



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL.**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR.**

**PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN:**

**“DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA  
ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE  
DE PESCADO EN BRUTO”.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR.**

**TUTOR(a):**

**MSC. FELIPE CASTILLO CRIOLLO**

**AUTOR:**

**FREDDY ANTONIO TOALA ALVARADO**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**2016**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>TÍTULO:</b><br>"DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO".   |   |   |
| <b>AUTOR:</b><br>FREDDY ANTONIO TOALA ALVARADO   | <b>REVISORES:</b><br>MSC. FELIPE CASTILLO CRIOLLO   |   |
| <b>INSTITUCIÓN:</b><br>UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL   | <b>FACULTAD:</b><br>ADMINISTRACIÓN  |   |
| <b>CARRERA:</b> CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR   |   |   |
| <b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>   | <b>N° DE PÁGS.:</b> 80  |   |
| <b>ÁREA TEMÁTICA:</b> COMERCIO EXTERIOR  |   |   |
| <b>PALABRAS CLAVES:</b> Aceite de pescado, exportación, oferta, viabilidad, residuos, atún.  |   |   |
| <b>RESUMEN:</b> El presente trabajo de investigación titulado "DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO", tiene el fin de analizar la viabilidad económica y financiera de la exportación de los residuos generados en la producción de atún enlatado en Galapesca S.A., para el aumento de la oferta de productos exportables en la balanza comercial del Ecuador, motivo de desarrollo de cuatro capítulos, cuyo estudio se centrará en la ampliación de los conocimientos técnicos del proceso de desperdicio del pescado y su trituración a aceite de exportación, ampliando las condiciones económicas, creando nuevas plazas de trabajo y orientando al mercado internacional al consumo de nuevas marcas de aceite de pescado ecuatoriano. |   |   |
| <b>N° DE REGISTRO(en base de datos):</b>   | <b>N° DE CLASIFICACIÓN:</b>   |   |
| <b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>  |   |   |
| <b>ADJUNTO PDF:</b>  | <input checked="" type="checkbox"/> SI  | <input type="checkbox"/> NO               |
| <b>CONTACTO CON AUTORES:</b><br>FREDDY ANTONIO TOALA ALVARADO  | <b>Teléfono:</b><br>0987674945  | <b>E-mail:</b><br>freddytoala@hotmail.com |
| <b>CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN:</b>   | <b>Nombre:</b> MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG.<br>DECANA  |   |
|  | <b>Teléfono:</b> 2596500 EXT. 201 DECANATO<br><b>E-mail:</b> <a href="mailto:rhinojosal@ulvr.com">rhinojosal@ulvr.com</a> |   |
|  | <b>Nombre:</b> MSC. JÉSSICA AROCA CLAVIJO<br>DIRECTORA DE CARRERA COMERCIO EXTERIOR                                       |   |
|  | <b>Teléfono:</b> 2596500 EXT. 264<br><b>E-mail:</b> <a href="mailto:jarocac@ulvr.edu.ec">jarocac@ulvr.edu.ec</a>          |   |

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

Guayaquil, Agosto del 2016

Yo **FREDDYANTONIO TOALA ALVARADO** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mis derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de desarrollar un plan de negocios para la empresa atunera Galapesca S.A., con el propósito que exporte aceite de pescado en bruto.

Autor

---

**FREDDY ANTONIO TOALA ALVARADO**

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A., CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO”, presentado por el estudiante FREDDY ANTONIO TOALA ALVARADO como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar el Título de INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

---

**MSC. FELIPE CASTILLO CRIOLLO**

## CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



### Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** TRABAJO DE TITULACION - GALAPESCA.pdf (D21442198)  
**Submitted:** 2016-08-19 03:30:00  
**Submitted By:** lcastillo@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 5 %

#### Sources included in the report:

MARCIA LÓPEZ 131438.docx (D15816597)  
FORMAS DE PAGO (2).docx (D14733632)  
TESIS 18 ABRIL PROFE.docx (D14019864)  
INFORME examen complexivo.docx (D15817226)  
TESSIS-DE-DISEÑO-aumentado (1).docx (D21107626)  
[http://www.universidad-une.com/contenido/0f031bd9a\\_archivo\\_guia\\_estudio.pdf](http://www.universidad-une.com/contenido/0f031bd9a_archivo_guia_estudio.pdf)  
[http://saee6d68d5184ec3a.jimcontent.com/download/version/1416271814/module/9207948171/name/Empaques\\_y\\_embalajes.pdf](http://saee6d68d5184ec3a.jimcontent.com/download/version/1416271814/module/9207948171/name/Empaques_y_embalajes.pdf)  
<http://www.planttreaty.org/sites/default/files/gb3i05f.pdf>  
[http://www.andines.com/IMG/pdf/soberania\\_alimentaria.pdf](http://www.andines.com/IMG/pdf/soberania_alimentaria.pdf)  
<http://pescadosymariscos.consumer.es/atun>

#### Instances where selected sources appear:

28

## **DEDICATORIA**

Este Trabajo de investigación se lo dedico con mucho amor a mi esposa, Sra. Paola Villegas de Toala e hijos Carlos y Domenica, pilares importantes en mi vida, los cuales me han apoyado día a día dándome aliento y fuerzas para cumplir esta importante meta, también a mis padres; Sr. Artemio Toala y Sra. Rosa Alvarado, ejemplos de superación en la que siempre recibí el apoyo incondicional y el aliento de seguir adelante cumpliendo mis sueños.

Y el más importante a Dios por permitirme alcanzar este objetivo que un día me impuse y que hoy me sirve para desempeñarme de manera excelente en el campo laboral.

**Freddy Toala**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por toda su bendición que me ha dado, a mi esposa Paola e hijos, a mis padres y a mis maestros, quienes son la herramienta clave en mi realización como un profesional exitoso, puesto que, sus conocimientos son fuente de sabiduría y desempeño eficiente en cualquier tarea encomendada.

**Freddy Toala**

## ÍNDICE GENERAL

|   |      |
|---|------|
| REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA .....             | II   |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES ..... | III  |
| CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....                     | IV   |
| CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO .....                                 | V    |
| DEDICATORIA.....  | VI   |
| AGRADECIMIENTO.....   | VII  |
| ÍNDICE GENERAL .....  | VIII |
| ÍNDICE DE TABLAS .....  | XI   |
| ÍNDICE DE FIGURAS .....   | XIII |
| RESUMEN .....   | XIV  |
| ABSTRACT .....  | XV   |
| INTRODUCCIÓN .....  | 1    |
| CAPÍTULO I .....  | 3    |
| 1. EL PROBLEMA.....   | 3    |
| 1.1. Planteamiento del problema .....                           | 3    |
| 1.1.1. Formulación del problema .....                           | 5    |
| 1.1.2. Sistematización del problema .....                       | 5    |
| 1.2. Justificación de la investigación.....                     | 5    |
| 1.3. Objetivos de la investigación.....                         | 6    |
| 1.3.1. Objetivo General.....                                    | 6    |
| 1.3.2. Objetivos Específicos .....                              | 6    |
| 1.4. Delimitación o alcance de la investigación.....            | 7    |
| 1.5. Hipótesis de la investigación o ideas a defender .....     | 7    |

|  |    |
|--|----|
| CAPÍTULO II .....                                  | 8  |
| MARCO TEÓRICO REFERENCIAL .....                    | 8  |
| 2.1. Antecedentes .....                            | 8  |
| 2.2. Bases teóricas .....                          | 8  |
| 2.3. Marco contextual .....                        | 13 |
| 2.4. Marco conceptual.....                         | 23 |
| 2.5. Marco legal .....                             | 24 |
| CAPÍTULO III.....                                  | 26 |
| 3. METODOLOGÍA .....                               | 26 |
| 3.1. Tipo de investigación .....                   | 26 |
| 3.1.1. Enfoque de Investigación.....               | 27 |
| 3.1.2. Técnicas de investigación .....             | 27 |
| 3.2. Variables de investigación .....              | 27 |
| 3.3. Población y muestra .....                     | 28 |
| 3.4. Análisis de resultados .....                  | 30 |
| 3.4.1. Encuesta a personal .....                   | 30 |
| 3.4.2. Entrevistas a directivos .....              | 40 |
| 3.4.3. Informe Final.....                          | 44 |
| CAPÍTULO IV.....                                   | 45 |
| 4. PROPUESTA.....                                  | 45 |
| 4.1. Justificación .....                           | 45 |
| 4.1.1. Objetivo general de la Propuesta.....       | 45 |
| 4.1.2. Objetivos específicos de la Propuesta ..... | 45 |
| 4.2. Descripción de la propuesta.....              | 46 |
| 4.2.1. La Cadena de Valor.....                     | 46 |

|        |                                     |    |
|--------|-------------------------------------|----|
| 4.2.2. | Plan estratégico de marketing ..... | 50 |
| 4.2.3. | Marketing estratégico .....         | 51 |
| 4.2.4. | Estrategias de diferenciación ..... | 52 |
| 4.3.   | Plan Financiero .....               | 53 |
|        | CONCLUSIONES .....                  | 63 |
|        | RECOMENDACIONES .....               | 64 |
|        | BIBLIOGRAFIA .....                  | 65 |
|        | ANEXOS .....                        | 67 |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| Tabla 1 Tipos de Atunes .....  | 8  |
| Tabla 2 Siglas de obligaciones de cada uno de los vendedores .....                         | 16 |
| Tabla 3 Clasificaciones de Incoterm .....  | 16 |
| Tabla 4 Operacionalización de las variables .....  | 28 |
| Tabla 5 Edad de los encuestados.....   | 30 |
| Tabla 6 Género de los encuestados .....  | 31 |
| Tabla 7 Estado civil de los encuestados.....   | 32 |
| Tabla 8 Líneas de exportaciones .....  | 33 |
| Tabla 9 La empresa cuenta la suficiente tecnología dentro del sector pesquero .....        | 34 |
| Tabla 10 La empresa Galapesca S.A. requiere innovaciones en productos pesqueros<br>.....   | 35 |
| Tabla 11 Principales países competidores en exportaciones .....                            | 36 |
| Tabla 12 Países compradores del aceite de atún .....                                       | 37 |
| Tabla 13 Aspectos a considerar de acuerdo a los sectores pesqueros.....                    | 38 |
| Tabla 14 La empresa Galapesca S.A. está preparada para una nueva matriz<br>productiva..... | 39 |
| Tabla 15 Activo no corriente .....   | 53 |
| Tabla 16 Gastos pre – operativos.....  | 54 |
| Tabla 17 Inversión inicial .....   | 54 |
| Tabla 18 Ingreso por venta.....  | 54 |
| Tabla 19 Ingreso por venta.....  | 55 |
| Tabla 20 Materiales directos de acuerdo a su costo unitario .....                          | 55 |
| Tabla 21 Costo de materiales directos .....  | 56 |
| Tabla 22 Mano de obra directa – Fija .....   | 56 |
| Tabla 23 Costo de mano de obra directa.....  | 56 |
| Tabla 24 Presupuesto en costos indirectos de fabricación.....                              | 57 |
| Tabla 25 Costos de producciones totales – Costo unitario .....                             | 57 |

|  |    |
|--|----|
| Tabla 26 Gastos administrativos .....                        | 58 |
| Tabla 27 Gastos en sus ventas.....                           | 58 |
| Tabla 28 Capital de trabajo .....                            | 58 |
| Tabla 29 Valores de crédito aceite de pescado – ECUACE ..... | 59 |
| Tabla 30 Intereses .....                                     | 59 |
| Tabla 31 Costos, utilidades y gastos en sus ventas .....     | 60 |
| Tabla 32 Flujo de caja proyectado .....                      | 60 |
| Tabla 33 Cálculo del TIR y el VAN .....                      | 61 |
| Tabla 34 Costos fijos y variables .....                      | 61 |
| Tabla 35 Análisis de Sensibilidad.....                       | 62 |
| Tabla 36 Índice de rentabilidad.....                         | 62 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| Figura 1 Atún común .....   | 9  |
| Figura 2 Atún blanco o bonito del Norte .....   | 9  |
| Figura 3 Atún de aleta amarilla.....  | 10 |
| Figura 4 Atún Ojo Grande .....  | 11 |
| Figura 5 Harina de pescado y aceite de pescado.....   | 12 |
| Figura 6 Tipos de transportes utilizados para las exportaciones.....                        | 17 |
| Figura 7 Ciclo de Vida de los empaques y embalajes.....                                     | 20 |
| Figura 8 Edad de los encuestados .....  | 30 |
| Figura 9 Género de los encuestados.....   | 31 |
| Figura 10 Estado civil de los encuestados .....   | 32 |
| Figura 11 Líneas de exportaciones.....  | 33 |
| Figura 12 La empresa cuenta la suficiente tecnología dentro del sector pesquero ...         | 34 |
| Figura 13 La empresa Galapesca S.A. requiere innovaciones en productos pesqueros<br>.....   | 35 |
| Figura 14 Principales países competidores en exportaciones con el Ecuador .....             | 36 |
| Figura 15 Países compradores del aceite de atún.....  | 37 |
| Figura 16 Aspectos a considerar de acuerdo a los sectores pesqueros .....                   | 38 |
| Figura 17 La empresa Galapesca S.A. está preparada para una nueva matriz<br>productiva..... | 39 |

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación titulado "DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO", tiene el fin de analizar la viabilidad económica y financiera de la exportación de los residuos generados en la producción de atún enlatado en Galapesca S.A., para el aumento de la oferta de productos exportables en la balanza comercial del Ecuador, motivo de desarrollo de cuatro capítulos, cuyo estudio se centrará en la ampliación de los conocimientos técnicos del proceso de desperdicio del pescado y su trituración a aceite de exportación, ampliando las condiciones económicas, creando nuevas plazas de trabajo y orientando al mercado internacional al consuno de nuevas marcas de aceite de pescado ecuatoriano. La metodología aplicada es en base a la investigación descriptiva exploratoria y analítica, considerando una estudio cuantitativo y cualitativo donde se utilizan instrumentos como la encuesta y la entrevista, para ser conjetura a la hipótesis planteada, siendo viable el estudio para su adaptabilidad en el campo administrativo, operativo y financiero, considerando que a través de la exportación de aceite de pescado se planifica los costos de inversión, presupuestos y tendencias en las proyecciones.

Palabras Claves:

Aceite de pescado, exportación, oferta, viabilidad, residuos, atún.

## **ABSTRACT**

The present research entitled “DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO”, was design with the purpose of analyzing the economic and financial feasibility of exporting the waste generated in the production of canned tuna in Galapesca SA in order to increase the supply of exportable products. For that reason, four chapters have been developed which will focus on expanding the technical knowledge of the process of exporting a perishable product, improve the economic conditions of the company and therefore the country, through the export of OIL FISH and perform planning investment costs and budgets needed to establish the viability of the project.

## **KEYWORDS**

Oil fish, Export, Export Supply, Feasibility, Waste, Tuna.

## INTRODUCCIÓN

El Mar ecuatoriano tiene en sus aguas, una especie muy poco común, como es el pez jurel, este pez permitió que las industrias de harina de pescado resalten su comercio nacional e internacional a partir del año 2011, siendo un promedio de 30.000 toneladas de carnes de pescado capturados que ingresaron a un proceso de transformación para su ingreso de harina ecuatoriana al mercado de China y Japón, respectivamente.

El pescado es un producto en donde se aprovecha todas sus partes, tanto en la separación y trituración de su carne, siendo el caso del Atún que se manipula igual al pez, en donde su desecho es dirigido a la producción de harina de pescado o simplemente se lo tritura para producir aceite de pescado, ambas acciones tienen interés comercial y económico, sin embargo como se utiliza el desperdicio sin mayor costo o proceso de transformación.

El aceite de pescado proveniente de la industria atunera, mantiene un precio equilibrado en el mercado internacional que permite el soporte en la elaboración y tratamiento del aceite proveniente del desecho del atún, el costo involucra su mantención y su embalaje con el que se exporta el producto a la industria comestible internacional con un valor de agregados sostenibles.

La industria de aceite de pescado en el Ecuador para el presente año, busca ampliar los mercados de exportación del atún, capturando un excedente adicional en el mar, para que su incremento refleje nuevas expectativas en el comercio de aceite de pescado, además, se destaca la importancia del mercado internacional por que se consideren en la producción de aceite y harina los pescados pequeños, huesudos, y oleaginosos.

Existen, además, pescado como el menhaden, anchoveta, el capelán, el jurel, y lanzón, que si es cierto tienen una gran cantidad de aceite en su carne, esta no es comestible, sin embargo, su proceso de captura solo se los realiza para obtener el aceite, pero a diferencia del atún su carne no es utilizada, limitando la ventaja de aprovechamiento del desperdicio de la carne para beneficio de la industria procesadora.

Noruega a nivel mundial, es el principal país importador de aceite de pescado acaparando el 22 % de la producción mundial. Mientras que el principal país comprador de aceites provenientes del Ecuador es Chile, que permite el sostenimiento económico del mercado, debido a que demanda el 40% de la producción nacional, generando un impacto social económico y ambiental. En la parte social se detalla el interés por nuevas acciones en la exportación del aceite lo que permite ampliar el talento humano utilizado para abastecer la demanda del mercado internacional.

El impacto financiero refleja nuevos ingresos para la elaboración de nuevos procesos industriales que buscan del pescado ecuatoriano opciones comestibles, siendo necesario su ampliación y redistribución, el impacto ambiental, sin embargo, refleja el interés de uso de los desperdicios que antes cubrían grandes extensiones en basureros y arrecifes, situación que ha cambiado por la utilización de todas las partes del pescado.

Según César Rohón(2015), pionero de la industria atunera en el Ecuador, considera que en la actualidad, existe limitación en las flotas pesqueras, esto se debe porque existen menos fabricas que en los años 70 y 80, son al menos una decena de industrias, y alrededor de 50 embarcaciones. La depuración realizada ha dado a la industria pesquera la oportunidad de pasar todas las vicisitudes y consolidarse, generando el ingreso de divisas al país, oportunidades de empleo, y nuevas plantas procesadoras que permiten el abastecimiento de proteína y alimentos balanceados.

En el presente estudio se describe como se obtiene el aceite de pescado, además, cuál es su contenido alimenticio y por ende la importancia del mercado internacional por la demanda sostenida del producto ecuatoriano, En el capítulo uno, se analiza el problema y los objetivos planteados, con el fin de medir las causas y efectos del estudio. En el capítulo dos, se hace un estudio básico referencial, donde se analiza el contexto y los conceptos necesarios en la fabricación del aceite de pescado. En el capítulo tres, se viabiliza el estudio con base a su metodología y por los resultados obtenidos en las encuestas a empleados y las entrevistas a directivos de la industria de aceite de pescado. En el capítulo cuatro, se plantea la propuesta en base a un estudio de la producción y comercialización del aceite de pescado, además de su viabilidad operativa, administrativa y financiera.

## CAPÍTULO I

### 1. EL PROBLEMA

#### 1.1. Planteamiento del problema

La industria atunera ecuatoriana en los últimos cuatro años se ha consolidado en el mercado internacional, y se ha convertido en uno de los mayores proveedores mundiales, (Revistaelagro, 2014).

El sector pesquero toma fuerza con sus diferentes productos como: El atún en conserva, harina de pescado, aceite de pescado, y otras presentaciones. El atún es el producto estrella del sector y concentra cerca del 85% de toda la actividad pesquera; mientras que la pesca fresca se destina un 8% a la exportación y el restante 7% al consumo local, (Revistaelagro, 2014).

La zona industrial pesquera está segmentada en dos provincias: Una en Guayas, donde se ubican tres grandes industrias atuneras, dos en Posorja y una en Guayaquil. La mayor representación se encuentra en Manabí con dieciséis industrias distribuidas en los cantones de Manta, Montecristi y Jaramijó, donde aproximadamente se otorgan 13,000 plazas de trabajo y contribuyendo con ayuda social a los sectores donde están ubicadas.

Para mantener el inventario adecuado y no paralizar la producción, la industria importa atún a barcos de bandera extranjera. Según los empresarios atuneros, la flota ecuatoriana pesca un promedio de 200 mil toneladas al año, pero la capacidad instalada para el proceso de conservas de atún en latas y fundas pouch en tierra, es de 450 mil toneladas; esto significa que hay una escasez de oferta nacional de acuerdo a la capacidad de procesamiento.

Según las estadísticas de la Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT), los atunes que más se capturan en el Océano Pacífico Oriental son: Aleta amarilla, barrilete y patudo. Entre enero y junio del 2014, la captura de atún se ubicó en 247.597 toneladas, un 0,5% menos que en el mismo periodo del 2013. Los principales países que

tienen un alto porcentaje de captura de atún son: Ecuador, México, Panamá y Colombia.

