidos a través de la página del Banco Central del Ecuador las exportaciones de Pesca (excepto de camarón) en el año 2023, se alcanzó un total de \$1,641 millones FOB lo que manifiesta una disminución del 8%, siendo inferior al valor registrado en el año 2022. Durante el primer trimestre del 2024, las exportaciones del sector pesquero alcanzaron el 28% del total reportado en el año 2023 (Banco Central del Ecuador, 2024).

Figura 6

Datos de exportaciones



Nota: Datos de exportaciones (Banco Central del Ecuador, 2024).

La mayoría de los rubros experimentaron una baja interanual, excepto la harina de pescado que tuvo un aumento del 60% interanual en sus exportaciones al igual que el pescado congelado. Las exportaciones de la harina de pescado superaron años anteriores, a partir del junio. A nivel de la partida que registra camarón pomada se presenta una disminución interanual del 16 % aunque esto se deba al subregistro, al ser una partida arancelaria nueva (Anastacio, 2021).

Por otro lado, el lomo precocido, exportado a la unión europea, cayó en un 12,5% sus exportaciones, y las conservas aumentaron en un 19,5%, de acuerdo con lo reportado por la cámara de comercio. En tanto, otros mercados como los EE. UU. y destinos de Latinoamérica, las exportaciones de atún disminuyeron 19.5% y 16.8% respectivamente (CAMA E, 2024).

Durante el cuarto trimestres de 2022, hubo un incremento en la exportación de conservas y lomos de atún, gracias a esto se redujo la caída de las ventas mundiales de los productos previamente mencionados. Los principales países importadores del 2022, de conservas y lomos de atún fueron, España, Colombia y Estados Unidos (El Universo, 2024).

Figura 7

Exportaciones por millones

Exportaciones
USD Millones

| Pais Destino | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | I Trim 2024 |
|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| España | 319.29 | 195.03 | 278.15 | 368.19 | 312.42 | 75.50 |
| Estados Unidos | 323.99 | 333.67 | 325.77 | 397.85 | 310.76 | 85.09 |
| Colombia | 145.06 | 189.28 | 160.53 | 159.43 | 142.64 | 43.19 |
| Reino Unido | 50.11 | 107.25 | 136.27 | 100.45 | 120.46 | 35.80 |
| Italia | 92.43 | 95.55 | 117.91 | 108.34 | 119.36 | 24.68 |
| Países Bajos | 156.01 | 140.65 | 113.41 | 60.29 | 117.96 | 41.38 |
| Otros Países | 441.65 | 438.25 | 519.14 | 582.57 | 517.89 | 161.16 |
| Total | 1,528.56 | 1,499.67 | 1,651.18 | 1,777.11 | 1,641.48 | 466.81 |

Participación de los Países de Destino de las Exportaciones 2023



Nota: Datos de exportaciones (Banco Central del Ecuador, 2024).

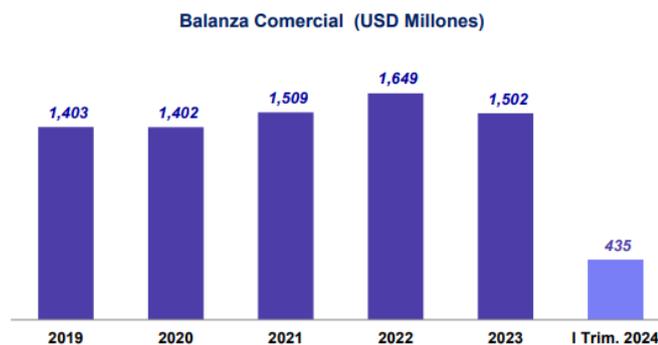
En 2023, El destino principal de las exportaciones pesqueras del Ecuador fueron España, con 19%, al igual que Estados Unidos y Colombia con 9%. Por otro lado, Reino Unido, Italia y Países Bajos, destacaron como países en los que el valor exportado hubo un incremento (Banco Central del Ecuador, 2024).

Balanza comercial

En el periodo de análisis de la Balanza Comercial del sector pesquero ha presentado diversas tendencias, esto dado a los factores accidentales como la crisis sanitaria. A pesar de los desafíos la balanza comercial tuvo resultados positivos. En 2023 el superávit fue de USD 1,502 millones (Banco Central del Ecuador, 2024).

Figura 8

Balanza comercial



Nota: Descripción de la balanza comercial en millones (Banco Central del Ecuador, 2024),

Producción y exportación de buche en Ecuador

Los subproductos de la pesca como el buche o vejiga natatoria son altamente valorados en el mercado internacional y representan una gran oportunidad para el país, aunque no existen registros exactos del inicio de las exportaciones de este subproducto de la pesca. No existen datos concretos que especifiquen el volumen de producción del buche, las exportaciones del producto son un indicador que puede usarse para determinar la producción. Las exportaciones ecuatorianas de la subpartida HS 030572 bajo el cual se exporta el buche muestran que desde el 2013 el producto apareció como parte de las exportaciones no tradicionales y con el paso de los años su exportación a fluctuado como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 10

Exportaciones Ecuatorianas de cabezas, colas y vejigas natatorias, de pescado

| Año | TM (Pesa Neto) | FOB |
|---------------|-----------------------|------------|
| 2013 | 672,1 | 291,1 |
| 2014 | 779,5 | 1127,8 |
| 2015 | 945,7 | 1117,1 |
| 2016 | 1747,9 | 1248,5 |
| 2017 | 1427,6 | 907,8 |
| 2018 | 376,8 | 282,7 |
| 2019 | 814,5 | 433,9 |
| 2020 | 235,6 | 180,7 |
| 2021 | 49,0 | 87,0 |
| 2022 | 109,1 | 1229,7 |
| 2023 | 75,3 | 2361,7 |
| 2024(I Trim.) | 39,9 | 668,7 |

Nota: Obtenido de la Cámara Nacional de Pesquería (2024)

Entre los periodos 2013 y 2016, las exportaciones mostraron un constante crecimiento. Alcanzando un total de 1747,9 Toneladas en el 2016. Este periodo muestra un fortalecimiento en la demanda del buche. En el 2017, las exportaciones de buche comenzaron a cambiar significativamente, mostrando un descenso, pasando de 1427,6 Toneladas en el 2017 a 49,0 en el 2021. En el 2022 las exportaciones mejoraron exponencialmente y en 2023 mostraron una baja de 109,1 Tonelada a 75,3.

El decrecimiento en las exportaciones de buche provenientes de Ecuador podría ser resultado a factores como el contrabando y la falta de regulaciones en los precios del buche. Según lo dicho por el entrevistado Jorge Javier, revendedor de buche, el contrabando de buche es una práctica muy común en casi todo el mundo, las especies que más se contrabandean son las exóticas como la perca del Nilo comunes en África.

En el caso de Ecuador al ser la corvina la clase de pez más usado para la extracción del buche el contrabando del buche de este pez reduce la cantidad de producto disponible, los contrabandistas evaden las normas sanitarias y las medidas regulatorias de exportación lo que les permite ofrecer el buche a un menor o mayor precio en el mercado internacional. Esto evoca en una competencia desleal que afecta negativamente a los exportadores legales.

Un ejemplo que evidencia la problemática del contrabando se observa en México, donde el comercio ilegal e informal de productos marinos representa una gran pérdida de valor y una oportunidad si aprovechar, por lo que, el gobierno mexicano planteo tomar medidas en contra del comercio ilegal de productos marinos considerados de lujo, como el buche, la aleta de tiburón y el pepino de mar (EDF de México, 2014).

Además, en Ecuador el buche no cuenta con un precio fijo por especie lo que dificulta la adquisición del producto ya que los pescadores ofrecen un precio y los proveedores lo cuales comúnmente compran a los pescadores ofrecen otros precios los cuales llegan a ser muy altos. Estos problemas limitan el desarrollo de las exportaciones de buche y su capacidad para posicionarse como un producto favorable para la balanza comercial ecuatoriana

Potencial precio de producción y evolución del precio nacional

Según el señor Jorge Javier, revendedor de buche, la obtención del buche se debe realizar por barrido en las zonas pesqueras de la costa, y la disponibilidad del pescado varia debido a la marea. Mencionó que el precio del buche varia ya que no existe un precio especifico al no ser un mercado

regulado por lo que el precio oscila entre \$80 a \$300 el kilo, llegando una vez a costar \$800. También indico que el tamaño varía dependiendo del pescado y su tipo hay veces en que los clientes ven la medida y el gramaje del buche antes de comprar.

En la entrevista realizada a Abraham, en el mercado Caraguay, se preguntó si el estaría dispuesto a realizar un convenio de exclusividad para comercializar el buche a un solo individuo a lo que el entrevistado contesto que si estaría dispuesto siempre y cuando ofrezca un mayor precio a los mencionados (Ver tabla 5). Otra pregunta que se realizo fue en base a la cantidad de buche que se obtiene al día a lo que contesto que en el mercado solo se vende por libra y que se consigue un aproximado de 7 a 10 libras diarias por puesto y a la semana el total es de 50 libras.

Para poder definir nuestra oferta se identificó un total de 5 puestos que aceptarían el convenio, los cuales diariamente producen 5 libras de cachema y 5 libras de corvina plateada. Además, se plantea la compra de buche a un proveedor del cantón Salitre, el señor Carlos Vera, profesional en pesca y venta de pescados, al cual se le realizo una entrevista comento que el vende buche de cachema y diariamente consigue 1 libra diaria. En la tabla a continuación se detalla el total de buche que producen los 5 puestos, así mismo se detalla su costo total por convenio.

Tabla 11

Buches por cinco puestos

| Detalle | Cantidad Semanal Aprox. | | Cantidad Mensual Aprox. | | Valor Unitario | |
|---------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|----------------|---------|
| | Lb | Kg | Lb | Kg | Lb | Kg |
| Corvina Plateada | 150 | 68,03 | 600 | 272,11 | \$15,00 | \$33,08 |
| Cachema (Caraguay) | 150 | 68,03 | 600 | 272,11 | \$16,00 | \$35,28 |
| Cachema (proveedor) | 7 | 12,70 | 28 | 50,79 | \$2,50 | \$5,51 |
| Total | 307 | 136,05 | 1228 | 556,92 | | |

Nota: Descripción de la producción de buches

Tabla 12*Convenio y valor de compra*

| Valor por Convenio | | Valor De Compra |
|--------------------|----------|-----------------|
| Lb | Kg | |
| \$16,00 | \$ 35,28 | \$ 9.600 |
| \$17,00 | \$ 37,49 | \$ 10.200 |
| \$1,70 | \$ 3,75 | \$ 48 |
| | | \$ 19.848 |

Nota: Descripción del valor por convenio

Tomando en cuenta los datos expuestos se pueden establecer los siguientes valores:

- Oferta exportable: 556,92 kg
- Piezas totales de buche: 27,846
- Valor mensual de la materia prima: \$19.848
- Tamaño de cada paquete al vacío: 40cm x 60cm
- Tamaño y capacidad de cada caja para embalaje: 70cm x 80 cm x 5cm con capacidad de 5kg cada caja.
- Cantidad de paquetes por exportar: 116 paquetes
- Pallets tipo, cantidad y tamaño: 10 euro pallets de 120 cm x 80 cm
- Los costos de producción proyectados se determinaron usando una tasa de crecimiento anual de 5%, esto debido a la naturaleza del mercado del buche y la volatilidad de los precios, la materia prima no cuenta con un precio fijo y su comercialización se da en base a precios de referencia otorgados por los clientes de este mercado. Los costos de la producción se encuentran detallados a continuación:

Tabla 13*Presupuesto de costos de producción proyectados a 5 años (1)*

| Detalle | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|
| | \$ | \$ | \$ |
| Empaquetado | 14.424,00 | 15.145,20 | 15.902,46 |

| | | | | |
|-------------------------|----|------------|------------|------------|
| Materia prima | | \$ | \$ | \$ |
| | | 238.171,20 | 250.079,76 | 262.583,75 |
| Insumos de desinfección | de | \$ | \$ | \$ |
| | | 544,80 | 544,80 | 544,80 |
| TOTAL | | \$ | \$ | \$ |
| | | 253.140,00 | 265.769,76 | 279.031,01 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 14

Presupuesto de costos de producción proyectados a 5 años (2)

| Detalle | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|------------------|------------------|
| Empaquetado | \$ 16.697,58 | \$ 17.532,46 |
| Materia prima | \$ 275.712,94 | \$ 289.498,58 |
| Insumos de desinfección | \$ 544,80 | \$ 544,80 |
| TOTAL | \$ 292.955,32 | \$ 307.575,84 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 15

Precio de venta del buche

| Detalle | Costo Unitario por Kg | Margen Ganancia | Precio de Venta por Kg |
|---------|-----------------------|-----------------|------------------------|
|---------|-----------------------|-----------------|------------------------|

| | | | | |
|----------|---|--------|-----|--------|
| Corvina | | \$35,2 | | \$56,4 |
| Plateada | 8 | | 60% | 5 |
| Cachema | 3 | \$41,2 | 62% | 0 |

Nota: Elaboración propia

Conclusión

Determinar la oferta exportable de un producto se convierte en un aspecto esencial para garantizar la sostenibilidad y competitividad en los mercados internacionales, valorando de manera precisa la cantidad que puede llegar a exportarse y por ende las retribuciones que se pueden obtener a través de este proceso.

En el marco de esta investigación, la oferta exportable de buche de pescado considera un total de 556,92 kg; los mismos que tienen un costo de materia prima \$ 19.848. Tomando en cuenta estos valores, así como otros costos adicionales que se requieren, el costo total por kilogramo que implica un total de 2 fundas de 30 piezas de buche deshidratado se establecería en \$ 56,40 el buche de corvina plateada y \$66,80 el buche cachema. Finalmente, la cantidad de paquetes daría un total de 116 paquetes mensuales.

Capítulo IV

Demanda internacional

Conocer la demanda internacional de un producto constituye una base para saber la viabilidad de su exportación, así como la apertura que este podría tener en determinados mercados. En los siguientes párrafos se plantea una descripción detallada acerca de la demanda internacional que existe de buches de pescado, generando una idea clara del mercado que se ha desarrollado en torno a este producto.

Cultura

China es actualmente el país más poblado del mundo, cerró 2023 con una población de 1.409.670.000 personas, lo que supone un descenso de 2.080.000 personas respecto a 2022, en el que la población fue de 1.411.750.000 personas, su cultura se basa específicamente en alimentos del mar. En este caso su cultura gastronómica en relación con el buche de pescado es: consumo de forma médica, alimenticia y utilizado también para la industria de la belleza gracias a su fuente nutricional y de colágeno que contiene el buche de pescado.

Según datos mostrados por la oficina Nacional de estadísticas, el número de habitantes en el país disminuyó 1,39 millones en 2024, es decir que el país asiático cerró el año con una cifra de 1.408,28 millones de habitantes, lo que verifica con 1.409,67 millones que había a finales de 2023 (Swissinfo.ch, 2025). En la Tabla 16 se visualiza la evolución de la población en China de 2010- 2023

Tendencia de consumo de mariscos originario de la pesca de parte de la población china

China lidera el consumo de pescado y productos del mar, con un aumento en el consumo per cápita de mariscos, a medida de este ingreso disponible y el consumo de alimentos de los consumidores chinos siguen creciendo de manera constante, existe una tendencia notable hacia un mayor gasto en productos de pescado y mariscos de alta calidad y valor agregado.