La captura local del atún se ubica en el primer puesto con 102.953 toneladas que representa el 41,6% del total mundial, y la especie que más se demanda es la del Barrilete o bonito.

Después de revisar el comportamiento del crecimiento de la industria atunera en el Ecuador en los últimos años, se ha determinado que existen otros subproductos que se están obteniendo de los procesos de producción de conservas de atún, como es el aceite de pescado, donde se identifica que las empresas atuneras tienen una mínima participación en la obtención de este subproducto. Esta investigación ha llevado a preguntarse porque Galapesca S.A. una de las empresas más grandes en Ecuador, productora de conservas de atún, no aprovecha este desperdicio “aceite de pescado” para fines de exportación. El no hacerlo significa dejar de percibir ingresos adicionales, que contribuiría a dar más rentabilidad a la empresa, generaría más puestos de trabajo, y ayudaría a disminuir el déficit de la balanza comercial. Es necesario indicar que en la actualidad el costo promedio del litro de aceite se ubica en el orden de \$ 1,50 c/litro.

Según la empresa de manifiestos del cual se pudo tomar una muestra de la información, en las exportaciones realizadas el año 2015, una de las grandes empresas atuneras domiciliada en Posorja llegó a exportar 1.880.141 litros de aceite crudo de pescado con un valor FOB de \$ 2.734.075,00, esta empresa procesa alrededor de 300 t/m de atún diarias. Si se considera que de esta cantidad, el desperdicio promedio asciende hasta un 35%, esta exportadora obtiene aproximadamente 10.000 litros de aceite crudo de pescado.

El presente trabajo de investigación tiene como propósito elaborar un plan de negocios que beneficie a la empresa Galapesca S.A., que sea de fácil comprensión y que su utilización sea considerada como política empresarial.

### **1.1.1. Formulación del problema**

¿Cuál sería el impacto por la falta de una estrategia de negocio que de viabilidad a la empresa Galapesca S.A., a la producción de aceite de pescado con el propósito de exportación?

### **1.1.2. Sistematización del problema**

¿Por qué la empresa Galapesca S.A., no aprovecha el desperdicio para extraer el aceite de pescado, con fines de exportación?

¿Es necesario tener procesos adecuados en la que se aproveche de forma correcta, los desperdicios que se dan en la producción de conserva de atún en latas y fundas pouch del cual se podría obtener el aceite de pescado?

¿Cómo ayudaría a Galapesca el desarrollo de un plan de negocios, y buscar nuevos mercados con miras a la exportación del aceite de pescado?

¿Cuáles serían los parámetros mínimos que deben cumplir GALAPESCA S.A. para determinar la viabilidad económica-financiera del plan de negocio tendiente diversificar sus procesos y obtener mayor rentabilidad?

## **1.2. Justificación de la investigación**

En el proyecto de investigación se han considerado varios aspectos de los cuales se justifica mediante lo siguiente:

**Valor Potencial:** Obtener un nuevo subproducto “aceite de pescado” considerado en la actualidad como desperdicio del proceso de producción de la conserva de atún.

**Conveniencia:** La presente investigación es conveniente, porque aportaría al desarrollo de la industria y generaría recursos económicos donde la empresa Galapesca S.A., y el país serían los principales beneficiarios.

Relevancia social: Incrementaría plazas de trabajo, contribuyendo a reducir el índice de desempleo.

Implicaciones Prácticas: El factor a mejorar en esta nueva práctica de manufactura es de tema monetario o sea aumentarían sus ganancias y diversificación de productos, por lo que, la empresa Galapesca sería más competitiva a nivel internacional.

Viabilidad: Existen grandes expectativas de viabilidad, donde las condiciones para la obtención de este subproducto no requiere de mayor de cantidad de recursos financieros.

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Diseñar un plan de negocios que de viabilidad a la empresa Galapesca S.A., a la producción de aceite de pescado con el propósito de exportación.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

Analizar por qué GALAPESCA no aprovecha el desperdicio al producir la conserva de atún, para obtener aceite de pescado.

Interpretar las características y beneficios del correcto aprovechamiento de los desperdicios del proceso productivo de la conserva de atún para la obtención de aceite de pescado.

Elaborar un plan estratégico con parámetros mínimos que debe cumplir GALAPESCA S.A. tendiente a viabilizar el plan de negocios.

#### **1.4. Delimitación o alcance de la investigación**

La empresa privada en el Ecuador es el motor que mueve la economía del país, dentro de este contexto, la presente investigación se realizará en la Empresa Galapesca S.A., que cuenta con una planta de procesamiento ubicada en la ciudad de Guayaquil. Su actividad es el procesamiento y exportación de conservas de atún y sus derivados. En este proceso de producción, cumple con los más altos estándares de calidad, cuidando el medio ambiente y de seguridad, con el objetivo de entregar sus productos al menor costo posible.

La investigación se basará en identificar la cantidad de desperdicio generado en el proceso de producción, con miras a obtener un nuevo producto de exportación, “aceite de pescado”. También la falta de capacidad instalada y los recursos financieros que podrían ser un impedimento a la no obtención de subproducto, con esto se pretende elaborar un plan de negocios viable que dé a la empresa la opción de diversificar sus productos comercializados a nivel internacional.

El período de investigación tendrá como base los procesos de producción de los años 2014 y 2015, ayudado con criterios que se obtendrán en entrevistas a funcionarios de la empresa para establecer los pormenores de esta actividad industrial. Esta información, será utilizada para identificar el desperdicio no aprovechado y a partir de ello, establecer los parámetros de utilización con miras a su exportación.

#### **1.5. Hipótesis de la investigación o ideas a defender**

¿La elaboración de un plan de negocios para la empresa atunera en la producción de aceite de pescado, ayudaría a diversificar sus productos de exportación?

Variable Independiente: Situaciones de los mercados internacionales enfocados a la oferta y demanda de este producto.

Variable Dependiente: Estrategia de enfoque que adopte Galapesca S.A., para cumplir con los cupos establecidos de producción de aceite de pescado.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

#### 2.1. Antecedentes

La investigación se centra en la compañía Galapesca S.A., la cual se dedica al procesamiento y empaque de conservas de atún en latas y fundas pouch, tienen un mercado extenso a nivel internacional, la producción de enlatados tiene como mercado principal Sudamérica y centro América, mientras que la producción de fundas pouch el principal mercado es Estados Unidos y Europa.

La empresa Galapesca S.A se constituye el 25 de julio de 1991 en la ciudad de Guayaquil, filial de la corporación StarKist Sea Food, empresa norteamericana. La empresa inicia procesando 50 toneladas métricas de pescado por día. Luego de 10 años la planta que se encontraba en Puerto Rico es cerrada y la mayor parte de las maquinarias traídas a Ecuador. En la actualidad, los dueños de la marca Starkist son Coreanos, la cual se llama Dongwon, esta adquirió la marca, inventarios e instalaciones por aproximadamente \$363 millones de dólares; el presidente de la empresa en Ecuador vio este movimiento como favorable para las actividades que realiza la empresa, que actualmente procesa alrededor de 160 toneladas de pescado a diario.

#### 2.2. Bases teóricas

##### **Tipos de Atunes utilizados en la producción de conservas de la empresa Galapesca S.A.**

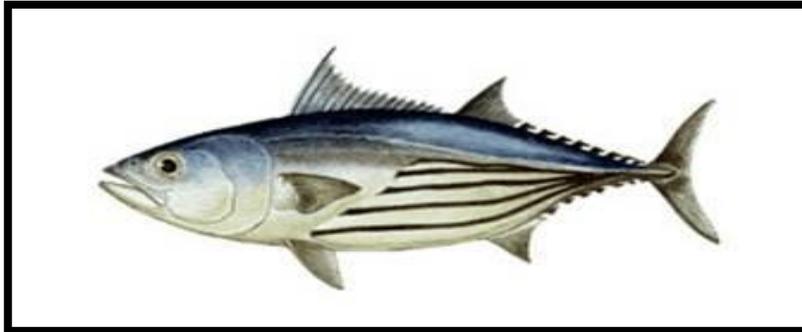
Tabla 1 Tipos de Atunes

| NOMBRE COMÚN                              | NOMBRE CIENTÍFICO  | ÁREA GEOGRÁFICA |
|---|--------------------|-----------------|
| Bonito (de vientre rayado), listado       | Katsuwonus pelamis | Todo el mundo   |
| Atún de aleta amarilla, atún claro, rabil | Thunnus albacares  | Todo el mundo   |
| Atún blanco, albacora, bonito del norte   | Thunnus alalunga   | Todo el mundo   |
| Atún de ojo grande o patudo               | Thunnus Obesus     | Todo el mundo   |

Elaborado por: Freddy Toala

Atún común (*Thunnus thynnus*), conocido como atún rojo o cimarrón. Se diferencia del resto de variedades en que su aleta pectoral es la más corta. *Katsuwonus pelamis* (atún barrilete).

Figura 1 Atún común



Elaborado: Instituto Nacional de Pesca

*Thunnus Alalunga*: Atún blanco o bonito del norte, es una especie que se encuentra en todas las aguas tropicales, en los océanos templados, y en el Mar Mediterráneo. Se lo denomina bonito del norte porque su captura se realiza en el mar Cantábrico, esta especie no tiene ninguna relación o similitud con los otros pescados que se denominan igual. Tiene una longitud de hasta 140 cm y pesos hasta 60 kg. Se diferencian del atún rojo porque posee una aleta pectoral más grande que la del atún común y unas rayas oblicuas de color oscuro en ambos lados de la zona dorsal.

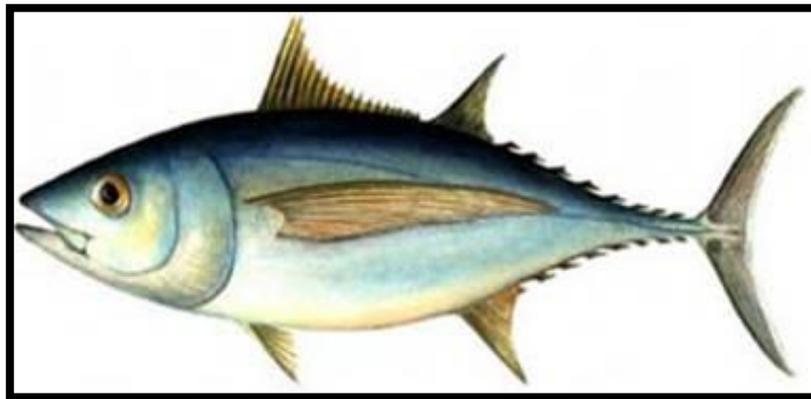
Figura 2 Atún blanco o bonito del Norte



Elaborado: Instituto Nacional de Pesca

El atún blanco es un preciado alimento, principalmente se pesca con anzuelo para que no sufra y así se pueda ofrecer una carne de mayor calidad. También es apreciado por pescadores deportivos. El bonito del norte vive durante el invierno en las aguas próximas a las Azores y se desplaza a finales de la primavera (mayo o junio) al Mar Cantábrico. Es durante estas migraciones cuando se inicia la campaña del bonito, llamada costera, que acaba generalmente en septiembre. En ella participan barcos procedentes de Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Francia. En Ecuador su pesca es realizada por lanchas pequeñas teniendo 2 vedas al año, las cuales son en los meses de Agosto a Octubre y de Enero a Marzo.

Figura 3 Atún de aleta amarilla



Elaborado: Instituto Nacional de Pesca

**Thunnus Albacares:** El atún de aleta amarilla o rabil es un tipo de atún que se encuentra en las aguas abiertas de mares tropicales y subtropicales por todo el mundo. Es un pez epipelágico que habita en los 100 primeros metros de la columna de agua. Su tamaño puede llegar a los 239 cm de longitud y 200 kg de peso. También es conocido por su nombre hawaiano "ahí". Este pez se ha convertido en un eficaz sustituto del atún de aleta azul, cuyas poblaciones se han visto severamente reducidas.

La segunda aleta dorsal y la aleta anal son tan brillantemente amarillas, que le dan su nombre común. Éstas pueden ser muy largas en especímenes maduros, como son las aletas pectorales. El cuerpo principal es azul muy oscuro, metálico, cambiándose a plateado sobre el vientre, que tiene aproximadamente 20 líneas verticales.

Los peces de aletas amarillas, tienden a hacer cardúmenes con otros del mismo tamaño, los ejemplares más grandes a menudo son vistos con delfines, marsopas, ballenas y tiburones ballena. Los peces aleta amarilla se alimentan de otros peces, crustáceos y calamares.

Atún de ojos grandes (*Thunnus Obesus*), también conocido como atún patudo, posee un cuerpo redondeado que puede alcanzar los 200 Kg.

Figura 4 Atún Ojo Grande



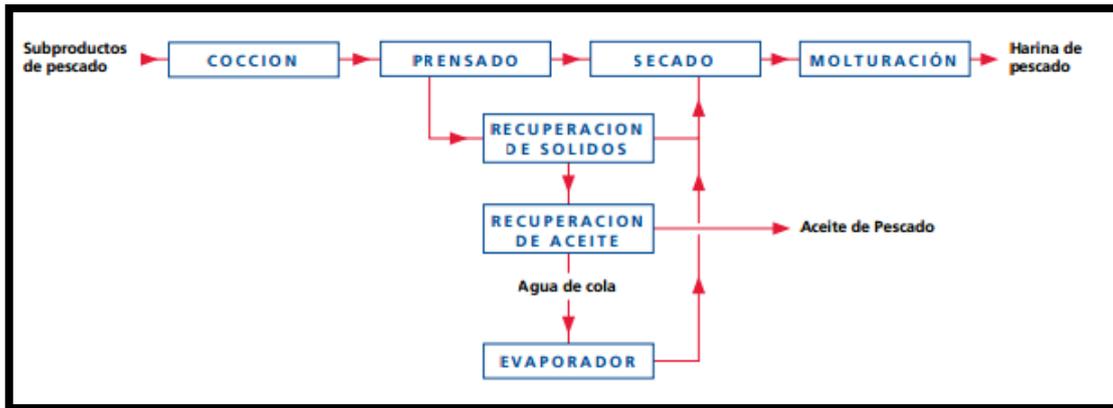
Elaborado: Instituto Nacional de Pesca

### **Subproductos que se obtienen del proceso de producción del atún**

#### **Alimento para animales Red Meat**

El Red Meat o carne roja como se lo conoce comúnmente se obtiene de los sobrantes obtenidos de la separación de la carne blanca del pescado (lomo), esta se procesa junto con la sangre y espinas, para luego por medio de una máquina separadora de espinas proceder a empacarlo y sellarlo al vacío.

Figura 5 Harina de pescado y aceite de pescado



Elaborado por: Freddy Toala

En la década de los 50 del siglo pasado, comenzó la industrialización de la harina de pescado en Sudamérica, principalmente en Perú y Chile, la cual también se obtenía un segundo producto llamado aceite de pescado, el cual era desechado y lanzado al mar, debido a los incipientes reclamos por contaminación ambiental, luego era enterrado y posteriormente fue utilizado como combustible.

Ya en los años sesenta, comenzó a utilizarse el aceite de pescado hidrogenado para la fabricación de mantecas y margarinas de mesa, y también en forma no hidrogenada en la fabricación de pinturas y barnices por sus propiedades secantes. En esta época el aceite comenzó a ser valorado por sus amplias aplicaciones industriales.

El aceite de pescado hoy en día es un valioso producto del cual se identificaron las propiedades nutricionales y de salud de los ácidos grasos omega-3 contenidos en los aceites marinos (hasta un 30% o más de EPA + DHA).

La industrialización mediante sustitución de importaciones ha tenido un papel central en el desarrollo económico de América Latina en este siglo. No obstante, se ha impugnado categóricamente la eficiencia de este proceso como base para el crecimiento económico sustentable, la elevación de los niveles de vida y la modernización social. “La crítica de la industrialización sustitutiva, no es sólo un problema de interpretación de un período particular de la historia económica, sino también un prisma para evaluar la estrategia económica actual de la región, que se basa en la creciente integración a los

mercados mundiales y una menor intervención del Estado en la industria, estrategia definida a menudo explícitamente por contraposición a la estrategia anterior de industrialización sustitutivo” (Edwards, 1995).

El gobierno ecuatoriano ha brindado muchos beneficios a este sector, con el fin de incentivar las exportaciones y así mejorar nuestro déficit en la balanza comercial.

### **2.3. Marco contextual**

El plan de negocios, permite evaluar la posibilidad de éxito de un proyecto empresarial y reducir la incertidumbre y el riesgo que cualquier actividad no planificada tiene. En él, se podrá analizar el entorno en el que se desarrollará la empresa, se debe precisar la idea y el modelo de negocio elegido, establecer los objetivos que se quieren alcanzar, definir estrategias que llevarán a la empresa a conseguir el éxito deseado, también detallar como se organizarán los procesos de producción, ventas, logística, personal y financiero.

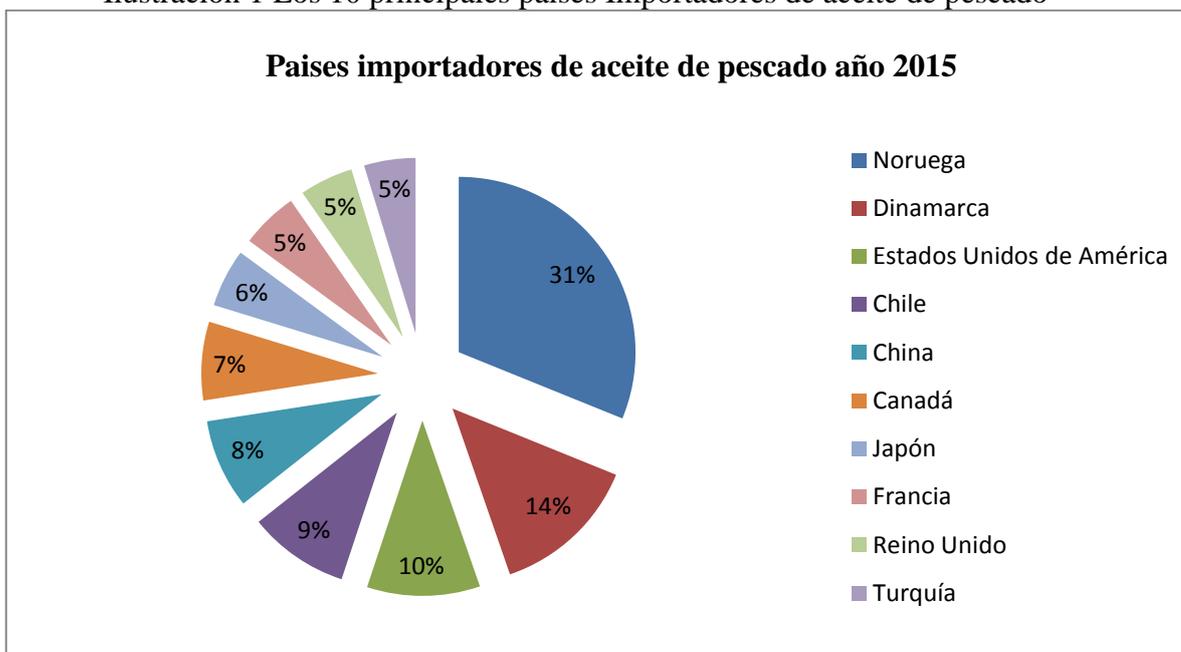
En las plantas procesadoras, los pescados, son sometidos a cocción con vapor en un "cooker" (según la terminología industrial) a 120-140°C, durante 2 o 3 horas y luego prensados en grandes prensas metálicas, obteniéndose así un sólido que luego se seca en túneles de calor a 50-60°C, hasta 8% de humedad y se envasa como harina en sacos de polietileno; el líquido de prensa se procesa en un "decanter" (un tipo de separador centrífugo) para separar el aceite de pescado, el cual finalmente se centrifuga a alta velocidad para eliminar restos de agua y posteriormente se acopia en grandes estanques para su comercialización. Del "decanter", también se separa una "agua de cola" que posteriormente se concentra por evaporación para recuperar proteínas solubles que se incorporan a la harina que entra al secador.(REVISTA CHILENA DE NUTRICION, 2012)

Después de algunas etapas de refinación, en la cual se le eliminan componentes no deseados, pigmentos, residuos de extracción, entre otros, el aceite puede comercializarse para diferentes usos: alimentación animal, alimentación humana (en este caso el aceite es refinado, hidrogenado, interés tarificado y desodorizado) y más

recientemente para la industria farmacéutica, nutracéutica y de suplementos alimentarios como aceites, ésteres etílicos de los ácidos grasos y glicéridos parciales (mezclas de mono y diglicéridos). (REVISTA CHILENA DE NUTRICION, 2012)

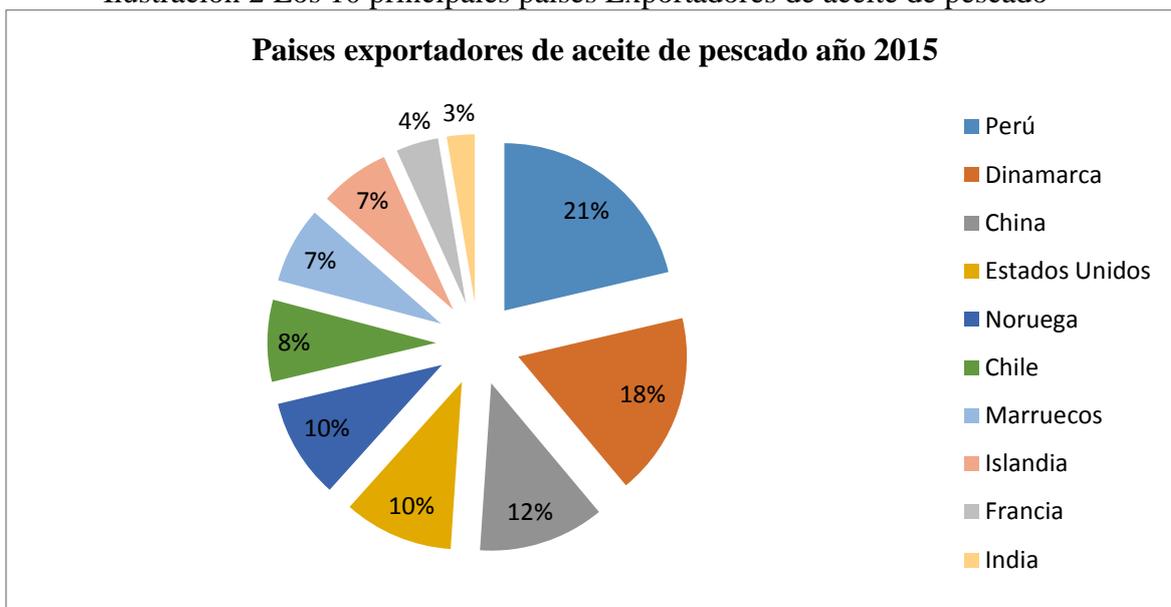
## Negociación Internacional

Ilustración 1 Los 10 principales países Importadores de aceite de pescado



Elaborado: TRADE MAP International Trade Statistics

Ilustración 2 Los 10 principales países Exportadores de aceite de pescado



Elaborado: TRADE MAP International Trade Statistics

Antes de proyectar el transporte de mercancías a nivel internacional, es necesario definir en qué momento los riesgos y costos son transferidos del vendedor al comprador.

En 1936, por vez primera, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con sede en París, publica como Incoterm 1936 (International Commercial Terms), una serie de reglas internacionales para responder a esta interrogante. Para adaptar estas reglas a las prácticas Comerciales Internacionales más recientes se hicieron, diversas enmiendas que han sido añadidas a las reglas de 1936, hasta llegar hoy a los “Incoterm 2010”, que reemplazan los Incoterm 2000. Para usarlos es conveniente precisar claramente en el contrato de compra venta que se recurre a ellos, indicando: “la regla Incoterm elegida, incluyendo el lugar designado, seguida por Incoterm 2010”.

La elección del Incoterm, lo hace plenamente parte de la negociación comercial, debe efectuarse según las capacidades de organización de la empresa, el medio de transporte utilizado, el nivel de servicio que se desea aportar al cliente o recibir del proveedor, o según las costumbres del mercado, las prácticas de la competencia.

El Incoterm elegido debe adaptarse, tanto a las mercancías que serán despachadas, como al medio de transporte. Para una aplicación óptima, las partes involucradas deben designar el lugar o el puerto de la manera más precisa posible. Es importante señalar, que para ciertos Incoterm, como CPT, CIP, CFR o CIF, el lugar designado no es el mismo que el lugar de entrega, se trata del destino hasta donde el transporte ha sido pagado. Para evitar cualquier ambigüedad, conviene mencionar el lugar preciso.

No dude en recurrir a una oficina de juristas internacionales. La tendencia actual del comercio internacional se materializa por el hecho de que el comprador se ve liberado de toda preocupación de logística. Esto valoriza la posición del exportador. Es necesario negociar correctamente los términos del contrato en el momento de un primer despacho, y sobre todo, en el caso de países de riesgo, en que se aconsejará una carta de crédito como medio de pago.

### Clasificación por orden ascendente de obligaciones para el vendedor

Tabla 2 Siglas de obligaciones de cada uno de los vendedores

| SIGLAS     | DESCRIPCIÓN  |
|------------|--|
| <u>EXW</u> | Fábrica (en) lugar convenido                                   |
| <u>FCA</u> | Franco transportista lugar convenido                           |
| <u>FAS</u> | Franco al costado del buque puerto de carga convenido          |
| <u>FOB</u> | Franco a bordo...puerto de carga convenido                     |
| <u>CFR</u> | Coste y flete...puerto de destino convenido                    |
| <u>CPT</u> | Transporte pagado hasta...puerto de destino convenido          |
| <u>CIF</u> | Coste, seguro y flete...puerto de destino convenido            |
| <u>CIP</u> | Transporte y seguro pagados hasta, puerto de destino convenido |
| <u>DAT</u> | Entregado en terminal...puerto de destino convenido            |
| <u>DAP</u> | Entregado en un punto...lugar de destino convenido             |
| <u>DDP</u> | Entregado derechos pagados...lugar de destino convenido        |

Elaborado por: Freddy Toala

### Clasificación de los Incoterm, distribuidos según el medio de transporte

Tabla 3 Clasificaciones de Incoterm

| FAMILIA                                      | INCOTERMS                         |
|--|-----------------------------------|
| Todo medio de transporte (incluido marítimo) | EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP |
| Transporte fluvial y marítimo                | FAS, FOB, CFR, CIF                |

Elaborado por: Freddy Toala

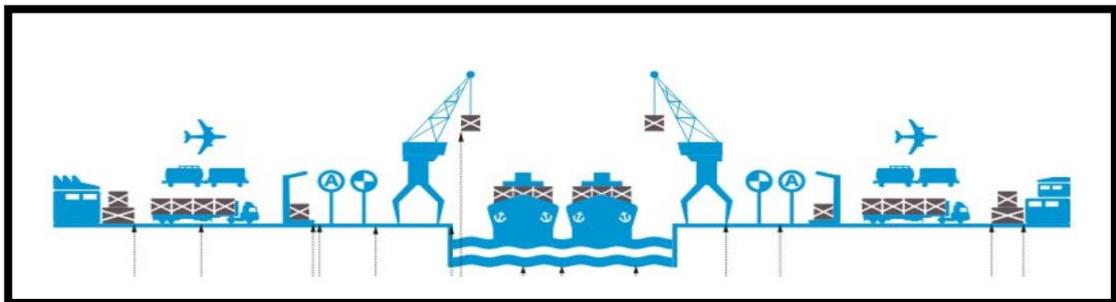
### Transporte y Logística Internacional

La competitividad de negocios, en la actualidad es una de las cadenas más grandes dispersas por todo el mundo, en donde las deficientes entregas o efectos del mismo, juegan una parte muy fundamental en las mercaderías, haciendo que grandes proveedores lleguen a perder clientes por la carencia de programas que manejen de

forma correcta cada una de las actividades de sus operaciones; dándonos estos altos porcentajes de los objetivos que se planteen.

Todos estos tipos de coordinaciones, hacen que los clientes reciban de forma segura sus mercaderías, los cuales juegan partes fundamentales en las logísticas y transportes; dado que estos son sectores mucho más complejos con relación a los impactos de sus precios, consumo y medio ambiente dado que la globalización encierra implicaciones de transportación de mercaderías mucho más pesadas y manejos mucho más óptimos con resultados financieros más ascendentes con ayuda de una buena supervivencia de la empresa en sí.

Figura 6 Tipos de transportes utilizados para las exportaciones



En la gráfica se observa cuatro tipos de medio de transportes, los cuales representa la forma marítima, aérea, por carretera o mediante ferrocarril, por lo tanto, cuando se llevan a la venta pequeñas mercaderías, se realiza las entregas vía correo internacional, no obstante, si estos fuesen de asunto urgente se lo transporta por paqueterías o mensajerías.

Al momento de transportar mercaderías considerable, hay que tomar ciertos puntos en consideración como son los tipos de productos que se lleva, sus dimensiones, el peso del mismo, el plazo de entrega y su punto de origen, puesto que, al llegar evidenciar su volumen y peso se denotara cuan reducido es, dando paso a que se evidencie la mercadería por transporte aéreo, por lo que, el terrestre y marítimo poseen precios mininos de envió

## **Transporte Marítimo**

Este es uno de los más utilizados dentro de los comercios internacionales, puesto que su relación con los precios es muy baja; mientras que la carga es de mayor capacidad, las modalidades con las que se manejan se relacionan con función en el volumen y peso de las mercaderías los cuales siempre han resultado ser superiores, por ejemplo, todas las mercaderías que sean de gran volumen o de manera ligera se tendrá que cancelar por volumen, mientras que realizada las reservas, la empresa transportista es la que enviara una nota de embarque tal o cual determine la compañía de Transporte y Logística que esté a cargo de la mercadería, teniendo en cuenta que debe de estar al pendiente del puerto de destino, todos los costos de las descargas y de cualquier tipo de depósito que se ponga en almacenes de forma temporal hasta llegar a su lugar de destino.

## **Transporte Aéreo**

La gran ventaja que cuenta el transporte aéreo es la rapidez con la que estos transportan las mercaderías, siendo uno de los más utilizados para llegar a lugares de poco acceso y de productos perecederos o que posean una gran valor monetario de acuerdo a su peso, sin embargo, este es uno de los medios más caros, con relación a su peso, donde de forma frecuente para un medio de poco volumen y peso.

Se ha llegado a considerar este método como uno de los, ahorristas en costos financieros de acuerdo a su capital inmovilizado, sus costos de reducción de los embalajes y el riesgo menor de demoras o robos que puedan llegar a presentarse, la utilización de la misma tiende hacer de forma muy relativa, siendo su logística una de las menos complejas con relación al marítimo, las entregas son dadas por cargas terminarles de las líneas aéreas, donde estas reservan los espacios haciéndose cargo de los transportes principales, un sinnúmero de líneas aéreas poseen su servicio propio de recogida de mercaderías.

## **Transporte por Carretera**

Los transportes de carretera internacional, es uno de los menos complejos y más accesibles para los exportadores, los cuales ayudan de forma práctica ante cualquier tipo de productos de puerta a puerta para que se lleven de forma más relativa y rápida, ante cualquier tipo de generalidades de transporte en vía de transporte de las cargas completas o agrupadas, suelen ser las cargas más completas al contratar vehículos que estén determinados en sus recorridos.

Todas las cargas que se agrupan, son las que implican ante los distintos cargadores que se comparten en los mismos vehículos, donde dichos transportes son muy normales con los países; mucho más cercanos en las fronteras de desarrollo de comercios más amplios entre distintas naciones.

## **Transporte Ferroviario**

Estos se relacionan por ser transportes internacionales de manera ferroviario mucho más adecuado ante los envíos de los vagones completos a largas distancias.

## **Transporte Multimodal**

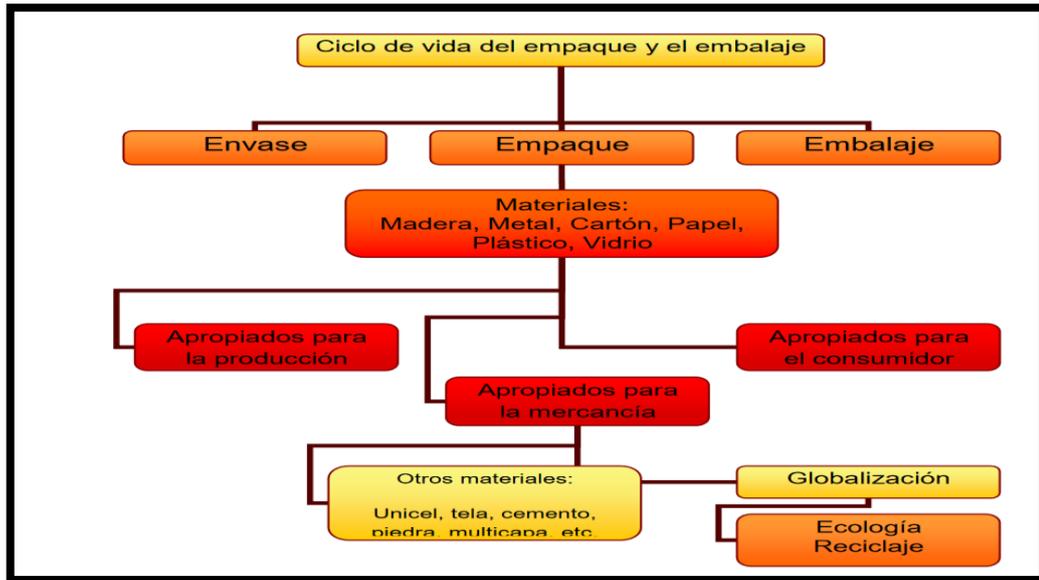
Este tipo de transporte es manejado por un solo operador, el cual emite un solo documento aunque este halla requerido de dos o más medios de transportes, varios de sus aspectos técnicos se relacionan con el transporte multimodal que en conceptos muchos más claros son de rupturas de cargas que viene siendo cada uno de las descomposiciones, sean estas parciales o totales, de los elementos que se proceden en los almacenajes.

Dichas gestiones comerciales se las realiza a través de los Operadores de Transporte Multimodal más conocido por sus siglas (OTM) que por lo general estas son compañías navieras y ferroviarias que se especializan en gestiones de tipos de transporte, muy frecuentemente no son los propietarios de los medios utilizados, sino

más bien que se establecen en los contratos de transportes multimodales que llegan a ser asumidos con mucha responsabilidad en los cumplimientos del mismo.

## **Empaques y embalajes**

Figura 7 Ciclo de Vida de los empaques y embalajes



### **Envase**

Es una envoltura que tiene contacto directo con el contenido de un producto, tiene la función de ofrecer una adecuada presentación, facilitando su manejo, transporte, almacenaje, manipulación y distribución. Esto, más las connotaciones simbólicas integradas al producto, reforzando su imagen o deteriorándola, son la meta que cubren la forma más la imagen gráfica que se le proporciona al envase.

### **Envasado**

Procedimiento que comprende desde la producción del envase hasta la envoltura del producto, y por el cual los productos se envasan para su transporte y venta.

## **Empaque**

Es la presentación comercial del producto, también se contribuye a la seguridad de éste durante el desplazamiento para lograr su venta, le da una buena imagen y lo distingue de la competencia. El empaque es la manera de presentar el producto terminado en el punto de venta

El empaque está más orientado hacia el marketing. La función gráfica del empaque toma gran importancia, “esta función se establece con el fin de aumentar la venta del producto, distinguirlo junto a otros en un anaquel, consolidar una marca a la que pertenece y desarrollar una personalidad propia para el tipo de producto que se busca vender.

## **Embalaje**

Es una forma de empaque que envuelve, contiene, protege y conserva los productos envasados; facilita la operación de transporte, además informa en el exterior las condiciones de manejo, requisitos, símbolos, e identificación de su contenido. El embalaje es la protección del producto durante el transporte o almacenamiento, este está orientado hacia la logística y las exportaciones.

## **Medios de pago internacionales**

### **Pago Anticipado**

Es cuando el pago de la importación debe hacerse con anterioridad al embarque de la mercancía, es decir, el exportador primero recibe el pago y después procede al despacho de la mercancía. No existe la seguridad de que el vendedor le embarque lo solicitado, es decir, hay un riesgo para el comprador, por lo que, sólo se basa en la confianza que el importador le tenga a su vendedor. Esta clase de pago no se trata de una cobranza directa, sino de una importación directa pre pagada.

## **A través de cobranzas**

Es cuando el exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que sí le cancelará el valor de su embarque, por lo cual el que corre con el mayor riesgo es el vendedor, estas cobranzas pueden ser:

1. Directa, es decir importador y exportador solamente.
2. A través de un representante del exportador, es decir, toda la documentación será canalizada a través de dicho representante del exportador en la ciudad o país del importador.
3. A través de un banco, es decir, con una Carta de Crédito irrevocable y confirmada.

## **A través de carta de crédito irrevocable y confirmada**

Es cuando el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador (o comprador) a través de su banco (emisor) y un banco en el país del exportador (banco corresponsal). El pago al exportador lo efectúa el banco confirmante que generalmente es el mismo banco corresponsal, siempre y cuando el beneficiario del crédito (exportador) cumpla con los requisitos solicitados en el crédito.

Además, podemos indicar que dependiendo de las habilidades del negociador, se pueden negociar las formas de pago antes mencionadas, de manera que el pago al exterior sea a plazos, es decir, se ha estipulado cierta cantidad de días, contados generalmente a partir de la fecha de embarque.

## **A consignación**

Cuando las condiciones de pago de la negociación internacional se estipulan en función de las cantidades realmente vendidas en el país de destino.

## 2.4. Marco conceptual

**Estrategias.**-Representan conjunto de decisiones que son fijadas para determinados contextos, de los cuales se proceden a procesos organizacionales y se integran misiones y secuencia de objetivos para las acciones administrativas de un todo independiente.

**Exportación.**-Se conforman a cada uno de los regímenes aduaneros, de los cuales se permiten todas las salidas legales de las mercancías de los territorios nacionales para su consumo en el mercado exterior en los que se afectan por los pagos de tributos en controles de disposiciones de las aduanas.

**Barreras de importación.**-Pertencen a cada una de las importaciones de medidas proteccionista de todos los obstáculos dentro del comercio internacional los cuales se imponen en los gobiernos que se asignan en las cuotas de importaciones de bloqueo y embargo.

**Exportación directa.**-Pertencen a todas las exportaciones, de las cuales no existen terceras personas para los que se prevalecen como compromisos de una mayor parte de las compañías en los que se involucren dentro del comercio internacional.

**Exportaciones indirecta.**-Son realizadas por medio de intermediarios, el cual se encargara de exportar los bienes a los mercados internacionales. La forma de comercializar los bienes a través de esta modalidad favorece a las pequeñas y medianas empresas que no pueden acceder a los mercados internacionales por ser muy compleja la exportación directa.

**Balanza comercial.**-Forma parte del valor de las exportaciones que se restan todas las importaciones de esta forma de balanza positiva para que las exportaciones superan todos los valores de las importaciones de forma negativa en caso contrario, la balanza comercial forma parte del producto interno bruto que da importancia de la economía del país.

**Transporte y Logística Internacional.**-Dentro de los mercados se los considera como muy competitivos a largo plazo en las entregas, de las cuales suelen ser muy estrictos, puesto que, si el transporte llega tarde a su repartición o con la mercadería defectuosa estos implicaría la pérdida de clientes, es por ello que una buena coordinación dentro de las actividades iniciarían como una operación constituida como labor fundamental.

**Empaques.**-Es la que se define a todos los materiales, de los cuales se encierran en artículos estén con o sin envase para poder preservarlos y así facilitar las entregas del consumidor

**Embalajes.**-Pertencen a cada uno de los materiales, métodos y procedimientos de los cuales sirven para acondicionar las manipulaciones y almacenajes para conservar y transportar las mercaderías.

**Medios de pago internacionales.**-Son composiciones económicas en las que se implican cada uno de los intercambios para los bienes y servicios entre cada uno de los compradores y vendedores de los diferentes países.

**Incoterm.**-Son tipos de negociaciones entre el vendedor y comprador, el cual se definen las responsabilidades que estos van a tener cuando se realiza el intercambio de bienes en el mercado internacional.

## **2.5. Marco legal**

La normativa ecuatoriana, en lo que al sector productivo se refiere, está determinada por El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, determina las condiciones en lo que al sector productivo se refiere, el mismo que fue publicado en el Registro Oficial 351 del 29 de Diciembre del 2010, marcando un precedente para la promoción del emprendimiento, innovación, inversión y desarrollo del sistema económico del país.

El COPCI es un cuerpo legal que reconoce la importancia de la inversión privada para alcanzar el desarrollo del país, motivo por el cual contiene artículos que de manera general establece la necesidad de dar apoyo al emprendimiento nacional y promover la producción dentro del país suministrando a los empresarios medios tales como: carreteras, comunicaciones, puertos, etc.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se creó basándose en objetivos específicos, los mismos que, en su percepción general, busca crear el consenso entre el sector público y el privado, de tal forma que se asegure una estructura productiva capaz de contribuir conjuntamente para el desarrollo económico del país.