Tabla 16*Población en China*

| Fecha | Densidad | Hombres | Mujeres | Población |
|--------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|
| 2024 | 147 | | | 1.408,280.000 |
| 2023 | 147 | | | 1.409.670.000 |
| 2022 | 147 | | | 1.411.750.000 |
| 2021 | 147 | 721.140.373 | 691.219.627 | 1.412.600.000 |
| 2020 | 147 | 720.928.153 | 690.171.848 | 1.412.120.000 |
| 2019 | 147 | 719.565.010 | 688.179.990 | 1.410.080.000 |
| 2018 | 146 | 717.291.023 | 685.468.978 | 1.405.410.000 |
| 2017 | 146 | 714.208.198 | 682.006.802 | 1.400.110.000 |
| 2016 | 145 | 710.100.087 | 677.689.913 | 1.392.320.000 |
| 2015 | 144 | 706.169.297 | 673.690.703 | 1.383.260.000 |
| 2014 | 143 | 702.159.650 | 669.700.351 | 1.376.460.000 |
| 2013 | 142 | 697.280.000 | 663.440.000 | 1.360.720.000 |
| 2012 | 141 | 693.950.000 | 660.090.000 | 1.354.040.000 |
| 2011 | 140 | 690.680.000 | 656.670.000 | 1.347.350.000 |
| 2010 | 140 | 687.484.557 | 653.425.443 | 1.340.910.000 |

Nota: Descripción de la población en China en los últimos años (Datos Macro, 2023).

Los productos del mar tienen un papel clave en la táctica de seguridad alimentaria de china.

A pesar de que los ingresos del sector del servicio de alimentos en China decayeron un 6.3% en el año 2022, el sector logró recuperarse con gran ventaja en el 2023 con un gran aumento del 20.4%. Un dato favorable para la población es que los precios se mantuvieron accesibles lo que impulsó el mercado. Según el artículo "Ocean Treasure" en el transcurso de 2024 a 2029 se espera que los ingresos por producto alcancen los 97.11 mil millones de dólares con una tasa anual prevista del 7,56%. Los datos minoristas del año 2020 muestran que los consumidores chinos prefieren los productos del mar procesados frescos y congelados. (Ocean Treasure , 2024).

Según un estudio mostrado por el departamento de agricultura de los Estados Unidos, China se preocupa cada vez más en cuanto a los hábitos de compra, esto dado a la intranquilidad que tienen por el origen de los alimentos, en lo que conlleva a productos de mar en China, la población asiática se dirige más hacia las normas de higiene al momento de hacer las compras, cambiando así la tendencia de consumo (Cámara Nacional de Pesquería, 2017).

El comercio electrónico ha cambiado por completo la forma en que las personas compran, y plataformas como Douyin y Freshippo están liderando el aumento de las ventas de productos del mar en línea. Esta tendencia sigue ganando fuerza, especialmente entre los jóvenes que viven en áreas urbanas, quienes valoran la facilidad y el tiempo que ahorran al hacer sus compras desde la comodidad de sus dispositivos.

Enfoque en productos de mar deshidratados

El buche de pescado en China ocupa un lugar destacado en la gastronomía y es considerado como uno de los cuatro tesoros de la cocina. Su consumo es considerado como un lujo ya que es un ingrediente exclusivo, este producto es apreciado específicamente en las generaciones mayores, que lo consideran un alimento saludable y que cuenta con múltiples beneficios, aunque en los últimos años comenzó a ganar popularidad entre los jóvenes, quienes lo utilizan para complementar sus dietas por la cantidad de propiedades nutritivas y su vínculo con la tradición y el prestigio. Su importancia en la cocina china supera lo meramente culinario, representando valores culturales y sociales profundamente establecidos (Insider Español, 2024)

Según un estudio de mercado elaborado por la Oficina Comercial de Chile (2014) el posicionamiento de los productos deshidratados en el mercado local de China, tienen una razón cultural. Lo que significa que en la sociedad China el consumo de los productos deshidratados es esencial. Siendo así que el comportamiento de la comunidad China se ha transmitido por generaciones.

En el siglo XIX, la población China, era relativamente pobre por lo que vivía a base del consumo de verdura, arroz y pescado salado. No obstante, con el crecimiento económico, hubo cambios de hábito, particularmente en los sectores de mayores ingresos, quienes decidieron optar por platos más extravagantes como la aleta de tiburón.

Debido a este cambio se generó un descenso en las tiendas que ofrecían pescado salado y un crecimiento en los negocios que se

especializaban en mariscos deshidratados, tradicionalmente en alimentos como buche de pescado, pepinos de mar y aletas de tiburón que representan prosperidad y estatus social (ProChile, 2014).

Distribución geográfica del mercado

China es considerado como el mayor productor de mariscos a nivel mundial, su producción procede principalmente de la acuicultura y la producción por medio a la pesca es significativamente menor a la demanda, esto debido a las normativas pesqueras del país.

El país asiático es también considerado el mayor consumidor de productos del mar, la demanda de mariscos ha ido en aumento tras la apertura económica de China en 1978.

Tabla 17

China: Consumo per cápita de productos del mar (Kilogramos)

| Año | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---------------|------|------|------|------|------|
| Urbano | 14,3 | 16,7 | 16,6 | 16,7 | 16,2 |
| Rural | 7,8 | 9,6 | 10,3 | 10,9 | 10,7 |

Nota: Datos del consumo per cápita de mariscos en China, adaptados de (USDA United States Department of Agriculture, 2024)

La tabla muestra el consumo per cápita de mariscos en China dividido en urbano y rural, en el 2018 fue de 14,3kg en el sector urbano y aumento pasando a 16,7 en el 2021 pero disminuyo levemente a 16,2kg en 2022.

Por otro lado, el consumo rural paso de 7,8 en 2018 y en 2021 fue de 10,9 mostrando un crecimiento sostenido, para el 2022 hubo una baja pasando a 10,7kg de consumo por individuo.

Estos datos del consumo per cápita de mariscos muestran una tendencia en crecimiento. El consumo y demanda de mariscos en China se distribuye de diferente manera en las regiones, por lo que existen diferentes tendencias de consumo. Las regiones centrales y occidentales se

caracterizan por su baja producción de productos del mar lo que genera un bajo consumo de esos productos (Zhang, Sun, Wang, & Che, 2021).

Evolución de las exportaciones de buche de pescado hacia el mercado chino

Tabla 18

Datos exportaciones (1)

| Exportadores | Valor exportado en 2023 (miles de Usd) | Saldo comercial 2023 (miles de Usd) | Cantidad exportada 2023 | Unidad de cantidad | Valor unitario (USD/unidad) |
|--------------|--|-------------------------------------|-------------------------|--------------------|-----------------------------|
| Mundo | 6.775.157 | -23.327 | 714.970 | Toneladas | 9.476 |
| Polonia | 1.175.351 | 1.157.728 | 64.001 | Toneladas | 18.365 |
| Noruega | 981.440 | 974.923 | 137.909 | Toneladas | 7.117 |
| Vietnam | 389.983 | 378.294 | 42.826 | Toneladas | 9.106 |
| China | 374.127 | 79.245 | 55.635 | Toneladas | 6.725 |

Nota: Descripción de las exportaciones de buche de pescado de acuerdo con Trade Map

Tabla 19

Datos exportaciones (2)

| Tasa de crecimiento anual en valor entre 2019 – 2023 (%) | Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2019 – 2023 (%) | Tasa de crecimiento anual en valor entre 2022 – 2023 (%) | Participación en las exportaciones mundiales (%) | Distancia media de los países importadores (km) | Concentración de los países importadores |
|--|---|--|--|---|--|
| 3 | -37 | -1 | 100 | 3.495 | 0.06 |
| 5 | 1 | 5 | 17,3 | 1.154 | 0.37 |
| 4 | 0 | 1 | 14,5 | 4.868 | 0.18 |
| 13 | 3 | 5 | 5,8 | 3.206 | 0.29 |
| -4 | -8 | -13 | 5,5 | 5.576 | 0.14 |

Nota: Descripción de las exportaciones de buche de pescado de acuerdo con Trade Map

Según datos mostrados por Trade Map, China se destaca, ya que en 2023 el valor exportado fue de 374.127mil USD, siendo esto el equivalente a 55.635tm, con un costo unitario de 6.725 USD en promedio, debido a esto china se encuentra en una posición baja a comparación con Polonia y Noruega. Lo que presenta que el mercado chino se enfoca hacia las exportaciones de productos que tengan menor valor agregado o productos a precios más competitivos.

Durante el periodo de 2019 a 2023, China presento un descenso anual en valor, pasando a -4% y en la tasa de crecimiento anual por cantidad mostro una disminución de -8%, lo que demuestra una disminución de la participación en las exportaciones de este mercado.

Importaciones De Buche De Pescado Al Mercado Chino

Tabla 20

Importaciones de buche en el mercado chino (1)

| Product Code | Partner Code | PartnerName | TradeFlowName |
|--------------|--------------|------------------|---------------|
| 030572 | 000 | World | Gross Imports |
| 030572 | 032 | Argentina | Gross Imports |
| 030572 | 104 | Myanmar | Gross Imports |
| 030572 | 360 | Indonesia | Gross Imports |
| 030572 | 392 | Japan | Gross Imports |
| 030572 | 404 | Kenya | Gross Imports |
| 030572 | 554 | New Zealand | Gross Imports |
| 030572 | 579 | Norway,Sb,J M | Gross Imports |
| 030572 | 598 | Papua N.Guin | Gross Imports |
| 030572 | 704 | Viet Nam | Gross Imports |
| 030572 | 724 | Spain | Gross Imports |
| 030572 | 740 | Suriname | Gross Imports |
| 030572 | 834 | Tanzania | Gross Imports |

Nota: Descripción por toneladas respecto a las importaciones de buche (World Trade Organization, 2021)

Tabla 21*Importaciones de buche en el mercado chino (2)*

| Trade Value in 1000 USD | Product Description | 2023 in KGM | Tons |
|-------------------------|--|-------------|----------|
| 123843.16 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 3544784 | 3544.784 |
| 0.122 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 200 | 0.2 |
| 1.946 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 240 | 0.24 |
| 8.72 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 872 | 0.872 |
| 6.753 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 3366 | 3.366 |
| 9568.634 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 118298 | 118.298 |
| 74.493 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 204 | 0.204 |
| 0.023 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 4 | 0.004 |
| 3631.944 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 78731 | 78.731 |
| 75797.102 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 2997421 | 2997.421 |

| | | | |
|----------|---|--------|---------|
| 298.641 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 34236 | 34.236 |
| 7317.682 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 180740 | 180.74 |
| 27137.1 | Fish; edible offal, fish heads, tails and maws | 130472 | 130.472 |

Nota: Descripción por toneladas respecto a las importaciones de buche (World Trade Organization, 2021)

El total de las importaciones de buche de pescado hacia China fue de 3.544,784 tn de despojos, siendo Vietnam su principal proveedor con 2.997,421 tn, seguido de Surinam con un total de 180,740 tn, Tanzania con 130,472 tn, Kenia con 118,298 tn y por último Papúa Nueva Guinea con 78.731 tn. Otros proveedores son Nueva Zelanda, Indonesia y Japón, lo cuales proveen un menor volumen y valor, reflejando el interés de China por garantizar un suministro, por otro lado, la variación de los precios unitarios se puede deber a diferentes acuerdos comerciales o a diferencia de calidad.

En base a esto podemos plantear que esto representa una oportunidad para países similares a Ecuador, que podrían competir en este mercado ofertando productos de buena calidad a precios más atractivos, para poder diversificar el mercado chino.

Análisis PESTEL

Político:

China cuenta con regulaciones pesqueras estrictas utilizadas para proteger sus recursos marinos, lo que delimita la producción interna de productos del mar (Camacho, 2024). Las relaciones bilaterales a nivel comercial que existen entre Ecuador y China facilitan el acceso a canales comerciales estratégicos consolidando la competitividad del producto en este mercado (López, 2023).

Económico

La disminución de aranceles en la exportación de productos a China se ha convertido en una ventaja para la inserción de nuevas alternativas en el mercado alimentario, logrando un ajuste de costos que beneficie tanto al productor como al cliente (Rodríguez, 2024). El alto poder adquisitivo como consecuencia de contar con una economía estable se convierte en una gran oportunidad para los países exportadores, buscando ofertar productos que cumplan con las altas expectativas de este mercado (Xu & García, 2021). La competencia intensa con países como Vietnam y Papúa Nueva Guinea plantea la necesidad de garantizar una producción de calidad y continua, buscando mantenerse entre las principales alternativas dentro de las exportaciones hacia China (Abdulrahman , y otros, 2021).

Social

La tendencia hacia patrones de compra más responsables está transformando el mercado. Los consumidores en China dan mayor importancia a la calidad, la seguridad en los alimentos y la procedencia de los productos que eligen adquirir (Camacho, 2024). Los productos marinos son esenciales para complementar una dieta y el buche de pescado tiene múltiples usos que benefician (medico, alimenticio y en la industria de la belleza) ya que cuenta con un alto contenido nutricional y de colágeno (Portal Fruticola, 2024).

Tecnológico

La constante mejora e innovación de los equipos en el manejo de la cadena de frío, logrando mantener la calidad de los productos hasta el momento de su consumo (González, 2022). La implementación de tecnología avanzada para garantizar el cumplimiento de estándares de calidad a través de una revisión automática y minuciosa de los productos en función a aspectos como peso, embalaje, temperatura, entre otros (Rosales & Campoverde, 2024). La revisión de certificaciones internacionales mediante la utilización de códigos QR que evidencien la información completa y detallada de cada lote de producto (Arum, Prasanna, & Kumar, 2024).

Ecológico

La búsqueda de productos amigables con el medio ambiente ha direccionado que el mercado chino se incline hacia el consumo de productos que provienen de prácticas sustentables (Li, Liu, & Shijun, 2021). Viabilidad para productos que cuentan con certificaciones internacionales como ISO 14001 que acredita los sistemas de gestión ambiental en toda la cadena de producción (Hammad & Tahiru, 2021).

Legal

Las normativas para la importación de productos pesqueros y sus derivados, en China son rigurosas, ya que existen leyes relacionadas con la seguridad alimentaria. Las pautas detalladas en estas leyes incluyen requisitos relacionados con la calidad de los alimentos, las certificaciones necesarias para exportar como lo son certificados sanitarios, exámenes físicos y químicos a los productos y requisitos de embalaje. Además, cuentan con leyes que regulan la venta de productos importados, en plataformas digitales (Zambrano, 2024).

Conclusión

El análisis de PESTEL se convierte en una herramienta adecuada para comprender más a fondo los diferentes factores externos que podrían influir en la sostenibilidad de este producto. El alto nivel de viabilidad, así como el amplio mercado que plantea el buche de pescado se convierte en un aspecto que debe considerarse buscando generar un producto de calidad que encaje con las normativas existentes en China, logrando hacerles frente a altos exportadores como es el caso de Vietnam y Papúa Nueva Guinea.

Capítulo V

Logística de Distribución y Transporte

Establecer una logística de distribución y transporte clara permite garantizar que el producto será trasladado desde el origen hasta el consumidor final en excelentes condiciones asegurando la calidad del mismo. A continuación, se presenta un análisis respecto a la logística de distribución y transporte que será tomada de base para el proceso exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino.

Diferentes formas de exportar

En el contexto ecuatoriano, se pueden encontrar diferentes formas de exportación las mismas que no solo cumplen con los estándares internacionales, sino que además garantizan el desarrollo de prácticas responsables, logrando fortalecer su presencia dentro del mercado internacional (TIBA, 2023). Entre las formas de exportación que se desarrollan entre Ecuador y China se resaltan la directa y la indirecta.

Exportación directa

La exportación directa se da cuando una empresa decide comercializar sus bienes o servicios a vendedores o consumidores en mercados internacionales sin la necesidad de un intermediario. En este modelo, la empresa exportadora tiene control de todo el proceso de comercio, desde la logística, a la reglamentación internacional, marketing y hasta el establecimiento de contratos con clientes extranjeros (Eternity Group, 2023). En el caso de Ecuador, este tipo de exportación se realiza principalmente por medio de empresas que consiguen demanda en mercados internacionales y que poseen los permisos para comercio exterior y la regulación legal.