Dentro de la presente propuesta es importante indicar que el Código Orgánico de la producción es una herramienta de gran apoyo gubernamental.

Con la creación del Código de la Producción se instituyeron reformas que incentivan aspectos logísticos, financieros y fiscales para promover el incentivo del emprendimiento nacional. En lo que respecta a lo tributario, existen 35 normas y reformas que se clasifican en tres clases: sectoriales, que conforman el desarrollo regional equitativo; zonas deprimidas, para aquellos lugares que requieren nuevas inversiones; finalmente, la general, las cuales son de cobertura nacional.

Por medio de este código el Gobierno Nacional cumple metas existentes en la política económica y comercial del país, dándole prioridad a la competencia sistemática y la producción nacional. Además, las personas naturales o jurídicas y demás formas de asociación se encuentran albergadas en este código.

## CAPÍTULO III

### 3. METODOLOGÍA

Todos los niveles de investigación son considerados a ciertos grados de profundidad, los cuales abordan fenómenos o eventos de estudio, mucho de estos niveles son los que dan alcance a los objetivos generales y específicas como lo son: las exploratorias, documentales, descriptivas y explicativas que son los que se describen todos los fenómenos, tanto sociales, como clínicas de las circunstancias temporales y de forma geográfica determinada por todas las finalidades de las estimaciones paramétricas.

#### 3.1. Tipo de investigación

Cada uno de los tipos de investigación son los que ayudan a determinar cómo se deben de seguir los pasos del estudio, para cada uno de sus técnicas y métodos para que se emplean dentro del mismo, por lo general, todos los enfoques influyen dentro de los instrumentos de cómo se analiza en datos recaudados, así como cada uno de los tipos de investigación que se constituyen en pasos importantes para el enfoque dentro del mismo.

Documental: Todos los tipos de investigación son muy importantes, en los cuales se observan las reflexiones de forma sistemática sobre cada una de las realidades de forma teórica en los que se usan diferentes documentos que consisten en interpretar todos los datos de exportaciones para los parámetros en análisis de resultados para el desarrollo de la investigación. Documentar con textos, publicaciones, folletos.

De Campo: Se requiere todos los datos y pasos de las técnicas que se obtienen con los datos específicos que dan a conocer cuales serán los consumidores potenciales dentro del mercado para exportar aceite de pescado en bruto. Se realiza en el mismo lugar donde se efectúa la investigación la planta procesadora de atún.

### **3.1.1. Enfoque de Investigación**

Se comprende por enfoque de investigación, aquellas técnicas lógicas e inflexibles que persiguen los científicos para conseguir conocimiento, hay que tener en cuenta que la expresión enfoque también se logra concretar como vía o ruta. Toda indagación comienza a partir de un contexto observado o sentido, que proporciona una sucesión de inquietudes o interrogaciones que no se alcanzan a manifestar de representación inmediata, sino que solicita instituir un proceso de progreso para dar solución.

**Método analítico.**-Son los que realizan varias relaciones que existen entre los elementos que conforman todas las investigaciones y a su vez las síntesis de las cuales se producen en base a los resultados de dichos análisis.

**Método sintético.**-Son los procesos en los cuales se relaciona los hechos aparentemente aislados, de los datos que se recogen para dichos establecimientos para posibilitar los planteamientos de problemas.

### **3.1.2. Técnicas de investigación**

Las técnicas que se utilizan son: la observación y entrevista; las mismas que servirán para la correspondiente recopilación de información. El objetivo de este instrumento es recabar información en las personas pertenecientes a la industria, donde se desarrolla la elaboración de productos requeridos para la obtención del aceite de pescado. Este proceso, permitirá establecer posteriormente variables que definan la demanda potencial del producto final.

### **3.2. Variables de investigación**

Variable Independiente: Situaciones de los mercados internacionales enfocados a la oferta y demanda de este producto.

Variable Dependiente: La estrategia de enfoque que adopte Galapesca S.A., para cumplir con los cupos establecidos de producción de aceite de pescado.

Tabla 4 Operacionalización de las variables

| VARIABLES   | Def. Conceptual   | Dimensión   | Indicador  |
|---|---|---|--|
| <p>VARIABLES INDEPENDIENTE</p> <p>Mercado Internacional del Aceite</p>                                  | <p>Actividades convenios y diálogos entre países con el fin de beneficios mutuos en la exportación e ingresos de divisas al Ecuador</p>   | <p>Comercio Internacional del Aceite Ecuatoriano</p>  | <p>Fijación de precio oficial internacional</p> <p>Envase del aceite en tanques</p> <p>Característica y calidad del producto</p>   |
| <p>VARIABLES DEPENDIENTE</p> <p>Estrategia de Galapesca S.A.</p> <p>Producción de aceite de pescado</p> | <p>Pasos secuenciales orientados a la comercialización internacional del aceite</p> <p>Procesos orientados a la transformación de los desechos sólidos del pescado a aceite</p> | <p>Innovación y tecnología en la exportación de aceite</p> <p>Conocimiento del mercado de aceite en el ámbito internacional</p> | <p>Equipos necesario en la transformación de los desechos del pescado</p> <p>Competencias en el mercado internacional</p> <p>Precio acorde a la calidad</p> <p>Preparación del personal de la empresa Galapesca S.A:</p> |

Elaborado por: Freddy Toala

### 3.3. Población y muestra

La población corresponde a la empresa atunera Galapesca S.A., en el Ecuador, dedicada a la comercialización de conservas de atún al mercado internacional y sus derivados, y la muestra corresponderá a las cantidades de desperdicios generados del proceso de producción, la cual servirá como base para la obtención o producción del aceite de pescado en bruto.

Dentro de la población a considerar se tomará en cuenta la cantidad de empleados de la empresa Galapesca S.A., los cuales cuentan con un aproximado de 1.300 personas a quienes se les realizan varias preguntas para hacer un análisis de los resultados y determinar de manera específica los beneficios de las mismas.

Ilustración 3 Formula muestras para población finita

**Cálculo de Muestras para Poblaciones Finitas**

**Muestra para poblaciones Finitas**

$$n = \frac{P * Q * Z^2 * N}{N * E^2 + Z^2 * P * Q}$$

**INGRESO DE PARAMETROS**

|                                     |       |   |
|-------------------------------------|-------|---|
| <b>Tamaño de la Población (N)</b>   | 1.300 |   |
| <b>Error Muestral (E)</b>           | 0,05  | <b>Tamaño de Muestra</b>  |
| <b>Proporción de Éxito (P)</b>      | 0,5   | Fórmula <span style="background-color: #92d050; padding: 2px 10px;">146</span>        |
| <b>Proporción de Fracaso (Q)</b>    | 0,5   | Muestra Optima <span style="background-color: #add8e6; padding: 2px 10px;">131</span> |
| <b>Valor para Confianza (Z) (1)</b> | 1,28  |   |

Elaborado por: Freddy Toala

### 3.4. Análisis de resultados

#### 3.4.1. Encuesta a personal

##### Edad de los encuestados en la empresa

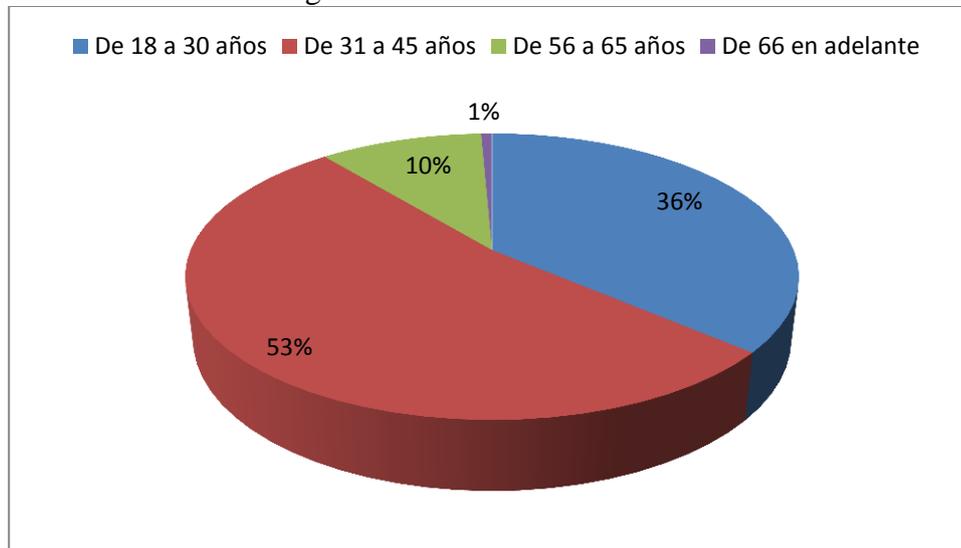
Tabla 5 Edad de los encuestados

| DESCRIPCIÓN       | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------|------------|------------|
| De 18 a 30 años   | 53         | 36%        |
| De 31 a 45 años   | 77         | 53%        |
| De 56 a 65 años   | 15         | 10%        |
| De 66 en adelante | 1          | 1%         |
| TOTAL             | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 8 Edad de los encuestados



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

##### Análisis de resultados:

Tomando en cuenta los datos obtenidos, se determina que el 36% pertenece a los trabajadores de 18 a 30 años, el 53% de 31 a 45 años, los del 10% para todos los de 56 a 65 años y finalmente el 1% a los de 66 años en adelante.

## Género del personal encuestado

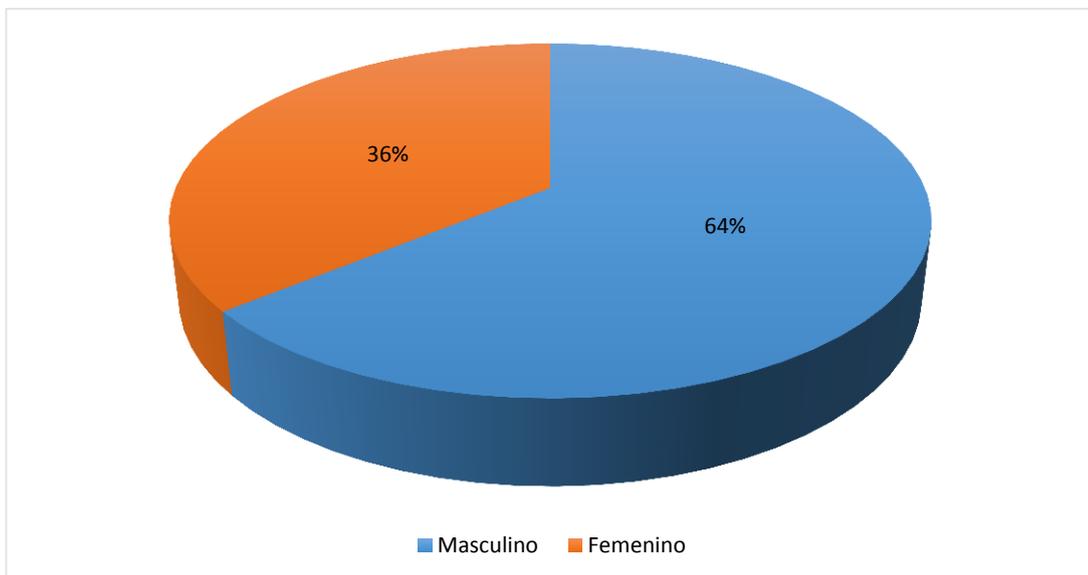
Tabla 6 Género de los encuestados

| DESCRIPCIÓN | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| Masculino   | 93         | 64%        |
| Femenino    | 53         | 36%        |
| TOTAL       | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 9 Género de los encuestados



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

De acuerdo a los datos obtenidos, la mayoría del género se lo atribuye al masculino teniendo el 64%, mientras que el 36% restante es otorgado al femenino.

## Estado civil del personal encuestado

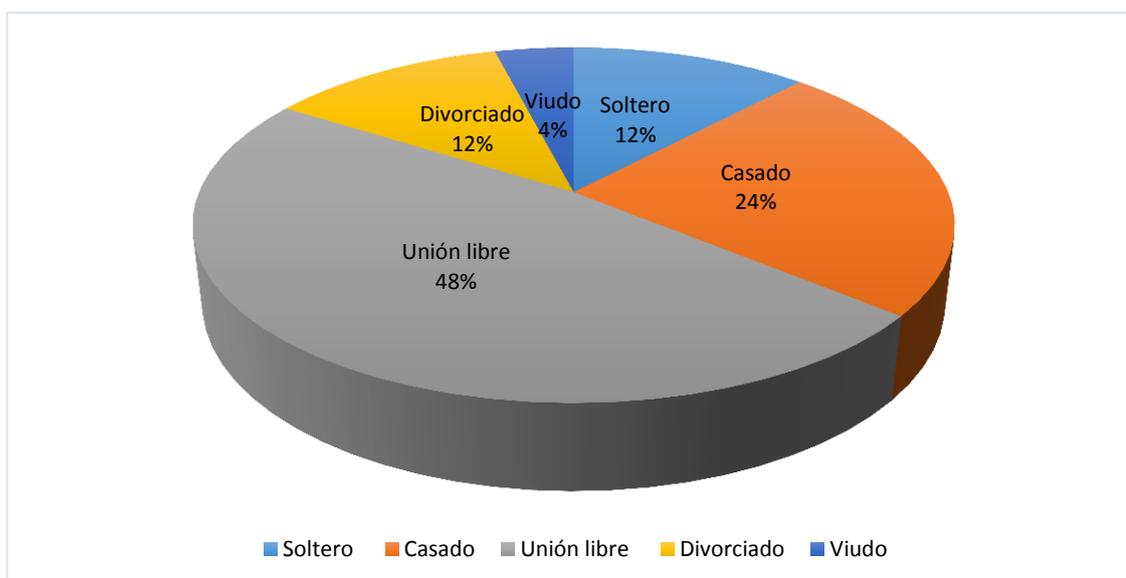
Tabla 7 Estado civil de los encuestados

| DESCRIPCIÓN | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| Soltero     | 18         | 12%        |
| Casado      | 35         | 24%        |
| Unión libre | 70         | 48%        |
| Divorciado  | 18         | 12%        |
| Viudo       | 5          | 4%         |
| TOTAL       | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 10 Estado civil de los encuestados



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

El estado civil de los trabajadores de la empresa Galapesca S.A. se relacionan con el 12% para los solteros, el 24% para todos los que están casado, el 48% los que se encuentran en unión libre, el 12% los divorciados y finalmente el 4% para los que han quedado viudos.

1. ¿Cuáles son las principales líneas de producción en conservas de atún para la exportación?

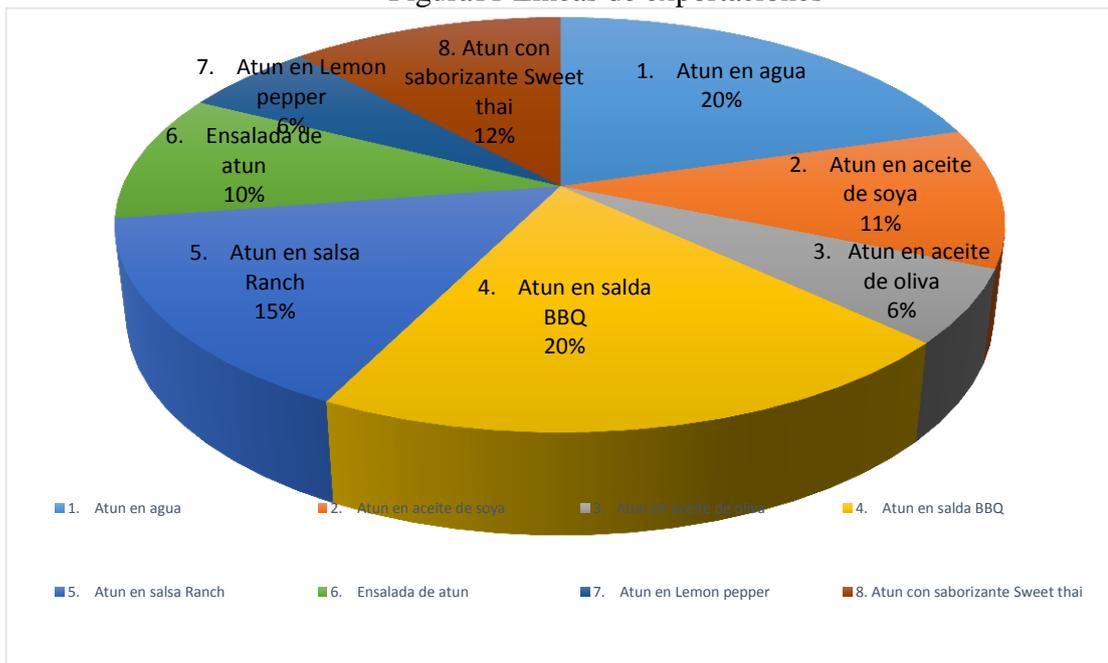
Tabla 8 Líneas de exportaciones

| DESCRIPCIÓN                        | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------------------------|------------|------------|
| 1. Atún en agua                    | 43         | 20%        |
| 2. Atún en aceite de soya          | 23         | 11%        |
| 3. Atún en aceite de oliva         | 12         | 6%         |
| 4. Atún en salsa BBQ               | 43         | 20%        |
| 5. Atún en salsa Ranch             | 32         | 15%        |
| 6. Ensalada de atún                | 21         | 10%        |
| 7. Atún en Lemon pepper            | 12         | 6%         |
| 8. Atún con saborizante Sweet thai | 25         | 12%        |
| TOTAL                              | 211        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 11 Líneas de exportaciones



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

De acuerdo a las principales líneas de producción de las conservas de atún para sus respectivas exportaciones, se determinó que la más frecuentada son las de atún en agua y salsa de BBQ contando con el 20%; mientras que las de salsa Ranch con el 15%,

con el 12% las de saborizante Sweet thai, el 11% las de aceite de soya, el 10% para las de ensalada de atún y finalmente el 6% son para los de aceite de oliva y lemon pepper, por lo tanto, se analiza que más exportación de afluencia por los países son del atún en agua, siendo este su fijación neta en compras.

2. ¿Cree usted que cuenta con suficiente tecnología para la creación de nuevos procesos en las producciones de todos los bienes dentro del sector de pesquero?

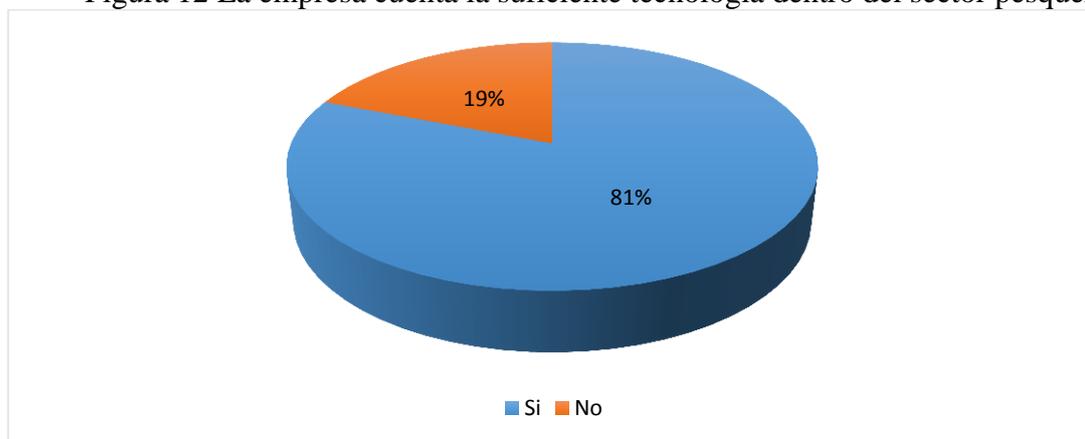
Tabla 9 La empresa cuenta la suficiente tecnología dentro del sector pesquero

| DESCRIPCIÓN | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| Si          | 118        | 81%        |
| No          | 28         | 19%        |
| TOTAL       | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 12 La empresa cuenta la suficiente tecnología dentro del sector pesquero



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

Dentro de la empresa Galapesca S.A., los trabajadores determinaron que la tecnología dentro de la misma con relación a los sectores pesqueros, si han ido incrementando, siendo estos representados por el 81% y el 19% cree que aún le faltan más estrategias.

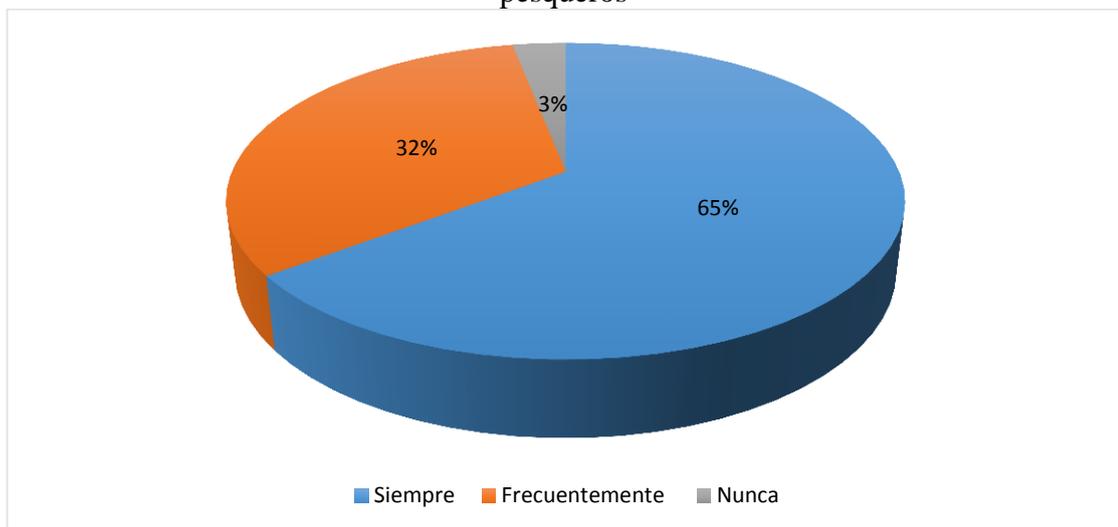
3. ¿Con qué frecuencia la empresa Galapesca S.A. mejora y promueve innovaciones de nuevos productos para exportar aceite en bruto?

Tabla 10 La empresa Galapesca S.A. requiere innovaciones en productos pesqueros

| DESCRIPCIÓN    | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------|------------|------------|
| Siempre        | 95         | 65%        |
| Frecuentemente | 47         | 32%        |
| Nunca          | 4          | 3%         |
| TOTAL          | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016  
Elaborado por: Freddy Toala

Figura 13 La empresa Galapesca S.A. requiere innovaciones en productos pesqueros



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016  
Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

En consideración de las nuevas herramientas de innovaciones de la empresa, los trabajadores expresaron que debe de existir mejoras, respecto a las exportaciones de aceite en bruto, lo cual la frecuencia de siempre representa el 65%, el 32% de forma frecuente y el 4% restante cree que nunca se lo debería de realizar, lo cual concluye que nuevas ideas ayuda al incremento del mismo.

4. Principales países que se muestran como competidores en la exportación de aceite de pescado ante el mercado del Ecuador.

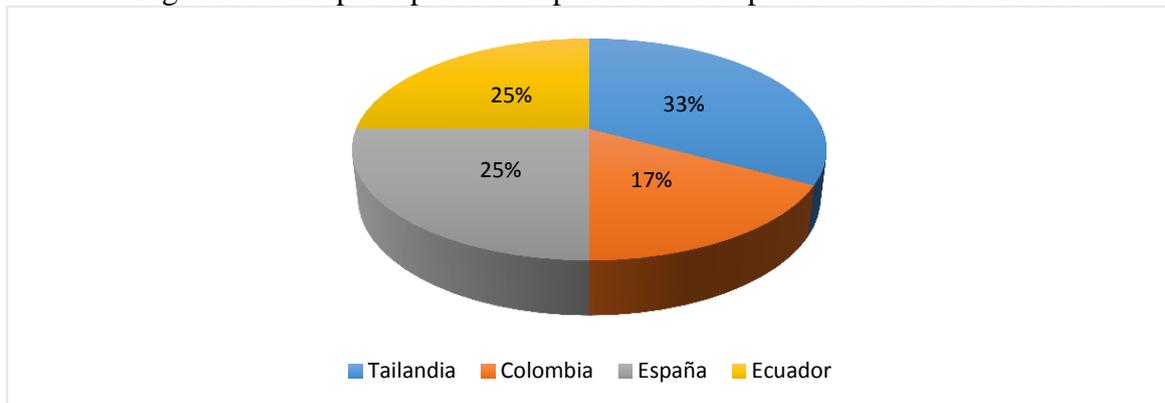
Tabla 11 Principales países competidores en exportaciones

| DESCRIPCIÓN | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| Tailandia   | 48         | 33%        |
| Colombia    | 24         | 17%        |
| España      | 37         | 25%        |
| Ecuador     | 37         | 25%        |
| TOTAL       | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura14 Principales países competidores en exportaciones con el Ecuador



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

#### Análisis de resultados:

Dentro de los principales competidores de las exportaciones en el Ecuador se encuentra: Tailandia, siendo este el 33%, Colombia con el 17%, mientras que España y Ecuador cuentan con similitudes del 25%, lo cual según análisis el mayor competidor es Tailandia, puesto que, es uno de los mercados con mayores demandas en población alimenticia.

## 5. Principales países importadores en aceite de pescado en el mundo

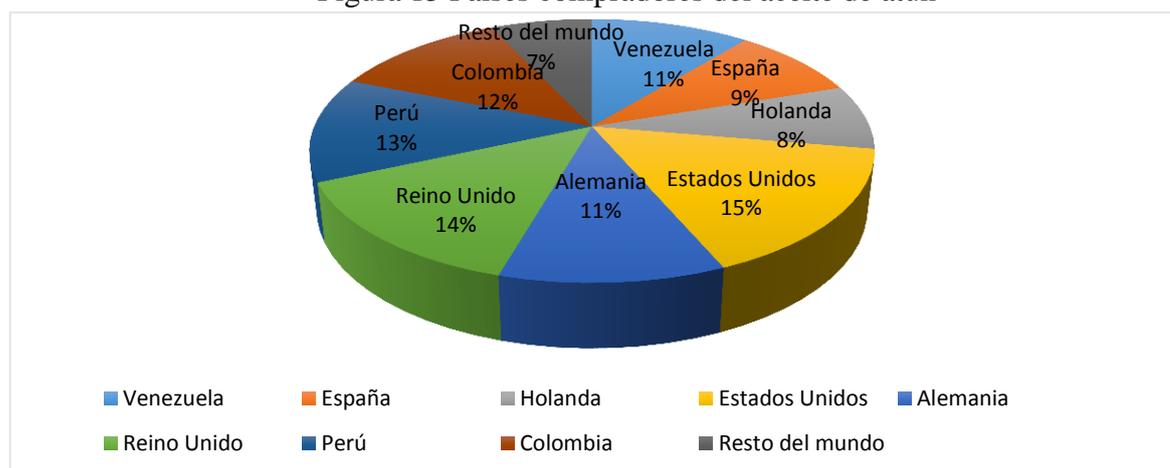
Tabla 12 Países compradores del aceite de atún

| DESCRIPCIÓN     | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------|------------|------------|
| Venezuela       | 16         | 11%        |
| España          | 13         | 9%         |
| Holanda         | 12         | 8%         |
| Estados Unidos  | 23         | 16%        |
| Alemania        | 16         | 11%        |
| Reino Unido     | 20         | 14%        |
| Perú            | 19         | 13%        |
| Colombia        | 18         | 12%        |
| Resto del mundo | 9          | 7%         |
| TOTAL           | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 15 Países compradores del aceite de atún



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

Dentro de los países que compran el aceite de atún en bruto está: Venezuela, con el 11%, España con el 9%, Holanda con el 8%, Estados Unidos con el 16%, Alemania con el 11%, Reino Unido con el 14%, Perú con el 13%, Colombia con el 12%, y el 7% final para el resto del mundo, lo cual establece que Estados Unidos es uno de los compradores frecuentes del aceite de atún.

6. ¿Qué tipo de aspectos se consideran en las transformaciones de la matriz productiva, en los intercambios comerciales, de acuerdo a los sectores pesqueros entre Ecuador y otros?

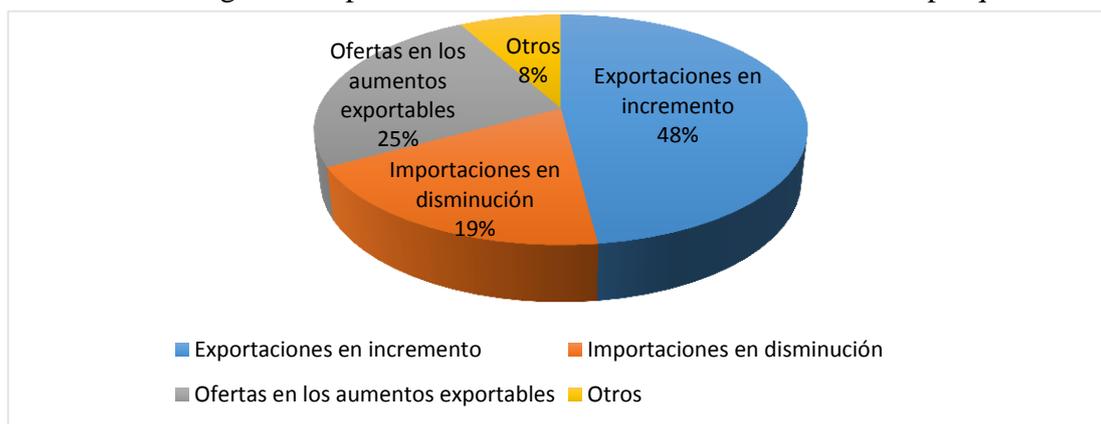
Tabla 13 Aspectos a considerar de acuerdo a los sectores pesqueros

| DESCRIPCIÓN                         | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
|-------------------------------------|------------|-------------|
| Exportaciones en incremento         | 70         | 48%         |
| Importaciones en disminución        | 28         | 19%         |
| Ofertas en los aumentos exportables | 37         | 25%         |
| Otros                               | 11         | 8%          |
| <b>TOTAL</b>                        | <b>146</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 16 Aspectos a considerar de acuerdo a los sectores pesqueros



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

Varios de los aspectos que se conectan con las consideraciones de los sectores pesqueros se relacionan con las exportaciones en incremento con el 48%, las importaciones en disminución con el 19%, el 25% con todas las ofertas de aumentos para ser exportables y finalmente el 8% representados a otros tipos, lo cual corrobora que las exportaciones cada vez van incrementado, lo cual genera la tasa de productividad del Ecuador.

7. ¿Considera que la empresa Galapesca está preparada para los cambios en los que implican las transformaciones de la matriz productiva?

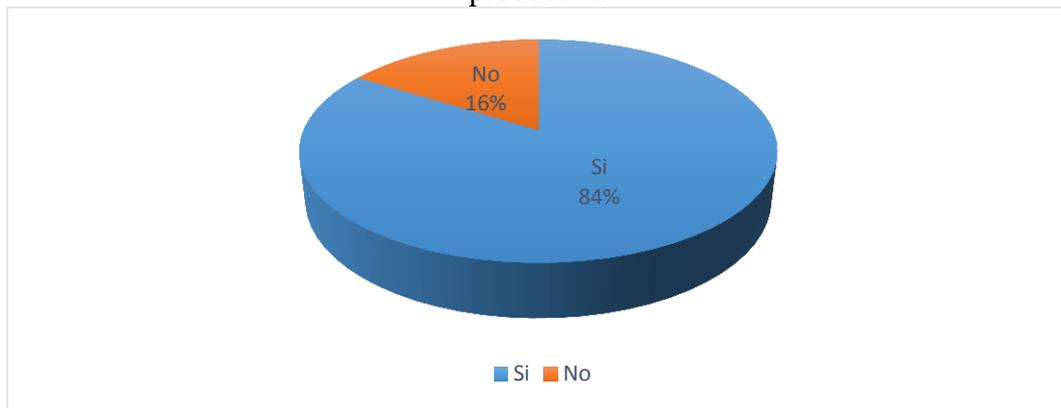
Tabla 14 La empresa Galapesca S.A. está preparada para una nueva matriz productiva

| DESCRIPCIÓN | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|------------|
| Si          | 123        | 84%        |
| No          | 23         | 16%        |
| TOTAL       | 146        | 100%       |

Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

Figura 17 La empresa Galapesca S.A. está preparada para una nueva matriz productiva



Fuente: Investigación de campo – Junio 2016

Elaborado por: Freddy Toala

### Análisis de resultados:

Se tomó en cuenta las opiniones de los trabajadores de la empresa Galapesca S.A., de acuerdo a las transformaciones y cambios que estos tendrían en cuenta con relación a su matriz productiva, determinaron que tanto la empresa como los colaboradores del mismo si les gustaría y no tendrían ningún problema en enfrentarlos dando un resultado del 84%, mientras que una parte de estos no le gusta la idea, siendo un aproximado del 16%.

### 3.4.2. Entrevistas a directivos

#### ENTREVISTA 1

|                          |                       |
|--------------------------|-----------------------|
| Nombre del Entrevistado: | Ronald Piguave        |
| Cargo:                   | Gerente de producción |
| Fecha:                   | 22 julio 2016         |
| Edad:                    | 38 años               |
| Profesión:               | Ingeniero industrial  |

Fuente: Investigación de campo

1) ¿Por qué el poco interés de producción del aceite? explique:

El aceite de pescado en la actualidad es considerado como un excelente producto de mayor valor nutricional. Pero esto no fue constantemente así; el aceite de pescado básicamente fue estimado como un "segundo producto" debido a que antes el desperdicio del pescado, lo que se hacía era harina de pescado, un producto de suma importancia en la alimentación.

2) ¿Por qué considera que el aceite no genera suficiente rentabilidad? describa:

La realidad que la materia prima del aceite es un desecho del pescado, por lo que, al transformarlo en aceite los regímenes de ingresos son apenas el 1% de lo que genera la comercialización del atún, situación que hace que no sea considerada como un producto de interés para el mercado.

3) ¿Es preferible vender los desechos como harina de pescado en vez de aceite?  
¿Por qué?

Bueno, la calidad de ambos producto es similar, sin embargo, por el aceite en el mercado internacional se paga más, pero hay que mantener el mercado, sin embargo, la producción de harina de pescado es de interés para la industria ecuatoriana, que busca

proveedores. En conclusión, considero que ambas opciones generan una repercusión de interés monetario.

- 4) ¿Estaría en la capacidad de desarrollar un plan de negocios para producir aceite y exportarlo? explique:

Sí, es conveniente, el mercado internacional es flexible y el producto ecuatoriano es apetecido por las industrias, motivo por lo que, se considera viable su producción y exportación.

## ENTREVISTA 2

Nombre del Entrevistado:                   Bianka Arce Guillen  
Cargo:    Jefe de Sistemas industriales  
Fecha:    25 julio 2016  
Edad:   34 años  
Profesión:                                     Ingeniera de sistemas industriales y calidad

Fuente: Investigación de campo

1) ¿Por qué el poco interés de producción del aceite? explique:

No, la situación de la empresa es cuestión de toma de decisiones, actualmente el atún es requerido por el mundo y eso es lo que hacemos, producir lo que el mundo quiere, sin embargo, si varios países requiere el aceite, estaremos en la toma de decisión de adoptarlo y exportarlo, todo depende siempre de la demanda del mercado internacional.

2) ¿Por qué considera que el aceite no genera suficiente rentabilidad? describa:

No, al contrario la rentabilidad del aceite se fija en un retorno de al menos el 50% de lo que se invierte, esto implica que existe un ambiente dinámico de ventas, al igual que una excelente rentabilidad.

3) ¿Es preferible vender los desechos como harina de pescado en vez de aceite?  
¿Por qué?

No, el aceite de pescado se valora mejor en el mercado internacional, en cambio, la harina de pescado mantiene un precio menor en el mercado local, por ello la preferencia es en base a la venta de aceite a diferentes países industrializados.

4) ¿Estaría en la capacidad de desarrollar un plan de negocios para producir aceite y exportarlo? explique:

Sí, es un buen negocio, más aún cuando se tiene el aceite como parte del desperdicio del Atún

### **3.4.3. Informe Final**

De las entrevistas realizadas, podemos mencionar que los directivos están muy interesados en desarrollar mecanismos para la obtención del aceite de pescado, por considerar que la aplicación de los procesos no necesitan invertir muchos recursos financieros.

Del proceso de producción se obtienen alrededor del 35% de desperdicios que servirán como materia prima para la extracción del aceite de pescado, es decir que de cada 1,000.00 kilos de desperdicios se obtienen alrededor de 45 litros de aceite de pescado.

Diariamente se obtienen 56,000.00 kilos de desperdicios de pescado del cual se puede aprovechar para obtener harina de pescado, aceite de pescado y otros subproductos.

Los principales mercados en nuestra región que consumen el aceite de pescado son Chile y Perú, sin embargo son productores, pero la demanda del mercado local es mucho más alta que la producción.

Existen variedades de usos que se le puede dar como por ejemplo: disolventes, margarinas, pinturas, y la más reciente aplicación para complemento alimenticio. Los principales países consumidores de este producto son: Noruega, Dinamarca y Estados Unidos.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. PROPUESTA**

#### **4.1. Justificación**

El presente trabajo se realizó pensando en el desarrollo de la industria atunera y específicamente se centró en los procesos de producción que realiza la empresa Galapesca S.A., del cual el objetivo es obtener un nuevo subproducto conocido con el nombre de aceite de pescado que se podría obtener del desperdicio generado de la producción de la conserva de atún.

La obtención de este nuevo subproducto generaría recursos económicos adicionales a Galapesca y también se promoverá para la exportación aumentando la oferta exportable del país, además se generarán nuevas plaza de trabajo. Con el aceite de pescado Galapesca diversificaría sus productos dando más alternativas al consumidor y aumentando sus ganancias por las ventas de sus productos.

Existen muchas expectativas por el desarrollo de este plan, ya que las condiciones para la obtención no requieren de mayor recurso humano ni financiero.

#### **4.1.1. Objetivo general de la Propuesta**

"DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA ATUNERA GALAPESCA S.A CON EL PROPÓSITO QUE EXPORTE ACEITE DE PESCADO EN BRUTO"

#### **4.1.2. Objetivos específicos de la Propuesta**

- ✚ Analizar por qué GALAPESCA no aprovecha el desperdicio al producir la conserva de atún, para obtener aceite de pescado.

- ✚ Interpretar las características y beneficios del correcto aprovechamiento de los desperdicios del proceso productivo de la conserva de atún para la obtención de aceite de pescado.
- ✚ Elaborar un plan estratégico con parámetros mínimos que debe cumplir GALAPESCA S.A. tendiente a viabilizar el plan de negocios.

## 4.2. Descripción de la propuesta

### 4.2.1. La Cadena de Valor

Las diferentes actividades que se maneja en la empresa Galapesca para llevar a cabo el proceso de producción y comercialización del atún, por lo general se produce alrededor de 160 t/m de pescado, considerando que el negocio del aceite es un valor agregado en un producto.

Para determinar la cadena de valor de las actividades en cuanto a la producción y comercialización de aceites se considera que la empresa Galapesca toma en cuenta los siguientes aspectos:

**Logística de Entrada.-** Al ser el aceite derivado del desperdicio del pescado, que considera que la tecnología forma parte de la capacidad instalada en la empresa, debido a que la logística de entrada es admisible la adquisición de la materia prima con un riesgo bajo, ya que la empresa en la cual se reparte los insumos para la fabricación y procesados del aceite por una nueva área de trituración y transformación del desperdicio del pescado. En el área comercial la transformación de los desechos requiere una actualización constante en el manejo de los recursos, teniendo en cuenta el segmento de mercado internacional para que las ventas estén sustentadas con la producción y las estrategias que minimizan los costos.

Ilustración 4 Web del contenido del aceite y su exportación



Elaborado por: Freddy Toala

**Operaciones.-** Las operaciones realizadas considere en la preparación del desperdicio de pescado triturado para comprimirlo totalmente y obtener el aceite neto natural, además de realizar las actualizaciones relacionadas al manejo de los recurso naturales, maquinaria y talento humano, describiendo cada uno con relación a la tecnología y el conocimiento aplicable en la elaboración de aceite y los componentes bases para su comercialización al mercado internacional. A través de codificaciones bajo pedido del cliente de otros país interesado en el aceite ecuatoriano. El proceso es sustentado con parámetros de calidad de mucho cuidado para otorgar un aceite con los más altos estándares de calidad sugerida.

Ilustración 5 Condición del Atún y su desecho



Fuente: Investigación de Campo  
Foto tomada por: Freddy Toala

Ilustración 6 Desecho en Bruto del Atún para ser transformado en aceite



Fuente: Investigación de Campo  
Foto tomada por: Freddy Toala

**Logística de Salida.-** Se encuentra inmerso la tecnología, bajo el cual nuestros clientes ingresarán a la internet y visualizará un sistema de decisión en la comercialización internacional que se desarrolle, además de contar una web activa donde se establece la calidad productiva del aceite.

Ilustración 7 Triturado del desecho del Atún



Fuente: Investigación de Campo  
Foto tomada por: Freddy Toala

**Mercadotecnia y Ventas.-** La parte del comercio se encarga de buscar nuevos clientes del mercado y brindar el servicio de comercialización del aceite, uno a uno los clientes de EEUU y la UE para tratar de medir la satisfacción y ver la posibilidad de un aceite que faciliten los procesos de transformación.

Ilustración 8 Pallet utilizados para la transportación de los tanques



Fuente: Investigación de Campo  
Foto tomada por: Freddy Toala

**Servicios.-** Ligado a la parte comercial, para que pueda orientar al cliente, a través de la Web, con direcciones de clientes alternativos en la correcta interpretación de dar a conocer temas concernientes a la calidad del aceite.

Ilustración 9 Personal encargado del procesos de desperdicio de atún a aceite



Fuente: Investigación de Campo  
Foto tomada por: Freddy Toala

Actividades de Apoyo, a continuación se detalla la infraestructura de la compañía Galapesca S.A., empresa de servicio tangible que se mueve al mercado internacional a través de los medios informáticos con un galpón adicional en la oficina comercial en Guayaquil.

Administración del talento humano, es uno de los factores con ventaja competitiva en el dominio de la maquinaria y la selección de desechos óptimos para la extracción del aceite calificado para el movimiento tecnológico, operativo y comercial.

Las siguientes máquinas son las necesarias para iniciar con el proceso de obtención de aceite de pescado.

- a. Una prensa
- b. Un Decantador
- c. Una centrifugadora
- d. Tanques para almacenamiento
- e. Bombas para el cambio de lugar de los líquidos

#### **4.2.2. Plan estratégico de marketing**

##### POSICIONAMIENTO “Aceite ECUACE”

- Mercado de clientes (Directo)

El mundo requiere de productos de calidad y salud en todo momento, buscan que sirvan al desarrollo de las familias, donde el costo es elevado y la tendencia de salud acorde a la realidad. El aceite es indispensable en toda mesa, genera grasas al organismo y está vinculada con el bienestar del cuerpo e intelecto. La grasa no es buena para el organismo pero sin embargo el aceite natural genera defensas y ayuda a un crecimiento óptimo en niños y jóvenes, motivo por lo que, la realidad es que el mercado internacional vela por la salud, buscando alimentos ricos en proteínas y que beneficien el equilibrio del organismo.

## Estrategias con clientes finales

El cliente final son todos aquellos inversionistas de empresas extranjera que ven en el aceite del pescado un ingrediente con antioxidante, hidratante y omega en su contenido, siendo de beneficio y bienestar para el consumo en el mercado de los Estados Unidos y de la Unión Europea, países principales que le interesa negocios y propender sus producto terminado con materia prima ecuatoriana.

### 4.2.3. Marketing estratégico

- MERCADO DE NEGOCIOS (Indirecto)
  - **Cliente.** La empresa tiene varios clientes entre ellos se encuentra la americana que trasciende en la predicción de aceite vegetal, que predomina el mercado con marcas de diferente estatus que relaciona la producción en base al aceite de pescado y también ECUACE rico en proteínas para el mercado de la región.
  - **Cliente definitivo.** Son las industrias transformadora de la materia prima aceite de pescado ECUACE que al distribuirlo genera un aspecto innovador la calidad de los productos del mar ecuatoriano, garantizando exquisitez, salud y nuevas oportunidades de ingreso en el mercado exportador
  - **Asociaciones,** forja la unión de todos quienes de una u otra forman pescan el atún, lo procesan y con los desperdicio crea un nuevo producto, materia prima para el mercado internacional, siendo necesario gremios y cámaras. La subsecretaria de economía popular y solidaria mediante la agrupación de todos quienes forjan la unión de empresas dedicadas a la pesca del atún y a la comercialización de los desperdicio del mismo para que en conjunto proyecte el mercado de aceite comestible de la marca ECUACE, para el mercado de los Estados unidos e Unión Europea.

#### 4.2.4. Estrategias de diferenciación

Se refiere a la forma como se presenta el aceite ECUACE en el mercado internacional, forjando un estado de calidad, y de soporte como materia prima para la elaboración de nuevos derivados, las industria atuneras, forja un compromiso de concienciación, en la realización de actividades de comercio internacional.

Ilustración 10 Modelos de tanques utilizados para exportar el aceite



Fuente: Investigación de Campo  
Foto tomada por: Freddy Toala

### 4.3. Plan Financiero

La empresa atunera GALAPESCA S.A., mantiene ventas de atún en dimensiones elevadas donde se concentra toda la producción y comercialización a nivel internacional, siendo un impacto amplio y considerado en lo social y económico, sin embargo, los desperdicios que se dan son fortaleza para una nueva negociación en la exportación de aceite, considerando activos no corriente para su producción, considerando que la materia prima es de fácil obtención, se invierten en los siguientes activos.

Tabla 15 Activo no corriente

| ACTIVO NO CORRIENTE                              | Cantidad | Valor Unitario | Valor con IVA Total  | Vida Útil | VALOR RESIDUAL | Depreciación Anual  | Depreciación mensual |
|--|----------|----------------|----------------------|-----------|----------------|---------------------|----------------------|
| <b>ÁREA DE PRODUCCIÓN ACEITE</b>                 |          |                |                      |           |                |                     |                      |
| Infratestructura del Galpon 8mtrs x 8mtr.        | 1        | \$ 8.000,00    | \$ 9.120,00          | 10        |                | \$ 912,00           | \$ 76,00             |
| Máquina Trituradora                              | 1        | \$ 50.000,00   | \$ 57.000,00         | 10        |                | \$ 5.700,00         | \$ 475,00            |
| Máquina de Decantadora                           | 1        | \$ 250.000,00  | \$ 285.000,00        | 10        |                | \$ 28.500,00        | \$ 2.375,00          |
| Máquina centrifugadora                           | 1        | \$ 200.000,00  | \$ 228.000,00        | 10        |                | \$ 22.800,00        | \$ 1.900,00          |
| Tanque de almacenamiento 4x3x4 metros            | 1        | \$ 5.000,00    | \$ 5.700,00          | 10        |                | \$ 570,00           | \$ 47,50             |
| Equipos de bombeo y tuberías de acero inoxidable | 1        | \$ 20.000,00   | \$ 22.800,00         | 10        |                | \$ 2.280,00         | \$ 190,00            |
| Herramientas de mantenimiento                    | 1        | \$ 2.080,00    | \$ 2.371,20          | 10        |                | \$ 237,12           | \$ 19,76             |
| otros  | 1        | \$ 5.400,00    | \$ 6.156,00          | 10        |                | \$ 615,60           | \$ 51,30             |
| <b>TOTAL</b>                                     |          |                | <b>\$ 616.147,20</b> |           |                | <b>\$ 61.614,72</b> | <b>\$ 5.134,56</b>   |
| <b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>                       |          |                |                      |           |                |                     |                      |
| Computadores                                     | 1        | \$ 650,00      | \$ 741,00            | 3,3       |                | \$ 224,55           | \$ 18,71             |
| Muebles y Enseres                                | 2        | \$ 700,00      | \$ 1.596,00          | 10        |                | \$ 159,60           | \$ 13,30             |
| Impresora Multifuncional                         | 1        | \$ 300,00      | \$ 342,00            | 5         |                | \$ 68,40            | \$ 5,70              |
| Teléfonos  | 1        | \$ 100,00      | \$ 114,00            | 5         |                | \$ 22,80            | \$ 1,90              |
| Archivadores                                     | 2        | \$ 120,00      | \$ 273,60            | 10        |                | \$ 27,36            | \$ 2,28              |
| Acondicionares de Aire                           | 1        | \$ 1.200,00    | \$ 1.368,00          | 5         |                | \$ 273,60           | \$ 22,80             |
| suministros de oficina                           | 1        | \$ 1.200,00    | \$ 1.368,00          | 10        |                | \$ 136,80           | \$ 11,40             |
| Otros equipos administrativos                    | 1        | \$ 200,00      | \$ 228,00            | 5         |                | \$ 45,60            | \$ 3,80              |
| <b>TOTAL</b>                                     |          |                | <b>\$ 6.030,60</b>   |           |                | <b>\$ 958,71</b>    | <b>\$ 79,89</b>      |
| <b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>                      |          |                | <b>\$ 622.177,80</b> |           |                | <b>\$ 62.573,43</b> | <b>\$ 5.214,45</b>   |

Elaborado por: Freddy Toala

EL monto total de la inversión es de alrededor de USD 622.177,80, cifra que es obtenida en su mayoría por la adquisición de maquinarias extremadamente de alto costo, que permitirá la transformación de los desperdicios sólidos a líquidos, considerando la preservación de aquellos componentes, el presente valor se lo aplica y sostiene mediante un crédito con una entidad bancaria, dejando en garantía las mismas maquinarias.

Tabla 16 Gastos pre – operativos

| <b>GASTOS PRE-OPERATIVOS</b>              | <b>Valor Total</b> |
|---|--------------------|
| Registro de Marca y permiso ambiental     | \$ 700,00          |
| Registro Sanitario                        | \$ 300,00          |
| Promocion y publicidad en web             | \$ 1.200,00        |
| Investigación de Mercados internacionales | \$ 800,00          |
| <b>TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES</b>     | <b>\$ 3.000,00</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

El monto de los gastos pre-operacionales que son los que se realizan ante de las actividades del nuevo negocio, donde se obtienen por parte de La empresa atunera GALAPESCA S.A., los elementos necesarios bases para un negocio, como son los permisos, estudios de mercado, documentos ambientales y de salud entre otros por la cantidad promedio de USD 3.000,00 dólares.

Tabla 17 Inversión inicial

| <b>INVERSIÓN INICIAL</b>       | <b>Valor Total</b>   |
|--------------------------------|----------------------|
| TOTAL INVERSIÓN FIJA           | \$ 622.177,80        |
| TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES | \$ 3.000,00          |
| CAPITAL DE TRABAJO             | \$ 9.306,37          |
| <b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b> | <b>\$ 634.484,17</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

La inversión total incluyendo los activos no corriente, los gastos pre operativos, y el capital humano, suman un importe de USD 634.484,17 dólares, considerando un soporte de alrededor de dos meses, la empresa atunera GALAPESCA S.A., considera que la inversión inicial es justificada.

Tabla 18 Ingreso por venta

| <b>Ingreso por Venta</b>      | <b>Año 2017</b>        |
|-------------------------------|------------------------|
| Unidades de tanques de aceite | 330                    |
| Precio de Venta               | \$ 330,00              |
| Ingresos Mensuales            | \$ 108.900,00          |
| <b>INGRESOS ANUALES</b>       | <b>\$ 1.306.800,00</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

Se estima que las ventas proyectadas con base en la producción de aceite de pescado donde se logra distribuir al comercio internacional un monto de alrededor de 330 tanques mensuales, lo que refleja una producción de alrededor de 12 a 17 tanques

diarios, a un precio en el mercado internacional de USD 330,00 dólares, creándose un ingresos por venta de USD 1.305.800,00 dólares.

Tabla 19 Ingreso por venta

| INGRESO POR VENTA                 |                        |                        |                        |                        |                        |
|-----------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
|                                   | Año 1                  | Año 2                  | Año 3                  | Año 4                  | Año 5                  |
| Unidades de tanques de aceite MES | 330                    | 330                    | 330                    | 330                    | 330                    |
| Precio de Venta tanque            | \$ 330,00              | \$ 330,00              | \$ 330,00              | \$ 330,00              | \$ 330,00              |
| Ingresos Mensuales                | \$ 108.900,00          | \$ 108.900,00          | \$ 108.900,00          | \$ 108.900,00          | \$ 108.900,00          |
| <b>INGRESOS ANUALES</b>           | <b>\$ 1.306.800,00</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

En las proyecciones en ventas, se mantiene la tendencia de producción y exportación, por lo que, los ingresos de igual forma mantiene fijos sus valores, en los próximos cinco años, con el fin de realizar cálculos reales, sin embargo las estrategia y la toma de decisiones adecuadas permitirá que la tendencia en producción y en el precio aumentaría.

Tabla 20 Materiales directos de acuerdo a su costo unitario

| MATERIAL DIRECTO del ACEITE        | COSTO UNITARIO por Libra | COSTO UNITARIO por PRESENTACIÓN |
|------------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| materia prima desperdicio del atun | \$ 49,80                 | \$ 49,80                        |
| costo de tanque                    | \$ 15,00                 | \$ 15,00                        |
| Pallet de madera                   | \$ 12,00                 | \$ 12,00                        |
| funda termoencogibles              | \$ 0,35                  | \$ 0,35                         |
| otros insumos varios               | \$ 2,00                  | \$ 2,00                         |
|                                    |                          | \$ -                            |
| <b>TOTAL MATERIALES DIRECTOS</b>   |                          | <b>\$ 79,15</b>                 |

Elaborado por: Freddy Toala

La obtención del costo promedio fijo, se la considera de lo que cuesta producir un solo tanque, estimando que el desperdicio de materia prima tiene un valor si no se lo transformara a libra, teniendo un costo alrededor de USD 49,80 dólares, a ello se suma el costo del tanque que es un insumo directo unido al aceite, el pallet tiene también su participación necesaria, al igual que las fundas termoencogibles, dando un costo promedio mínimo unitario de USD 79,15 dólares.

Tabla 21 Costo de materiales directos

| <b>COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS del ACEITE</b> |                      |                      |                      |                      |                      |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|   | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
| Material Directo por unidad                       | \$ 79,15             | \$ 79,15             | \$ 79,15             | \$ 79,15             | \$ 79,15             |
| Unidades al mes                                   | 330,00               | 330,00               | 330,00               | 330,00               | 330,00               |
| Costo Material Directo / Mes                      | \$ 26.119,50         | \$ 26.119,50         | \$ 26.119,50         | \$ 26.119,50         | \$ 26.119,50         |
| <b>Costo Material Directo / Año</b>               | <b>\$ 313.434,00</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

La proporción de utilidad bruta en la empresa atunera GALAPESCA S.A., se la obtiene considerando el monto de la producción con el costo de la materia prima procesada, siendo su monto promedio de USD 313.434,00 dólares, valor similar en todos los años, considerando una producción y comercialización fija en todo momento.

Tabla 22 Mano de obra directa – Fija

| <b>MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)</b> | <b>No. de personal</b> | <b>Sueldo mensual Bruto</b> | <b>Remuneración mensual</b> | <b>% Beneficios sociales</b> | <b>Costo MOD mensual</b> |
|------------------------------------|------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------------------------|
| Obreros y operarios                | 6                      | \$ 700,00                   | \$ 4.200,00                 | 41,3%                        | 5.934,60                 |
| ingeniero de calidad               | 1                      | \$ 1.200,00                 | \$ 1.200,00                 | 41,3%                        | 1.695,60                 |
| Supervisor de Planta               | 2                      | \$ 800,00                   | \$ 1.600,00                 | 41,3%                        | 2.260,80                 |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>9</b>               |                             | <b>7.000,00</b>             |                              | <b>9.891,00</b>          |

Elaborado por: Freddy Toala

El total de sueldo promedio que se fija en reproducción del aceite en la empresa atunera GALAPESCA S.A equivale a USD 7.000,00 dólares mensuales, valor que implica el trabajo de 9 personas, con todos los beneficios y parámetros de ley.

Tabla 23 Costo de mano de obra directa

| <b>COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b> |                      |                      |                      |                      |                      |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|   | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
| Costo MOD / mes                         | \$ 9.891,00          | \$ 9.891,00          | \$ 9.891,00          | \$ 9.891,00          | \$ 9.891,00          |
| <b>Costo MOD / Año</b>                  | <b>\$ 118.692,00</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

La empresa atunera GALAPESCA S.A., cumple con los miembros directos de la producción de aceite, considerando los beneficios y un promedio de pago de USD 118.692,00 dólares, cifra anual que determina la viabilidad en la producción y comercialización del aceite.

Tabla 24 Presupuesto en costos indirectos de fabricación

| PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN |                      |                      |                      |                      |                      |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|   | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
| Energía Eléctrica para Prod.                    | \$ 5.500,00          | \$ 5.500,00          | \$ 5.500,00          | \$ 5.500,00          | \$ 5.500,00          |
| Agua para limpieza de área de trabajo           | \$ 550,00            | \$ 550,00            | \$ 550,00            | \$ 550,00            | \$ 550,00            |
| Combustibles y Lubricantes                      | \$ 500,00            | \$ 500,00            | \$ 500,00            | \$ 500,00            | \$ 500,00            |
| Mantenimiento Equipos                           | \$ 1.500,00          | \$ 1.500,00          | \$ 1.500,00          | \$ 1.500,00          | \$ 1.500,00          |
| Depreciación PP&E                               | \$ 5.134,56          | \$ 5.134,56          | \$ 5.134,56          | \$ 5.134,56          | \$ 5.134,56          |
| CIF Mensuales                                   | \$ 13.184,56         | \$ 13.184,56         | \$ 13.184,56         | \$ 13.184,56         | \$ 13.184,56         |
| <b>CIF ANUALES</b>                              | <b>\$ 158.214,72</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

Existen gastos y costos que se relacionan de forma directa con reproducción del aceite y su procesamiento, siendo uno de los costos más elevado el que se da por el consumo de energía eléctrica, al agua y combustibles. El mantenimiento de los equipos utilizados en la industrialización del aceite tiene un valor mensual de alrededor de USD 13.184,56 dólares, todo el monto de los gastos indirectos en la fabricación del aceite es de USD 158.214,72 dólares.

Tabla 25 Costos de producciones totales – Costo unitario

| COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL     |                      |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                               | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
| Costo Material Directo / Año  | \$ 313.434,00        | \$ 313.434,00        | \$ 313.434,00        | \$ 313.434,00        | \$ 313.434,00        |
| Costo MOD / Año               | \$ 118.692,00        | \$ 118.692,00        | \$ 118.692,00        | \$ 118.692,00        | \$ 118.692,00        |
| CIF ANUALES                   | \$ 158.214,72        | \$ 158.214,72        | \$ 158.214,72        | \$ 158.214,72        | \$ 158.214,72        |
| <b>COSTO PRODUCCIÓN TOTAL</b> | <b>\$ 590.340,72</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

La empresa atunera GALAPESCA S.A., mantiene un costo promedio anual de alrededor de USD 590.340,72 dólares, cifra que permite que la información percibida sea la necesaria y justa, es decir la producción maneja un costo promedio anual, su valor es de 3 a 1 en relación a los ingresos

Tabla 26 Gastos administrativos

| <b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b> |                     |                     |                     |                     |                     |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                               | Año 2017            | Año 2018            | Año 2019            | Año 2020            | Año 2021            |
| Sueldos y Salarios / año      | \$ 92.410,20        | \$ 92.410,20        | \$ 92.410,20        | \$ 92.410,20        | \$ 92.410,20        |
| Serv. Básicos / año           | \$ 8.400,00         | \$ 8.400,00         | \$ 8.400,00         | \$ 8.400,00         | \$ 8.400,00         |
| Suministros al año            | \$ 1.440,00         | \$ 1.440,00         | \$ 1.440,00         | \$ 1.440,00         | \$ 1.440,00         |
| Asesoría / año                | \$ 10.800,00        | \$ 10.800,00        | \$ 10.800,00        | \$ 10.800,00        | \$ 10.800,00        |
| Internet y Celular año        | \$ 720,00           | \$ 720,00           | \$ 720,00           | \$ 720,00           | \$ 720,00           |
| Permisos / año                | \$ 300,00           | \$ 300,00           | \$ 300,00           | \$ 300,00           | \$ 300,00           |
| Deprec. Área Adm. / año       | \$ 958,71           | \$ 958,71           | \$ 958,71           | \$ 958,71           | \$ 958,71           |
| Almacenamiento año            | \$ 36.000,00        | \$ 36.000,00        | \$ 36.000,00        | \$ 36.000,00        | \$ 36.000,00        |
| Gastos Pre-operacionales      | \$ 3.000,00         | \$ -                | \$ -                | \$ -                | \$ -                |
| <b>TOTAL GASTOS ADM.</b>      | <b>\$154.028,91</b> | <b>\$151.028,91</b> | <b>\$151.028,91</b> | <b>\$151.028,91</b> | <b>\$151.028,91</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

Tabla 27 Gastos en sus ventas

| <b>GASTOS DE VENTAS</b> |                    |                    |                    |                    |                    |
|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                         | Año 2017           | Año 2018           | Año 2019           | Año 2020           | Año 2021           |
| Transp. - Com. / año    | \$48.000,00        | \$48.000,00        | \$48.000,00        | \$48.000,00        | \$48.000,00        |
| Comisiones anuales      | \$39.204,00        | \$39.204,00        | \$39.204,00        | \$39.204,00        | \$39.204,00        |
| Publicidad anual        | \$ 6.000,00        | \$ 6.000,00        | \$ 6.000,00        | \$ 6.000,00        | \$ 6.000,00        |
| <b>TOTAL G. VENTAS</b>  | <b>\$93.204,00</b> | <b>\$93.204,00</b> | <b>\$93.204,00</b> | <b>\$93.204,00</b> | <b>\$93.204,00</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

La empresa atunera GALAPESCA S.A., comercializa el aceite procesado en tanque a los Estados Unidos donde maneja sus clientes en forma directa, existiendo ejecutivos que buscan la mejor opción en el mercado, siendo necesario el pago de una comisión por las unidades exportadas con una comisión del 3%.

Tabla 28 Capital de trabajo

| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b> |                      |
|---------------------------|----------------------|
|                           | Año 2017             |
| COSTO DE VENTA            | \$ 590.340,72        |
| GASTOS ADM.               | \$ 154.028,91        |
| GASTOS VENTA              | \$ 93.204,00         |
| <b>CAO</b>                | <b>\$ 837.573,63</b> |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b> | <b>\$ 9.306,37</b>   |

Elaborado por: Freddy Toala

La empresa atunera GALAPESCA S.A., invierte en unos procesos de transformación de los desechos del pescado, considerando su transformación directa con

un capital de trabajo relacionado con un monto promedio de alrededor de USD 9.306,37 dólares, cifra que permite cubrir los principales eventos ocurridos para sostener la comercialización.

Tabla 29 Valores de crédito aceite de pescado – ECUACE

| <b><u>Inversión Total</u></b>  |                      |
|--------------------------------|----------------------|
| INVERSIÓN FIJA                 | \$ 622.177,80        |
| GASTOS PRE-OPERACIONALES       | \$ 3.000,00          |
| CAPITAL DE TRABAJO             | \$ 9.306,37          |
|                                | \$ <b>634.484,17</b> |
| <b><u>Capital Propio</u></b>   | \$ <b>40.000,00</b>  |
| <b>CAPITAL REQUERIDO</b>       | \$ <b>594.484,17</b> |
| <b>Condiciones del Crédito</b> |                      |
| Valor del Préstamo             | \$ 595.000,00        |
| Periodos de pago               | 60                   |
| Tasa de interés                | 14%                  |
| Forma de capitalización        | mensual a 5 años     |
| <b>PAGO</b>                    | \$ <b>13.844,61</b>  |

Elaborado por: Freddy Toala

El monto del crédito para la adquisición de maquinarias, refleja un pago de USD 13.844,61 dólares, cifra que permite el adecuado proceso de comercialización del aceite y a la vez permite sostener el crédito otorgado en pago cómodo de cuotas mensuales. La referencia del crédito es a 5 años y se estima que en los dos años se recupera la inversión, aunque el crédito continúe su proceso de pago.

Tabla 30 Intereses

| Años         | Principal            | Intereses            |
|--------------|----------------------|----------------------|
| 1er.         | \$ 88.362,81         | \$ 77.772,50         |
| 2do.         | \$ 101.559,09        | \$ 64.576,22         |
| 3er.         | \$ 116.726,13        | \$ 49.409,18         |
| 4to.         | \$ 134.158,25        | \$ 31.977,06         |
| 5to.         | \$ 154.193,72        | \$ 11.941,60         |
| <b>TOTAL</b> | \$ <b>595.000,00</b> | \$ <b>235.676,56</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

La empresa atunera GALAPESCA S.A., maneja un balance de resultado proyectado optimista en donde se produce un ingreso relativo en cada año, al igual que los costos y gastos relacionados, obteniendo una utilidad neta de alrededor de USD 246.224,00 dólares, cifra que se mantiene con el ánimo de hacer una tendencia adecuada en las proyecciones, considerando fijos los ingresos y egresos.

Tabla 31 Costos, utilidades y gastos en sus ventas

|                                    | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| VENTAS                             | \$ 1.306.800,00      | \$ 1.306.800,00      | \$ 1.306.800,00      | \$ 1.306.800,00      | \$ 1.306.800,00      |
| (-) Costo de Venta                 | \$ (590.340,72)      | \$ (590.340,72)      | \$ (590.340,72)      | \$ (590.340,72)      | \$ (590.340,72)      |
| (=) Utilidad Bruta                 | \$ 716.459,28        | \$ 716.459,28        | \$ 716.459,28        | \$ 716.459,28        | \$ 716.459,28        |
| (-) Gastos Administrativos         | \$ (154.028,91)      | \$ (151.028,91)      | \$ (151.028,91)      | \$ (151.028,91)      | \$ (151.028,91)      |
| (-) Gastos de Ventas               | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL           | \$ 469.226,37        | \$ 472.226,37        | \$ 472.226,37        | \$ 472.226,37        | \$ 472.226,37        |
| (-) Gastos Financieros             | \$ (77.772,50)       | \$ (64.576,22)       | \$ (49.409,18)       | \$ (31.977,06)       | \$ (11.941,60)       |
| (=) UAIT                           | \$ 391.453,87        | \$ 407.650,16        | \$ 422.817,20        | \$ 440.249,31        | \$ 460.284,78        |
| (-) Participación Trabajadores 15% | \$ (58.718,08)       | \$ (61.147,52)       | \$ (63.422,58)       | \$ (66.037,40)       | \$ (69.042,72)       |
| (-) Impuesto a la Renta 26%        | \$ (86.511,31)       | \$ (90.090,68)       | \$ (93.442,60)       | \$ (97.295,10)       | \$ (101.722,94)      |
| <b>UTILIDAD NETA</b>               | <b>\$ 246.224,49</b> | <b>\$ 256.411,95</b> | <b>\$ 265.952,02</b> | <b>\$ 276.916,82</b> | <b>\$ 289.519,13</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

Tabla 32 Flujo de caja proyectado

| DESCRIPCIÓN                          | Año 2016             | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020               | Año 2021               |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|------------------------|
| INVERSIÓN FIJA*                      | \$(622.177,80)       |                      |                      |                      |                        |                        |
| UAIT                                 | \$ 391.453,87        | \$ 407.650,16        | \$ 422.817,20        | \$ 440.249,31        | \$ 460.284,78          |                        |
| Pago Part. Trab.                     | \$ -                 | \$ (58.718,08)       | \$ (61.147,52)       | \$ (63.422,58)       | \$ (66.037,40)         |                        |
| Pago de IR                           | \$ -                 | \$ (86.511,31)       | \$ (90.090,68)       | \$ (93.442,60)       | \$ (97.295,10)         |                        |
| <b>EFFECTIVO NETO</b>                | <b>\$ 391.453,87</b> | <b>\$ 262.420,77</b> | <b>\$ 271.578,99</b> | <b>\$ 283.384,13</b> | <b>\$ 296.952,28</b>   |                        |
| (+) Deprec. Área Prod.               | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72           |                        |
| (+) Deprec. Área Adm.                | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71              |                        |
| (+) Aporte Accionistas \$ 40.000,00  |                      |                      |                      |                      |                        |                        |
| (+) Préstamo concedido \$ 595.000,00 | \$ (88.362,81)       | \$ (101.559,09)      | \$ (116.726,13)      | \$ (134.158,25)      | \$ (154.193,72)        |                        |
| <b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>        | <b>\$ 12.822,20</b>  | <b>\$ 365.664,49</b> | <b>\$ 223.435,10</b> | <b>\$ 217.426,28</b> | <b>\$ 211.799,31</b>   | <b>\$ 205.331,99</b>   |
| (+) Saldo Inicial                    | \$ -                 | \$ 12.822,20         | \$ 378.486,69        | \$ 601.921,79        | \$ 819.348,07          | \$ 1.031.147,38        |
| <b>(=) FLUJO ACUMULADO</b>           | <b>\$ 12.822,20</b>  | <b>\$ 378.486,69</b> | <b>\$ 601.921,79</b> | <b>\$ 819.348,07</b> | <b>\$ 1.031.147,38</b> | <b>\$ 1.236.479,37</b> |

Elaborado por: Freddy Toala

El flujo de efectivo es la parte líquida del procesos proyectado de ingresos y egreso del efectivo, considerando que existe un incremento relativo, aumentando continuamente los ingresos con base al manejo adecuado de los recursos utilizados.

Tabla 33 Cálculo del TIR y el VAN

| DESCRIPCIÓN                      | Año 2016               | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
|----------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| INVERSIÓN TOTAL                  | \$ (634.484,17)        |                      |                      |                      |                      |                      |
| UAIT                             |                        | \$ 391.453,87        | \$ 407.650,16        | \$ 422.817,20        | \$ 440.249,31        | \$ 460.284,78        |
| Pago Part. Trab.                 |                        | \$ -                 | \$ (58.718,08)       | \$ (61.147,52)       | \$ (63.422,58)       | \$ (66.037,40)       |
| Pago de IR                       |                        | \$ -                 | \$ (86.511,31)       | \$ (90.090,68)       | \$ (93.442,60)       | \$ (97.295,10)       |
| <b>EFFECTIVO NETO</b>            |                        | <b>\$ 391.453,87</b> | <b>\$ 262.420,77</b> | <b>\$ 271.578,99</b> | <b>\$ 283.384,13</b> | <b>\$ 296.952,28</b> |
| (+) Deprec. Área Prod.           |                        | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         |
| (+) Deprec. Área Adm.            |                        | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            |
| (+) Valor Residual de Act. Tang. |                        |                      |                      |                      |                      | \$ 309.310,67        |
| (+) Recuperación Cap. Trabajo    |                        |                      |                      |                      |                      | \$ 9.306,37          |
| (+) Préstamo concedido           |                        | \$ (88.362,81)       | \$ (101.559,09)      | \$ (116.726,13)      | \$ (134.158,25)      | \$ (154.193,72)      |
| <b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>    | <b>\$ (634.484,17)</b> | <b>\$ 365.664,49</b> | <b>\$ 223.435,10</b> | <b>\$ 217.426,28</b> | <b>\$ 211.799,31</b> | <b>\$ 523.949,04</b> |

|          |              |
|----------|--------------|
| TIR      | 37,42%       |
| VAN      | \$263.929,13 |
| Pay Back | 2,20 años    |

Elaborado por: Freddy Toala

La VAN y la TIR que simboliza la inversión en la producción y exportación de la empresa atunera GALAPESCA S.A., es viable, con un retorno del 37,42 % y un valor actual neto de USD 263.929,00 dólares, ambas cifras hace que el flujo obtenido y proyectado sea viable y que las acciones de inversión aceptables.

Tabla 34 Costos fijos y variables

| COSTOS FIJOS             | COSTOS VARIABLES                |
|--------------------------|---------------------------------|
| MOD (fija)               | MOD                             |
| \$ 118.692,00            | \$ 313.434,00                   |
| Deprec. Planta           | Energía Eléctrica para Prod     |
| \$ 61.614,72             | \$ 66.000,00                    |
| Sueldos y Salarios / año | Agua para limpieza de área      |
| \$ 92.410,20             | \$ 6.600,00                     |
| Serv. Básicos / año      | Combustibles y Lubricantes      |
| \$ 8.400,00              | \$ 6.000,00                     |
| Suministros al año       | Mantenimiento Equipos           |
| \$ 1.440,00              | \$ 18.000,00                    |
| Asesoría / año           | Transp. - Com. / año            |
| \$ 10.800,00             | \$ 48.000,00                    |
| Internet y Celular año   | Comisiones anuales              |
| \$ 720,00                | \$ 39.204,00                    |
| Permisos / año           | <b>TOTAL</b>                    |
| \$ 300,00                | <b>\$ 497.238,00</b>            |
| Deprec. Área Adm. / año  | # Unidades Prod. / Año          |
| \$ 958,71                | 3.960                           |
| Almacenamiento año       | <b>Costo Variable Unitario</b>  |
| \$ 36.000,00             | <b>\$ 125,57</b>                |
| Gastos Pre-operacionales | <b>Precio de Venta Unitario</b> |
| \$ 3.000,00              | <b>\$ 330,00</b>                |
| Publicidad anual         |                                 |
| \$ 6.000,00              |                                 |
| Gastos financieros       |                                 |
| \$ 77.772,50             |                                 |
| <b>COSTO FIJO TOTAL</b>  |                                 |
| <b>\$418.108,13</b>      |                                 |

$$PE = CF / (P - CVU)$$

|      |       |                    |               |
|------|-------|--------------------|---------------|
| PE = | 2.045 | unidades al año, o | \$ 674.912,73 |
|------|-------|--------------------|---------------|

|      |     |                    |              |
|------|-----|--------------------|--------------|
| PE = | 170 | unidades al mes, o | \$ 56.242,73 |
|------|-----|--------------------|--------------|

Elaborado por: Freddy Toala

Tabla 35 Análisis de Sensibilidad

| DESCRIPCIÓN                      | Año 2016               | Año 2017             | Año 2018             | Año 2019             | Año 2020             | Año 2021             |
|----------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| INVERSIÓN TOTAL                  | \$ (634.484,17)        |                      |                      |                      |                      |                      |
| VENTAS                           |                        | \$ 1.353.844,80      | \$ 1.353.844,80      | \$ 1.353.844,80      | \$ 1.353.844,80      | \$ 1.353.844,80      |
| (-) Costo de Venta               |                        | \$ (611.592,99)      | \$ (611.592,99)      | \$ (611.592,99)      | \$ (611.592,99)      | \$ (611.592,99)      |
| (=) Utilidad Bruta               |                        | \$ 742.251,81        | \$ 742.251,81        | \$ 742.251,81        | \$ 742.251,81        | \$ 742.251,81        |
| (-) Gastos Administrativos       |                        | \$ (154.028,91)      | \$ (151.028,91)      | \$ (151.028,91)      | \$ (151.028,91)      | \$ (151.028,91)      |
| (-) Gastos de Ventas             |                        | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       | \$ (93.204,00)       |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL         |                        | \$ 495.018,91        | \$ 498.018,91        | \$ 498.018,91        | \$ 498.018,91        | \$ 498.018,91        |
| (-) Gastos Financieros           |                        | \$ (77.772,50)       | \$ (64.576,22)       | \$ (49.409,18)       | \$ (31.977,06)       | \$ (11.941,60)       |
| (=) UAIT                         |                        | \$ 417.246,41        | \$ 433.442,69        | \$ 448.609,73        | \$ 466.041,85        | \$ 486.077,31        |
| Pago Part. Trab.                 |                        | \$ -                 | \$ (62.586,96)       | \$ (65.016,40)       | \$ (67.291,46)       | \$ (69.906,28)       |
| Pago de IR                       |                        | \$ -                 | \$ (88.664,86)       | \$ (92.106,57)       | \$ (95.329,57)       | \$ (99.033,89)       |
| EFFECTIVO NETO                   |                        | \$ 417.246,41        | \$ 282.190,87        | \$ 291.486,76        | \$ 303.420,82        | \$ 317.137,14        |
| (+) Deprec. Área Prod.           |                        | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         | \$ 61.614,72         |
| (+) Deprec. Área Adm.            |                        | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            | \$ 958,71            |
| (+) Valor Residual de Act. Tang. |                        |                      |                      |                      |                      | \$ 309.310,67        |
| (+) Recuperación Cap. Trabajo    |                        |                      |                      |                      |                      | \$ 9.306,37          |
| (+) Préstamo concedido           |                        | \$ (88.362,81)       | \$ (101.559,09)      | \$ (116.726,13)      | \$ (134.158,25)      | \$ (154.193,72)      |
| <b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>    | <b>\$ (634.484,17)</b> | <b>\$ 391.457,02</b> | <b>\$ 243.205,20</b> | <b>\$ 237.334,05</b> | <b>\$ 231.836,00</b> | <b>\$ 544.133,90</b> |

TIR **41,61%**  
VAN **\$ 328.447,44**  
Pay Back **2,00** años

EXTREMADAMENTE SENSIBLE A CAMBIOS EN LOS INGRESOS  
SEAN POR PRECIO O CANTIDADES

Elaborado por: Freddy Toala

Es importante una evaluación financiera acorde a la realidad operativa y la tendencia de ventas realizadas, además se analiza indicadores como el rendimiento sobre la inversión, o también el rendimiento sobre el activo fijo invertido.

Tabla 36 Índice de rentabilidad

| INDICES DE RENTABILIDAD |          |          |          |          |          |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                         | Año 2017 | Año 2018 | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 |
| ROS                     | 18,84%   | 19,62%   | 20,35%   | 21,19%   | 22,15%   |
| ROA                     | 38,78%   | 27,33%   | 24,20%   | 22,09%   | 20,64%   |
| ROE                     | 86,02%   | 47,25%   | 32,89%   | 25,51%   | 21,06%   |
| ROI                     | 615,56%  | 641,03%  | 664,88%  | 692,29%  | 723,80%  |

Elaborado por: Freddy Toala

## CONCLUSIONES

Se establece que un plan de negocio para la producción de aceite de pescado es un tema de interés, tanto en el ámbito rentable, como su acoplamiento al mercado internacional, generando ingresos que a pesar que no se compara con la comercialización del atún, refleja un importante ingreso, considerando que los insumos son mínimos y la rentabilidad mantiene un retorno del 38% promedio, siendo viable su ejecución.

Es necesario que se den las pautas para la creación del plan de negocios debido a que los parámetros e indicadores son optimista al igual que aceptable su hipótesis, más aún si existe el mercado latente requerido para la transformación del desecho del atún a aceite de pescado con el fin de exportación.

La empresa GALAPESCA tiene que medir el interés de aprovechamiento del desperdicio como medida de control y seguridad para su acoplamiento al aceite de pescado requerido por los países industrializado, además de ello los costos de preparación son mínimos y la rentabilidad amplia, motivo, por lo que, la decisión de su fortalecimiento debe ser también prioridad en la gestión operativa de la empresa en el comercio de aceite de pescado.

Se concluye que el aceite de pescado es de vital ayuda al equilibrio del organismo por su aporte en nutrientes y omega al organismo forjando un desarrollo físico e intelectual que prevalece en quienes gustan del aceite en la alimentación constante. Quienes realizaron las encuestas y respectiva entrevistas fija al aceite de pescado como un producto de interés nacional e internacional en la salud de sus consumidores.

La rentabilidad de la exportación de aceite de pescado, mantiene un retorno aceptable con una tasa del 38% y una van positiva, dando viabilidad al plan de negocio y aceptando la hipótesis planteada, por lo que se debe cumplir por parte de la empresa GALAPESCA S.A. a dar un adecuado manejo en el plan de negocios por ser factible en todas las áreas.

## **RECOMENDACIONES**

Se necesita realizar más investigaciones acerca de las aplicaciones que se le puede dar al aceite de pescado, con la finalidad de promover la industria con valor agregado y estar más alineados al cambio de la matriz productiva.

Se recomienda al momento de exportar el aceite de pescado plantear un precio FOB, de tal forma que el producto sea administrado por los importadores, y dar el servicio de trámite aduanero y flete respectivo al puerto

Inducir el consumo de aceite de pescado con fines nutritivos para de esa forma dar conocimiento de la importancia de su composición y beneficios saludables, con un correcto proceso de publicidad.

## BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, F. M. (2013). *Métodos y Técnicas de investigación Cualitativa y Cuantitativa en Geografía*. Paradigama.
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial No. 351.
- Banco Central del Ecuador. (2013). *Evolución de la Balanza Comercial*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201312.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas - Febrero 2014*. Quito: Dirección de Estadística Económica.
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Evolución de la balanza comercial enero-diciembre 2013*. Obtenido de [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación Tercera Edición*. Bogotá D.C, Colombia: Prentice Hall.
- Biblioteca Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil. (2014). Guayaquil, Ecuador.
- Clubdelamar.org. (2013). *Variedades de Atún*. Obtenido de <http://www.clubdelamar.org/variedades.htm>
- COPCI. (Diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de [www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf](http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf)
- Edwards, (1995).
- Eroski Consumer. (2014). *ATÚN. Thunnus thynnus*. Obtenido de <http://pescadosymariscos.consumer.es/atun>
- FAO. (2011). *Pérdidas y desperdicio de alimentos en el mundo*. Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/016/i2697s/i2697s.pdf>
- FAO, 2. (s.f.). *Estadística capturas de atun*.
- Hernandez, Fernandez, Baptista, , R. (2010). *Metodología de la investigación Quinta Edición*. Mexico D.F., Mexico: Mc Graw-Hill/interamericana Editores S.A.
- Manifiestos, E. d. (2015). *Estadísticas de exportaciones aceite de pescado*.
- MIPRO. (2010). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*.

- PRO ECUADOR. (2013). *Artesanías. Información especializada*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>
- PROECUADOR. (2013). *Análisis del sector de la pesca*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC\\_AS2013\\_PESCA.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_PESCA.pdf)
- Revista Chilena de Nutrición. (2012). *WWW.SCIELO.CL*.
- Revistaelagro. (2014).
- SENAE. (2011). Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- SENPLADES. (2012). *Transformación de la matriz productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito: Ediecuatorial.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir*. Quito: SENPLADES.
- Shepherd, J. ((2008)). International Fishmeal and Fish Oil Organization. *Annual Inform 2008*, 12 - 23.

## ANEXOS

### CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

En lo que se refiere a la producción, exportación y de la responsabilidad del Estado, la constitución establece:

**Art. 281.-** La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente.

Para ello, será responsabilidad del Estado:

1. Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria.
2. Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos.
3. Prevenir y proteger a la población del consumo de alimentos contaminados o que pongan en riesgo su salud o que la ciencia tenga incertidumbre sobre sus efectos.

### Título VI

#### Régimen de Desarrollo

**Art. 306.-** Dicho artículo establece que el estado es el que promoverá cada una de las exportaciones de forma responsable en consideración del ambiente, dichas preferencias son las que generaran más plazas de trabajo y valores agregados de las exportaciones de los pequeños o medianos productores dentro del sector artesanal.

# **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

## **Capítulo VII**

### **Regímenes Aduaneros**

#### **Sección I**

##### **Regímenes de Importación**

**Art. 147.-** Importación para el consumo. Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

**Art. 149.-** Admisiones temporales del perfeccionamiento activo. Se establecen como regímenes aduaneros los cuales permiten el ingreso a territorios ecuatorianos, dichas suspensiones hacen que los pagos de todos los derechos de impuestos de las importaciones de los diversos recargos a los que se apliquen, bajo formularios de productos compensadores.

#### **Sección II**

##### **Régimen de Exportaciones**

**Art. 154.-** Exportaciones. Ayudan a que su salida sea de forma definitiva para todas las mercaderías y su libre circulación sean estos fuera del territorio aduanero de manera comunitaria en las Zonas Especiales para el desarrollo económico que esté ubicado dentro del territorio aduanero ecuatoriano donde sus dispersiones estén establecidas en el Código y demás normas aplicables.

## **REGLAMENTO AL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

### **Capítulo VIII**

**Regímenes Aduaneros - Sección I**  
**Regímenes de Importación - Subsección I**

**Importación para el consumo**

**Art. 120.-** Importación para el consumo. Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. Las sanciones derivadas del proceso de despacho se sustanciarán e impondrán conforme al procedimiento establecido para el efecto. Bajo ninguna circunstancia, ninguna funcionaria o funcionario del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, podrá detener el despacho de mercancías por la sustanciación, imposición, impugnación, recurso o cobro de una sanción administrativa, salvo en los casos que el procedimiento sancionatorio que se sustancie persiga la imposición y sanción de alguna de las contravenciones contempladas en el artículo 180 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, para tal efecto, dicho procedimiento sancionatorio constituye parte del proceso despacho. Las mercancías declaradas al régimen aduanero de importación para el consumo se considerarán mercancías nacionalizadas, una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera.

**Subsección IV**

**Regímenes de perfeccionamiento activo**

**Art. 131.-** Recepción Temporal para un avance Activo.- El procedimiento de recepción temporal para un avance activo es un proceso específico mediante el cual se logra ingresar mercancías dentro del estado ecuatoriano, para pasar por un régimen de desarrollo, persistentemente que desempeñe con ciertos de estos fines:

- a) Alternativa;
- b) Producción de nuevas mercaderías, aun implícitamente en caso de acoplamiento, incorporación ensamblaje y aplicación a otras mercancías;

- c) Reparación, reconstrucción o preparación; o,
- d) Desempeño de programas de maquila considerados por la autoridad correspondiente.

Para tratar de hacer de hacer importaciones de mercaderías bajo el procedimiento de Recepción temporal para un avance activo, la persona importadora podrá estipular a un tercero para que esta persona pueda ejecutar las gestiones convenientes al procesamiento productivo que se utilice de base para ampararse al procedimiento; asunto que corresponderá ser anticipadamente notificada a la unidad responsable de la intervención de este procedimiento aduanero de la Dirección Distrital de la jurisdicción conveniente. Esto suceso no se diferenciaría ni restringirá el compromiso del importador o manifestante, anverso a la Autoridad Aduanera, en relación de la conservación, utilización y no distribución de las mercaderías que se localicen aceptadas a dicho proceso.

**Art. 132.-** Requerimientos.- El procedimiento de recepción temporal para el avance de activo se podrá otorgar cuando se congreguen las circunstancias subsiguientes:

- a) Que el interesado se encuentre residente en el territorio aduanero del país;
- b) Que las mercaderías importadas logren ser aptos de ampararse a los fines del procedimiento;
- c) Que se muestren los instrumentos que certifiquen el procesamiento productivo, de cambio, reconstrucción, o de producción, en los términos que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador; y,
- d) Que se desempeñen con los requerimientos que para el resultado marque la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

En ciertos asuntos de los establecimientos industriales delegadas a gestionar bajo esquemas de maquila, corresponderá referirse con el Esquema de Maquila constitucionalmente autorizado y vigente.

Por lo general el proceso de establecimientos industriales que son diferentes a las facultadas para un esquema de Maquila, también de los puntos de vista en los

literales preliminares corresponderá convenir con la construcción física y tecnológica que desempeñe con los términos y circunstancias que el Director General determine su cumplimiento.

**Art. 133.- Mercaderías aceptables.-** Lograrán ser esencia de recepción Temporal para un avance Activo los bienes sujetos a cambio, producción o reparación, así como igualmente las materias primas, insumos, envases, embalajes, piezas y repuestos materialmente asociados a un producto completo, conteniéndose aquellas mercaderías que son impregnadas por el producto ya terminado en el procesamiento de producción; así como las mercaderías que se sujetan a las gestiones de reparación, restauración o preparación.

Igualmente, lograrán ser aquellas mercancías certificadas para un esquema de maquila. En el tema de las naves o aeronaves de bandera extranjera que entran al Ecuador para indemnización al amparo de este procedimiento, se sujetaran a un régimen resuelto establecido que para el resultado dictará la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

**Art. 134.- Mercaderías no aceptables.-** No lograrán ser esencia de este procedimiento las mercaderías que se interpongan en el régimen productivo de modo auxiliar tales como:

- a) Lubricantes, combustibles o ningún otro origen potente, en cuanto a su acción sea la de proporcionar calor o energía;
- b) Los repuestos y aprovechables de accesorio, cuando no están materialmente ingresados en el producto ya terminados y no son consumidos directamente en el procesamiento de la exportación. Se excluyen las mercaderías que sean en sí propias, parte primordial de un transcurso productivo;
- c) Insumos o materiales de oficina.

**Art. 135.- Garantías.-** En los asuntos de mercancías otorgados por el procedimiento de Recepción Temporal para un avance de Activo, se corresponderá alcanzar una garantía determinada correspondiente al cien por ciento de las

contribuciones suspendidos por cada transacción a este procedimiento específico. Los establecimientos industriales certificados para gestionar bajo el procedimiento de Recepción Temporal con avance de Activo tendrán mostrar una garantía universal que cubra las contribuciones ajustados por la mercadería que se procure recolectar, a fundamento de las proyecciones de los bienes a ser introducciones. En ciertos casos, conseguirán inscribirse mercancías a en los establecimientos industriales cuando el monto de éstas prevalezca el cien por ciento de la garantía mostrada a la dirección aduanera para este procedimiento. Como es el tema de las naves o aeronaves de bandera extranjera que entran al país para satisfacción al amparo de este proceso, la garantía aduanera estará formada por el mismo bien.

**Art. 136.- Plazo.-** Las mercancías admitidas a este régimen podrán permanecer en el territorio aduanero ecuatoriano por un año, contado a partir de la fecha del levante de las mercancías. Cuando la autorización se haya otorgado por un plazo inferior al máximo establecido en el presente inciso, se podrá solicitar las ampliaciones requeridas, siempre que la totalidad de dicho plazo no supere el año de permanencia en el país.

El tiempo máximo indicado en el inciso antecedente consigue ser prorrogado por una sola vez, hasta por un tiempo idéntico al máximo considerado, para predominar el procesamiento fructífero y siempre que esté apropiadamente justificado ante la Autoridad Aduanera. En ciertos casos de los establecimientos industriales autorizadas a gestionar bajo esquemas de maquila, el plazo se hallará el constitucionalmente autorizado para el Programa de Maquila actual. La Dirección Distrital de la jurisdicción proporcionada conseguirá delegar que las mercaderías anticipadamente acogidas a este procedimiento especial transformen a la particularidad de instalaciones industriales, y recíprocamente, persistentemente que esto no involucre transgresión del tiempo máximo considerado para la persistencia de la mercadería en Ecuador.

**Art. 137.- Culminación del Procedimiento.-** El procedimiento de Admisión Temporal para avance de Activo terminara con su entrada a una zona primaria para el proceso de exportación del producto ya finalizado al exterior, con la autorización de transformación de destino o de cambio del procedimiento.

A manera que los productos compensadores sean ajustados al procesamiento de importación para el consumo, inclusive en ciertos asuntos en que estos desempeñen las circunstancias para ser estimados como oriundos del Ecuador, se corresponderán indemnizar los tributos oportunos a los elementos importados que se hayan asociado en la última etapa. Las materias primas, bienes de capital y los materiales no consumidos en los productos reparadores lograrán ser esencia de cambio de procedimiento a importación para el consumo, reexportación, transformación de procedimiento o cambio de destino, desempeñando con los puntos específicos establecidos para cada uno de estos casos.

Las pérdidas, excesivos o desechos derivados del proceso, o del cambio de las mercaderías aceptadas para un progreso activo, lograrán ser excluidos de tal modo que desaprovechen su valor comercial, reexportados, nacionalizados, o reutilizadas, de acuerdo a los preparativos que para el resultado que formule la dirección aduanera.

Una vez que se haya excluido la mercadería, el producto proveniente de este transcurso, siempre que vaya a ser esencia de manejo de diferentes actividades dentro del terreno ecuatoriano, estará enlazado al desempeño de las formalidades funcionarias y pago de contribuciones convenientes.

**Art. 138.-** Infracción por incumplimiento de plazos.- Cuando la persona beneficiado de este procesamiento muestra requerimientos ante la dirección aduanera vencido el plazo de persistencia autorizado y constantemente que tales hechos no fueran reconocidos por parte de la dirección aduanera, proporcionará lugar a la sustanciación del régimen sancionatorio y se asignará la sanción por contravención determinada en el Código Orgánico de la Elaboración, Comercio e Inversiones. En ciertos temas de que la administración aduanera nivele que un bien declarado en este procedimiento persista en el territorio fuera del plazo acreditado, se estima que la mercadería está siendo manipulada ilícitamente por contar con la certificación respectiva, por lo que se halla indebidamente en el país y da como resultado conforme a lo que determine las leyes legales antes mencionada para la defraudación aduanera.

## **Normativa Ecuatoriana: Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

La normativa ecuatoriana, en lo que al sector productivo se refiere, está determinada por El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, determina las condiciones en lo que al sector productivo se refiere, el mismo que fue publicado en el Registro Oficial 351 del 29 de Diciembre del 2010, marcando un precedente para la promoción del emprendimiento, innovación, inversión y desarrollo del sistema económico del país.

El COPCI es un cuerpo legal que reconoce la importancia de la inversión privada para alcanzar el desarrollo del país, motivo por el cual contiene artículos que de manera general establece la necesidad de dar apoyo al emprendimiento nacional y promover la producción dentro del país suministrando a los empresarios medios tales como: carreteras, comunicaciones, puertos, etc.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se creó basándose en objetivos específicos, los mismos que, en su percepción general, busca crear el consenso entre el sector público y el privado, de tal forma que se asegure una estructura productiva capaz de contribuir conjuntamente para el desarrollo económico del país, cumpliendo con cinco ejes fundamentales definidos como metas:

1. Dar mayores facilidades de financiamiento para que todos los sectores y ámbitos productivos tengan mejores oportunidades de crecimiento enfocándose especialmente en las PYMES.
2. Disminuir los impuestos y crear una zona económica de desarrollo especial (ZEDE), que son territorios donde se podrán realizar transferencias tecnológicas, además de reducir aranceles, exonerar del IVA y reducir en cinco puntos el impuesto a la renta.
3. Mejorar el talento humano de las empresas.

4. Apoyar la transferencia tecnológica.
5. Promover la competitividad sistémica, ya que impulsa la implementación de sistemas innovadores para financiar obras de infraestructura.

El Código de Producción también promueve una reforma aduanera con la finalidad de prestar servicios eficaces y que se den de manera transparente, no sólo representando los beneficios del estado como la aplicación de “Drawback”, es decir, la devolución condicional de los derechos arancelarios.

A continuación se mencionan los artículos más relevantes del El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, con la finalidad de evidenciar los incentivos fiscales que contiene dicho cuerpo legal, y las demás implicaciones favorables para la producción nacional y el desarrollo económico de las industrias que operan dentro del país.

## **CÓDIGO ORGÁNICO DE LAS PRODUCCIONES DE COMERCIO E INVERSIONES**

### **Objetivo y ámbitos de sus aplicaciones**

**Art. 1.-** Dentro del ámbito se establecen varias normativas de las personas naturales y jurídicas que de manera asociativa desarrollan actividades productivas dentro del territorio nacional.

**Art. 4.-** Con relación a los fines de todas las legislaciones se toman en cuenta las más relacionadas a la tema como lo son:

- a) Hacer transformaciones de las matrices productivas para que estas tengan mayores valores agregados que puedan ser potenciados ante los servicios que se basen en conocimientos más profundos e innovaciones que estén ambientalmente sostenibles.

- b) Democratizar cada uno los factores de producción los cuales cuenten mayor énfasis de los micros, pequeñas y medianas empresas que actúan como actores de la economía popular y solidaria del país.
- c) Incentivar las producciones y consumo sustentable de todos los bienes y servicios de las responsabilidades sociales ambientales así como sus comercializaciones de las tecnologías ambientales y alternativas.
- d) Generar mayor plaza de trabajo los cuales contribuyan las formas de trabajo para que se cumplan los derechos laborales.
- e) Crear sistemas integrales de innovaciones para la tecnología en su cambio de matriz productiva donde estas contribuyan su construcción de todas las sociedades de productores y emprendedores.
- f) Regular las inversiones privadas de todas las actividades productivas y servicios deseables de forma ambiental.

### **La Matriz Productiva y su enfoque**

El Gobierno Nacional del Ecuador con el fin de impulsar el cambio de la matriz productiva se encuentra desarrollando mecanismos que promuevan la producción nacional, este cambio consiste en plantear nuevas formas de consumo y producción; además de mejorar las condiciones laborales y dignificando el estilo de vida de los trabajadores ecuatorianos. Es importante este ámbito, puesto que el gobierno busca alinear todo nuevo proceso con el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, en este caso con los objetivos 9 y 10 que indican “garantizar el trabajo digno en todas sus formas y con esto impulsar la transformación de la matriz productiva”(SENPLADES, 2013)

Dentro de la presente propuesta es importante indicar que el Código Orgánico de la producción es una herramienta de gran apoyo gubernamental, según lo indica su objetivo:

Con la creación del Código de la Producción se instituyeron reformas que incentivan aspectos logísticos, financieros y fiscales para promover el incentivo del emprendimiento nacional. En lo que respecta a lo tributario, existen 35 normas y reformas que se clasifican en tres clases: sectoriales, que conforman el desarrollo regional equitativo; zonas deprimidas, para aquellos lugares que requieren nuevas inversiones; finalmente, la general, las cuales son de cobertura nacional.

Por medio de este código el Gobierno Nacional cumple metas existentes en la política económica y comercial del país, dándole prioridad a la competencia sistemática y la producción nacional. Además, las personas naturales o jurídicas y demás formas de asociación se encuentran albergadas en este código. Los fines principales que abarca son los siguientes:

- ✚ Generación de trabajo de calidad y digno.
- ✚ Transformar la Matriz productiva y democratizar los factores de producción fomentando la producción nacional.
- ✚ Incentivar y controlar la inversión privada en todas sus formas.
- ✚ Potenciar la sustitución en las importaciones.
- ✚ Realizar un control estatal que evite el abuso del mercado, oligopolios y monopolios.
- ✚ Diversificar y fomentar las exportaciones.
- ✚ Impulsar el desarrollo productivo en las zonas que lo poseen en menor cantidad.
- ✚ Regular la inversión productiva en los sectores estratégicos de la economía.
- ✚ Promover la economía popular, comunitaria y solidaria.

- ✚ Generar un comercio justo y un mercado transparente.
- ✚ Mantener una competitividad sistemática que impulse el desarrollo productivo del país.

Existen beneficios específicos dirigidos a la inversión en nuevas áreas en el contexto de la promoción, fomento y regulación de la inversión productiva; estos no se aplican para aquellas personas que se encuentren en paraísos fiscales (Art. 14). Para garantizar la inversión extranjera se establecen condiciones de administración, expansión, transparencia y operación; los derechos de los inversionistas son los siguientes (Art 19):

- ✚ Libre acceso al sistema financiero nacional
- ✚ Libertad de producción
- ✚ Acceso a procedimientos administrativos para evitar la especulación, los monopolios, competencia desleal y oligopolios.
- ✚ Libre transferencia al exterior de ganancias de inversión extranjera registrada.
- ✚ Libre venta de acciones, derechos de propiedad y participaciones en inversiones.
- ✚ Libre remisión de recursos por liquidación de la empresa en casos de inversión extranjera.

Actualmente, existen desafíos para el sector productivo del país; el enfoque hacia la conformación de nuevas industrias y promoción de nuevos sectores que ofrezcan alta productividad, sean productivos, diversos y sostenibles que tengan visión territorial y de inclusión económica en la cadena de comercialización que generen. El COPCI promueve la actividad empresarial, a continuación se presentan de manera resumida:

- ✚ En el artículo 4 se indica sobre la transformación productiva y su objetivo de potenciar el valor agregado con un enfoque hacia el conocimiento en innovación de los productos, además de considerar aspectos ambientales y sostenibles.
- ✚ El Libro II manifiesta los mecanismos necesarios para el desarrollo de la inversión productiva y sus instrumentos, cuyo enfoque es la inversión nacional y extranjera, nueva inversión y la inversión productiva. Dentro del artículo 15 se establece que el Consejo Sectorial de la Producción es el órgano encargado de regular las inversiones.
- ✚ Dentro del Libro IV se trata el tema del comercio exterior en lo que se refiere a instrumentos y órganos de control. En el artículo 71 se indica que el organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en lo referente al comercio será un cuerpo colegiado público denominado COMEX, este estará conformado por el SRI, SENA, SENPLADES, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Economía, Ministerio de Producción y Competitividad, Ministerio de Comercio Exterior y demás entidades que mediante decreto ejecutivo determine el Presidente de la República.
- ✚ En el artículo 93 se explican los mecanismos cuyo propósito es promover la exportación mediante programas destinados a brindar preferencias arancelarias o cualquier otra ventaja que se derive de acuerdos comerciales con los países de destinatarios, ya sea de manera bilateral o multilateral. También, el derecho a acogerse a regímenes aduaneros especiales; la asistencia o facilitación financiera se encuentra prevista en los programas de tipo general o sectorial que se encuentren establecidos según el programa de desarrollo nacional, el derecho a la formación de uniones o consorcios de exportadores también se encuentran establecidos por el COPCI.

### **Plan Nacional del Buen Vivir**

El Plan Nacional del Buen Vivir ha sido implementado por el Gobierno Nacional con el objetivo de promover el desarrollo tecnológico, el fomento del

conocimiento, entre otros aspectos que se alinean con el marco del cambio de la matriz productiva del país. Este plan cuenta con 12 estrategias nacionales que permiten fortalecer, cuyos objetivos son los siguientes:

1. Objetivo 1. Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial en la diversidad.
2. Objetivo 2. Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.
3. Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de la población.
4. Objetivo 4. Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global.
5. Objetivo 5. Garantizar la soberanía y la paz, e impulsar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana.
6. Objetivo 6. Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas.
7. Objetivo 7. Impulsar la transformación de la matriz productiva.
8. Objetivo 8. Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica
9. Objetivo 9. Construir un Estado democrático para el Buen Vivir.

Las normativas y políticas del Buen Vivir, se encuentran enfocadas en mejorar la competitividad, es por esto, que al proponer una estrategia empresarial se debe garantizar los derechos de la naturaleza, la creación de nuevas plazas de trabajo, se produce un ambiente de desarrollo para el conocimiento, la innovación; todo esto para impulsar el mejoramiento en la calidad de vida de los ecuatorianos.(SENPLADES, 2013)