Entre los numerosos beneficios que se obtienen gracias a la exportación directa se encuentran los siguientes:

- Un mayor dominio sobre la estrategia de comercialización

- Establecer relaciones comerciales con gran cantidad de clientes internacionales
- Aumentar las ganancias por ahorro en costos de intermediarios
- Promover la evolución de las competencias dentro de la empresa como logística y gestión internacional, así como adaptarse a los estándares internacionales.

El método de exportación directa constituye una gran oportunidad para los exportadores ecuatorianos que deseen ingresar al mercado chino, esto debido al tamaño de este mercado y la demanda por productos de mar que para su cultura son clasificado como gourmet (Comercio y Aduanas, 2020).

Exportación indirecta

La exportación indirecta es un modelo donde las empresas venden a sus clientes extranjeros a través de un intermediario como agentes de exportación, distribuidores o cualquier empresa que haga comercio internacional. Lo que pasa en el modelo indirecto es que no hay contacto directo entre la empresa exportadora y los compradores internacionales. Por eso, la empresa sustituye las responsabilidades de las transacciones, distribución y marketing a los intermediarios (Eternity Group, 2023).

En Ecuador las exportaciones indirectas son un modelo en el cual las empresas venden sus productos a clientes internacionales a través de intermediarios, tales como distribuidores, compañías dedicadas al comercio internacional o agentes aduaneros.

El método de exportación indirecta se desarrolla mediante el uso de intermediarios por parte de las empresas exportadoras, ejemplo de esto son los intermediarios tales como, los exportadores, agentes aduaneros o compañías dedicadas al comercio internacional y gestión de los procesos de venta de las mercancías en mercados extranjero. Este método reduce riesgos y costos para los exportadores ecuatorianos que no cuentan con contactos en el mercado de destino (Cogua, 2020).

Entre las principales ventajas de la exportación indirecta se resaltan:

- Menores riesgos y costos para nuevas empresas, ya que no hay participación directa en el ámbito más complicado del comercio internacional.
- Los intermediarios permiten un acceso más rápido a nuevos mercados debido a sus redes ya establecidas.

La exportación indirecta a China ofrece a las empresas ecuatorianas la posibilidad de penetrar en este enorme mercado a través de intermediarios que ya están haciendo negocios en China. Los intermediarios locales, que consisten en distribuidores y agentes, ayudan a la entrada de productos ecuatorianos en el mercado chino ocupándose de los cumplimientos regulatorios, del etiquetado en chino y del marketing del producto (Comercio y Aduanas, 2020). Esta estrategia reduce el grado de dificultad para penetrar en el mercado y permite a las empresas ecuatorianas vender sus productos en China sin tener una oficina real en el país.

Diferencias entre exportación directa e indirecta

Hay marcadas diferencias en los procedimientos de exportación directa e indirecta, siendo las más relevantes el grado de dominio y la conexión con los mercados del exterior. Mediante la exportación directa la empresa tiene el control autónomo sobre la comercialización, la negociación y la logística, lo que le otorga un contacto profundo con los clientes y permite un mejor posicionamiento de marca, aunque demanda más gasto y experiencia (EDC, 2023).

En cambio, la exportación indirecta recurre a terceros, por ejemplo, a agentes o distribuidores quienes se encargan de introducir el producto en la plaza foránea. Este esquema baja los gastos y riesgos iniciales, facilitando la colocación en mercados internacionales, pero se pierde el control sobre el proceso y los márgenes de ganancia son más reducidos por las coberturas que exigen los terceros. La decisión sobre ambas posibilidades dependerá de los recursos y objetivos que se propongan cada una de estas empresas (Thuri, 2023).

Conclusión de las formas de exportar

La manera de exportar ya sea indirecta o directa, ofrece opciones que se adecuan a los requerimientos y capacidades una empresa. Por un lado, el método de exportación directa otorga un control total, dando beneficios más amplios, ayudando a generar relaciones con mercados internacionales y el método indirecto siendo el óptimo para nuestro plan, propone una reducción de costos al no ser necesario realizar grandes inversiones para entrar a un mercado, reduciendo el riesgo gracias al apoyo de los intermediarios. Los posibles compradores de nuestro producto son las siguientes empresas ubicadas en Shanghái, China:

- Shanghai Jinyou Ocean Fishery Co., Ltd
- shanghai rong zhu import & export co ltd
- Shanghai Mao Ju International Trade Co Ltd

Vía multipares – costos

Vía multipares es un modelo de comercialización que consiste en la exportación de bienes, haciendo uso de diferentes intermediarios para entrar a mercados más grandes. Es una estrategia muy útil en mercados grandes y complejos, mercados donde es necesario diversificar los canales de distribución (Castilho, 2024).

Las vías multipares utilizan redes formadas por diferentes tipos de intermediarios que pueden ser agentes comerciales como distribuidores, minoristas, o hasta medios digitales (Cárdenas & Cauja, 2017). Cada uno de estos actores desempeña un rol específico en la cadena de valor desde la promoción, venta o distribución de productos al cliente final.

Una ventaja que sobresale del uso de vías multipares es el uso compartido de costos entre los diferentes distribuidores que disminuyen el costo financiero directo del exportador. Dentro del esquema, los distribuidores pueden cubrir los costos logísticos o promocionales a cambio de mayores márgenes, así permiten mayor penetración en el mercado, así como mayor volumen de ventas que compensen el gasto.

La principal ventaja que tiene la vía multipares es la posibilidad de aumentar la cobertura y penetración internacional de un producto en el mercado. Este modelo permite al exportador atender simultáneamente varios segmentos del mercado adaptándose a las características de cada uno. No obstante, en las vías multipares los costos logísticos suelen ser más altos porque hay que manejar más de un punto de distribución con sus costos de transporte, almacenamiento, manejo de inventario y seguros que aumentan al pasar las mercancías de mano en mano hasta llegar al consumidor final.

Como conclusión, si bien las vías multipares poseen altos costos logísticos, por la intervención de varias figuras y lo complejo que este método puede llegar a ser, se puede lograr hacer beneficioso si existe una buena administración. Un arreglo entre los costos operativos y los posibles beneficios mediante la organización estratégica, elección de socios comerciales y una revisión constante de los gastos.

Logísticas de recolección

Para la obtención de la materia prima se plantea el llegar a un acuerdo con las zonas pesqueras y mercados de faenamiento. Inicialmente, los proveedores principales serán los comerciantes del mercado Caraguay, ya que los comerciantes aceptan vender el buche disponible al que ofrezca más. A largo plazo se buscará establecer convenios con productores de zonas pesquera a lo largo de la costa ecuatoriana. La recolección del buche en el mercado Caraguay se realizará semanalmente por será necesario el uso de gavetas para recolectar el buche de los puestos y para el transporte se plantea la compra de un camión refrigerado con capacidad de una tonelada.

Ruta logística

- Punto de recolección: Mercado Caraguay (Av. Gral. Juan Francisco De Robles)
- Destino: Instalaciones de procesamiento (Km. 7.5 Vía Daule)

Necesidades logísticas del producto

La necesidad de contar con un producto de alta calidad, se han establecido aspectos logísticos puntuales desde la recepción de la materia prima en las instalaciones de procesamiento.

Transporte inicial: Una vez recogido el producto este deberá ser transportado en camiones refrigerados, evitando la proliferación de bacterias u otros organismos que pudieran afectar la calidad del producto.

Procesamiento y deshidratación: En este proceso se llevará a cabo no solo la desinfección del producto a través de procesos de lavado, sino también se procederá con la deshidratación de los buches de pescado hasta que cuenten con las características necesarias para su clasificación y empaquetado.

Empaquetado del producto: El empaquetado inicial se realizará utilizando fundas al vacío, las mismas que serán eficientemente higienizadas para su respectivo uso.

Almacenamiento del producto: Los productos ya empaquetados serán almacenados en áreas con temperaturas controladas y con las condiciones higiénicas que se requieren para este proceso.

Transporte: Tomando en cuenta que este producto tiene una alta demanda en el mercado chino, se ha determinado que su forma de transporte será marítima.

Tipo de embalaje

Para garantizar un eficiente embalaje del producto al momento de su transportación este contará con un empaque primario y uno secundario. Respecto al empaque primario este será compuesto por una funda al vacío en la que se contendrá 30 piezas de buche deshidratado, los cuales tendrán un tamaño de 400mmx600mm. Este empaquetado inicial estará compuesto por fundas compostables aptas para sellado al vacío con especificaciones para su uso en alimentos, logrando evitar la presencia de humedad y oxígeno que afectaran la calidad del producto.

El embalaje secundario estará compuesto por cajas de cartón biodegradable de alta resistencia, que permitan garantizar la consistencia del producto durante su transporte internacional. El uso de este tipo de embalaje secundario más allá de proteger al producto también evita que se genere humedad o que estos sean manipulados de manera directa. Se espera que dentro de cada caja se puedan ingresar un total de 8 paquetes al vacío.

Costos promedios del embalaje

Los costos promedios del proceso de embalaje son los siguientes.

Tabla 22

Costos promedios del embalaje

| Detalle | Valor Unitario | Cantidad | Total |
|--|-----------------------|--------------------|--------------|
| Fundas para sellado al vacío compostable 400x600mm | \$ 249,40 | 300 Uds. x caja | \$ 997,60 |
| Cajas de embalaje 70 x 80 x 5 cm capacidad 5kg | \$ 0,90 | 116 | \$ 104,40 |

Nota: Descripción de los costos de embalaje determinados

Es importante considerar que estos valores de embalaje implican el procesamiento completo de los productos, permitiendo que estos guarden de manera adecuada los productos y se evite la generación de entornos nocivos que afecten su calidad.

Costos promedios de transporte

Como se ha detallado en párrafos anteriores, la necesidad de brindar al mercado chino un producto fresco y de calidad, implicó un factor importante a valorar al considerar los medios de transporte, siendo el marítimo el elegido

debido a su eficiencia para la movilización de productos alimenticios como el propuesto en este estudio.

Figura 9

Cotización de costos de transporte marítimo

Thank you for your recent enquiry. Hapag-Lloyd is pleased to make you the following offer, for which please find our rates and further details below.

Offer expires on: **February 20, 2025**

Our quotation is valid until the above mentioned offer expiry date. We reserve the right to review and re-quote, if we do not receive any booking, prior to above mentioned offer expiry date.

Freight Charges

| Freight Charges | Curr. | 20'STD |
|-----------------|-------|--------|
| Ocean Freight | USD | 523 |

The Ocean Freight includes the following assessorial charges:
Carrier Security Fee

Surcharges

Unless otherwise specified, all rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment. The currently applicable surcharges are:

| Freight Surcharges | Curr. | 20'STD |
|----------------------|-------|--------|
| Marine Fuel Recovery | USD | 400 |

| Import Surcharges | Curr. | 20'STD |
|--------------------------------|-------|--------|
| Terminal Handling Charge Dest. | CNY | 672 |
| Equipment Maintenance Fee | CNY | 95 |

| Export Surcharges | Curr. | 20'STD |
|--------------------------------|-------|--------|
| Terminal Handling Charge Orig. | USD | 192 |

Notes

Subject to Security Manifest Document Fee: USD 35 per Bill of Lading
Subject to Destination Documentation Fee: CNY 450 per Bill of Lading

Community

FAK

Valid from **26 Jan 25** Valid to **31 Mar 25**

From **GUAYAQUIL, EC**
PORT

To **SHANGHAI, CN**
PORT

Estimated Transportation Days
36

For next sailings please check our Web Schedule
[Link To Web Schedule](#)

Quick links
[FAK Definition](#)
[Local Charges](#)
[Detention & Demurrage](#)
[Country Remarks](#)

Nota: Descripción de la cotización de los costos de envío al puerto de Shanghai

Proceso de exportación en el Ecuador

El proceso de exportación del producto se establece como una acción organizada que implica una serie de pasos que son necesarios para garantizar el envío correcto del producto, asegurando que este pueda ser recibido en China sin que existan impedimentos que afecten la programación del tiempo establecido, así como los aspectos logísticos ya delimitados (Sistema Nacional de Aduana del Ecuador, 2024).

Se inicia con la transmisión electrónica de la declaración aduanera de exportación (DAE) por parte del declarante a través del sistema informativo (ECUAPASS). El mismo que debe estar acompañado de una factura comercial o documento de la transacción comercial preliminar que debe de contarse antes del embarque. Esta declaración se establece como un vínculo legal que debe cumplirse de forma obligatoria con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SNAE) de parte del exportador. Entre los documentos que se requieren para lograr exportar el producto desde el Ecuador hasta China que se señalan en la SNAE (2024) se señalan:

- Datos del exportador o declarante: Se deben de especificar los datos exactos del exportador
- Datos del consignante: Se deben de resaltar los datos exactos de quien recibirá la exportación en China
- Factura comercial: Esta factura debe detallar el valor del contenido, así como otros aspectos como cantidades, peso, descripción y términos de venta
- Lista de empaque: En este documento se señalará el contenido de cada caja, así como otros aspectos necesarios como lo son el tamaño de la caja con sus respectivas dimensiones, así como el peso.
- Certificado sanitario: Este certificado deberá contar con todos los sellos del ARCSA, garantizando la calidad de los productos.
- Certificado fitosanitario: Este permitirá asegurar que el producto se ajusta a las regulaciones que plantea China.
- Conocimiento del embarque: Se deberá contar con un documento que acredite el transporte aéreo a ser utilizado.

Generalidades para exportar en el Ecuador

El proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de la declaración aduanera que se lleva a cabo por el exportador o el declarante mediante el sistema ECUAPASS.

Este proceso de exportación se encuentra edificado en 2 fases:

Fase de preembarque

De acuerdo a la información expuesta en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2024) la fase de preembarque implica la siguiente documentación y cumplimiento de los siguientes requerimientos:

- Inscribir en Ecuapass la declaración aduanera, en conjunto con la factura comercial, y el packing list.
- La mercancía debe acceder a zona primaria. El depósito temporal se encarga de registrar el ingreso de las mercancías en Ecuapass.
- En caso de aforo se debe incorporar la factura comercial y si es aforo automático la factura debe asociarse al corregir la DAE.

Fase de post embarque

Para esta fase se considera esencial contar con la siguiente documentación y los siguientes requisitos expuestos en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2024).

- Cumplir con la corrección de la declaración de exportación aduanera, junto a la factura comercial y los datos del embarque.
- Ejecutar la corroboración de datos ante el DAE de que los datos otorgados sean definitivos. La declaración adquiere el estado de regularizada, lo que garantiza que ha sido validada.
- Mediante el ECUAPASS el exportador o declarante debe efectuar la declaración sustitutiva, en caso de ser necesario la corrección de datos, anterior a la regularización de la DAE

Trámites aduaneros para exportar a China

Considerando las políticas aduaneras que posee China, es importante tener claros los trámites aduaneros que se requieren para poder generar una exportación exitosa. De acuerdo con los datos SIATIGROUP (2023), los pasos para exportar a China desde Ecuador son los siguientes.

- Lista de embalaje (en el caso de mercancías es importante que el valor supere los 5,000 yuanes, incluyendo dos o más piezas de productos; otra opción es que su peso supere los 100 Kg)
- Utilizar el empaquetado adecuados bajo la normativa china.
- Factura comercial que integre los datos del vendedor, datos del cliente, número de licencia de importación, valor total de la factura y tipo de moneda, lugar y fecha de expedición, y número de la factura.
- Descripción detallada de la mercancía donde se evidencie: país de origen, código arancelario, peso, cantidad, tipo de paquetes, precios unitarios.
- Código Incoterm utilizado
- Certificación de origen de los productos
- Es necesario contar con certificaciones fitosanitarias, y el producto a exportar son para consumo.
- Documentos como Bill of landing, airway bill o la carta porte son necesarios.
- Numero de registro aduanero y la licencia de importación del destinatario
- Contar con una carta de instrucción para el agente aduanero y documentación que pruebe regulaciones no arancelarias.
- Es necesario contar con una certificación o autorización para exportar productos y subproductos de la pesca o acuicultura a China, este certificado debe ser solicitado a la Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de China (AQSIQ).

Fuera de lo expuesto, resulta necesario integrar una evidencia de valor que permita verificar que el valor facturado es coherente con el rango de precios del producto dentro del mercado con la finalidad de evitar desacuerdos o problemas respecto a los valores declarados.

En el caso de algunos productos se podrían requerir otros documentos como:

- Copia de la orden del cliente

- Catálogos del proveedor internacional, así como la literatura del producto.
- Listas de precios en línea o públicos
- Documentación técnica del producto

Impuestos de exportación de China

Los impuestos de exportación a China han tenido cambios significativos en los últimos años como consecuencia a los múltiples tratados internacionales entre Ecuador y el país asiático. Desde el 1 de mayo del 2024 el 99,6% de las exportaciones de Ecuador cuentan con un acceso preferente a este país mostrando una desgravación arancelaria progresiva en algunos casos y en otros inmediata (Cámara Ecuador Shanghai, 2024).

Los productos asociados a la acuicultura se exportan con aranceles que van del 2% al 7%, con el tratado estos aranceles se disminuirán de forma progresiva en los próximos 10 años (Primicias, 2024). El buche por otro lado se exporta bajo el código arancelario 030572, este inicia con un arancel base del 7% y con el tratado se redujo a 0% al entrar en vigor el tratado de libre comercio (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca , 2024). La disminución de los aranceles representa una oportunidad para las exportaciones de los subproductos de la pesca en el mercado chino, lo que garantiza precios competitivos sin dejar de lado la calidad.

Aspectos internacionales: INCOTERM

En el caso de este estudio, el Incoterm a ser utilizado será el FOB (Free on Board) lo que implica que el exportador asume la responsabilidad de los procesos que se relacionan con la exportación marítima del producto hacia el mercado chino (CLM, 2024). De esta forma el término FOB permite que el exportador asuma todos los costos y riesgos hasta el momento que la mercancía es entregada al importador en puerto marítimo de Guayaquil, luego de esto, es el importador quien se hace cargo de los costos que podrían generarse hasta el lugar de destino.

El uso de este código resulta ventajoso para el proceso de exportación al limitar la responsabilidad luego que el producto sea cargado, asegurando

que el exportador no tenga implicaciones que responder en el caso de que se generen retrasos, daños durante el tránsito, o el costo de seguros que se requieran luego del embarque (Freightos, 2025).

Costo de logística de exportación del producto

Considerando cada uno de los aspectos expuestos a lo largo de este apartado, se determinan los siguientes costos de logística que se requieren para la exportación del producto.

Tabla 23

Costos de logística y exportación del producto

| Detalle | Costo |
|---|----------------|
| Freight Charges 20' STC (Ocean Freight) | \$523 |
| Freight Surcharges | \$400 |
| Export Surcharges | \$192 |
| Security Manifest Fee | \$35 |
| Total | \$1.150 |

Nota: Descripción de los costos de logística de distribución y transporte

Es importante resaltar que estos datos toman de base 116 paquetes que corresponden a la oferta exportable mensual, es decir 556,92Kg, valores ya descritos en apartados anteriores.

Conclusión

A través de una planificación adecuada de los costos de logística y distribución de transporte se puede garantizar la optimización de los recursos logrando que el proceso de exportación se lleve a cabo de forma eficiente capaz de disminuir los gastos que resulten innecesarios. En el caso de la exportación del buche de pescado al mercado chino, la claridad de cada uno de estos aspectos en función de cifras anuales permitirá ajustar las

estrategias logísticas facilitando la negociación mediante tarifas competitivas sin disminuir la calidad de los productos que se envían.

Capítulo VI

Factibilidad Financiera

En este capítulo se presentará un análisis financiero detallado con el uso de proyecciones a lo largo del tiempo, esto con el objetivo de determinar la viabilidad del proyecto. Para que eso sea posible se ha utilizado escenarios estimados basados en costos de mercado para lograr un análisis preciso, planificar costos, utilidades e ingresos es esencial para asegurar de manera efectiva el proyecto de exportación.

Para el análisis financiero del proyecto, se han desarrollado los siguientes componentes:

- Proyección de ingresos
- Detalle de cuentas
- Balance Personal
- Análisis Financiero Del Proyecto
- Financiamiento de la inversión
- Proyección De Estados Financieros
- Análisis de rentabilidad

Proyección De Ingresos

En este apartado se presentan la proyección de los ingresos anuales, la cantidad en kilogramos de buche necesario y precios para conseguir los ingresos proyectados, la tasa de crecimiento usada fue del 10%. Con la proyección a 5 años de los ingresos se podrá determinar qué tan rentable es a futuro la empresa

Tabla 24

Proyección de ventas anuales

| Descripción | Precio final | Cantidad mensual (Kg) | Ingreso mensual | Ingreso Anual |
|-----------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|----------------------|
| Año 1 | | | | |
| | | 556,92 | \$ 34.385,92 | \$ 412.631,01 |
| Buche de pescado cachema | \$ 66,80 | 284,81 | \$ 19.025,31 | \$ 228.303,70 |
| Buche de pescado corvina plateada | \$ 56,45 | 272,11 | \$ 15.360,61 | \$ 184.327,31 |
| Año 2 | | | | |
| | | 612,61 | \$ 37.824,39 | \$ 453.892,63 |
| Buche de pescado cachema | \$ 66,80 | 313,29 | \$ 20.927,77 | \$ 251.133,26 |
| Buche de pescado corvina plateada | \$ 56,45 | 299,32 | \$ 16.896,61 | \$ 202.759,37 |
| Año 3 | | | | |

| | | | | |
|-----------------------------------|----------|---------------|------------------|-------------------|
| | | 673,87 | \$ | \$ |
| | | | 41.606,78 | 499.281,34 |
| Buche de pescado cachema | \$ 66,80 | 344,62 | \$ 23.020,62 | \$ 276.247,39 |
| Buche de pescado corvina plateada | \$ 56,45 | 329,25 | \$ 18.586,16 | \$ 223.033,95 |

Año 4

| | | | | |
|-----------------------------------|----------|---------------|------------------|-------------------|
| | | 742,49 | \$ | \$ |
| | | | 45.844,49 | 550.133,89 |
| Buche de pescado cachema | \$ 66,80 | 379,80 | \$ 25.370,64 | \$ 304.447,68 |
| Buche de pescado corvina plateada | \$ 56,45 | 362,69 | \$ 20.473,85 | \$ 245.686,21 |

Año 5

| | | | | |
|-----------------------------------|----------|---------------|------------------|-------------------|
| | | 741,46 | \$ | \$ |
| | | | 45.779,93 | 549.359,16 |
| Buche de pescado cachema | \$ 66,80 | 379,18 | \$ 25.329,22 | \$ 303.950,69 |
| Buche de pescado corvina plateada | \$ 56,45 | 362,28 | \$ 20.450,71 | \$ 245.408,47 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 25

Resumen de las proyecciones anuales

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | año 4 | Año 5 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|

| | | | | | |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| Aumento en ventas | 412.631,0 | 453.892,6 | 499.281,3 | 550.133,8 | 549.359,1 |
| | 1 | 3 | 4 | 9 | 6 |

Nota: Elaboración propia

Detalle De Cuentas

A continuación, se detallan las cuentas usadas para realizar los análisis financieros de la empresa:

Tabla 26

Detalle de cuentas (Muebles)

| Descripción | Costo Unitario | Cantidad | Total |
|--|----------------|----------|------------------------|
| Escritorio con gaveta | \$ 238,26 | 3 | \$ 714,78 |
| Sillas de oficina | \$ 52,27 | 3 | \$ 156,81 |
| Mesas de acero inoxidable grado 304 | \$ 119,00 | 2 | \$ 238,00 |
| Lavabos de acero inoxidable de 2 pozos | \$ 145,00 | 2 | \$ 290,00 |
| Tanques de agua | \$ 48,00 | 2 | \$ 96,00 |
| Gaveta | \$ 8,99 | 16 | \$ 143,84 |
| TOTAL | | | \$ 1.639,43 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 27*Detalle de cuentas (Equipos de Oficina)*

| Descripción | Costo Unitario | Cantidad | Total |
|------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|
| Teléfonos de escritorio | \$ 19,41 | 2 | \$ 38,82 |
| Laptop HP 14 | \$ 444,80 | 3 | \$ 1.334,40 |
| Aire acondicionado 18000 btu | \$ 432,35 | 1 | \$ 432,35 |
| Impresora multifuncional | \$ 582,67 | 1 | \$ 582,67 |
| TOTAL | | | \$ 2.388,24 |

Nota: Elaboración propia**Tabla 28***Detalle de cuentas (equipos de producción)*

| Descripción | Costo Unitario | Cantidad | Total |
|--|-----------------------|-----------------|--------------|
| Deshidratadora de acero inoxidable 304 | \$ 1.300,00 | 3 | \$ 3.900,00 |
| Empacadora selladora al vacío | \$ 1.450,00 | 1 | \$ 1.450,00 |
| Congelador | \$ 526,90 | 2 | \$ 1.053,80 |
| Balanzas de Gramos | \$ 20,00 | 2 | \$ 40,00 |

| | | | |
|----------------|-------|---|-----------------|
| Medidor de pH | \$ | 1 | \$ |
| | 18,48 | | 18,48 |
| Medidor de ppm | \$ | 1 | \$ |
| | 16,00 | | 16,00 |
| TOTAL | | | \$ |
| | | | 6.478,28 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 29

Detalle de Gastos de constitución

| Descripción | Costo Unitario | Cantidad | Total |
|--|----------------|----------|-----------------|
| Registro de marca y símbolos identitarios | \$ | 1 | \$ |
| | 208,00 | | 208,00 |
| Permiso de funcionamiento Ministerio de Salud Pública. | \$ | 1 | \$ |
| | 38,16 | | 38,16 |
| Patente Municipal. | \$ | 1 | \$ |
| | 500,00 | | 500,00 |
| Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos | \$ | 1 | \$ |
| | 800,00 | | 800,00 |
| Certificado de Firma Electrónica y Token | \$ | 1 | \$ |
| | 40,00 | | 40,00 |
| Registro para exportar mariscos GACC | \$ | 1 | \$ |
| | 1.200,00 | | 1.200,00 |
| TOTAL | | | \$ |
| | | | 2.786,16 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 30

Cuenta vehículos

| Descripción | Costo Unitario | Cantidad | Total |
|----------------------------------|-----------------------|-----------------|-------------------------|
| Camión de 2 Tm refrigerado usado | \$ 11.200,00 | 1 | \$ 11.200,00 |
| TOTAL | | | \$ 11.200,00 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 31

Gastos de operación

| Descripción | Costo Unitario | Cantidad | Total |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------|----------------|
| Alquiler De Galpón (Alícuota \$75) | \$ 1.125,00 | 1 | \$ 1.125,00 |
| Agua | \$ 50,00 | 1 | \$ 50,00 |
| Luz | \$ 205,25 | 1 | \$ 205,25 |
| Plan de telefonía fija + Internet | \$ 20,70 | 1 | \$ 20,70 |
| Matricula de Camión | \$ 25,00 | 1 | \$ 25,00 |

| | |
|--------------|---|
| TOTAL | \$ 1.425,9 5 |
|--------------|---|

Nota: Elaboración propia

Tabla 32

Capital de trabajo

| Descripción | Costo Unitario | Meses | Total |
|------------------------|---------------------|-------|--|
| Gastos Administrativos | \$ 4.980,00 | 1 | \$ 4.980,00 |
| Costos de operación | \$ 24.241,0 0 | 1 | \$ 24.241,0 0 |
| TOTAL | | | \$ 29.221,0 0 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 33

Detalle Capital de Trabajo/ Costos de operación

| | Año 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Empaquetado | \$ 14.424,00 | \$ 15.145,20 | \$ 15.902,46 | \$ 16.697,58 | \$ 17.532,46 |
| Materia prima | \$ 238.171,20 | \$ 250.079,76 | \$ 262.583,75 | \$ 275.712,94 | \$ 289.498,58 |
| Insumos de desinfección | \$ 544,80 | \$ 544,80 | \$ 544,80 | \$ 544,80 | \$ 544,80 |

| | | | | | |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Envío | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 37.752,00 | 39.639,60 | 41.621,58 | 43.702,66 | 45.887,79 |
| TOTAL | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 290.892,00 | 305.409,36 | 320.652,59 | 336.657,98 | 353.463,64 |

Nota: Elaboración propia

En los costos de operación detallados posteriormente, se determina los costos anuales necesarios para la exportación y elaboración del producto, en estos se incluye los fletes, embalaje, insumos necesarios para la limpieza del producto y los costos anuales de la materia prima, para realizar la proyección a 5 años de estos costos se determinó una tasa de crecimiento anual de 5%.

Tabla 34

Gastos Administrativos (Salarios)

| Detalle | Mensual | Anual |
|------------------------|----------------|-----------------|
| Gerente logística | \$ 1.100,00 | \$ 13.200,00 |
| Gerente General | \$ 1.000,00 | \$ 12.000,00 |
| Gerente de operaciones | \$ 1.000,00 | \$ 12.000,00 |
| Operario 1 | \$ 470,00 | \$ 5.640,00 |
| Operario 2 | \$ 470,00 | \$ 5.640,00 |
| Operario 3 | \$ 470,00 | \$ 5.640,00 |
| Operario 4 | \$ 470,00 | \$ 5.640,00 |

| | | |
|--------------|-----------------|------------------|
| TOTAL | \$ | \$ |
| | 4.980,00 | 59.760,00 |

Nota: Elaboración propia

Balance Personal

Los sueldos expuestos a continuación detallan los beneficios tales como el decimotercer sueldo, el decimocuarto y las aportaciones al IEES del 11,15%. Además, se determina una tasa de crecimiento del 5% para proyectar los salarios de cada empleado a 5 años.

Tabla 35

Detalle de los salarios + beneficios Año 1 a 3 (1)

| Cargo | Sueldo | Año 1+Beneficios | Año 2+Beneficios | Año 3+Beneficios |
|---------------------------|----------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Gerente logística | \$ 1.100,00 | \$ 18.039,71 | \$ 18.766,24 | \$ 18.766,24 |
| Gerente General | \$ 1.000,00 | \$ 16.444,60 | \$ 17.107,32 | \$ 17.107,32 |
| Gerente de operaciones | \$ 1.000,00 | \$ 16.444,60 | \$ 17.107,32 | \$ 17.107,32 |
| Operario 1 | \$ 470,00 | \$ 7.990,52 | \$ 8.315,07 | \$ 8.315,07 |
| Operario 2 | \$ 470,00 | \$ 7.990,52 | \$ 8.315,07 | \$ 8.315,07 |
| Operario 3 | \$ 470,00 | \$ 7.990,52 | \$ 8.315,07 | \$ 8.315,07 |
| Operario 4 | \$ 470,00 | \$ 7.990,52 | \$ 8.315,07 | \$ 8.315,07 |

| | | | | |
|--------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| TOTAL | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 4.980,00 | 82.891,00 | 86.241,18 | 86.241,18 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 36

Detalle de los salarios + beneficios Año 4 a 5 (2)

| Cargo | Año | |
|------------------------|--------------|--------------|
| | 4+Beneficios | 5+Beneficios |
| Gerente logística | \$ 19.522,07 | \$ 20.308,39 |
| Gerente General | \$ 17.796,80 | \$ 18.514,11 |
| Gerente de operaciones | \$ 17.796,80 | \$ 18.148,35 |
| Operario 1 | \$ 8.652,86 | \$ 9.004,41 |
| Operario 2 | \$ 8.652,86 | \$ 9.004,41 |
| Operario 3 | \$ 8.652,86 | \$ 9.004,41 |
| Operario 4 | \$ 8.652,86 | \$ 9.004,41 |
| TOTAL | \$ 89.727,10 | \$ 92.988,51 |

Nota: Elaboración propia

Análisis Financiero Del Proyecto

En este apartado se detalla el total de la inversión inicial necesaria para el inicio de las operaciones de la empresa.

Tabla 37*Inversión Inicial*

| Descripción | Valor | % |
|-----------------------------------|-------------------------|----------------|
| Capital de Trabajo | \$ 29.221,00 | 53,00% |
| Total, inversión corriente | \$ 29.221,00 | 53,00% |
| Muebles | \$ 1.639,43 | 2,97% |
| Equipos de Oficina | \$ 2.388,24 | 4,33% |
| Equipos de producción | \$ 6.478,28 | 11,75% |
| Vehículos | \$ 11.200,00 | 20,31% |
| Total, inversión fija | \$ 21.705,95 | 39,37% |
| Gastos de constitución | \$ 2.786,16 | 5,05% |
| Gastos para operación | \$ 1.425,95 | 2,59% |
| Total, inversión diferida | \$ 4.212,11 | 7,64% |
| Total, inversión inicial | \$ 55.139,06 | 100,00% |

Nota: Elaboración propia

Tabla 38*Fuentes de financiamiento*

| Descripción | Valor | % |
|--------------------------|-------------------------|-------------|
| Fondos Propios (Interna) | \$ 27.569,53 | 50% |
| Préstamo (Externa) | \$ 27.569,53 | 50% |
| TOTAL | \$ 55.139,06 | 100% |

Nota: Elaboración propia

Financiamiento De La Inversión

Se plantea obtener el préstamo bancario a través del crédito de línea abierta que ofrece el banco pichincha, diseñado para pymes y microempresas. El préstamo al cual se desea acceder tiene una tasa anual del 13% a 60 meses plazo. La línea de crédito facilita la realización de pagos parciales o totales por adelantado sin recargos, por lo brinda una gran flexibilidad para la gestión financiera.

Tabla 39*Monto por financiar*

| | | | |
|-----------------|-----------|---------|---------|
| Préstamo | 27.569,53 | | |
| Tasa de Interés | 13,00% | 1,0833% | Mensual |
| Periodos | 60 | | |
| Pago | \$ 627,29 | | |

Nota: Elaboración propia

Tabla 40*Amortización*

| Periodos | Saldo de capital inicial | Pago | Capital | Intereses | Saldo de capital final |
|-----------------|---------------------------------|-------------|----------------|------------------|-------------------------------|
| 0 | \$ 27.569,53 | | | | \$ 27.569,53 |
| 1 | \$ 27.569,53 | \$ 627,29 | \$ 328,62 | \$ 298,67 | \$ 27.240,91 |
| 2 | \$ 27.240,91 | \$ 627,29 | \$ 332,18 | \$ 295,11 | \$ 26.908,73 |
| 3 | \$ 26.908,73 | \$ 627,29 | \$ 335,78 | \$ 291,51 | \$ 26.572,95 |
| 4 | \$ 26.572,95 | \$ 627,29 | \$ 339,42 | \$ 287,87 | \$ 26.233,53 |
| 5 | \$ 26.233,53 | \$ 627,29 | \$ 343,09 | \$ 284,20 | \$ 25.890,43 |
| 6 | \$ 25.890,43 | \$ 627,29 | \$ 346,81 | \$ 280,48 | \$ 25.543,62 |
| 7 | \$ 25.543,62 | \$ 627,29 | \$ 350,57 | \$ 276,72 | \$ 25.193,05 |
| 8 | \$ 25.193,05 | \$ 627,29 | \$ 354,37 | \$ 272,92 | \$ 24.838,69 |
| 9 | \$ 24.838,69 | \$ 627,29 | \$ 358,21 | \$ 269,09 | \$ 24.480,48 |
| 10 | \$ 24.480,48 | \$ 627,29 | \$ 362,09 | \$ 265,21 | \$ 24.118,39 |
| 11 | \$ 24.118,39 | \$ 627,29 | \$ 366,01 | \$ 261,28 | \$ 23.752,38 |

| | | | | | |
|----|-----------------|-----------|-----------|--------------|-----------------|
| 12 | \$ 23.752,38 | \$ 627,29 | \$ 369,97 | \$ 257,32 | \$ 23.382,41 |
| 13 | \$ 23.382,41 | \$ 627,29 | \$ 373,98 | \$ 253,31 | \$ 23.008,43 |
| 14 | \$ 23.008,43 | \$ 627,29 | \$ 378,03 | \$ 249,26 | \$ 22.630,40 |
| 15 | \$ 22.630,40 | \$ 627,29 | \$ 382,13 | \$ 245,16 | \$ 22.248,27 |
| 16 | \$ 22.248,27 | \$ 627,29 | \$ 386,27 | \$ 241,02 | \$ 21.862,00 |
| 17 | \$ 21.862,00 | \$ 627,29 | \$ 390,45 | \$ 236,84 | \$ 21.471,54 |
| 18 | \$ 21.471,54 | \$ 627,29 | \$ 394,68 | \$ 232,61 | \$ 21.076,86 |
| 19 | \$ 21.076,86 | \$ 627,29 | \$ 398,96 | \$ 228,33 | \$ 20.677,90 |
| 20 | \$ 20.677,90 | \$ 627,29 | \$ 403,28 | \$ 224,01 | \$ 20.274,62 |
| 21 | \$ 20.274,62 | \$ 627,29 | \$ 407,65 | \$ 219,64 | \$ 19.866,97 |
| 22 | \$ 19.866,97 | \$ 627,29 | \$ 412,07 | \$ 215,23 | \$ 19.454,91 |
| 23 | \$ 19.454,91 | \$ 627,29 | \$ 416,53 | \$ 210,76 | \$ 19.038,38 |
| 24 | \$ 19.038,38 | \$ 627,29 | \$ 421,04 | \$ 206,25 | \$ 18.617,33 |

| | | | | | |
|----|-----------------|-----------|-----------|--------------|-----------------|
| 25 | \$ 18.617,33 | \$ 627,29 | \$ 425,60 | \$ 201,69 | \$ 18.191,73 |
| 26 | \$ 18.191,73 | \$ 627,29 | \$ 430,21 | \$ 197,08 | \$ 17.761,51 |
| 27 | \$ 17.761,51 | \$ 627,29 | \$ 434,88 | \$ 192,42 | \$ 17.326,64 |
| 28 | \$ 17.326,64 | \$ 627,29 | \$ 439,59 | \$ 187,71 | \$ 16.887,05 |
| 29 | \$ 16.887,05 | \$ 627,29 | \$ 444,35 | \$ 182,94 | \$ 16.442,71 |
| 30 | \$ 16.442,71 | \$ 627,29 | \$ 449,16 | \$ 178,13 | \$ 15.993,54 |
| 31 | \$ 15.993,54 | \$ 627,29 | \$ 454,03 | \$ 173,26 | \$ 15.539,51 |
| 32 | \$ 15.539,51 | \$ 627,29 | \$ 458,95 | \$ 168,34 | \$ 15.080,57 |
| 33 | \$ 15.080,57 | \$ 627,29 | \$ 463,92 | \$ 163,37 | \$ 14.616,65 |
| 34 | \$ 14.616,65 | \$ 627,29 | \$ 468,94 | \$ 158,35 | \$ 14.147,70 |
| 35 | \$ 14.147,70 | \$ 627,29 | \$ 474,02 | \$ 153,27 | \$ 13.673,68 |
| 36 | \$ 13.673,68 | \$ 627,29 | \$ 479,16 | \$ 148,13 | \$ 13.194,52 |
| 37 | \$ 13.194,52 | \$ 627,29 | \$ 484,35 | \$ 142,94 | \$ 12.710,17 |

| | | | | | |
|----|-----------------|-----------|-----------|--------------|-----------------|
| 38 | \$ 12.710,17 | \$ 627,29 | \$ 489,60 | \$ 137,69 | \$ 12.220,57 |
| 39 | \$ 12.220,57 | \$ 627,29 | \$ 494,90 | \$ 132,39 | \$ 11.725,67 |
| 40 | \$ 11.725,67 | \$ 627,29 | \$ 500,26 | \$ 127,03 | \$ 11.225,41 |
| 41 | \$ 11.225,41 | \$ 627,29 | \$ 505,68 | \$ 121,61 | \$ 10.719,72 |
| 42 | \$ 10.719,72 | \$ 627,29 | \$ 511,16 | \$ 116,13 | \$ 10.208,56 |
| 43 | \$ 10.208,56 | \$ 627,29 | \$ 516,70 | \$ 110,59 | \$ 9.691,86 |
| 44 | \$ 9.691,86 | \$ 627,29 | \$ 522,30 | \$ 105,00 | \$ 9.169,57 |
| 45 | \$ 9.169,57 | \$ 627,29 | \$ 527,95 | \$ 99,34 | \$ 8.641,61 |
| 46 | \$ 8.641,61 | \$ 627,29 | \$ 533,67 | \$ 93,62 | \$ 8.107,94 |
| 47 | \$ 8.107,94 | \$ 627,29 | \$ 539,46 | \$ 87,84 | \$ 7.568,48 |
| 48 | \$ 7.568,48 | \$ 627,29 | \$ 545,30 | \$ 81,99 | \$ 7.023,18 |
| 49 | \$ 7.023,18 | \$ 627,29 | \$ 551,21 | \$ 76,08 | \$ 6.471,98 |
| 50 | \$ 6.471,98 | \$ 627,29 | \$ 557,18 | \$ 70,11 | \$ 5.914,80 |

| | | | | | |
|----|----------------|-----------|-----------|-------------|----------------|
| 51 | \$ 5.914,80 | \$ 627,29 | \$ 563,21 | \$ 64,08 | \$ 5.351,58 |
| 52 | \$ 5.351,58 | \$ 627,29 | \$ 569,32 | \$ 57,98 | \$ 4.782,27 |
| 53 | \$ 4.782,27 | \$ 627,29 | \$ 575,48 | \$ 51,81 | \$ 4.206,78 |
| 54 | \$ 4.206,78 | \$ 627,29 | \$ 581,72 | \$ 45,57 | \$ 3.625,06 |
| 55 | \$ 3.625,06 | \$ 627,29 | \$ 588,02 | \$ 39,27 | \$ 3.037,04 |
| 56 | \$ 3.037,04 | \$ 627,29 | \$ 594,39 | \$ 32,90 | \$ 2.442,65 |
| 57 | \$ 2.442,65 | \$ 627,29 | \$ 600,83 | \$ 26,46 | \$ 1.841,83 |
| 58 | \$ 1.841,83 | \$ 627,29 | \$ 607,34 | \$ 19,95 | \$ 1.234,49 |
| 59 | \$ 1.234,49 | \$ 627,29 | \$ 613,92 | \$ 13,37 | \$ 620,57 |
| 60 | \$ 620,57 | \$ 627,29 | \$ 620,57 | \$ 6,72 | \$ (0,00) |

Nota: Elaboración propia

Proyección De Estados Financieros

Tabla 41

Estados de pérdidas y ganancias proyectado a 5 años

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Unidades vendidas | 6683 | 7351 | 8086 | 8910 | 8898 |
| Buche de \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| pescado corvina | 228.303, | 251.133, | 276.247, | 304.447, | 303.950, |
| cachema | 70 | 26 | 39 | 68 | 69 |
| Buche de \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| pescado corvina | 184.327, | 202.759, | 223.033, | 245.686, | 245.408, |
| plateada | 31 | 37 | 95 | 21 | 47 |
| Total, Ingresos | \$ 412.631,01 | \$ 453.892,63 | \$ 499.281,34 | \$ 550.133,89 | \$ 549.359,16 |
| Costo de \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| producción | 290.892,00 | 305.409,36 | 320.652,59 | 336.657,98 | 353.463,64 |
| Total, Costos Variables | \$ 290.892,00 | \$ 305.409,36 | \$ 320.652,59 | \$ 336.657,98 | \$ 353.463,64 |
| Contribución Marginal | \$ 121.739,01 | \$ 148.483,27 | \$ 178.628,75 | \$ 213.475,91 | \$ 195.895,52 |
| Sueldos y salarios | \$ 79.671,25 | \$ 82.891,00 | \$ 86.241,18 | \$ 89.727,10 | \$ 92.988,51 |

| | | | | | |
|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Otros gastos administrativos | \$ 17.111,40 | \$ 17.966,97 | \$ 18.865,32 | \$ 19.808,58 | \$ 20.799,01 |
| Depreciación | \$ 2.561,98 | \$ 2.561,98 | \$ 2.561,98 | \$ 402,77 | \$ 402,77 |
| Amortización | \$ 842,42 | \$ 842,42 | \$ 842,42 | \$ 842,42 | \$ 842,42 |
| Total, Gastos Operativos | \$ 100.187,05 | \$ 104.262,37 | \$ 108.510,90 | \$ 110.780,88 | \$ 115.032,72 |
| Utilidad Operativa | \$ 21.551,96 | \$ 44.220,90 | \$ 70.117,85 | \$ 102.695,03 | \$ 80.862,81 |
| Gastos Financieros | \$ 3.340,38 | \$ 2.762,42 | \$ 2.104,69 | \$ 1.356,16 | \$ 504,32 |
| Utilidad | \$ 18.211,58 | \$ 41.458,48 | \$ 68.013,17 | \$ 101.338,87 | \$ 80.358,49 |
| Pago de utilidades a empleados | \$ 2.731,74 | \$ 6.218,77 | \$ 10.201,98 | \$ 15.200,83 | \$ 12.053,77 |
| Utilidad antes de impuestos | \$ 15.479,85 | \$ 35.239,71 | \$ 57.811,19 | \$ 86.138,04 | \$ 68.304,72 |
| Impuesto a la Renta | \$ 3.869,96 | \$ 8.809,93 | \$ 14.452,80 | \$ 21.534,51 | \$ 17.076,18 |

| | | | | | |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Utilidad / Pérdida Neta | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 11.609,8 | 26.429,7 | 43.358,3 | 64.603,5 | 51.228,5 |
| | 8 | 8 | 9 | 3 | 4 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 42

Flujo de Caja Proyectado

| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Utilidad / Pérdida Neta | \$ 11.609,8 | \$ 26.429,7 | \$ 43.358,3 | \$ 64.603,5 | \$ 51.228,5 |
| | 8 | 8 | 9 | 3 | 4 |
| (-) Pago de Capital | \$ 4.187,12 | \$ 4.765,08 | \$ 5.422,81 | \$ 6.171,34 | \$ 7.023,18 |
| (+) Depreciación | \$ 2.561,98 | \$ 2.561,98 | \$ 2.561,98 | \$ 402,77 | \$ 402,77 |
| (+) Amortización | \$ 842,42 | \$ 842,42 | \$ 842,42 | \$ 842,42 | \$ 842,42 |
| (+) Recuperación de Activos | | | | | \$ 2.014,48 |
| (+) Recuperación de Capital de Trabajo | | | | | \$ 29.221,00 |
| Flujo Final | \$ 10.827,1 | \$ 25.069,1 | \$ 41.339,9 | \$ 59.677,3 | \$ 76.686,0 |
| | 6 | 1 | 8 | 8 | 3 |

Nota: Elaboración propia

El flujo de caja que se presenta se ha estructurado considerando los ingresos por ventas, los egresos operativos, la inversión necesaria y las

obligaciones financieras adquiridas, este enfoque permite entender la liquidez de la empresa en el periodo esperado y su capacidad para cumplir con sus operaciones.

Tabla 43

Balance general proyectado

| Activos | Inicial | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Activos Corrientes | | | | | | |
| | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| Caja/Bancos | 29.221,00 | 40.048,16 | 65.117,27 | 106.457,25 | 166.134,63 | 242.820,66 |
| Total, Activos Corrientes | \$ 29.221,00 | \$ 40.048,16 | \$ 65.117,27 | \$ 106.457,25 | \$ 166.134,63 | \$ 242.820,66 |
| Activos Fijos | | | | | | |
| Muebles y Enseres | \$ 1.639,43 | \$ 1.639,43 | \$ 1.639,43 | \$ 1.639,43 | \$ 1.639,43 | \$ 1.639,43 |
| Equipos de Oficina | \$ 2.388,24 | \$ 2.388,24 | \$ 2.388,24 | \$ 2.388,24 | \$ 2.388,24 | \$ 2.388,24 |
| Vehículos | \$ 11.200,00 | \$ 11.200,00 | \$ 11.200,00 | \$ 11.200,00 | \$ 11.200,00 | \$ 11.200,00 |
| Equipos De Producción | \$ 6.478,28 | \$ 6.478,28 | \$ 6.478,28 | \$ 6.478,28 | \$ 6.478,28 | \$ 6.478,28 |

| | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| (-) | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| Depreciación Acumulada | \$ - | (2.561,98) | (5.123,96) | (7.685,93) | (8.088,70) | (8.491,47) |
| Total, Activos Fijos | \$ 21.705,95 | \$ 19.143,97 | \$ 16.581,99 | \$ 14.020,02 | \$ 13.617,25 | \$ 13.214,48 |
| Gastos Preoperacionales | \$ 4.212,11 | \$ 4.212,11 | \$ 4.212,11 | \$ 4.212,11 | \$ 4.212,11 | \$ 4.212,11 |
| (-) | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| Amortización Acumulada | \$ - | (842,42) | (1.684,84) | (2.527,27) | (3.369,69) | (4.212,11) |
| Total, Activos Diferidos | \$ 4.212,11 | \$ 3.369,69 | \$ 2.527,27 | \$ 1.684,84 | \$ 842,42 | \$ - |
| Total, Activos | \$ 55.139,06 | \$ 62.561,83 | \$ 84.226,53 | \$ 122.162,11 | \$ 180.594,31 | \$ 256.035,14 |

Pasivos y patrimonio

Pasivos

| | | | | | | |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------|------------------|
| Préstamo Bancario | \$ 27.569,53 | \$ 23.382,41 | \$ 18.617,33 | \$ 13.194,52 | \$ 7.023,18 | \$ (0,00) |
| Total, Pasivos | \$ 27.569,53 | \$ 23.382,41 | \$ 18.617,33 | \$ 13.194,52 | \$ 7.023,18 | \$ (0,00) |

Patrimonio

| | | | | | | |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------|
| Capital Social | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 27.569, | 27.569, | 27.569, | 27.569, | 27.569, | 27.569, |
| | 53 | 53 | 53 | 53 | 53 | 53 |
| Utilidad del Ejercicio | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | - | 11.609, | 26.429, | 43.358, | 64.603, | 51.228, |
| | | 88 | 78 | 39 | 53 | 54 |
| Utilidades Retenidas | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | - | - | 11.609, | 38.039, | 81.398, | 146.001 |
| | | | 88 | 67 | 06 | ,59 |
| (+) Recuperación de Activos | | | | | | \$ 31.235, 48 |
| Total, Patrimonio | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 27.569, | 39.179, | 65.609, | 108.967 | 173.571 | 256.035 |
| | 53 | 41 | 20 | ,59 | ,12 | ,14 |
| Total, Pasivo + Patrimonio | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ | \$ |
| | 55.139, | 62.561, | 84.226, | 122.162 | 180.594 | 256.035 |
| | 06 | 83 | 53 | ,11 | ,31 | ,14 |

Nota: Elaboración propia

El análisis de los estados financieros proyectados proporciona una visión clara de la situación a la que la empresa se proyecta a futuro, de acuerdo con los escenarios planteados. Permitiendo determinar las posibles ventas estimadas anualmente, los ingresos, los costos de operación, costos administrativos y obligaciones reflejados en el balance. Además, se proyecta la en el estado de pérdidas y ganancias, la utilidad neta esperada, lo cual proporciona una base que ayuda a la evaluación de la rentabilidad de la empresa.

Análisis De Rentabilidad

Tabla 44

Índices Financieros

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Prome dio |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|
| <u>Liquidez</u> | | | | | | |
| Capital Neto de Trabajo | \$ 29.221, 00 | \$ 40.048, 16 | \$ 65.117, 27 | \$ 106.457, 25 | \$ 166.134, 63 | \$ 81.395, 66 |
| <u>Apalancamiento</u> | | | | | | |
| Endeudamie nto | 0,50 | 0,37 | 0,22 | 0,11 | 0,04 | 0,25 |
| Apalancami ento Interno | 1,00 | 1,68 | 3,52 | 8,26 | 24,71 | 7,83 |
| Apalancami ento Externo | 1,00 | 0,60 | 0,28 | 0,12 | 0,04 | 0,41 |
| Autonomía | 0,50 | 0,63 | 0,78 | 0,89 | 0,96 | 0,75 |
| <u>Gestión</u> | | | | | | |
| Rotación del Activo Fijo | 19,01 | 23,71 | 30,11 | 39,24 | 40,34 | 30,48 |
| Rotación del Activo Total | 7,48 | 7,26 | 5,93 | 4,50 | 3,04 | 5,64 |
| Rotación de Capital de Trabajo | 14,12 | 15,53 | 17,09 | 18,83 | 18,80 | 16,87 |

Rentabilidad

| | | | | | | |
|------------------------------|--------|--------|----------|---------|---------|-----------------|
| Margen de Utilidad Bruta | 29,50% | 32,71% | 35,78% | 38,80% | 35,66% | 34,49% |
| Margen de Utilidad Operativa | | 9,74% | 14,04% | 18,67% | 14,72% | 14,29% |
| Margen de UAI | | 7,76% | 11,58% | 15,66% | 12,43% | 11,86% |
| Margen de Utilidad Neta | | 5,82% | 8,68% | 11,74% | 9,33% | 8,89% |
| ROA | | 42,25% | 51,48% | 52,88% | 28,37% | 43,74% |
| ROE | | 67,46% | 66,09% | 59,29% | 29,51% | 55,59% |
| Rendimiento sobre CT | | 90,45% | 148,38 % | 221,09% | 175,31% | 158,81 % |

Nota: Elaboración propia

Análisis De Los Indicadores Financieros

Liquidez

El capital neto de trabajo muestra que los recursos disponibles para cubrir las obligaciones. GaMa Fish S.A. se encuentra con la capacidad económica y suficiente para cumplir con sus deudas a corto plazo, ya que cuenta con una liquidez creciente, aumentando año tras año, pasando de \$29.221,00 a \$166.134,63 en el año 5, con un promedio de \$81.395,66. El CNT positivo y en aumento representa buena salud financiera.

Apalancamiento

El apalancamiento sirve para determinar de qué manera la empresa financia sus operaciones, el primera ratio, el de endeudamiento muestra una

disminución de 0,50 a 0,4 indicando una reducción entorno a la dependencia de la deuda por parte de GaMa Fish S.A. Los resultados del endeudamiento son corroborados por el apalancamiento interno, debido al aumento que se presenta, pasando de 1,00 a 24,71, por último, el apalancamiento interno disminuye sus valores pasando de 1,00 a 0,04.

Los resultados dejan en evidencia que GaMa Fish a lo largo de los periodos aumenta su autonomía, mostrando que la empresa cuenta con un gran control de sus recursos y se financia más gracias a sus recursos y menos de deudas dejando de lado su dependencia hacia terceros.

Gestión

Los ratios que pertenecen a este apartado ayudan a medir la eficiencia del uso de recurso. GaMa Fish muestra un incremento que paso de 19,01 a 40,34 en el ratio de rotación del activo fijo, indicando un uso efectivo de los recursos. El ratio de activos totales, muestra un decrecimiento que va de 7,48 a 3,04, esto insinúa que los ventas crecen en menor medida que los activos, por lo que en necesaria la reevaluación de la gestión. Por último, la rotación del capital de trabajo, muestra una tendencia de crecimiento, ya que pasa de 14,12 en el año 1 a 18,80 en el año 5, reflejando un eficaz uso del capital de trabajo en la generación de ingresos.

Rentabilidad

La capacidad de GaMa Fish de generar utilidad es mostrada por ratios de rentabilidad como, el margen de utilidad bruta el cual aumento de 29,50% llegando a 35,66% lo cual indica que la empresa genera, por unidad vendida más ganancias brutas. El margen de utilidad operativa también muestra una tendencia de aumento ya que pasa de 9,74% a 14,72%, estos resultados reflejan una gestión de costos efectiva. GaMa Fish intercepta un mayor número de ganancias netas por venta, esto de acuerdo con el indicador de margen de utilidad neta que creció de 5,82% a 9,33%.

Por último, el ROA y el ROE disminuye en los últimos años, lo que indica que los activos y patrimonio crecen a mayor velocidad que las utilidades. Pese a esto el rendimiento sobre capital de trabajo aumenta de

90,45% a 175,31, confirmando que GaMa Fish S.A. genera más utilidades con su capital de trabajo. En base a esto podemos determinar que GaMa Fish S.A. tiene una solida rentabilidad.

Tabla 45

Indicadores financieros

| | |
|-------------------------------------|--------------|
| Tasa De Descuento (TMAR) | 21,95% |
| Valor Actual Neto (VAN) | \$ 48.814,15 |
| Tas Interna De Retorno (TIR) | 48% |
| Payback | 3 años |

- La TMAR representa la tasa de rendimiento mínima que se espera obtener de la inversión. GaMa Fish S.A. cuenta con una TMAR de del 21,95%, lo que refleja que se espera un rendimiento alto.
- El VAN es de \$48.841,15 reflejando que el GaMa Fish S.A. es altamente rentable.
- La TIR de GaMa Fish S.A. es de 48% demostrando una rentabilidad muy alta, superando en gran medida la TMAR.
- GaMa Fish S.A. recuperara la inversión en un plazo relativamente corto, según lo indicado por el indicador payback que es de 3 años, esto, además, muestra una mitigación del riesgo relacionado con la inversión.

Conclusión

El análisis de factibilidad financiera de GaMa Fish S.A. determina que el proyecto tiene una estructura sólida y sostenible, garantizando la viabilidad del proyecto. La liquidez de la empresa muestra que existe la creciente capacidad para cumplir a corto plazo todas las obligaciones, esto evidencia la tendencia de aumento progresivo del capital de trabajo neto. El apalancamiento, indica una reducción en la dependencia del financiamiento,

lo cual aumenta la autonomía financiera de la empresa, disminuyendo así los riesgos de deuda.

La gestión de la empresa muestra ratios que reflejan un positivo uso de los activos y el capital de trabajo, además, muestra un decrecimiento del ratio de activos lo que indica que es necesario optimizar la estrategia de incremento en relación con las ventas. La rentabilidad, también muestra resultados positivos ya que muestra incremento en los márgenes de utilidad bruta, operativa y neta, esto evidencia una buena gestión de costos y mayor generación de ingresos.

Finalmente, los indicadores como el VAN muestran una buena rentabilidad, el TIR supera en gran medida a la TMAR y el payback, el periodo de recuperación de la inversión muestra la disminución de riesgo lo que hace a la empresa altamente rentable y atractiva para la inversión. Por otro lado, el apalancamiento, indica una reducción

Conclusión

La exportación sustentable de buche de pescado hacia China se presenta como una oportunidad viable para impulsar la diversificación de la matriz productiva del país y el fortalecimiento del sector pesquero artesanal mediante la comercialización internacional del producto. El análisis de demanda muestra que China se ha identificado como mercado meta para las exportaciones al contar con una gran demanda de buche por su significado cultural, y gastronómico, lo que garantiza la factibilidad del proyecto.

La oferta exportable de un producto es un aspecto esencial para determinar la sostenibilidad y competitividad en los mercados internacionales, valorando de manera precisa la cantidad que puede llegar a exportarse y por ende las retribuciones que se pueden obtener a través de este proceso. En el marco de esta investigación, la oferta exportable de buche de pescado considera un total de 556,92 kg; los mismos que tienen un costo de materia prima \$ 19.848. Tomando en cuenta estos valores, así como otros costos adicionales que se requieren, el costo total por kilogramo que implica un total de 2 fundas de 30 piezas de buche deshidratado se establecería en \$ 56,40 el buche de corvina plateada y \$66,80 el buche cachema. Finalmente, la cantidad de paquetes daría un total de 116 paquetes mensuales.

La viabilidad del proyecto se determinó por medio de los análisis financieros necesarios. Los resultados concluyen que si es viable financieramente llevar a cabo la exportación de buche. Por último, de acuerdo con los índices de liquides la viabilidad del proyecto se reafirmó ya que el VAN indica que la inversión da como resultado beneficios positivos en un periodo de tiempo de 5 años y el TIR al ser mayor a cero demuestra también la rentabilidad del proyecto.

Recomendaciones

Es fundamental seguir investigando sobre las distintas formas en las que el buche puede ser utilizado, más allá de la gastronomía, medicina o cosmética, esto ayudaría a agregar valor al producto y abrir oportunidades a nuevos mercados.

Es importante agregar medidas de seguridad e higiene en cuanto a la manipulación del secado del buche, para esto se requiere el uso de equipos apropiados, que se conserve en un ambiente limpio y controlado, para así proteger el producto en cada etapa del proceso.

Fomentar y diversificar los clientes, el buche de pescado, aunque no es muy común esta forma parte de la dieta ecuatoriana por lo que se podría realizar encuestas a los potenciales clientes, chefs y personas interesadas en probar alimentos poco comunes, ya que así se podría obtener valiosa información para conocer el alcance de la aceptación del buche.

Para poder aumentar la oferta de buche, se podría aprovechar la extracción del buche de otras especies como la tilapia, convenios con granjas acuícolas para obtener el buche o la creación de granjas acuícolas dedicadas a la extracción del producto, son opciones que facilitarían la obtención del buche.

Otra recomendación es la exportación del buche no solo a países asiáticos o países con una alta demanda de productos del mar, ya que existen diferentes mercados los cuales pueden requerir el buche. El buche no solo cuenta con una alta valoración en el ámbito gastronómico, como se mencionó antes, el buche cuenta con una gran cantidad de colágeno y es usado para la elaboración de maquillaje.

El gobierno debe adoptar medidas que eviten el contrabando, no solo del buche, productos como la aleta de tiburón o el pepino de mar son vendidos a altos precios en el mercado internacional, la mayor parte de las exportaciones ilegales de estos productos implican la captura de especies

protegidas, por lo que es recomendable la regularización y la creación de normativas que establezcan estrictos controles en zonas pesqueras y puertos.

Como ultima recomendación, el mercado de productos exóticos como el buche debe ser transparente y regulado a nivel nacional ya que es necesario establecer precios de referencia específicos para cada especie usada en la extracción del buche, esto es esencial para que aquellos interesados en incursionar en las exportaciones del buche, cuenten con una base sólida para competir en mercados internacionales

Referencias

- Abdulrahman , B.-H., Sadovy de Mitcheson, Y., Cisneros-Mata, M., Antunes Jimenez, É., Daliri, M., & Cisneros Montemayor, A. (Octubre de 2021). *China's fish maw demand and its implications for fisheries in source countries*. Recuperado el 14 de Octubre de 2024, de Science Direct: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0308597X21003079>
- Across Logistics. (2 de Agosto de 2023). *Incoterm FOB. Definición y legislación*. Obtenido de AcrossLogistics: <https://acrosslogistics.com/blog/incoterm-fob>
- Agencia de regulación y control fito zoosanitario. (2021). *Instructivo para la limpieza de superficies en contacto con alimentos*. Obtenido de https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/05/0046-Anexo4-Instructivo_higiene-_cadena_alimentos.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Amepou, Y., Chin, A., Foale, S., Sant, G., & Smail, O. (3 de Marzo de 2024). *Maw money, maw problems: A lucrative fish maw fishery in Papua New Guinea highlights a global conservation issue driven by Chinese cultural demand*. Recuperado el 18 de Octubre de 2024, de Society for Conservation Biology: [https://conbio.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/conl.13006#:~:text=China's%20Belt%20and%20Road%20Initiative,taipingensis%20\(Moore%2C%202012\)](https://conbio.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/conl.13006#:~:text=China's%20Belt%20and%20Road%20Initiative,taipingensis%20(Moore%2C%202012))
- Anastacio, J. (2021). *Dinámica de las exportaciones pesqueras 2021 (enero-octubre)*. Obtenido de Cámara Nacional de Pesquería: <https://camaradepesqueria.ec/dinamica-de-las-exportaciones-pesqueras-2021-enero-octubre/>

- Arum, J., Prasanna, S., & Kumar, B. (2024). A QR code-based traceability system for dry fish supply chain of micro and small enterprises in India. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 31(2), 145-159. doi:<https://doi.org/10.1504/IJICBM.2024.136801>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Ficha sectorial Pesca y Acuicultura*. Corporación Financiera Nacional. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2024/07/Ficha-Sectorial-Pesca.pdf>
- Banco Santander. (2020). *¿Qué son los incoterms?* Recuperado el 9 de Noviembre de 2024, de [.bancosantander.es: https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms#:~:text=Los%20Incoterms%20\(abreviatura%20de%20International,hora%20de%20entregar%20las%20mercanc%C3%ADas](https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms#:~:text=Los%20Incoterms%20(abreviatura%20de%20International,hora%20de%20entregar%20las%20mercanc%C3%ADas).
- Camacho, I. (2024). *Factibilidad de la exportación de buche de pescado a China*. [Tesis. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/23061/1/UCSG-C452-22625.pdf>
- CAMAE. (2024). *La pesca cerró el 2023 con -5,4 % en exportaciones, Estados Unidos, España y China registraron disminuciones*. Obtenido de <https://www.camae.org/sin-categoria/la-pesca-cerro-el-2023-con-54-en-exportaciones-estados-unidos-espana-y-china-registraron-disminuciones/>
- Cámara Ecuador Shanghai. (2024). *Acuerdo comercial con China*. Obtenido de <https://camaraecuadorshanghai.com/el-1-de-mayo-entra-en-vigencia-el-acuerdo-comercial-con-china-estas-listo/>
- Cámara Nacional de Pesquería. (02 de marzo de 2017). Obtenido de [Productos de mar en China y sus tendencias de consumo: https://camaradepesqueria.ec/productos-de-mar-en-china-tendencias-consumo/](https://camaradepesqueria.ec/productos-de-mar-en-china-tendencias-consumo/)

Cámara Nacional de Pesquería. (2024). *Exportaciones pesqueras mantienen senda de crecimiento*. Obtenido de <https://camaradepesqueria.ec/exportaciones-pesqueras-mantienen-senda-de-crecimiento/>

Cárdenas, C., & Cauja, H. (2017). *Análisis de las principales variables que inciden en el desarrollo económico del Ecuador*. [Tesis. Universidad de Especialidades Espíritu Santo]. Obtenido de <http://201.159.223.2/handle/123456789/1981>

Castilho, M. (2024). *Respeito à preferência das mulheres pela via de parto : estudo de caso-controle*. [Tesis. BDTD]. Obtenido de https://bdtd.ibict.br/vufind/Record/UEL_10ebfe16150787660576ab7704439ca5

Chavez, C. (10 de septiembre de 2024). *China diversifica sus importaciones pesqueras ante prohibición a Japón*. Obtenido de Cámara ecuatoriana de industriales y procesadores atuneros: <https://ceipa.com.ec/2024/09/10/china-diversifica-sus-importaciones-pesqueras-ante-prohibicion-a-japon/>

CLM. (2024). *Incoterms 2024: Guía Completa para el Comercio Internacional*. Obtenido de <https://www.clmcargo.com/es-co/incoterms-2020>

Cogua, K. (2020). *La exportación indirecta como alternativa de reactivación de ventas de las empresas*. [Monografía. Universidad Cooperativa de Colombia]. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/a051c96f-3dc1-48d6-b169-659b73837e3b/content>

Comercio y Aduanas. (2020). *Cómo entrar al mercado chino*. Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/exportarproductos/como-entrar-al-mercado-chino/>

Datos Macro. (2023). *China Población*. Obtenido de Desciende la población en China: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/china>

Decreto No.249 Medidas para la Administración de Inocuidad Alimentaria de Importaciones y Exportaciones de la República Popular China. (2021). *Decreto No.249 (Medidas para la Administración de Inocuidad Alimentaria de Importaciones y Exportaciones de la República Popular China)*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2024, de agrocalidad.gob.ec: https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2021/12/decreto_249_ley_de_seguridad_alimentaria_0349448001638396198.pdf

DESCARTES. (4 de Agosto de 2021). *Tratado de Libre Comercio*. Recuperado el 9 de Noviembre de 2024, de descartes.com: <https://www.descartes.com/es/resources/blog/tlc-tratado-de-libre-comercio>

Ecuapack. (2024). *Guía Completa: Cómo Empacar al Vacío y Sus Beneficios*. Obtenido de <https://www.ecuapack.com/guia-completa-como-empacar-al-vacio-y-sus-beneficios>

EDC. (2023). *Indirect vs. direct exporting: Doing what's best to grow your business*. Obtenido de <https://www.edc.ca/en/blog/indirect-vs-direct-exporting.html>

EDF de México. (2014). *La demanda China de productos marinos de lujo y las pesquerías Mexicanas*. Obtenido de <https://www.edf.org/sites/default/files/content/lademandachina.pdf>

El Universo. (2024). *La pesca cerró el 2023 con 5,4 % menos en exportaciones, Estados Unidos, España y China registraron disminuciones*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/la-pesca-cerro-el-2023-con-54-en-exportaciones-estados-unidos-espana-y-china-se-registraron-disminuciones-nota/>

Eternity Group. (2023). *Exportación directa vs. exportación indirecta*. Obtenido de <https://blog.eiffmx.com/exportacion-directa-vs-exportacion-indirecta>

- Eui, D., & Soo, S. (2024). Economic impacts of the European Union carding system on global fish trade. *Marine Policy*, 165. doi:<https://doi.org/10.1016/j.marpol.2024.106208>
- FAO. (2019). *Pesca y acuicultura*. Obtenido de Ecuador: <https://www.fao.org/fishery/es/facp/ecu?lang=es>
- Freightos. (2021). *Precios y costes de los envíos por transporte aéreo*. Obtenido de <https://www.freightos.com/es/freight-resources/transporte-aereo-y-envio-de-carga-aerea-cargos-tarifas-costes-y-cotizaciones-de-transporte-aereo/>
- Freightos. (2025). *Incoterms 2025: significado, gráfico y lista de incoterms*. Obtenido de <https://www.freightos.com/es/freight-resources/incoterms-significado-grafico-y-lista-de-incoterms/>
- Freightos. (2025). *Tarifas de envío*. Obtenido de <https://www.freightos.com/es/freight-resources/>
- Global Ratings. (2022, January 31). Retrieved November 4, 2024, from <https://www.globalratings.com.ec/site1/Adjuntos/022-2022-INFORMEFINAL-ROSADO-4PC-ENERO.pdf>
- Gob.ec. (17 de Agosto de 2021). *Registro de Marcas de Productos y Servicios único para personas naturales y jurídicas sean nacionales o extranjeras*. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/senadi/tramites/registro-marcas-productos-servicios-unico-personas-naturales-juridicas-sean-nacionales-extranjeras>
- Gob.ec. (13 de Noviembre de 2024). *Registro Único de Mipymes (integrado)*. Obtenido de Gob.ec: <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/registro-unico-mipymes-integrado>
- GÓMEZ BORBOLLA, A. (2024). *Proceso de industrialización en México y Brasil en el periodo de 1960 a 2019*. BENEMERITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA, Puebla, Mexico. Obtenido de

<https://repositorioinstitucional.buap.mx/server/api/core/bitstreams/09265913-fa57-43d4-bea9-1364fe75df8a/content>

González Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica ICE*, 104-106. Recuperado el 21 de Octubre de 2024, de <https://revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1393/1393>

González, J. (2022). *Requisitos de instrumentación para el aseguramiento de la cadena de frío*. [Tesis. Universidad Nacional de Educación a Distancia (España)]. Obtenido de <https://e-spacio.uned.es/entities/publication/ab0dac04-1b18-4757-83c7-6d02ecae122a/full>

Hammad, A., & Tahiru, A. (2021). Environmental management, nonmarket strategy, and firm performance in emerging markets: The case of ISO 14001. *Business Ethics*, 31(1), 139-163. doi:<https://doi.org/10.1111/beer.12402>

Hernández, R., & Mendoza, C. (2023). *Metodología de la Investigación. Las Rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta*. Mc Graw Hill.

Ibnest. (2021). *Fish maw*. Recuperado el 18 de Octubre de 2024, de Ibnest: <https://www.ibnest.com/en/pages/%E8%8A%B1%E8%86%A0>

iContainers. (2025). *Cotizaciones*. Obtenido de <https://my.icontainers.com/quotes/34a8eb42-19b3-41dc-9e95-2009cfadfe0d>

IKE. (2018). *Fish Maw Dehydrator*. Obtenido de <https://www.ike.cn/fish-maw-drying-machine.html>

Insider Español. (2024). *La demanda china de buche de pescado impulsa una industria de 52 millones de dólares en Uganda*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=AmUOxqJhaHI&t=245s>

- LEY DE COMPAÑÍAS. (2020). *LEY DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de https://www.registromercantilguayaquil.gob.ec/resolu_files/leycias2022.pdf
- Li, X., & Cheng, L. (2024). Does digital platform capability enable Chinese SMEs' business model innovation? The role of complementary assets and entrepreneurial orientation. *Asian Journal of Technology Innovation*, 6. doi:<https://doi.org/10.1080/19761597.2024.2431859>
- Li, X., Liu, X., & Shijun, L. (2021). China's food loss and waste embodies increasing environmental impacts. *Nature Food*, 2, 519–528. Obtenido de <https://www.nature.com/articles/s43016-021-00317-6>
- López, Á. (2023). *El acuerdo comercial bilateral Ecuador – China y su impacto en el producto interno bruto del Ecuador*. [Tesis. Universidad Técnica de Ambato]. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/items/15b831e5-92ab-4338-9a40-6a21bf443123>
- Ministerio de Economía de Argentina. (2021). *Pesca artesanal*. Recuperado el 9 de Noviembre de 2024, de <https://www.argentina.gob.ar/senasa/programas-sanitarios/cadenaanimal/animales-acuaticos-produccion-primaria/pesca-artesanal>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca . (2024). *Cronograma arancelario de exportaciones a China*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/cronogramas-de-desgravacion/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2022). *Rendición De Cuentas 2022*. Informe de gestión Institucional, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Recuperado el 14 de Octubre de 2024, de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf#page15>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (31 de Mayo de 2024). *Emisión o remisión de certificado sanitario de exportación de productos pesqueros y acuícolas*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2024, de gob.ec: <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-remision-certificado-sanitario-exportacion-productos-pesqueros-acuicolas#panel-legal>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (s.f.). *Programa De Fortalecimiento De Las Capacidades Del Sector Pesquero Artesanal*. . Manta. Recuperado el 18 de Octubre de 2024, de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/03/PROGRAMA-DE-FORTALECIMIENTO-DE-LAS-CAPACIDADES-DEL-SECTOR-PESQUERO-ARTESANAL-1.pdf>

Montero, A. C., & Morales, I. Z. (2018). *El comercio internacional*. UMET METROPOLITANA. Obtenido de <https://repositorio.umet.edu.ec/bitstream/67000/93/1/EI%20comercio%20internacional.pdf>

Montero, A. C., & Morales, I. Z. (2018). *El comercio internacional*. UMET. Obtenido de UMET METROPOLITANA: <https://repositorio.umet.edu.ec/bitstream/67000/93/1/EI%20comercio%20internacional.pdf>

Moreno, A., Narvaéz, D., & Sebastián, S. (2016). *Teorías del comercio internacional*. Dirección Nacional de Integración Monetaria y Financiera Nacional. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>

Observatorio de Complejidad Económica. (2022). *Pescado: despojos comestibles, cabezas, colas y fauces de pescado*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/hs/fish-edible-offal-fish-heads-tails-and-maws>

- Observatorio Económico y Social de Tungurahua. (2018). *Pesca y agricultura en Ecuador*. Obtenido de <https://obest.uta.edu.ec/wp-content/uploads/2020/08/Pesca-y-acuicultura-en-Ecuador-1.pdf>
- Observatorio Español de Acuicultura. (4 de Agosto de 2020). *¿Qué es la acuicultura?* Recuperado el 18 de Noviembre de 2024, de observatorio-acuicultura.es: <https://www.observatorio-acuicultura.es/conocenos/que-es-la-acuicultura>
- Ocean Treasure* . (6 de septiembre de 2024). Obtenido de China Fisheries & Seafood Expo 2024: un centro global para la industria de los productos del mar: <https://www.ocean-treasure.com/news/china-fisheries-seafood-expo-2024-a-global-hub-for-the-seafood-industry/>
- Oficina Comercial de Chile en Honk Kong. (2014). *Estudio de mercado, productos de mar deshidratados en Honk Kong*. Obtenido de https://acceso.prochile.cl/wp-content/files_mf/1424697758PMP_HKong_Pesqueros_Deshidratados_2014.pdf
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2020). *Limpieza y saneamiento en la elaboración de productos pesqueros* . Obtenido de <https://www.fao.org/4/t1768s/T1768S08.htm>
- Pescador Deportivo . (1 de Septiembre de 2024). *La Vejiga Natatoria de los Peces*. Recuperado el 9 de Noviembre de 2024, de [Pescadordeportivo.net: https://pescadordeportivo.net/2024/09/01/la-vejiga-natatoria-de-los-peces/](https://pescadordeportivo.net/2024/09/01/la-vejiga-natatoria-de-los-peces/)
- Portal Fruticola. (1 de Mayo de 2024). *Urbanización y nuevas generaciones impulsan tendencias en el mercado de China*. Recuperado el 9 de Noviembre de 2024, de [portalfruticola.com: https://www.portalfruticola.com/noticias/2024/05/01/urbanizacion-y-nuevas-generaciones-impulsan-tendencias-en-el-mercado-de-china/](https://www.portalfruticola.com/noticias/2024/05/01/urbanizacion-y-nuevas-generaciones-impulsan-tendencias-en-el-mercado-de-china/)
- Primicias. (2024). *El acuerdo comercial con China entrará en vigencia el 1 de mayo*. Obtenido de

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/acuerdo-comercial-china-exportaciones-importaciones/>

ProChile, O. C. (2014). Obtenido de Estudio de Mercado :
https://acceso.prochile.cl/wp-content/files_mf/1424697758PMP_HKong_Pesqueros_Deshidratados_2014.pdf

Prodex. (2024). *Métodos de limpieza y desinfección en la industria pesquera*. Obtenido de <https://detergenteprodex.com/metodos-de-limpieza-y-desinfeccion-en-la-industria-pesquera/>

Rabobank. (2024). *La creciente demanda de productos del mar de China es una gran oportunidad para los exportadores*. Recuperado el 9 de Noviembre de 2024, de chinaseafoodexpo.com:
<https://chinaseafoodexpo.com/chinas-rising-demand-for-seafood-is-a-major-opportunity-for-exporters/>

RAE. (2025). *Secado, significado*. Obtenido de <https://www.rae.es/diccionario-estudiante/secar>

Reglamento General A La Ley Orgánica Para El Desarrollo De La Acuicultura Y Pesca. (11 de Marzo de 2022). Recuperado el 18 de Noviembre de 2024, de [gob.ec](https://www.gob.ec):
https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-05/Documento_Reglamento-Ley-Org%C3%A1nica-para-desarrollo-de-Acuicultura-y-Pesca.pdf

Reglamento General A La Ley Orgánica Para El Desarrollo De La Acuicultura Y Pesca. (11 de Marzo de 2022). *Ley Orgánica para desarrollo de Acuicultura y Pesca*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2024, de [gob.ec](https://www.gob.ec):
https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-05/Documento_Reglamento-Ley-Org%C3%A1nica-para-desarrollo-de-Acuicultura-y-Pesca.pdf

- Robalino, B. (2024). *Exportación de buches de pescado a Hong Kong*. [Tesis. Universidad Laica Vicente Rocafuerte]. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/7404>
- Rodríguez, R. (2024). Análisis de las Perspectivas del Comercio Exterior del Ecuador Frente al Tratado de Libre Comercio (TIC) con China. *Innovación y aplicaciones*, 6(2), 59-70. Obtenido de <https://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/395>
- Romero, C., & Satizabal, M. (2019). *ANÁLISIS DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO “VEJIGAS NATATORIAS DE PESCADO CORVINA SECO AL NATURAL” DESDE PÁNAMA HACIA CHINA PARA DETERMINAR EL CANAL DE EXPORTACION MAS CONVENIENTE*. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/7059252b-26c0-4afb-afd5-f3966b214d34/content>
- Rosales, M., & Campoverde, J. (2024). *Análisis de las principales certificaciones internacionales de inocuidad en los productos alimenticios ecuatorianos de exportación*. [Tesis. Universidad del Azuay]. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/15172>
- Russell Bedford. (4 de Diciembre de 2023). *Requisitos para constituir una empresa en Ecuador*. Obtenido de Russellbedford: <https://russellbedford.com.ec/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/>
- Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. (2022). *Mipymes y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria son una pieza clave para la economía del país*. Obtenido de <https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/>

SIATIGROUP. (2023). *9 pasos para Exportar tus productos desde Ecuador hacia China*. Obtenido de <https://siatigroup.com/pasos-para-exportar-desde-ecuador-a-china/>

Sistema Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Autorización para la exportación definitiva de mercancías*. Obtenido de <https://www.gob.ec/senae/tramites/autorizacion-exportacion-definitiva-mercancias>

Stewart, L. (s.f.). *¿Qué es la investigación descriptiva y cómo se utiliza?* Obtenido de ATLAS.ti: <https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-descriptiva#que-significa-investigacion-descriptiva>

Swissinfo.ch. (17 de enero de 2025). Obtenido de China perdió 1,39 millones de habitantes en 2024 y su población cae por tercer año seguido: <https://www.swissinfo.ch/spa/china-perdi%C3%B3-1,39-millones-de-habitantes-en-2024-y-su-poblaci%C3%B3n-cae-por-tercer-a%C3%B1o-seguido/88737501>

The Environmental. (2024). *Fish Maw: A Delicacy Worth Trying*. Obtenido de <https://www.theenvironmentalblog.org/2024/06/fish-maw/>

Thuri, V. (2023). *Exportación directa: ventajas y desventajas*. Obtenido de <https://wise.com/us/blog/direct-exporting>

TIBA. (Enero de 2023). *Exportar desde Ecuador*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2024, de [tibagroup.com/](https://www.tibagroup.com/): <https://www.tibagroup.com/es/exportar-ecuador#:~:text=Para%20exportar%20desde%20Ecuador%20debes,aduaneras%20de%20importaci%C3%B3n%20y%20exportaci%C3%B3n>.

TIBA. (2023). *Exportar desde Ecuador*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/es/exportar-ecuador>

Trade Map. (2023). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2023*. Recuperado el 18 de Octubre de 2024, de Trade Map:

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c030572%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Tratado De Libre Comercio Entre El Gobierno De La República Del Ecuador Y El Gobierno De La República Popular China. (2023). *TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA*. Recuperado el 14 de Noviembre de 2024, de produccion.gob.ec: https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/12/Copia-de-FTA-COPY-ECUADOR-SPANISH_.pdf

Universidad Piloto de Colombia. (2023). *Qué es la ventaja comparativa en comercio internacional*. Obtenido de <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es>

Univesidad Piloto de Colombia. (s.f.). Obtenido de *Qué es la ventaja comparativa en comercio internacional*: <https://estudiarvirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es>

USDA United States Department of Agriculture. (2024). *2024 China Fishery Products Report*. Obtenido de https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=2024%20China%20Fishery%20Products%20Report_Beijing_China%20-%20People%27s%20Republic%20of_CH2024-0044.pdf

Veritrade. (2025). *030572: cabezas de pescado, colas y buches, ahumados, secos, salados o en salmuera*. Recuperado el 19 de Octubre de 2024, de Veritrade: <https://www.veritradecorp.com/es/china/importaciones-y-exportaciones/cabezas-de-pescado-colas-y-buches-ahumados-secos-salados-o-en-salmuera/030572>

World Trade Organization. (2021). *China Imports*. WTO. Obtenido de <https://tao.wto.org/report/PrincipalProducts.aspx>

- Xu, Y., & García, M. (2021). Análisis histórico de la vinculación entre la educación superior y el desarrollo económico en China. *Revista Cubana de Educación Superior*, 40(1). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0257-43142021000100007&script=sci_arttext
- Zambrano, J. (2024). *Análisis del TLC de Ecuador con China en el sector acuícola*. [Tesis. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí]. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/5697>
- Zhang, H., Sun, C., Wang, Z., & Che, B. (2021). Seafood consumption patterns and affecting factors in urban China: A field survey from six cities. *Aquaculture Reports*, 19. doi:<https://doi.org/10.1016/j.aqrep.2021.100608>

Apéndice A

Entrevista 1

Nombre del entrevistado: Abraham Tixon

Profesión: Mayorista de productos pesqueros en el mercado municipal Caraguay

Forma de entrevista: Presencial en el mercado Caraguay

Edad: 19

Fecha de la entrevista: 6 y 8 de enero del 2025

Indicadores para observar

- Fecha de recepción de la pesca
- Origen de la pesca
- Cantidad receptada
- Variedad de pescados receptados

1. **¿Qué especies de pescado se obtienen más?**

Llega más la albacora dependiendo del mes, hay meses que llega más la corvina o la carita.

Normalmente, también llega el robalo, la corvina plateada, amarilla, de roca y la cachema, también el bagre.

2. **¿Todos los días se tiene la misma cantidad de pescado? y si no cual es el día que hay más abundancia?**

Los lunes y sábado son malos, pero en cuanto al buche a diario sacamos de un aproximado de 10 libras

3. **¿Durante el año que meses hay abundancia de pesca?**

Varia, depende de la pesca de diciembre a febrero por la veda varia.

4. **¿Al eviscerar, cual es el tratamiento que se les da a las vísceras?**

La recolectamos y vendemos a una fábrica de balanceado.

5. **¿Dentro de las vísceras reconoce al buche de Pescado?**

Si se lo reconoce, todos los pescados tienen un tipo de globo se lo conoce como la balsa del pescado.

6. **¿Qué pescados o pescados considera usted dan el mejor buche?**

Bueno el que más compran es el amarillo por su sabor y la de roca

7. **¿Cuál es el tamaño y peso aproximado del buche de esos pescados?**

El tamaño varío por el tamaño del pescado.

8. **¿Qué cantidad de buches obtienen por día, semana o mes?**

A diario de 7 a 10 libras y a la semana tal vez 50 libras

9. **¿Cuál es el costo del buche por especie?**

Aquí solo se vende por libra, pero el costo varía dependiendo del pescado:

La cachema está costando la libra \$16 y en buena temporada \$17.

La libra de buche de corvina grande que estaría pesando 0.4 gramos esta de \$30

La corvina amarilla esta 2 a 4 gramos cuesta \$20 la libre, de 6 a 9 gramos \$40 la libra, ½ lb \$60 a \$75 y 1 o 2 lb \$120

Corvina plateada está en \$15

La corvina de roca está en \$200 o \$180 la libra

Y el bagre a 50 ctvs.

Y robalo varío por peso.

10. **¿Quiénes compran más el buche?**

Los chinos, pero más viene los revendedores

11. **¿Estarían dispuestos a establecer un convenio de exclusividad en el cual me vendan el buche a un precio específico? Si es así, ¿que en qué condiciones aceptarían esto?**

Si, mientras usted ofrezca un mayor precio cualquiera aquí de los bucheros le vende.

Apéndice B

Entrevista 2

Nombre del entrevistado: Jorge Javier

Profesión: Revendedor de buche

Edad: renuencia a comentar.

Forma de entrevista: Por mensaje, renuencia a hacer videollamada o entrevista presencial debido a falta de disponibilidad.

Fecha de la entrevista: 7 de enero del 2025

1. **¿Qué pescados o pescados considera usted dan el mejor buche?**

El buche de roca es considerado el mejor

2. **¿De qué especie es el buche que ofrece?**

Ofrezco de todo tipo de pescado incluyendo la corvina y de anguila

3. **¿Usted vende por kilo o por libra?**

Por kilo

4. **¿Qué cantidad mínima y máxima puede proveer?**

La mínima es 10 kilos

5. **¿Como obtiene la materia prima?**

Por barrido de las zonas pesqueras de ecuador y realizando convenio con los productores.

6. **¿Con que frecuencia puede proveer? Mensual, semanal u otros...**

La frecuencia debe ser mensual ya que se debe realizar el barrido.

7. **¿En qué presentación ofrece el buche?**

Ofrezco buche de corvina y de anguila seco.

8. **¿Cuál es el tamaño y peso aproximado de las piezas de los diferentes tipos de buche que ofrece?**

El tamaño vario mucho de la especie y el pescado, se suman los portes y tamaños, más hay chinos que se portan exquisitos que piden medidas y gramajes como se hace con el camarón.

A veces hay clientes que tiene pedidos especiales respecto al tipo de pescado o de corvina y son especies raras que se encuentra en marruecos, México y esas especies las maneja la mafia.

9. **¿Cuál es el costo por kilo o libra de cada tipo de buche?**

El costo por kilo oscila de \$80 a \$300 y una vez llego a costar \$800

Apéndice C

Entrevista 3

Nombre del entrevistado: Carlos Vera

Profesión: Revendedor de buche, Corvina y más tipos de pescados

Edad: 40

Forma de entrevista: entrevista presencial

Fecha de la entrevista: 9 de enero del 2025

1. ¿Qué especies de pescado se obtienen más?

Corvina, Carita, Dorado, Tilapia

2. ¿Todos los días se tiene la misma cantidad de pescado? y si no cual es el día que hay más abundancia?

Los viernes y sábados son los días en que se obtiene más pescado.

3. ¿Durante el año que meses hay abundancia de pesca?

Mes de mayo, junio y julio ya que el 15 de enero empieza la veda de pesca blanca

4. ¿Al eviscerar, cual es el tratamiento que se les da a las vísceras?

Se limpian y se manda al congelador

5. ¿Dentro de las vísceras reconoce al buche de Pescado?

Si, se diferencia porque es lo más grande que tiene la corvina, porque es fina.

6. ¿Qué pescados considera usted dan el mejor buche?

Corvina

7. ¿Cuál es el tamaño y peso aproximado del buche de esos pescados? Corvina

Varían, si es grande, pesan de 2 a 3 libras

8. ¿Qué cantidad de buches obtienen por día, semana o mes?

Día: 1 libra

Semana: 7 libras

Mes: 28

9. ¿Cuál es el costo del buche por especie?

Corvina: 5 dólares/ 2 libras

Bagre: 1 dólar la libra

10. ¿Quiénes compran más el buche?

Comerciantes y proveedores que compran fuera

11. ¿Estarían dispuestos a establecer un convenio de exclusividad en el cual me vendan el buche a un precio específico? Si es así, ¿que en qué condiciones aceptarían esto?

Me dejaría a menos costo, 1,70 la libra.



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

Nosotras, **Osorio Contreras, Gala Narcisa**, con C.C: # 0927458372 y **Paucar Vera, María Daniela**, con C.C: # 0956776595, autoras del trabajo de titulación: **Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino** previo a la obtención del título de **LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR** 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 titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

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

Guayaquil, a los 19 del mes de febrero del año 2025.

Gala Osorio C.

Osorio Contreras, Gala Narcisa

C.C: 0927458372

María Daniela P.

Paucar Vera, María Daniela

C.C: 0956776595



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 TITULACIÓN | | | |
| TEMA Y SUBTEMA: | Plan de exportación sustentable de buche deshidratado de pescado dirigido al mercado chino | | |
| AUTOR(ES) | Osorio Contreras, Gala Narcisa Paucar Vera, María Daniela | | |
| REVISOR(ES)/TUTOR(ES) | Ing. Alcívar Avilés, María Josefina, Mgs. | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | | |
| FACULTAD: | Facultad De Economía Y Empresa | | |
| CARRERA: | Comercio Exterior | | |
| TÍTULO OBTENIDO: | Licenciado/a en Comercio exterior | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | 19/02/2025 | No. DE PÁGINAS: | #102 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | Economía Internacional/ Operaciones Comerciales Internacionales/ Trade. | | |
| PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS: | Vejiga, Corvina, China, Colágeno, Secado, Fauces | | |
| RESUMEN/ABSTRACT: | <p>El presente plan integral para la exportación de buche de pescado deshidratado al mercado chino, con el objetivo de diferenciar la oferta exportable de Ecuador, reforzar la industria pesquera local y emplear oportunidades comerciales que brinda el tratado de libre comercio entre Ecuador y China. Para esto se utilizó una metodología cualitativa basada en entrevistas a pescadores, seguido del análisis del mercado chino, es necesario evaluar la oferta exportable ecuatoriana y de la misma forma los procesos logísticos y regulatorios para la comercialización del producto. Se llevó a cabo un estudio de viabilidad financiera que ayudó a determinar costos, márgenes de rentabilidad y los precios.</p> <p>Como respuesta, se identificó que China describe un mercado estratégico gracias a su alta demanda de buche de pescado, siendo un producto con alto valor tanto en la medicina como en la gastronomía. Esta investigación deduce que la exportación de este producto representa una alternativa rentable para Ecuador, dado a que no solo contribuye a la diversificación de su matriz productiva, sino que también propulsa el desarrollo del sector pesquero y fortalece la balanza comercial del país. Por medio del análisis financiero se proyecta que el plan es factible y rentable con una proyección de 5 años. El plan también enfatiza la necesidad de aplicar métodos sostenibles en la pesca y el procesamiento del buche de pescado, lo que logra asegurar su aceptación en el mercado internacional y al desarrollo sustentable de la industria pesquera.</p> | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: +593-994456985 +593-984564458 | E-mail: gala.osorio@cu.ucsq.edu.ec maria.paucar02@cu.ucsq.edu.ec | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN | Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs. Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129 E-mail: monica.echeverria@cu.ucsq.edu.ec | | |
| SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA | | | |
| Nº. DE REGISTRO (en base a datos): | | | |
| Nº. DE CLASIFICACIÓN: | | | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | | | |