



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**TESIS DE GRADO
PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
ECONOMISTA**

TEMA:

**ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE LA PESCA BLANCA
Y SU IMPACTO EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO EN LA
CIUDAD DE MANTA EN EL PERÍODO 2007-2011**

EGRESADAS:

**CASSANDRA JOHANNA CEDEÑO ARTEAGA
DIANA CAROLINA MENDOZA FRANCO**

**DIRECTOR DE TESIS:
ABG. WASHINGTON ZAMBRANO**

MANTA-MANABÍ-ECUADOR

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Dr. Andrés Venereo Bravo
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ab. Washington Zambrano Vélez
DIRECTOR DE TESIS

Ec. Fernando Anzules Chóez
TRIBUNAL EXAMINADOR

Ec. Katty Valencia Macías
TRIBUNAL EXAMINADOR

Ing. Javier Solís Cedeño
TRIBUNAL EXAMINADOR

DECLARATORIA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en esta tesis, nos corresponden exclusivamente; y, el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

Egda. Cassandra Cedeño Arteaga

Egda. Diana Mendoza Franco

CERTIFICACIÓN

Certifico que la tesis de investigación titulada Análisis de las exportaciones de la pesca blanca y su impacto en la generación de empleo en la ciudad de manta en el periodo 2007-2011 es trabajo original de las egresadas Cedeño Arteaga Cassandra y Mendoza Franco Diana, la cual se realizó bajo mi dirección, recurriendo a los conocimientos técnicos dados por la Universidad y cumpliendo con el reglamento elaborado para el efecto.

AB. WASHINGTON ZAMBRANO

Director de Tesis

DEDICATORIA

A nuestros padres quienes inculcaron en nosotras el deseo de superarnos comprometiendo sus desvelos y sacrificios para mantener latente este anhelo que nos ha permitido continuar estudiando con la esperanza de poderlos corresponder.

Al cabo de una etapa de esfuerzo también le dedicamos este proyecto a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí que nos ha permitido ser más útil a nuestras familias y a la patria.

A nuestros amigos que nos alentaron en nuestras luchas brindándonos su comprensión y respaldo para fortalecer la fe en el triunfo a ellos que nos están acompañando en todo el lapso de preparación para llegar a la meta final, a ellos y a todos quienes nos han brindado su apoyo de gratitud plenamente sincera y promesas de mayor superación.

A nuestros padres, los triunfos que obtendremos.

A nuestros profesores, nuestros agradecimientos.

A nuestros compañeros, nuestra amistad sincera.

Cassandra Johanna Cedeño Arteaga

Diana Carolina Mendoza Franco

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Dejamos nuestros más sinceros agradecimientos a los profesores de esta prestigiosa Facultad de Ciencias Económicas, porque están contribuyendo para la formación integral de nuestras personalidades, así como también lo harán con los estudiantes que vienen tras de nosotras en un afán de superación.

También profunda gratitud al profesor Washington Zambrano director de tesis de este proyecto, porque gracias a él logramos vencer las pequeñas dificultades que se nos presentaron en el desarrollo de este proyecto.

Cassandra Johanna Cedeño Arteaga

Diana Carolina Mendoza Franco

**ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE LA PESCA
BLANCA Y SU IMPACTO EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO
EN LA CIUDAD DE MANTA EN EL PERÍODO 2007-2011**

ÍNDICE GENERAL

GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.	Introducción	1-5
2.	Planteamiento del problema	5-6
3.	Justificación	6
4.	Objeto	7
5.	Objetivos	7
5.1.	Objetivo general	7
5.2.	Objetivos específicos	7
6.	Marco teórico	7-12
7.	Hipótesis	12
8.	Variables	12
8.1.	Variable dependiente	12
8.2.	Variable independiente	12-13
9.	Tareas de investigación	13
10.	Métodos de investigación	13
10.1.	Población	14
10.2.	Muestra	14-15

CAPÍTULO I

1.	Antecedentes	16-20
1.1.	Teoría de la ventaja absoluta	20
1.2.	Teoría de la ventaja comparativa	20
1.3.	Teoría de despegue de Rostow	20-21
1.4.	Plan del buen vivir 2009-2013, Ecuador	21-25

CAPÍTULO II

2.	Pesca blanca	26-27
2.1.	Evolución de las exportaciones de pesca blanca en la ciudad de Manta.	28-33
2.1.1.	Participación de las empresas exportadoras de pesca blanca de la ciudad de Manta por año.	33-36
2.2.	Análisis FODA del sector exportador de pesca blanca.	37-38
2.3.	Empresas que conforman el sector exportador de pesca blanca en Manta.	39-49
2.4.	Cadena productiva de la pesca blanca	49
2.4.1.	Captura	50-53
2.4.2.	Proceso de la materia prima	53-55
2.4.3.	Comercialización	55
2.5.	Exigencias de Estados Unidos para exportar la pesca blanca	55-65
2.6.	Exigencias de Europa para exportar la pesca blanca, específicamente Francia.	65-68
2.7.	Análisis de las exigencias de los mercados.	68-69
	CAPÍTULO III	
3.	Desempleo y empleo	72
3.1.	Desempleo	72
3.1.1.	Tasa de desempleo	72-73
3.2.	Empleo	73
3.2.1.	Tasa de ocupación plena	73-75
3.3.	Encuestas a trabajadores que laboran en empresas exportadoras de pesca blanca.	75-82
3.4.	Entrevistas a empresarios de exportadoras de pesca blanca	82-83
4.	CAPÍTULO IV	84
	Análisis de los aportes de las exportaciones de	

	pesca blanca en la generación de empleo en el cantón manta	
4.1.	Factores que determinan la generación de empleo	84
4.2.	Tipos de empleo generados	84-85
4.3.	Sueldos	86-88
4.4.	Jornadas laborales	88-89
4.5.	Beneficios	89
4.6.	Empleo generado por empresas exportadoras de pesca blanca	90-91
	CAPÍTULO V	
5.	Principales problemas que enfrentan las empresas exportadoras de pesca blanca para aportar a la generación de empleo.	92
5.1.	Costos	92
5.2.	Conflictos en el sector pesquero.	92-93
5.3.	Estrategias de diferenciación	93
	CAPÍTULO VI	
6.	Propuesta para mejorar la oferta exportable en la pesca blanca	94
6.1.	Introducción	94
6.2.	Justificación	94-95
6.3.	Aplicación de la propuesta	95-97
	CAPÍTULO VII	
7.	Conclusiones y recomendaciones	
7.1.	Conclusiones	98
7.2.	Recomendaciones	98-99
	Anexos	100-107

Bibliografía	108
Linkografía	108- 109

GENERALIDADES DEL PROYECTO

1. INTRODUCCIÓN

El mundo del comercio, alineado con el sistema alimentario mundial, han permitido tradicionalmente que el sector exportador de productos primarios con ligero valor agregado, satisfagan las necesidades de alimentación de las sociedades carentes de ciertos recursos naturales de calidad (extracción – transformación de pesca), ante esto se ha tornado fundamental para la canasta básica familiar y la dieta humana, el consumo de pescado fresco o también llamado pesca blanca.

Es por ello que en el siglo pasado, países orientales y de Norteamérica abastecían de este producto a sus habitantes, sin contar con la sistematicidad del cuidado de los recursos naturales, consiguiendo con ello un decrecimiento significativo en la producción de dicho bien, dejando secuelas de desempleo y la destrucción de un sector tan importante para la alimentación de sus ciudadanos, permitiendo con ello el crecimiento de las exportaciones de pesca blanca, afectando sus balanzas comerciales, producto del auge de las importaciones de dicho bien.

Ante esta posibilidad países centroamericanos, latinoamericanos y del Caribe, que eternamente se preocuparon de abastecer a sus poblaciones del bien en mención, fortaleciendo el consumo y la comercialización interna, encontraron la posibilidad de dinamizar sus economías a través de la extracción, transformación y exportación de la pesca fresca, aportando sustancialmente a los erarios nacionales, principalmente a las economías costeras que operan esta actividad tan tradicional.

En el Ecuador, las provincias costeras de Esmeraldas, Manabí, Santa Elena, Guayas y El Oro, históricamente y contemporáneamente han sido los grandes desarrolladores de la producción de pesca blanca, considerando que Manta es la ciudad de mayor aporte en esta actividad extractora, transformadora, cuyo dinamismo es el principal portante de la economía mantense y de vital apoyo a la provincia de Manabí, lo que a la postre la ha convertido en el primer abastecedor de pesca blanca, tanto para el consumo interno nacional como para las naciones a la que se exporta dicho producto de manera sustancial.

Esta actividad pesquera se desarrolla durante todo el año en caletas costeras de Manta como: San Lorenzo, San Mateo, Tarqui, Los Esteros y en ciudades costeras de la provincia de Manabí tales como: Jaramijò, Montecristi, Puerto López, cuyos pescadores y agregadores de valor del pescado fresco, generan ingresos de divisas para nuestro país, logrando incrementar el nivel de empleo y la participación de nuestros productos en los mercados del exterior, gracias al potencial de su producción.

Las especies más comercializadas en Manta, son el atún y toda la gama de pesca blanca, existiendo otras especies que también son extraídas y procesadas, ante ello los productos del mar se exportan cumpliendo los estándares internacionales, amparados bajo las normativas que demandan las ventajas competitivas a las que toda empresa se somete, con la objetividad de satisfacer a los agentes de los mercados de destino.

Las características que presenta el pescado de exportación, a la hora de recibir los resultados de la agregación de valor o de las respectivas

presentaciones, se transforman en rodajas, filetes, en lomos, es decir, sin cola, sin cabeza y sin vísceras, cuyos estados en los que se exportan son: fresco, congelado y medallones.

La presente investigación pretende analizar las exportaciones de pesca blanca y el impacto que éste genera en el empleo de la ciudad de Manta. Esta tesis está compuesta por siete capítulos, los mismos que relatan temas como; las exportaciones de la pesca blanca, factores del empleo y desempleo de los mantenses, la cadena productiva, los principales problemas que enfrentan las empresas exportadoras del producto antes mencionado.

En el mundo contemporáneo se busca que las actividades o transacciones a desarrollarse en el sector de la pesca blanca de exportación, se regularicen, optando por generar registros, normas o leyes que presenten procesos que sistematicen las extracciones, transformaciones y comercializaciones, tanto para el consumo externo, así como interno, a efectos de conocer técnica y estadísticamente cifras exactas de la actividad pesquera artesanal, con la intención de puntualizar sus influencias en el contexto local.

Ante lo manifestado se puede determinar justificadamente que el **problema** del presente estudio se fundamenta en cuál ha sido la influencia de la exportación de las empresas que se dedican a la pesca blanca en la ciudad de Manta en relación a la generación de puestos de trabajo y como **objeto del presente estudio**, la influencia de la exportación de la pesca blanca en la generación de empleos.

El **objetivo** del presente proyecto de tesis, consiste en desarrollar un análisis sobre el nivel de exportación de las empresas que se dedican a la pesca blanca en Manta para valorar su influencia en la generación de puestos de trabajo.

Por lo antes expuesto; se presenta como **hipótesis**: Si se determina el nivel de producción y exportación de las empresas que realizan la pesca blanca en Manta, se puede determinar su impacto en la generación de puestos de trabajo.

Para corresponder con el objetivo y la hipótesis planteada, se desarrollaran las siguientes tareas:

- ◆ Determinación de los niveles de producción y exportación que desarrollan las empresas que realizan la pesca blanca en Manta del 2007 – 2011.
- ◆ Comparar los volúmenes de exportación logrados por las empresas que hacen pesca blanca en el período 2007 – 2011.
- ◆ Valorar los índices de exportación logrados y su incidencia en los empleos en Manta.
- ◆ Identificar los factores de incidencia positivos y negativos relacionados entre la exportación de la pesca blanca y los puestos de trabajos generados.

Entendiéndose que en el desarrollo del presente estudio se utilizarán los siguientes métodos:

- ◆ Análisis y síntesis: para caracterizar las empresas que desarrollan producción y exportación de la pesca blanca en Manta del 2007 – 2011.

-
- ◆ Hipotético – deductivo: para establecer valoraciones de incidencia entre la exportación de la pesca blanca y los puestos de trabajo generados.
 - ◆ Comparación: para establecer comparaciones entre los factores de incidencia positivos y negativos relacionados entre la exportación de la pesca blanca y los puestos de trabajos generados.
 - ◆ Revisión de documentos: en la determinación de los niveles de exportación de la pesca blanca logrados y los puestos de trabajos generados.
 - ◆ Encuestas: para conocer el comportamiento del empleador frente al empleado.
 - ◆ Entrevistas: para indagar criterios relacionados con la exportación de la pesca blanca y el impacto.

2. Planteamiento del problema

El principal problema dentro de una economía es el desempleo, indicador socioeconómico importante para el desarrollo de un país y en este caso para el cantón Manta, el mismo que es visto como el polo de progreso de la costa manabita, trayendo consigo la migración humana permanente desde los interiores de la provincia y de otros rincones del país y el mundo.

Ante tal principio y ante la presencia de una situación problemática enmarcada en lo expuesto con anterioridad, se plantea la siguiente interrogante ¿Cuál ha sido la influencia de la exportación de las empresas que se dedican a la pesca blanca en la ciudad de Manta en relación a la generación de puestos de trabajo?

Es por ello que la actividad pesquera y exportadora en la ciudad de Manta, necesita desarrollar en sus áreas influyentes, procesos sistemáticos que orienten, coordinen, controlen y organicen adecuadamente la cadena de valor del mencionado sector, a efectos de contribuir a la planificación y ejecución de información sustentada y oficial, lo que a su vez nos permitirá ser parte fundamental de los programas, proyectos y actividades del desarrollo pesquero, lo que a la postre traerá consigo el incremento de inversiones y de plazas de empleo, en correspondencia con lo que establece la Constitución de la República y los objetivos 4, 6 y 11 del Plan Nacional del Buen Vivir.

3. Justificación del proyecto

Uno de los factores que originan la presente investigación, es que, con el pasar del tiempo, la actividad pesquera y exportadora en Manta se ha convertido en un rol muy importante para la economía del Ecuador al convertirse en un ente generador de empleo y riqueza al exportar sus productos hacia otros países, es por esto que vemos de gran importancia conocer y analizar esta actividad en nuestro cantón, la pesca es uno de los sectores más importantes, tanto en el entorno social como económico, no tanto por la cantidad, sino más bien por las plazas de trabajo y la calidad de los productos que se exportan a los mercados internacionales, lo que ha terminado dándole un prestigio sin precedentes a las especies de nuestro océano.

Con la presente investigación pretendemos determinar los beneficios que brinda este sector a la economía de la ciudad de Manta, así mismo

conocer el proceso de la exportación de pesca blanca, los problemas queha tenido el sector y qué han hecho para superarlos.

4. Objeto

La influencia de la exportación de la pesca blanca en la generación de empleo.

5. Objetivos

5.1. Objetivo general

Desarrollar un estudio sobre el nivel de exportación de las empresas que se dedican a la pesca blanca en Manta para valorar su influencia en la generación de puestos de trabajo.

5.2. Objetivos específicos

- ◆ Estudiar la evolución de las exportaciones de pesca blanca en la ciudad de Manta.
- ◆ Identificar el empleo generado por las empresas exportadoras de pesca blanca de la ciudad de Manta.
- ◆ Establecer una propuesta para las empresas exportadoras de pesca blanca en la ciudad de Manta.

6. Marco teórico

○ Pesca blanca









La Pesca Blanca se caracteriza por tener una piel fresca, ésta genera fuentes de ingresos para los habitantes de Manta y del Ecuador.



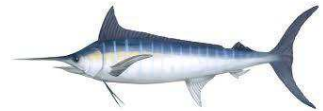






Sin duda alguna la pesca se ha convertido en un factor primordial para el desarrollo de la ciudad de Manta, debido a ese potencial los inversionistas han optado por crear empresas que se dediquen a adquirir la pesca blanca y darle el valor agregado como, por ejemplo: atún enlatado,


hamburguesas y ensaladas de atún enlatadas, entre otros; para ser exportados a otros países.


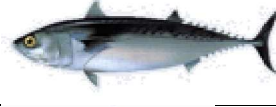









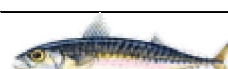




El aporte de Manta a través de la pesca es del 7% al producto interno bruto nacional, rubro significativo que demuestra el alto potencial pesquero.





Las especies de interés comercial en Ecuador son:

PECES PELAGICOS GRANDES		
NOMBRE CIENTIFICO	COMUN ESPAÑOL	
<i>Acanthocybiumsolandri</i>	Wahoo	
<i>Sarda orientales</i>	Bonito	
<i>Sarda chiliensis</i>		
<i>Coryphaenahippurus</i>	Dorado	
<i>Euthynnuslineatus</i>	Atún barrilete negro	
<i>Elagatisbipinnulata</i>	Diorotel	
<i>Istiophorusplatypterus</i>	Pez vela	
<i>Kajikiaaudax</i>	Marlin rayado	

<i>Katsuwonus pelamis</i>	Atún barrilete	
<i>Makaira indica</i>	Marlin negro	
<i>Makairanigricans</i>	Marlin azul	
<i>Tetrapturus angustirostris</i>	Marlin de pico corto	
<i>Thunnus alalunga</i>	Atún albacora	
<i>Thunnus albacares</i>	Atún aleta amarilla	
<i>Thunnus obesus</i>	Atún ojo grande	
<i>Thunnus orientalis</i>	Atún aleta azul	
<i>Xiphias gladius</i>	Pez espada	

PECES PELAGICOS PEQUEÑOS		
NOMBRE CIENTIFICO	COMUN ESPAÑOL	
<i>Anchoa spp.</i>	Rollizo	

<i>Auxisrochei</i>	Botellita	
<i>Auxisthazard</i>		
<i>Centengraulismysticetus</i>	Chuhueco	
<i>Chloroscombrusorqueta</i>	Hojita	
<i>Decapterusmacrosoma</i>	Picudillo	
<i>Engraulisringens</i>	Anchoveta	
<i>Etrumeus teres</i>	sardina redonda	
<i>Opisthonemalibértate</i>	pinchagua	
<i>Opisthonemamedirastre</i>		
<i>Peprilusmedius</i>	chazo o gallinaza	
<i>Sardinopssagax</i>	sardina común	
<i>Scomberjaponicus</i>	macarela o morenillo	
<i>Selarcrumenophthalmus</i>	Pepona	
<i>Selene oerstedii</i>	Carita	
<i>Seriolalalandi</i>	huayaipe o cherna	
<i>Seriolaperuna</i>		

<i>Seriolarivoli</i>		
<i>Strongyluraexilis</i>	pez trompeta	
<i>TrachurusMurphy</i>	Jurel	
<i>Trachurussymmetricus</i>		

Fuente: Asoexpebla (Asociación de exportadores de pesca blanca)

○ **Exportaciones**

Las exportaciones no son más que las ventas de productos de un país al extranjero, para uso o consumo definitivo.

Las exportaciones se denominan visibles, cuando se refieren a bienes, e invisibles cuando dan lugar a pagos de personas de otros países a los residentes pero sin que se produzca un movimiento de bienes.

Estos pagos se deben generalmente a fletes, seguros, patentes, royalties.

El término exportaciones invisibles se amplía a veces para designar los intereses sobre préstamos, movimientos bancarios, dividendos, fondos de emigrantes, legados y donaciones¹.

Cabe indicar que las exportaciones son favorables para la balanza comercial ecuatoriana, siempre y cuando las importaciones sean menores que las exportaciones.

El 40% de las exportaciones de pesca blanca va destinado hacia el mercado de Estados Unidos. Fuente (www.proecuador.gob.ec)

○ **Empleo y Desempleo**

¹Carlos Sabino (1961) Diccionario de Economía y Finanzas, www.eumed.net.

Se entiende como la ocupación u oficio, que desempeña una persona en una unidad de trabajo, que le confiere la calidad de empleado, o desde el punto de vista del empleador, como aquel que ocupa a alguien en un puesto laboral, generando empleo, como sinónimo de trabajo.

Un desempleado es aquel sujeto que forma parte de la población activa (se encuentra en edad de trabajar) y que busca empleo sin conseguirlo. Esta situación se traduce en la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona².

Comercio internacional

Es la actividad comercial que se efectúa entre personas pertenecientes a distintos países y puede ser fronterizo, si se efectúa entre pueblos vecinos de países limítrofes; bilateral, si se realiza entre dos naciones; multilateral, si se efectúa entre tres o más países; regional, si abarca un grupo específico de países pertenecientes a una región; mundial, si se refiere a todos los países del mundo³.

7. Hipótesis

Si se determina el nivel de producción y exportación de las empresas que realizan la pesca blanca en Manta se puede determinar su impacto en la generación de puestos de trabajo.

8. Variables

8.1. Variable Independiente

Nivel de exportación de las empresas que realizan la pesca blanca en Manta.

8.2. Variable Dependiente

²www.deconceptos.com. Concepto de empleo.

³[Términos económicos. Comercio Internacional, Miguel Tómalá Parrales.](#)

Impacto en la generación de puestos de trabajo.

9. Tareas de investigación

- ✓ Determinación de los niveles de producción y exportación que desarrollan las empresas que realizan la pesca blanca en Manta del 2007 – 2011.
- ✓ Valorar los índices de exportación logrados y su incidencia en los empleos en Manta.
- ✓ Identificar los factores de incidencia positivos y negativos relacionados entre la exportación de la pesca blanca y los puestos de trabajos generados.

10. Métodos de investigación

Análisis y síntesis: Para caracterizar las empresas que desarrollan producción y exportación de la pesca blanca en Manta del 2007 – 2011.

Hipotético – deductivo: Para establecer valoraciones de incidencia entre la exportación de la pesca blanca y los puestos de trabajos generados.

Comparación: Para establecer comparaciones entre los factores de incidencia positivos y negativos relacionados entre la exportación de la pesca blanca y los puestos de trabajos generados.

Revisión de documentos: En la determinación de los niveles de exportación de la pesca blanca logrados y los puestos de trabajos generados.

Encuestas-Entrevistas: Para indagar criterios relacionados con la exportación de la pesca blanca y el impacto en el empleo.

10.1. Población: La población será nuestro instrumento para estudiar todos los elementos de la investigación y así llegar a ciertas

conclusiones. La población es alrededor de 40.000 personas que están involucradas con el sector pesquero en la ciudad de Manta (Fuente: Asoexpebla “Asociación de exportadores de pesca blanca”).

10.2. Muestra: Con la muestra, representaremos parte de la población que fue estudiada; utilizamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{P \cdot Q \cdot z^2 \cdot N}{P \cdot Q \cdot z^2 + N \cdot e^2}$$

$$n = \frac{(0.50)(0.50)(1.96)^2(40000)}{(0.50)(0.50)(1.96)^2 + (40000)(0.05)^2}$$

$$n = \frac{(0.9604)(40000)}{(0.9604) + (100)}$$

$$n = \frac{38416}{100.9604}$$

$$n = 381$$

- **Población de las empresas exportadoras de Manta:**

De acuerdo a nuestro estudio la población que conforma el sector pesquero de ciertas empresas exportadoras de pesca blanca es alrededor de 4190 personas dedicadas a la exportación; cabe destacar que este número de personas son aquellas que laboran en las 5 empresas analizadas en este proyecto en la ciudad de Manta.

- **Muestra de las empresas exportadoras de Manta:**

Con la muestra representaremos parte de la población que está siendo estudiada y hablamos de las 5 empresas exportadoras de pesca blanca; utilizamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{P \cdot Q \cdot z^2 N}{P \cdot Q \cdot z^2 + N \cdot e^2}$$
$$n = \frac{(0.50)(0.50)(1.96)^2(4190)}{(0.50)(0.50)(1.96)^2 + (4190)(0.05)^2}$$
$$n = \frac{(0.9604)(4190)}{(0.9604) + (10.47)}$$
$$n = \frac{4024.08}{11.4304}$$
$$\mathbf{n = 352}$$

La población que está siendo estudiada es de 352 personas y son las cuales encuestaremos más adelante; se escogió la muestra por conglomerados agrupados.

CAPÍTULO I

1. Antecedentes

Comercio internacional

El comercio exterior tiene sus inicios a partir del siglo XVI con la existencia de los imperios coloniales europeos, donde la riqueza se medía de acuerdo al oro o metales preciosos, que cada uno de estos tuviera. Cada uno buscaba tener más riquezas a menores costos, así fue como se conoció al comercio exterior como mercantilismo.

Es considerado como uno de los factores que ayudan a obtener un mayor crecimiento económico, ya que con el comercio exterior se logra realizar el intercambio de productos entre países de una manera más sencilla y menos costosa.

La historia de la economía ecuatoriana prácticamente empieza desde su independencia en 1809 hasta 1950, durante este tiempo la economía del Ecuador estuvo administrada en base a las políticas monetarias y cambiarias.

“El comercio exterior tomó importancia en el período 1860 a 1920 en la época cacaotera, ya que la producción y exportación de este producto era la más significativa en el total exportable del país.

En 1948 a 1965, ocurrió el auge bananero, introduciendo al Ecuador dentro de las relaciones capitalistas modernas, dándose así el pago de salarios a trabajadores del campo ya que anteriormente el pago al sector agrícola era casi nulo. Este período económico es muy importante ya

forma parte del período desarrollista utilizando ventajas comparativas en la producción agrícola.

Al inicio del año 1970 hasta 1980 la explotación de petróleo en el país era la actividad más importante, convirtiéndose en la principal fuente económica y principal producto exportable del Ecuador.

Durante este período se obtuvo prosperidad, estabilidad y desarrollo económico del país, logrando con esto ampliar los sistemas de comunicación y red vial, empezó el desarrollo industrial en las ciudades, se mejoró la cobertura de servicios públicos, se elevó el ingreso per cápita; en conclusión se mejoró el estilo de vida de cada uno de los ecuatorianos. Este desarrollo económico se truncó en 1982 cuando el país no pudo cumplir con el pago de la deuda externa quedando así en mora, en este año se tuvo saldo negativo en la balanza de pagos debido a la baja del precio del petróleo y la reserva monetaria internacional cae por más de 300 millones de dólares, dando origen a la crisis económica de los 80s.

Después de esto se tomó acciones y se implantaron reformas estructurales para así reasignar de manera eficiente los recursos disponibles, buscando mejorar la competitividad en el mercado internacional, disminuyendo el control de precios y que sea el mercado mismo quien los determine”⁴.

El Ecuador, es un país que se ubica al noroeste de Sudamérica, entre Colombia y Perú y sus costas se extienden a lo largo de 2859 Km, que incluyen costas abiertas al océano Pacífico y aquellas asociadas a las aguas interiores de los principales estuarios formados por el río Guayas,

⁴ Carlos Alfredo Uquillas: " Breve análisis histórico y contemporáneo del desarrollo económico del Ecuador"

río Chone, río Cojimiés y los ríos Cayapas y Mataje cerca de la frontera con Colombia. La plataforma del margen continental es angosta debido a la presencia de una fosa de subducción. Hacia el oeste y a 1000 Km de la costa se ubican las islas Galápagos, desde donde nacen las cordilleras submarinas de Cocos y Carnegie que constituyen una manifestación fotográfica importante en el Océano Pacífico Oriental (OPO). Las islas son Patrimonio de la Humanidad y por su naturaleza son un Parque Nacional, en donde la actividad pesquera se limita a lo artesanal.

La actividad pesquera industrial se inició a mediados del siglo XX con la captura del atún y del camarón marino, para posteriormente ampliarse a varias especies de pelágicos pequeños y grandes (pesca blanca) y desde los años 70s se inició la actividad acuícola con el cultivo de camarón en piscinas en las zonas inundables por la marea.

Si bien, el clúster atunero ha crecido hasta alcanzar su solidez con capturas que sobrepasan las 200000 TM/año, con más de un centenar de unidades dedicadas a esta actividad, han transformado el puerto de Manta que ahora se lo denomina la capital atunera del mundo. No ocurre lo mismo con la industria pesquera de pelágicos pequeños, pues luego de lograr capturas de dos millones de TM/año en 1985, en la última década las mismas oscilan en medio millón de TM/ año y en ocasiones mucho menos.

Paralelamente la pesca artesanal también se transformaba y de la vela se pasaba al bote de fibra de vidrio con motor fuera de borda, a la vez, que se mejoran las artes de pesca para la captura de peces pelágicos y

demersales; como también camarón, langosta, y una variedad de mariscos que atienden la demanda del mercado nacional e internacional. Actualmente existen alrededor de 15.500 embarcaciones y 138 caletas de desembarque.

En la década de los años 70s nace la pesca de cultivo y en particular del cultivo de camarón, que en poco más de dos décadas estructuró un clúster que en el año 1997 alcanzó el récord en generación de divisas con un valor de EE.UU. \$ 874.43 millones de dólares americanos. Al año siguiente la cifra fue algo inferior y desde el año 1999 se ha reducido considerablemente, debido al virus de la mancha blanca, llegando a los \$EE.UU. 269.14 millones en el 2001, con un grave impacto a la economía local y reduciendo las plazas de trabajo. Esta actividad se está trasladando a tierras altas en donde se emplea tecnología de punta con una inversión mucho más alta pero con mejores rendimientos.

Peces pelágicos: Esta pesquería inicia su actividad por los años 60 a fin de producir harina de pescado, enlatados de sardina y macarena. La flota se compone de embarcaciones de 1 a 106 Tm, que generalmente no disponen de frío y su número en el periodo 1994-1998 varió entre 193 y 194 unidades. La distribución de estos peces es costera, hasta unas 70 millas náuticas mar afuera y comprende el Golfo de Guayaquil, la costa frente a Manabí y la zona norte de Esmeraldas.

Incluye especies como pargo, atún, corvina, dorado, róbalo, picudo, huayaipe cuyas poblaciones se ubican en zonas costeras. La flota se compone de 205 embarcaciones y cuyo puerto base principal es Manta.

Existe poca información científica sobre cada especie y se carece por lo tanto de Planes de Manejo.⁵

1.1. Teoría de la ventaja absoluta

Adam Smith afirmaba que las fuerzas de mercado, deberían determinar la dirección, el volumen y la composición del comercio internacional. Bajo condiciones de libre competencia, cada nación debe especializarse en producir aquellos bienes en los cuales es más eficiente y por eficiente se refiere a que es capaz, con una unidad de input (hora de trabajo, hectárea de terreno), de producir mayor cantidad de output o producto acabado⁶.

1.2. Teoría de la ventaja comparativa

David Ricardo comentaba que si un país es más eficiente en la elaboración de dos productos, debe ser relativamente más eficiente en la producción de un bien. Debe entonces especializarse en la elaboración y exportación de ese bien a cambio de la importación del otro bien⁷.

David Ricardo expresaba por consiguiente si al aumentar el comercio exterior o al mejorar la maquinaria se pudiera ofrecer en el mundo alimentos y demás necesidades del trabajador a un precio reducido aumentarían los beneficios. Si en vez de cosechar nuestros productos o fabricar nuestra propia indumentaria y otros productos que satisfacen las necesidades del trabajador descubrimos un nuevo mercado a partir del cual podamos abastecernos de bienes a un precio más bajo.

1.3. Teoría de despegue de Rostow

Walt Whitman Rostow analizó la industrialización, buscando una teoría en la cual poder explicar los raros fenómenos que esta producía en la

⁵www.fao.org

⁶Introducción al Comercio Internacional, Manuel Cantos, Pág. 13, Editorial UOC.

⁷Negocios internacionales, séptima edición, Michael Czinkota, Ilkka Bonkainen, Michael Moffet.

economía de los países. Defendía que para que el proceso de industrialización tuviese éxito había que cumplir una serie de requisitos previos: una alta productividad, la existencia de mercados y cierta estabilidad política que permitiera establecer una legislación favorable. Si estos tres requisitos se cumplían, el proceso se iniciaría con un periodo de despegue, una etapa de 20 a 30 años en la que se lograría la industrialización acelerada y progresiva del país. Puesto que los países cumplen estos requisitos en distintos momentos históricos, la industrialización de cada uno de ellos se produjo, en épocas distintas. En el proceso de Rostow se da por hecho que los países atraviesan las mismas etapas de desarrollo. Gran Bretaña fue el primer país en despegar durante el periodo 1780-1800, seguido por Francia, Alemania y Estados Unidos durante el siglo XIX. Al ser una teoría general, la teoría de la industrialización de Rostow no puede explicar la experiencia propia de los países que analiza. Los últimos estudios sobre la revolución industrial sugieren que la teoría de despegue durante un periodo es inexacta, ya que en los países en los cuales fue aplicada tuvo un ritmo desigual sin lograr el rápido y gran despegue que debiese tener, también se considera poco probable lograr el proceso de desarrollo en un tiempo concreto⁸.

1.4. Plan del buen vivir 2009-2013, y sus objetivos del milenio, (TEORIA ECUATORIANA)

El plan del buen vivir plantea nuevos retos orientados hacia la materialización y radicalización del proyecto de cambio de la Revolución

⁸ www.rincondelvago.com. Teorías de Industrialización.

Ciudadana, a la construcción de un Estado Plurinacional e intercultural y finalmente a alcanzar el buen vivir de las y los ecuatorianos.

En el artículo 6.3. Refiere sobre el aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales. La oferta exportable se concentra en pocos productos tradicionales, sustentados únicamente en una ventaja comparativa estática determinada por la explotación irracional de la dotación de recursos naturales del país. La riqueza que se supone producen las actividades extractivas no es riqueza genuina, solamente constituye una sustitución de la pérdida de riqueza natural -como las reservas de crudo o minerales- por una ganancia monetaria de corto plazo.

La estrategia de transformación del patrón de especialización de la economía, a través de la sustitución selectiva de importaciones para el Buen Vivir. En conjunto, ambas, instrumentan el cambio del patrón de acumulación en la economía por medio de la transformación del círculo vicioso: producción primaria, bajas capacidades humanas, rendimientos decrecientes, bajos salarios, poca capacidad de demanda doméstica, dependencia externa; hacia el círculo virtuoso: producción generadora de valor, mayores capacidades humanas, rendimientos crecientes, mejores salarios, mayor capacidad de demanda doméstica, menor dependencia externa y mayor soberanía.

El aumento de la productividad real, la diversificación productiva y la diversificación de las exportaciones e importaciones sólo puede concretarse en el mediano y largo plazo. Para iniciar su avance debe

implementarse en el marco del Plan Nacional para el Buen Vivir, 2009-2013, a través de políticas orientadas hacia:

- ✓ Impulsar la economía endógena para el Buen Vivir con tecnologías más limpias y eficientes: para dar el salto cualitativo en la estructura productiva y hacer más sostenible nuestra economía.
- ✓ Desarrollar mayores y mejores capacidades especializadas en la mano de obra: que se remuneren con mayores salarios y permitan ampliar las oportunidades de las personas y su goce pleno del Buen Vivir.
- ✓ Controlar el abuso laboral y desincentivar el trabajo en condiciones precarias y de sobre explotación para superar la visión limitada y tradicional de la competitividad que pone como base la explotación de la mano de obra a través de remuneraciones bajas.
- ✓ Impulsar la incorporación de valor agregado en la oferta exportable: de manera que se genere valor en la economía sin depredar nuestros recursos naturales que podemos preservarlos para nuestro goce y el de las futuras generaciones.
- ✓ Incrementar la productividad por medio de la expansión de encadenamientos productivos, la formación de enclaves de producción y la construcción de complejos industriales.
- ✓ Desarrollar la infraestructura y construir las condiciones que permitan una inserción de diversos productos no tradicionales en la oferta exportable: para reducir la vulnerabilidad externa de nuestra economía y potenciar nuevas oportunidades de expansión económica para la generación de empleo.

-
- ✓ Promover el desarrollo de oferta exportable en las industrias nacientes para consolidar el nuevo patrón de especialización de la economía enfocado en los sectores secundarios- terciarios, generadores de valor, en el empleo de mano de obra calificada, en el desarrollo de tecnología y capacidades humanas especializadas.
 - ✓ Impulsar la desconcentración y diversificación productiva como medio para lograr un desarrollo territorial más equilibrado que aproveche el potencial de los territorios y enfoque las estructuras económicas en la satisfacción de las necesidades locales sin desatender los objetivos estratégicos a nivel nacional⁹.

- **Objetivos del Milenio**

Los objetivos del milenio constituyen una agenda prioritaria para arrancar hacia condiciones que propicien el desarrollo en el Ecuador. A medida que la ciudadanía conozca y debata más sobre los objetivos de desarrollo del milenio habrá mejores posibilidades de construcción de los caminos hacia el desarrollo.

- 1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre.-** Para erradicar la extrema pobreza es necesario que la economía crezca, que disminuya la concentración de la riqueza en pocas manos y que haya redistribución de la riqueza.
- 2. Lograr la enseñanza básica universal.-** Mejorar la eficiencia del sistema; y reducir la repetición de años; programas de capacitación y formación al docente;
- 3. Promover la igualdad entre géneros y la autonomía de la mujer.-** Promover la igualdad de oportunidades entre mujeres y

⁹ Plan del Buen Vivir 2007-2013 Ecuador, “Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales”, pag.105.

hombres, erradicando todo tipo de violencia contra las mujeres, garantizar a las mujeres su acceso y permanencia en todos los niveles de educación, contribuir al empoderamiento y autonomía económica de las mujeres.

- 4. Lograr la sostenibilidad del ambiente.-** Reducir la tasa de deforestación anual, aumentar la proporción de la superficie de tierras protegidas para mantener la diversidad biológica, disminuir la generación de energía eléctrica térmica a base de combustibles fósiles y aumentar la generación de energía renovable, aumentar el porcentaje de la población con acceso a agua apta para el consumo humano.

Para esta investigación se asume el Plan del Buen Vivir y la teoría de despegue de Rostow, ya que las exportaciones son una evolución que se va dando en nuestro país, muchos empresarios llegaron a Manta para crear empresas, las mismas que en su mayoría comercializan pesca blanca, congelada. La industrialización en la ciudad ha logrado un crecimiento económico, que genera plazas de trabajo para sus habitantes, desarrollo para la ciudad y, por ende, beneficia positivamente la balanza comercial del Ecuador en lo que respecta a exportaciones de pesca.

CAPÍTULO II

2. Pesca blanca

La pesca blanca es un subsector inmerso dentro de las actividades relacionadas con la captura de especies pelágicas.

Se la denomina de esta forma por tres factores fundamentales:

- Por la relación con el color de la carne de las especies que se capturan.
- Por las artes de pesca selectivas que se utilizan en las faenas.
- Por el trato higiénico que se le da al pescado después de su captura hasta que es enviado hacia los mercados de consumo.

La captura y exportación de pesca blanca se la realiza en dos temporadas: invierno y verano. La temporada de invierno corresponde desde el mes de diciembre hasta el mes de marzo o principio del mes de abril, en esta temporada se concentra la captura y exportación del dorado.

La temporada de verano empieza en la segunda semana del mes de abril y se extiende hasta el mes de noviembre, tiempo en el que los pescadores capturan preferentemente el atún más conocido como albacora.

Existe una gran variedad de especies marinas capturadas en aguas ecuatorianas, las cuales a pesar de no ser exportadas en la actualidad, constituyen la oferta exportable futura. La especie más comercializada por Ecuador es el atún. Sin embargo, existen otras especies que también son procesadas y comercializadas.

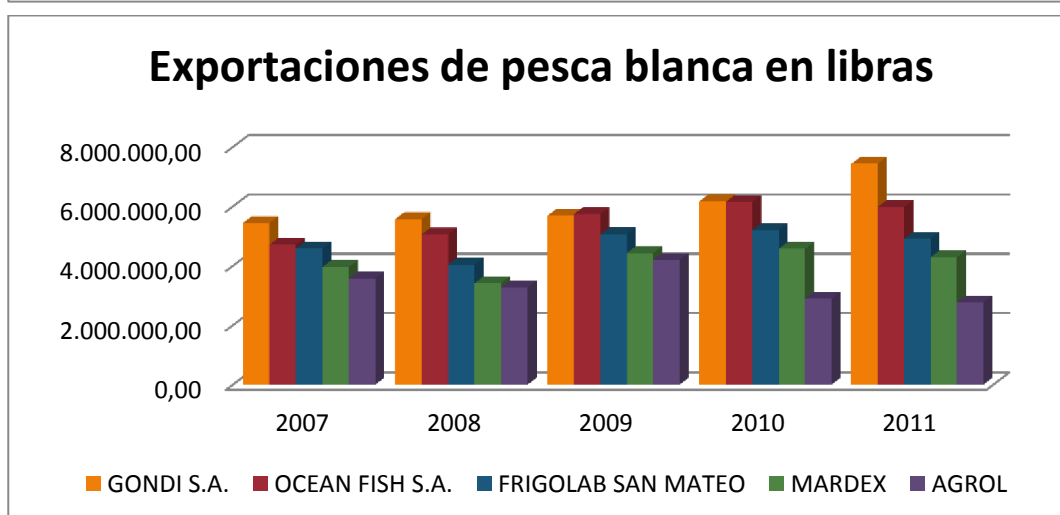
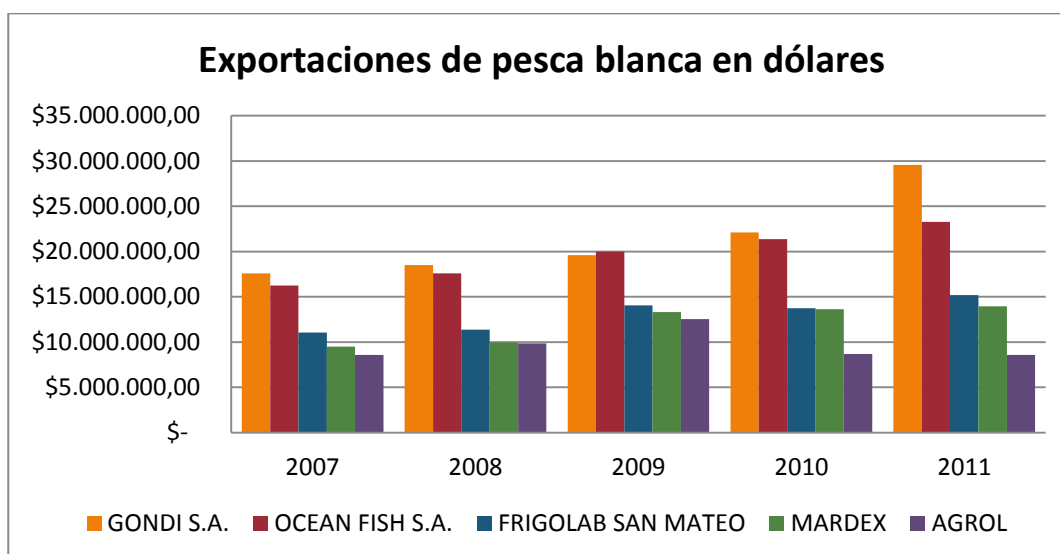
Los productos del mar se exportan procesados según estándares internacionales y con presentaciones que satisfacen los gustos de los mercados de destino.

El pescado es exportado en rodajas, filetes, en lomos, es decir, sin cola sin cabeza y sin vísceras, las presentaciones en que se exportan son: Fresco, Congelado y Medallones.¹⁰

2.1 Estudio de la evolución de las exportaciones de pesca blanca en la ciudad de Manta

EMPRESAS EXPORTADORAS DE PESCA BLANCA DE LA CIUDAD DE MANTA	2007		2008		2009		2010		2011	
	LIBRAS	DOLARES	LIBRAS	DOLARES	LIBRAS	DOLARES	LIBRAS	DOLARES	LIBRAS	DOLARES
GONDI S.A.	5.438.722,00	\$ 17.578.752,56	5.571.177,04	\$ 18.517.544,35	5.685.723,58	\$ 19.601.967,65	6.172.941,16	\$ 22.099.129,35	7.431.682,32	\$ 29.578.095,63
OCEAN FISH S.A.	4.707.099,72	\$ 16.228.086,91	5.054.321,45	\$ 17.589.039,65	5.739.518,94	\$ 19.973.525,91	6.142.764,31	\$ 21.376.819,80	5.981.236,85	\$ 23.267.011,35
FRIGOLAB SAN MATEO	4.583.410,00	\$ 11.038.040,94	4.043.022,40	\$ 11.375.286,11	5.056.630,50	\$ 14.059.783,07	5.198.506,00	\$ 13.733.962,28	4.914.200,00	\$ 15.187.421,15
MARDEX	3.956.568,28	\$ 9.495.763,87	3.416.180,68	\$ 9.961.129,32	4.429.788,78	\$ 13.289.366,34	4.571.664,28	\$ 13.623.559,55	4.287.358,28	\$ 13.933.914,41
AGROL	3.564.367,56	\$ 8.554.482,14	3.267.846,45	\$ 9.836.217,82	4.198.721,23	\$ 12.512.189,27	2.897.654,53	\$ 8.692.963,59	2.769.865,98	\$ 8.586.584,54
TOTAL	22.250.167,56	\$ 62.895.126,42	21.352.548,02	\$ 67.279.216,25	25.110.383,03	\$ 79.436.832,24	24.983.530,28	\$ 79.526.434,57	25.384.343,43	\$ 90.553.027,08

Gráfico # 1



Elaborado por las Egdas. **Cassandra Cedeño y Diana Mendoza**

De las 5 empresas analizadas, se observa en el gráfico # 1 que Gondi S.A es la de mayor representatividad tanto en libras de pesca blanca exportadas y económicamente, seguida de OceanFish, Frigolab S.A, MarDEX y AgrolS.A.

Estas diferencias se deben a varios factores entre los cuales tenemos que Gondi S.A. tiene una gama de variedad de productos, diferentes presentaciones, precios competitivos frente a las empresas nacionales y

de otros países de su misma región, capacitación al personal que ocupan puestos claves en el proceso productivo y de comercialización.

Oceanfish ocupa el segundo lugar dentro de este análisis y esto se debe a que ellos financian directa e indirectamente a las flotas pesqueras además de tener flota propia, asegurándose así de tener constantemente la materia prima para poder procesarla y exportarla a sus lugares de destino.

Frigolab y Mardex también ocupan un lugar importante dentro de la economía y del cantón por las cantidades que exportan.

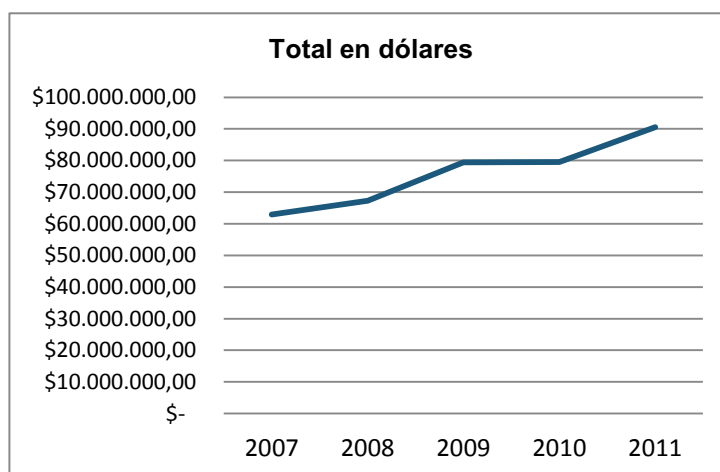
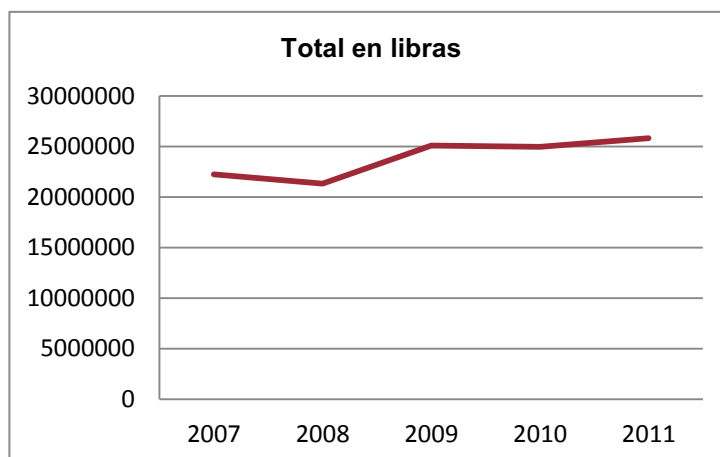
Agrol S.A en los últimos años presenta un decaimiento en sus exportaciones quizás se deba a la inestabilidad gerencial por la que pasó hace algunos años, en la actualidad Agrol S.A. ya no produce ni exporta las cantidades de antes debido a que ya no tiene operativa la planta en un 100% .

Total de exportaciones de las 5 empresas por año

AÑO	TOTAL EN LIBRAS	TOTAL EN DOLARES
2007	22'250.167,56	\$ 62.895.126,42
2008	21'352548,02	\$ 67.279.216,25
2009	25'110383,03	\$ 79.436.832,24
2010	24'983530,28	\$ 79.526.434,57
2011	25'834343,43	\$ 90.553.027,08

Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

Gráfico #2



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

Como se observa en el gráfico # 2hubo un crecimiento constante en el total de las exportaciones desde el año 2007 al 2011, excepto entre el 2009 al 2010 en el que se careció de un crecimiento significativo y en términos del peso su crecimiento no fue significativo por lo contrario hubo un compartimiento constante en el periodo 2007-2011. Además han tenido en cuenta el proceso desde que se captura la pesca hasta su exportación.

**Relación de las libras exportadas y dólares vendidos
cada año del periodo 2007-2011**

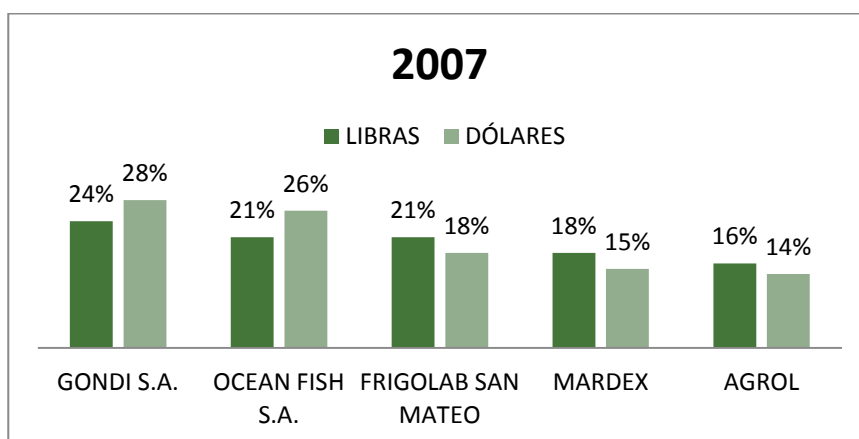
EMPRESAS EXPORTADORAS DE PESCA BLANCA DE LA CIUDAD DE	2007			2008			2009			2010			2011		
	LIBRAS	%	DOLARES	LIBRAS	%	DOLARES	LIBRAS	%	DOLARES	LIBRAS	%	DOLARES	LIBRAS	%	DOLARES
GONDI S.A.	5.438.722,00	24%	\$ 17.578.752,56	5.571.177,04	26%	\$ 18.517.544,35	5.685.723,58	23%	\$ 19.601.987,85	6.172.941,16	25%	\$ 22.089.129,35	7.431.682,32	29%	\$ 29.578.095,63
OCEAN FISH	4.707.099,72	21%	\$ 16.228.086,91	5.054.321,45	24%	\$ 17.989.038,85	5.739.516,94	23%	\$ 19.973.525,91	6.142.764,31	25%	\$ 21.376.619,80	5.981.236,85	24%	\$ 23.267.011,35
FRIGOLAB SAN	4.583.410,00	21%	\$ 11.038.040,94	4.043.022,40	19%	\$ 11.375.285,11	5.066.630,50	20%	\$ 14.069.783,07	5.188.506,00	21%	\$ 13.733.962,28	4.914.200,00	19%	\$ 15.187.421,15
MATED	3.956.568,28	18%	\$ 9.495.763,87	3.416.180,68	16%	\$ 9.961.129,32	4.429.788,78	18%	\$ 13.289.366,34	4.571.664,28	18%	\$ 13.623.559,95	4.287.362,28	17%	\$ 13.933.914,41
MARDEX	3.564.367,56	16%	\$ 8.554.482,14	3.267.846,45	15%	\$ 9.836.217,82	4.188.721,23	17%	\$ 12.512.189,27	2.897.654,53	12%	\$ 8.632.963,59	2.769.865,98	11%	\$ 8.686.584,54
AGROL	22.250.167,56	100%	\$ 62.895.126,42	21.952.548,02	100%	\$ 67.279.216,25	25.110.383,03	100%	\$ 79.436.832,24	24.983.530,28	100%	\$ 79.526.434,57	25.394.343,43	100%	\$ 90.553.027,08
TOTAL															

Este cuadro muestra las relaciones porcentuales de las exportaciones de cada una de las empresas en el periodo 2007- 20011.

En este cuadro podemos notar que aunque dos empresas hayan tenido el mismo porcentaje en libras vendidas no es el mismo porcentaje en dólares o viceversa, debido a que las empresas no manejan los mismos precios, ni las mismas presentaciones de los productos además de la variedad de producto con la que cuenta cada una de estas empresas.

2.1.1. Participación de las empresas exportadoras de pesca blanca de la ciudad de Manta por año.

Gráfico # 3

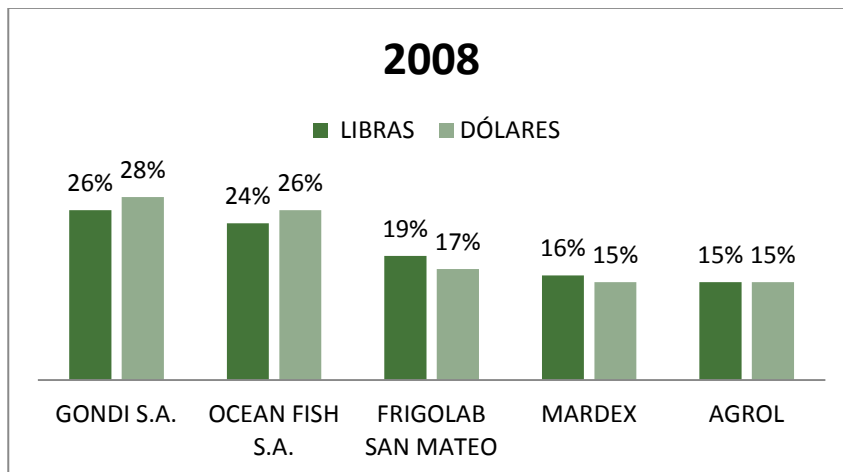


Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

En el año 2007 el total de las exportaciones de pesca blanca en libras fue de 22'250.167,56 y \$62,895.126,42 en dólares, la principal empresa exportadora fue Gondi S.A con el 24% del total de libras vendidas lo que representa el 28% del total en dólares, seguido de OceanFish y FrigolabS.A con el 21 % en libras exportadas y el 26 % y 18% en dólares respectivamente, sigue la participación de MarDEX S.A con el 18 % en

libras y el 15% en dólares, por último tenemos a Agrol S.A con el 16% en libras y el 14% en dólares.

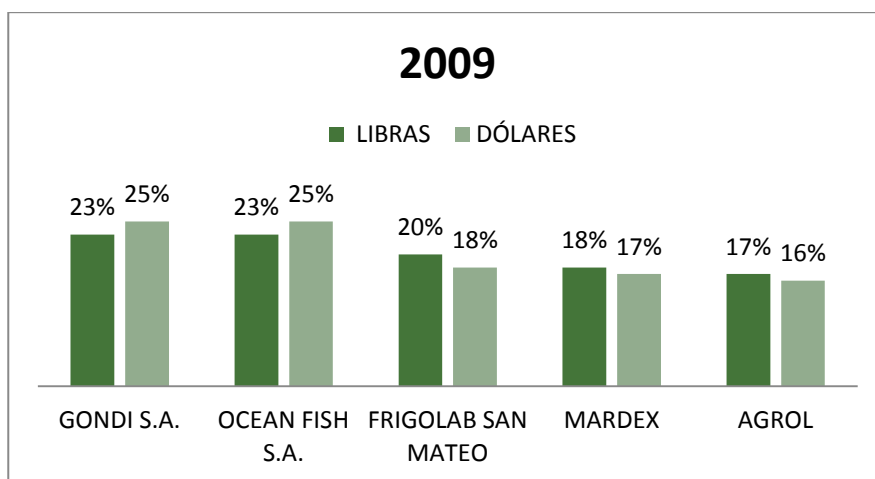
Gráfico #4



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

En el año 2008 el total de las exportaciones de pesca blanca en libras fue de 21'352.548,02 y \$67'279.216,25 en dólares, la principal empresa exportadora fue Gondi S.A con el 26 % del total de libras vendidas lo que representa el 28% del total en dólares, OceanFish con el 24 % en libras y el 26 % en dólares, Frigolab S.A con el 19 % en libras y el 17 % en dólares , sigue la participación de MarDEX S.A y Agrol S.A con el 16% y 15% en libras respectivamente y ambas con 15% en dólares.

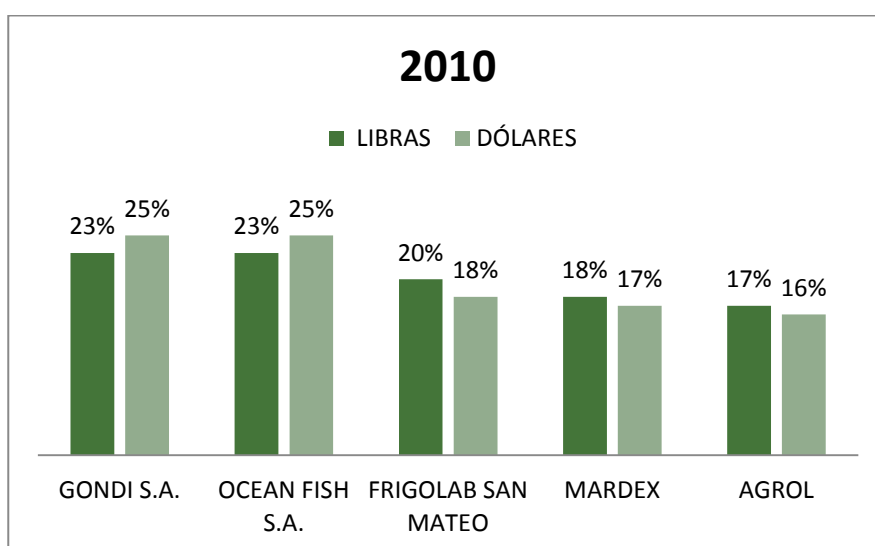
Gráfico #5



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

En el año 2009 el total de las exportaciones de pesca blanca en libras fue de 25'110.383,03 y \$79'436.832,24 en dólares, en este año las principales exportadoras fueron Gondi S.A y OceanFish con el 23 % en libras y el 25 % en dólares cada una, Frigolab S.A con el 20 % en libras y el 18 % en dólares, Mardex S.A con el 18% en libras y el 17% en dólares, por ultimo Agrol S.A con el 17% en libras y 16% en dólares.

Gráfico # 6

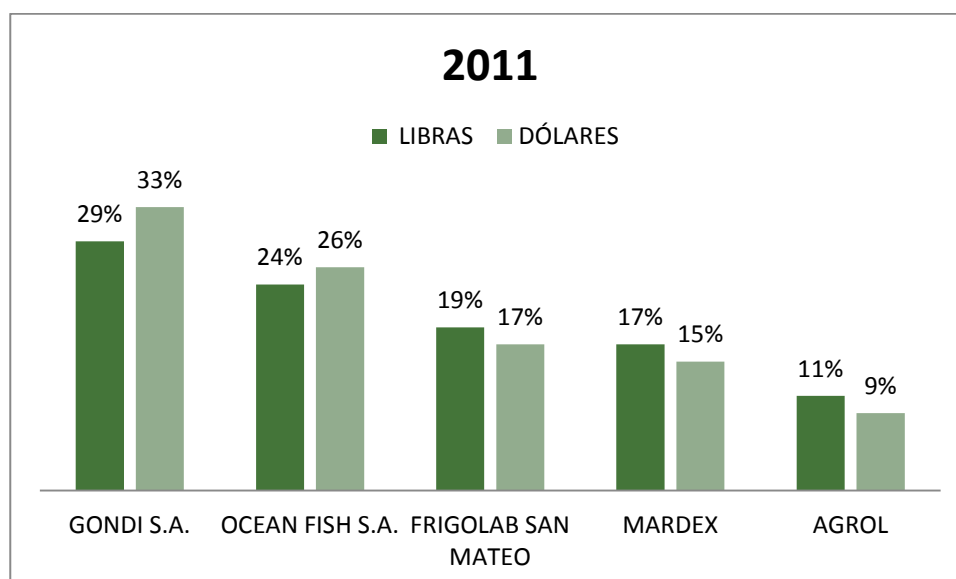


Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

En el año 2010 el total de las exportaciones de pesca blanca en libras fue de 24'983.530,28 y \$79'526.434,57 en dólares, en este año las principales

exportadoras fueron Gondi S.A y OceanFish con el 25% en libras y el 28% y 27% en dólares respectivamente, Frigolab S.A con el 21 % en libras y el 17 % en dólares, Mardex S.A con el 18% en libras y el 17% en dólares, por ultimo Agrol S.A con el 12% en libras y 11% en dólares.

Gráfico # 7



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

En el año 2011 el total de las exportaciones de pesca blanca en libras fue de 25'384.343,43 y \$90'553.027,08 en dólares, la principal empresa exportadora fue Gondi S.A con el 29 % del total de libras vendidas lo que representa el 33% del total en dólares, OceanFish con el 24 % en libras y el 26 % en dólares, Frigolab S.A con el 19 % en libras y el 17 % en dólares , sigue la participación de Mardex S.A con el 17% tanto en libras como en dólares, Agrol S.A con el 11% en libras y el 9% en dólares.

2.2 Análisis foda del sector exportador de pesca blanca

FORTALEZAS	DEBILIDADES
❖ Productos de alta calidad con diferentes presentaciones.	❖ Falta de responsabilidad con el medio ambiente.
❖ Conocimiento del proceso productivo y comercializador de la pesca blanca.	❖ Demasiados intermediarios.
❖ Talento humano capacitado.	❖ Falta de valor agregado a productos de exportación.
❖ Infraestructura e instalaciones que mejoran la capacidad productiva.	❖ Falta de cultura empresarial por parte de los productores.

Una gran mayoría de las empresas no son en cierta parte responsables con el medio ambiente, ya que muchas veces sus desperdicios van hacia el mar y los malos olores perturban a los habitantes cercanos; podemos convertir esta debilidad en fortaleza utilizando otros tipos de mecanismos que lleven sus desperdicios a basureros donde no afecten a los habitantes que viven cerca de alguna de estas empresas.

Muchas veces la falta de valor agregado se convierte en una gran debilidad porque se llega a ver disminución en las ventas pero esa debilidad la hacemos una fortaleza con un personal altamente capacitado libre de exponer ideas, estas ideas fortalecen la empresa ya que somos los seres humanos los que innovamos el mundo y le daremos un valor agregado a cualquier cosa que tengamos en nuestra mente, contando con un conocimiento en el sector productivo, con productos de diferentes presentaciones, con una infraestructura adecuada todo esto hará que nuestras debilidades ya no sean debilidades sino una fortaleza mas.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
❖ Demanda en el exterior.	❖ Competencia
❖ Exportar la pesca blanca por el Puerto de Manta.	❖ Barreras arancelarias en ciertos países del mundo.
❖ Generación de empleo.	❖ Comercio desleal
❖ Ayuda de la Subsecretaría de Pesca y demás organismos vinculados a la pesca.	❖ La no renovación del ATPDA (Preferencias Arancelarias) entre Estados Unidos y Ecuador.
❖ Contribuir al desarrollo de Manta y Ecuador.	❖ Alejamiento de la pesca en el mar.
❖ Ser Competitivo.	❖ Alza de precios.

La competencia es una amenaza muy fuerte y debemos abrirnos hacia otros mercados cuando uno este copado de competidores, ya que la demanda exterior es bien amplia podemos explorar nuevos nichos de mercados, incluso se puede ampliar la línea de productos para así satisfacer a una gama más amplia de necesidades del cliente.

La industria pesquera tiene la capacidad de crecer rápidamente ya que cada vez su demanda es mucho más alta, si existiese un aumento de precios debe ir a la par con el mejoramiento del producto para que no se vea afectada la ganancia de las empresas ni tampoco perder el consumidor.

2.3. Empresas que conforman el sector exportador de pesca blanca en manta

Manta la conocida capital atunera del mundo cuenta con un sin número de empresas que se dedican a la exportación del pescado blanco en sus diferentes presentaciones, entre esas empresas tenemos:

- Asiservy S.A.
- Conservas Isabel
- Eurofish S.A.
- Frigolab San Mateo
- Inepaca
- Mardex
- Agrol
- Propemar
- OceanFish S.A.
- Frescodegfer S.A.
- Bilbosa S.A.
- Gondi S.A.
- Olimar
- Pescadegfer CIA. LTDA.
- Transmarina C.A.

FRESCODEGFER S.A.

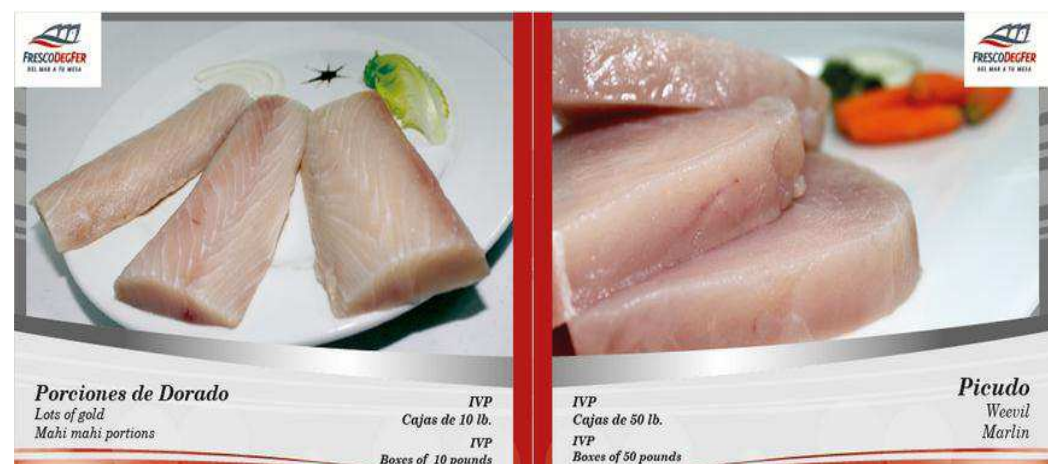
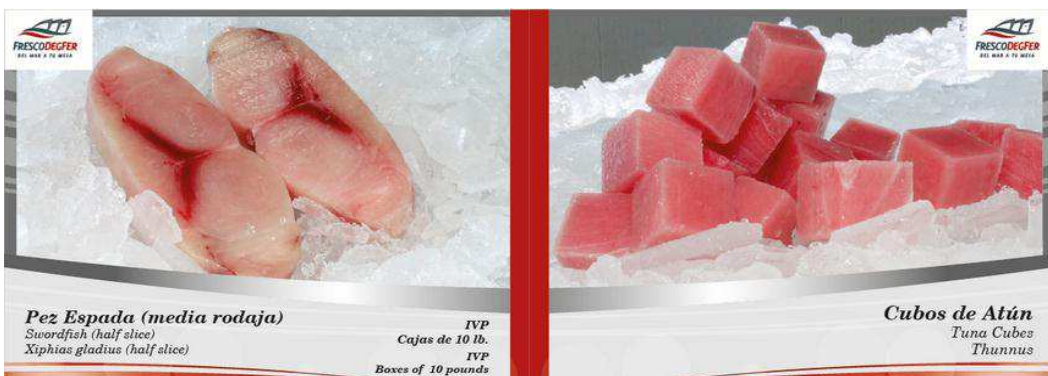
Sus instalaciones se encuentran en el km 5.5 vía manta Rocafuerte. Cuenta con una moderna planta procesadora de productos del mar en estado fresco y congelado. Basada en el uso de tecnología de desarrollo,

donde su entorno esta rigurosamente adaptado a las ultimas normativas sanitarias y ecológicas.

También cuenta con una sala de procesos para productos congelados, está adecuada con equipos e instalaciones, para ofrecer valor agregado al producto como sellado al vacío, empacado con termo formadoras lineales de alta eficiencia productiva, bandas transportadoras con clasificación automática y detección de metales durante el proceso.

El empaque y almacenamiento se realiza en la cámara de mantenimiento con una temperatura de -20°C monitoreado constantemente con un equipo digital on-line, estibados bajo sistema de racks.

Los productos a ofertar son:





Otros de sus productos exportables son: Dorado (Mahi-Mahi), Picudo (Blue marlin), Atún (Tuna), Pez Espada (SwordFish), Escolar (OilFish), Peje Sierra (Wahoo), Corvina (Sea Bass), Murico (Grouper), Pargo

(Snapper), Merluza (Hake) Pámpano (Butterfish), Carita (Moonfish), Hojita (Pacificbumper), Calamar (Squid).

Tipos de empaques frescos: HG, HGT, filetes con piel, filetes sin piel, lomos, sellados al vacío.

Congelados: Entero, HG, HGT, filetes con piel, filetes sin piel, lomos, porciones, rodajas, empacadas IWP y empacadas al vacío o bloques e IQF.

Las exportaciones se las hace al país de Estados Unidos, y son distribuidos Miami, Los Ángeles y San Francisco.

 **OCEAN FISH S.A.**

Exportadora de pescado y camarón con más de 15 años de experiencia en el Ecuador, se encuentra Vía Manta-Montecristi Km 4 1/2 a lado de Fabrica StarKist.

Los mercados principales son: Estados Unidos, Europa, Rusia, Ukranaiy varios países de Asia. Cuenta con una gran variedad de especies que exporta, siendo las principales: Dorado, Escolar, Pámpano, Carita, Botella, Corneta, Sardina, Merluza, Hojita y demás pelágicos.

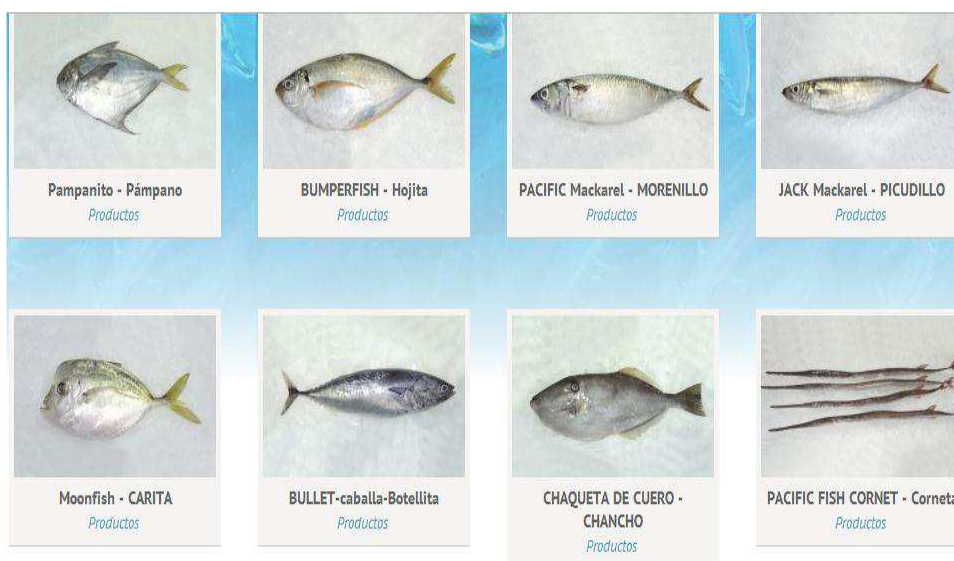


FRIGORIFICO Y LABORATORIOS SAN MATEO FRIGOLAB SAN MATEO CIA. LTDA.

Empacadora y exportadores de mariscos se encuentra ubicada Vía San Mateo Km 4 1/2. Se asoció en nombre complejo con San Mateo, porque el espíritu de sus empresarios marcha en estrecha relación con las características de desarrollo y trabajo que tienen los hombres de esa histórica caleta de trabajadores del mar. Se dedica a la recolección, procesamiento, exportación y comercialización de productos del mar frescos y congelados.

Cuentan con una planta de 15.000 metros cuadrados de infraestructura, máquinas de envasado al vacío, niveladoras automáticas, detectores de metales, máquinas de corte por láser y congeladores potentes explosiones que permiten congelar rápidamente en -45F que es un factor importante para garantizar la calidad del producto y la conservación. Su capacidad instalada es de 150 mt por día de materia prima y 1500 / TM de almacenamiento en tres cámaras frigoríficas.

Los productos que exportan son:





 **GONDI S.A.**

Las Instalaciones y oficinas de GONDI S.A., se localizan en la ciudad de Montecristi, provincia de Manabí, en el Km. 5 ½ vía Manta-Montecristi, Ecuador. La planta de procesamiento se encuentra estratégicamente localizado en el primer puerto pesquero de Ecuador a solo 10 minutos del aeropuerto Eloy Alfaro de la ciudad de Manta y a tres horas del aeropuerto José Joaquín de Olmedo de la ciudad de Guayaquil. Tiene modernas instalaciones de procesamiento de pescado, cuentan con una ágil unidad de comercialización para el envío de carga a Miami y de esta ciudad a todos los Estados Unidos, Europa y Asia. Los principales mercados son: Estados Unidos, Europa y Japón. GONDI S.A., comercializa líneas de productos de pesca fresca en múltiples presentaciones de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

-
- ◆ Dorado,
 - ◆ Wahoo,
 - ◆ Picudo,
 - ◆ Espada,
 - ◆ Atún,
 - ◆ Corvina
 - ◆ Merluza.

Características del producto:

- ◆ Filetes libres de piel y espinas.
- ◆ Fuente de Omega 3 (DHA).
- ◆ 100% natural.
- ◆ Libre de grasas.
- ◆ Fácil para cocinar.
- ◆ Empaque al vacío de mayor resistencia.
- ◆ Producto con calidad de exportación.

🇪🇺 MARDEX S.A.

Se encuentra ubicada en la Av. 102, los Esteros, Manta-Ecuador. Los mercados internacionales donde exporta son Estados Unidos, Miami y parte de Europa.

Las especies que ofrecen son:

- ◆ **Dorado-MahiMahi:** *Coryphaenahippurus*
- ◆ **Pez Sierra-Wahoo:** *Acanthocybiumsolandri*
- ◆ **Picudo blanco-Blue Marlin:** *Makaira mazara*
- ◆ **Escolar:** *Lepidocybiumflavobrunneum*

FRESH FISH CIA. LTDA.

Es una empresa procesadora de pescado que ha sido concebida desde un principio con la finalidad de ofrecer productos de diferentes especies de pescados frescos y congelados, empacados al vacío y en diferentes presentaciones y tamaños. Está ubicada en la Av. 113 y calle 304 , a lado Gasolinera Primax.

La empresa inició sus procesos de producción con varios tipos de pescado, pero principalmente atún, dorado, wahoo, pez espada, miramelindo entre otros. Ofrecen productos de pesca blanca en diferentes presentaciones, como filetes de pescado, pescado entero, pescado HGT, porciones entre otros



DORADO



WAHOO

BILBO S. A.

BILBO S. A. esta empresa fue creada en el año 1993 se encuentra ubicada en la ciudad de manta con el objetivo de transformar y exportar los productos del mar, para esto compra, procesa y comercializa en el mercado nacional e internacional, cumpliendo con altos estándares de calidad comprometiéndose con la mejora continua de sus procesos para así satisfacer las necesidades y exigencias de los consumidores

brindándoles productos de calidad, con una gestión ambientalmente responsable y comprometida con sus trabajadores brindándoles seguridad y confianza en el entorno laboral.

Se encuentra ubicada en Km 6 ½ de la vía Manta – Montecristi.

El principal objetivo de Bilbos.a. es ser reconocida como una empresa responsable y comprometida con sus empleados, clientes y sociedad, preocupándose por no contaminar el medio ambiente y previniendo riesgos laborales en las decisiones y en las actividades que desempeñan.

Para lograr esto Bilbo S.A se ha comprometido a:


- Generar los recursos necesarios para establecer normas de calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales.
- Cumplir con los requisitos y normas establecidos por la ley.
- Capacitar y formar al personal en temas relacionados con el mejoramiento de calidad, ambiente y prevención, para así obtener un mejor desarrollo en sus actividades.

Esta empresa cuenta con cámaras de frío donde se almacena la materia prima, varias salas de procesamiento para las diferentes líneas de productos y salas de empaque acondicionadas para mantener los productos terminados cumpliendo con las normas de calidad exigidas por el mercado.

Catálogo de productos

Los productos que ofrece esta empresa son pescados y mariscos con todas sus propiedades, utilizando congelamiento IQF y empaques al vacío como complemento de calidad y frescura.

Sus principales destinos de exportación son: EE.UU., España, Portugal, Francia, Italia y América Latina.

 **AGROL S.A.** Empresa ecuatoriana dedicada a la producción, proceso y exportación de diferentes especies del mar, se encuentran en Los Gavilanes Vía a San Mateo. Manta – Ecuador.

Cuenta con embarcaciones equipadas con las últimas tecnologías en cuanto a pesca se refiere, entre ellos. Boyas Satelitales, Radares de Pájaros, que hacen el proceso de pesca con mayores probabilidades.

Principales especies de pescado que se procesan y comercializan en Agrol S.A.

- Dorado
- Picudo
- Pez espada
- Albacoras
- Cabezudos
- Picudas
- Cherna
- Murico
- Carita
- Mojarras
- Caballita
- Lenguado
- Pámpanos
- Perela

-
- Pargo lunajero
 - Camotillo

Presentación:

La presentación de este producto es variada y depende del mercado y exigencias del cliente.

H.g entero.- (Sin Cola, sin Cabeza, sin vísceras) es empacado fresco en cartón parafinado corrugado con láminas de fon y gell pack. Con un peso máximo de 145 lb. y +/- 11 piezas. Su temperatura de empaque es de 0.5°C a 1.5°C.

Filetes congelados.- Es empacado en bolsas plásticas individuales y colocadas en cajas de cartón con un peso de 25 kg cada caja.

Porciones de dorado.- Congelado, su presentación es muy práctica ya que representa la porción a ser servida en diferentes establecimientos, es empacada al vacío y colocadas en cajas de cartón, su temperatura de empaque es de -16°C y -18°C. Las porciones son de 8-10-12 onzas.

Entero congelado.- Su empaque generalmente se lo realiza en bolsas plásticas individuales y colocadas en sacos o cajas de cartón.¹¹

2.4. Cadena productiva de la pesca blanca

El sector exportador de pesca blanca de acuerdo a sus actividades, se clasifica en tres secciones:

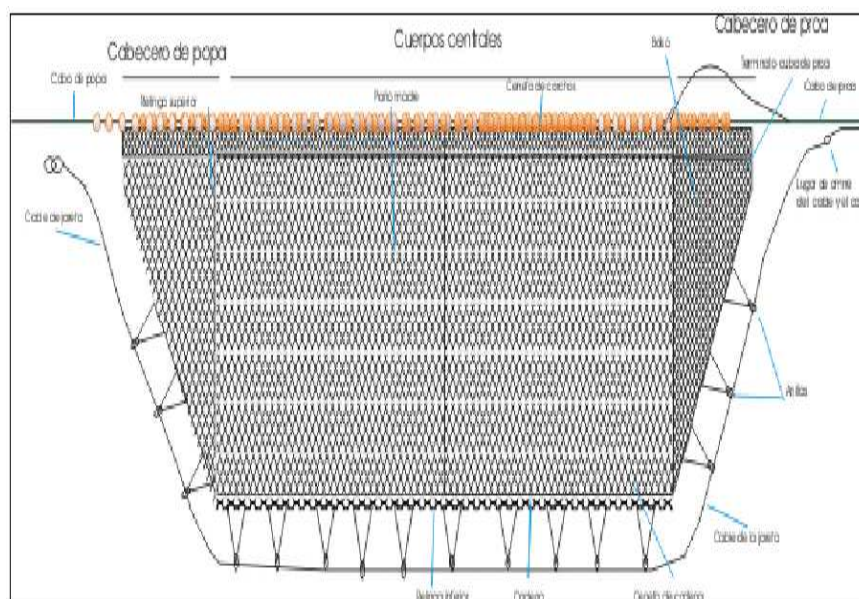
- Captura
- Proceso de la materia prima
- Comercialización

¹¹www.agrolsa.com

En cada fase del proceso se vinculan diferentes personas que prestan servicios al sector, logrando así la elaboración de los productos finales.

2.4.1. Captura

La captura de la pesca blanca se la realiza con red de cerco, la cual consiste en encerrar en la red peces que tienen la tendencia de formar grupos, generalmente con la ayuda de un bote conocido como panga.



Plano de una red de acero

Partes	Materiales y dimensiones
Cuerpo de la red	Nylon poliamida multifilamento N° 42, 24 y 18" 585 x 67 metros. Tamaño de malla: 3" y 2 1/2". Bolso de hilo de nylon poliamida multifilamento No 42" tamaño de malla: 2 1/2"
Cenefas	Cenefa de corchos: malla de 2 1/2", hilo de nylon poliamida multifilamento No 90. Cenefa de Cadena: malla de 4", hilo de nylon poliamida multifilamento No 90
Relinga inferior y jareta	Cadena de acero galvanizado de 3/8" Jareta: cable de guaya con alma de fibra 40 x 350. Anillas en hierro corrugado de 3/4
Boyas	Etileno vinil, acetato (E.V.A.), flotabilidad de 3 lb tamaño 6" x 4"

Lance de la Red de Acero: Todo el equipo está recargado del centro hacia babor (izquierda) de la motonave, la maniobra empieza con el amarre de la cuerda del cabecero de popa al barco, por otra parte, se pasa el cable del winche por el ojo de cada una de las anillas y se amarra con una cuerda al cabo del cabecero de proa, la cual, a la vez se sujeta en la chalana y se le amarra una cuerda más delgada que en su otro extremo tiene un peso denominado piña de gibilay que facilitará su lanzamiento.



Detección de las machas de peces: comprende tres formas:

- a) La observación de los peces al saltar sobre la superficie del agua formando remolinos.
- b) Observación de bandadas de aves sobrevolando un mismo punto.
- c) Por medio de registros ecoicos con ayuda del ecosonda, la cual hace un barrido de todo lo que está debajo del barco y la información se visualiza en un monitor.

Cierre de la red: Después de realizado el encierro, con la ayuda del winche se procede a recoger el cable de jareta con el fin de unir todas las anillas que en últimas dejará cerrado el extremo inferior de la red. La

chalana empieza a dar vueltas dentro de la red para confundir al cardumen y mantenerlo en el centro. Posteriormente se saca la chalana del círculo de la red y se baja el ayudante de chalana a colaborar con la maniobra en cubierta, pero antes pasa al chalanero una sogu en forma de tirantes o “Y” amarrada a estribor en la proa y la popa del buque. El chalanero la amarra a la chalana y empieza a halar el buque hacia el lado opuesto donde se está cobrando la red. Al final la red está en forma de una bolsa con la relinga inferior totalmente cerrada evitando que los peces escapen.



Recuperación de la red a bordo: Los marineros suben la malla a la cubierta ubicándola de tal modo que quede lista para el próximo lance. La última parte de la red en subir es el cabecero de proa o “bolso” donde queda concentrada la mayor parte de la captura, algunos marineros cobran a mano parte de este segmento de la red; a esta maniobra se le denomina secado.

Cuando la pesca es abundante se utiliza el “chinguillo”, una red en forma de colador que permite sacar la pesca y transportarla hacia la puerta de la bodega con la ayuda del winche de la motonave. Una vez terminada la maniobra y recogida la captura, se sube la chalana usando el winche y se le asegura con una cuerda.

Almacenaje de la captura: El producto se almacena en la bodega del barco, procurando que quede bien provisionada de hielo para su conservación. El enhielado se hace con una base de 30 cm de espesor por cada capa de pescado¹².



2.4.2. Proceso de la materia prima

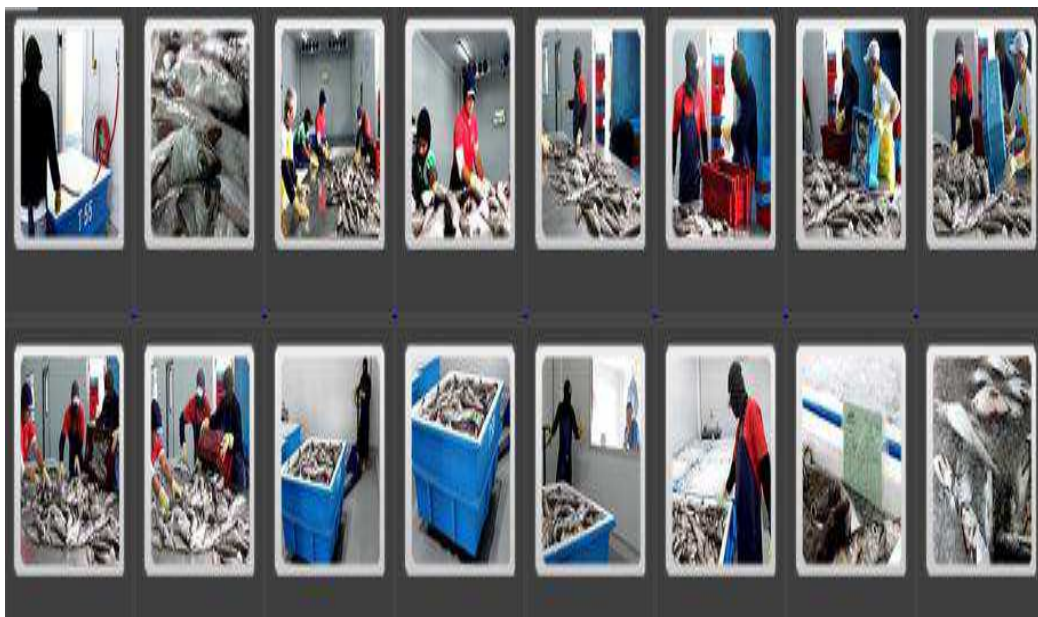
La mayoría de las empresas que reciben pesca blanca realizan el siguiente procedimiento: La materia prima se recibe fresca en furgones térmicos, después de la clasificación e identificación se coloca en tinajas especiales y trasladadas a la cámara de mantenimiento con capacidad de 25 toneladas métricas a 0 ° C.

El producto es procesado en salas a 15°C en fresco y 8°C en congelado, con una capacidad de 30 TM de materia prima y posteriormente ingresados a los túneles de congelación con capacidad de 6 TM a menos 35°C.

Las salas de procesos para productos congelados está adecuada con equipos e instalaciones, para ofrecer valor agregado al producto como sellado al vacío, empacado con termo formadoras lineales de alta

¹²www.invemar.org.co. Captura de pesca.

eficiencia productiva, bandas transportadoras con clasificación automática y detección de metales durante el proceso.



El empaque y almacenamiento se realiza en la cámara de mantenimiento con temperatura de -20°C monitoreado constantemente con un equipo digital on-line, estibados bajo sistema de racks.





2.4.3. Comercialización



2.5. Exigencias de estados unidos para exportar la pesca blanca

Fuente según pro ecuador Perfil Logístico de EE.UU.

Se toma este país ya que más del 40% de las exportaciones de pesca blanca van destinados a dicho mercado. Las exigencias son:

Mercado de origen

El mercado de origen hace relación con el país de manufactura, producción o cultivo del bien y los productos que no tengan el mercado de origen no podrán ingresar a Estados Unidos. El mercado no debe ser engañoso y debe precisar claramente el país de origen de las

mercancías. Es por este motivo que antes de ingresar los productos es fundamental cerciorarse que los bienes hayan sido debidamente marcados antes de ser despachados a Estados Unidos, pues de otra manera, éstos serán detenidos por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (USCBP –United States Customs and Border Protection)

El marcado es importante porque el objetivo es informar al consumidor final sobre la procedencia del producto vendido, a fin de que pueda hacer una elección inteligente sobre qué producto desea adquirir. El marcado debe ser lo suficientemente indeleble de manera que no se borre o dañe hasta que el producto llegue al consumidor final. Además, el marcado de origen es importante, porque sirve para indicar el país correcto para determinar el arancel aplicable. El marcado de país debe ser permanente y legible, estar en inglés o con su traducción al inglés, y se permiten algunas abreviaciones como Luxemb para Luxemburgo o Gt. Britain para Great Britain.

La multa que se deberá pagar por el hecho de que una mercancía no tenga marcado el país de origen es del 10% del valor del bien en función del avalúo del USCBP; se pueden imponer multas adicionales por mala fe; marcados falsos tendrán una sanción pecuniaria; pueden ser confiscados y sanciones criminales pueden ser del caso. Si la mercadería no tiene el marcado de país, el artículo puede ser reexportado, destruido o se permitirá el marcado de forma apropiada bajo la supervisión del USCBP antes de que la importación sea liquidada, una vez que se haya cancelado la multa del 10%.

Cabe mencionar que remover el mercado voluntariamente es sancionado con una multa de US \$ 5,000 y se puede aplicar una sentencia de un año de prisión.

Las excepciones al mercado de origen son las siguientes:

- ◆ La mercancía no permite que sea marcada (algunas frutas y vegetales);*
- ◆ La mercancía no puede ser marcada antes de enviarla a Estados Unidos sin que sufra daño, como por ejemplo los huevos;*
- ◆ La mercancía no puede ser marcada antes de envío por que los costos de hacerlo serían excesivamente altos;*
- ◆ El marcado del envase indica de manera razonable el origen de la mercancía;*
- ◆ La mercancía es una sustancia líquida, como por ejemplo el petróleo;*
- ◆ El destino de la mercancía es para ser consumida o utilizada por el importador y no servirá para la venta;*
- ◆ La mercancía que ha sido producida 20 años antes de su importación; y,*
- ◆ Cuando marcar la mercancía es económicamente prohibido.*
- ◆ Si la mercancía va a ser re-empaquetada en Estados Unidos, los importadores deben certificar que no dañarán el mercado anterior.*

Etiquetado:

La agencia responsable de la seguridad de alimentos y etiquetas de Estados Unidos es la Food and Drug Administration FDA, que se rige por el Código de Regulaciones Federales o Code of Federal Regulations

CFR, Título 21, Capítulo 101; que se basa en la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos FD & C Act; en la Ley de Empaque y Etiquetado Justo FPLA; y, en la Ley de Etiquetado y Educación sobre Nutrición NLEA.

En el Título 21, Capítulo 101 del Código de Regulaciones Federales “Alimentos y Fármacos” Capítulo I – Food and Drug Administration, Department of Health and Human Services, se puede encontrar una gran cantidad de información relativa al tema de etiquetado. En este cuerpo legal se presentan en la Subparte A - Disposiciones Generales; en la Subparte B - Requerimientos Específicos de Etiquetado de Alimentos; Subparte C – Guía y Requerimientos Específicos de Etiquetado Nutricional; Subparte D – Requerimientos Específicos para Exposición de Contenido Nutricional; Subparte E - Requerimientos Específicos para Exposición temas relativos a la Salud; Subparte F – Requerimientos Específicos para Exposición de Descripción no relacionadas con el Contenido Nutricional ni temas de la Salud; Subparte G- Exenciones a los Requerimientos de Etiquetado de Alimentos.

La información general que se requiere presentar es la siguiente:

- **La información específica en la sección de visualización principal panel;**

Es la información que se debe consignar en el empaquetamiento frontal del producto para paquetes rectangulares; en contenedores cilíndricos es el 40% de la altura por la circunferencia del producto; y, para empaques de otras clases el 40% de la superficie total. En esta sección va el enunciado de la identificación del producto y el nombre común. Por

ejemplo cereal, azúcar, avena, etc. Igualmente se puede usar nombres más representativos como la clase de arroz, proveniencia, tipo especial, etc.

Se debe identificar la forma física o geométrica del alimento si se quiere, si son cubos, rodajas, en polvo, etc. Se debe consignar el peso neto en medidas del sistema estadounidense, entre otras informaciones adicionales.

- **La información de panel;**

La sección del panel de información es la que encuentra en la parte lateral del producto. En una caja de cartón rectangular vista de frente, es la parte que está ubicada al lado izquierdo y derecho del panel frontal. En esta sección se debe consignar datos nutricionales; ingredientes, advertencia sobre alérgenos, advertencias generales sobre el consumo del producto; instrucciones para su consumo; instrucciones de almacenamiento; fecha de caducidad - que debe incluir información de cómo usar y hasta cuándo; mejor antes de, vender para, en mes, día y año. Igualmente se debe consignar información del productor como producido por, empacado por, o distribuido por, con el nombre completo y la dirección, teléfonos y correo electrónico.

El enunciado de los ingredientes debe aparecer en orden descendiente de importancia a los mismos.

Se debe incluir exactamente todo lo que contiene el producto; inclusive el agua; debe usarse los nombres comunes en idioma inglés; debe mencionarse los componentes como aceites y grasas; químicos para la

preserva del alimento y sus funciones; los colores artificiales; y, debe definirse si los sabores son naturales o artificiales.

Adicionalmente, aunque la FDA no lo exige, los productos deben contener un código de barra para facilitar su venta en los puntos de contacto con el consumidor.

El nombre y dirección completa del fabricante, empaquetador o distribuidor debe estar consignada en el empaque.

La información nutricional es necesaria para todo tipo de alimentos. Debe contener información de contacto para conseguir más información nutricional; el tamaño de la porción; calorías totales; calorías de la grasa; calorías de grasas saturadas; grasas totales; grasas trans; grasas poli saturadas; grasas mono saturadas; colesterol; sodio; potasio (opcional); carbohidratos totales; fibra dietética; fibra soluble (opcional); fibra insoluble (opcional); azúcares; alcohol de azúcar (opcional); otros carbohidratos (opcional); proteínas; cantidad de proteínas por porción; declaración de contenido vitamínico y de minerales; y, porcentajes referenciales de consumo diario.

Los Valores Diarios Recomendados de consumo en relación al contenido vitamínico son los siguientes:

VALORES DIARIOS RECOMENDADOS DE CONSUMO	
Vitamina A	5000 unidades internacionales
Vitamina C (Acido Ascórbico)	60 miligramos
Calcio	1000 miligramos
Hierro	18 miligramos
Vitamina D	400 unidades internacionales
Vitamina E	30 unidades internacionales
Vitamina K	80 microgramos
Thiamina (Vitamina B ₁)	1.5 miligramos
Riboflavina (Vitamina B ₂)	1.7 miligramos
Niacina	20 miligramos
Vitamina B ₆	2 miligramos
Folate (Acido Fólico y Folacin)	400 miligramos
Vitamina B ₁₂	6 miligramos
Biotin	300 microgramos
Acido pantothenico	10 miligramos
Fósforo	1000 miligramos
Iodina	150 miligramos
Magnesio	400 miligramos
Zinc	15 miligramos
Selenio	70 microgramos
Cobre	2 miligramos
Manganeso	2 miligramos
Chromio	120 microgramos
Molybdeno	75 microgramos
Cloruro	3400 miligramos

Las excepciones al etiquetado nutricional son las que son producidos por empresas pequeñas; panaderías, alimentos que no tienen valor nutricional, alimentos al por mayor, alimentos donados, carnes conseguidas en cacería, etc.

Conforme a la Ley sobre etiquetado de alérgenos y protección al consumidor FoodAllergenLabeling and ConsumerProtectionAct of 2004 - FALCPA, debe informarse sobre si contiene leche, huevo, pescado, mariscos, nueces, trigo, maní y/o frijol de soya.

Los productos orgánicos deben ser identificados como tales.

Las medidas, volúmenes, entre otros, tienen que estar en el sistema estadounidense; es decir, en onzas, libras, onzas fluidas; y, puede estar con su equivalencia, respectivamente, en gramos, kilogramos, mililitros y litros. Para esto se debe considerar las siguientes equivalencias:

Peso

1 Kg = 2.2 libras

1 Libra = 16 onzas

1 Libra = 0,454 kilogramos

1 Onza = 28,35 gramos

Volumen

1 Galón = 3,79 litros

1 Galón = 133,28 onzas líquidas

1 Litro = 33,81 onzas líquidas

1 Taza = 8 onzas líquidas

Distancia

1 Milla = 1,6 kilómetros

1 Metro = 3,28 pies

1 Pie = 12 pulgadas

1 Pulgada = 2,54 centímetros

El Código de Regulaciones Federales es el cuerpo legal federal que contiene informaciones sobre el etiquetado de alimentos.

Por su valor referencial a continuación se presentan algunos ejemplos de etiquetados reproducidos del cuerpo legal vigente Título 21 del Code of Federal Regulations. Sin embargo, se recomienda revisar con detenimiento la normativa para evitar inconvenientes.

(i) Multiple vitamins:

Supplement Facts		
Serving Size 1 Tablet		
	Amount Per Serving	% Daily Value
Vitamin A (as retinyl acetate and 50% as beta-carotene)	5000 IU	100%
Vitamin C (as ascorbic acid)	60 mg	100%
Vitamin D (as cholecalciferol)	400 IU	100%
Vitamin E (as d-alpha tocopheryl acetate)	30 IU	100%
Thiamin (as thiamin mononitrate)	1.5 mg	100%
Riboflavin	1.7 mg	100%
Niacin (as niacinamide)	20 mg	100%
Vitamin B ₆ (as pyridoxine hydrochloride)	2.0 mg	100%
Folate (as folic acid)	400 mcg	100%
Vitamin B ₁₂ (as cyanocobalamin)	6 mcg	100%
Biotin	30 mcg	10%
Pantothenic Acid (as calcium pantothenate)	10 mg	100%

Other Ingredients: Gelatin, lactose, magnesium stearate, microcrystalline cellulose, FD&C Yellow No. 6, propylene glycol, propylparaben, and sodium benzoate.

Vitamin A	0%	0%
Vitamin C	0%	0%
Calcium	6%	8%
Iron	2%	4%
* Amount in Mlx		
** Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your Daily Values may be higher or lower depending on your calorie needs:		
	Calories:	2,000 2,500
Total Fat	Less Than	65g 80g
Sat Fat	Less Than	20g 25g
Cholesterol	Less Than	300mg 300mg
Sodium	Less Than	2,400mg 2,400mg
Total Carbohydrate		300g 375g
Dietary Fiber		25g 30g

Supplement Facts

Serving Size 1 Capslet				
	Per Capslet Amount	% Daily Value	Per Day 13 Capslets Amount	% Daily Value
Calcium (as calcium chloride)	500 mg	50%	6500 mg	150%
Vitamin D (as cholecalciferol)	125 IU	31%	375 IU	93%

Supplement Facts

Serving Size 1 Tablet				
Amount Per Serving		% Daily Value for Children Under 4 Years of Age	% Daily Value for Adults and Children 4 or more Years of Age	
Calories	5			
Total Carbohydrate	1 g	†	< 1%*	
Sugars	1 g	†	†	
Vitamin A	2500 IU	100%	50%	
(50% as beta-carotene)				
Vitamin C	40 mg	100%	67%	
Vitamin D	400 IU	100%	100%	
Vitamin E	15 IU	150%	50%	
Thiamin	11 mg	157%	73%	
Riboflavin	12 mg	150%	71%	
Niacin	14 mg	156%	70%	
Vitamin B ₆	11 mg	157%	55%	
Folate	300 mcg	150%	75%	
Vitamin B ₁₂	5 mcg	167%	83%	

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.
† Daily Value not established.
Other Ingredients: Sucrose, sodium ascorbate, stearic acid, gelatin, maltodextrin, artificial flavors, d-alpha tocopheryl acetate, niacinamide, magnesium stearate, Yellow 6, artificial colors, stearic acid, palmitic acid, pyridoxine hydrochloride, thiamin mononitrate, vitamin A acetate, beta-carotene, folic acid, cholecalciferol, and cyanocobalamin.

(ii) Multiple vitamins in packets:

Supplement Facts

Serving Size 1 Packet Servings Per Container 10				
	AM Packet Amount	% Daily Value	PM Packet Amount	% Daily Value
Vitamin A	2500 IU	50%	2500 IU	50%
Vitamin C	60 mg	100%	60 mg	100%
Vitamin D	400 IU	100%		
Vitamin E	30 IU	100%		
Thiamin	15 mg	100%	15 mg	100%
Riboflavin	17 mg	100%	17 mg	100%
Niacin	20 mg	100%	20 mg	100%
Vitamin B ₆	2.0 mg	100%	2.0 mg	100%
Folic Acid	200 mcg	50%	200 mcg	50%
Vitamin B ₁₂	3 mcg	50%	3 mcg	50%
Biotin			30 mcg	10%
Pantothenic Acid	5 mg	50%	5 mg	50%

Ingredients: Sodium ascorbate, ascorbic acid, calcium pantothenate, niacinamide, d-alpha tocopheryl acetate, microcrystalline cellulose, artificial flavors, dextrin, starch, mono- and diglycerides, vitamin A acetate, magnesium stearate, gelatin, FD&C Blue #1, FD&C Red #3, artificial colors, thiamin mononitrate, pyridoxine hydrochloride, citric acid, lactose, sorbic acid, tricalcium phosphate, sodium benzoate, sodium caseinate, methylparaben, potassium sorbate, BHA, BHT, ergocalciferol and cyanocobalamin.

(iv) Dietary supplement containing dietary ingredient with and without RDI's and DRV's:

Supplement Facts		
Serving Size 1 Capsule		
Amount Per Capsule		% Daily Value
Calories	20	
Calories from Fat 20		
Total Fat	2 g	3%*
Saturated Fat	0.5 g	3%*
Polyunsaturated Fat	1 g	†
Monounsaturated Fat	0.5 g	†
Vitamin A	4250 IU	65%
Vitamin D	425 IU	106%
Omega-3 fatty acids	0.5 g	†

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.
† Daily Value not established.
Ingredients: Cod liver oil, gelatin, water, and glycerin.

(v) A proprietary blend of dietary ingredients:

Supplement Facts		
Serving Size 1 tsp (3 g) (makes 8 fl oz prepared) Servings Per Container 24		
	Amount Per Teaspoon	% Daily Value
Calories	10	
Total Carbohydrate	2 g	< 1%*
Sugars	2 g	†
Proprietary blend	0.7 g	
German Chamomile (flower)		†
Hyssop (leaves)		†

* Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.
† Daily Value not established.
Other Ingredients: Fructose, lactose, starch, and stearic acid.

(vii) Dietary supplement of amino acids:

Logística y distribución interna en destino

- **Canales de distribución locales recomendados:**

Principalmente, existen dos canales de distribución que se recomienda para la venta de productos ecuatorianos en Estados Unidos: Agentes y Distribuidores.

Agentes

La primera opción, la del agente que, por lo general, reside en Estados Unidos. El contrato de representación es la forma como se perfecciona esta modalidad. Los agentes pueden vender directamente o a distribuidores. Es importante mencionar que en Estados Unidos existen los contratos verbales, por lo que es conveniente no ofrecer o comprometerse verbalmente a nada a menos que se desee tener un contrato verbal. El agente será el representante de la empresa exportadora en Estados Unidos y se encargará de los trámites de importación. Existen muchas modalidades de contratos de representación, y depende de cada empresa el tipo de contrato que más convenga a sus intereses.

En principio el Agente, seguramente, deseará una cantidad fija más comisiones, que podrá -con el tiempo y el volumen de las ventas- migrar a un contrato de comisiones exclusivamente. En principio, el Agente aumentará el precio del producto para ganar una comisión, por lo que cabe conversar con el Agente para que el mark up no sea demasiado alto o superior a un 12%- dado que esto le restaría competitividad al producto, aunque esto también depende de la estrategia que se desee implementar, lo cual no aplicaría si el producto va a ser ofrecido a estratos altos de la

sociedad. Cuando los volúmenes son muy elevados, existe la posibilidad de disminuir el porcentaje de comisión. El mercado de Estados Unidos es un mercado grande y complejo que tiene para todos los gustos y presupuestos, por lo , el exportador no sólo debe pensar en competir en precios sino puede, por ejemplo, con China, y más bien competir en servicios y calidad.

Distribuidores

La segunda modalidad, la del Distribuidor, se perfecciona con un contrato de distribución en la que se reserva un mercado para exclusividad del Distribuidor.

No es necesario adjudicársele todo el territorio de Estados Unidos, y éste podría ser uno o varios estados de la unión, de ahí que se pueda hablar de un distribuidor regional. El Distribuidor, en ocasiones, es también el importador, aunque no siempre, y el margen de ganancia oscila entre un 40% y 50%. Este porcentaje puede ser mayor o menor según lo que el mercado pueda manejar y la competencia determine. El distribuidor regional puede tener una fuerza de ventas, o apoyarse en brokers independientes que trabajan igualmente a comisión¹³.

2.6. Exigencias de Europa para exportar la pesca blanca, específicamente Francia.

Empaque, embalaje y etiquetas:

El etiquetado no debe inducir en error al comprador en lo que toca a la enumeración de sus atributos, en particular la naturaleza, la identidad, la propiedad, la composición, la cantidad, la viabilidad, el origen o procedencia, el modo de fabricación o de producción. Resulta prohibido

¹³www.proecuador.gob.ec. Perfil Logístico de Estados Unidos.

atribuir efectos o propiedades que el producto alimenticio no posee o dar a entender que posee atributos específicos cuando otros productos alimenticios semejantes tienen los mismos atributos. Además, el etiquetado no puede atribuir a un producto alimenticio la virtud de prevenir o curar una enfermedad humana y no puede hacer referencia a tales virtudes.

Las prescripciones en materia de embalaje y de etiquetado son las siguientes:

- ◆ Definición del producto con la ayuda de palabras sacadas de una lista aprobada.*
- ◆ El texto entero ha de ser en francés, pero se autoriza el añadido de otras lenguas.*
- ◆ Las etiquetas han de ser claras, legibles, y permanentes.*
- ◆ Duración de conservación e incluso fechas de caducidad.*
- ◆ Advertencia o instrucciones, si es preciso.*
- ◆ Indicaciones relativas al contenido, los ingredientes, el peso, los volúmenes en unidades métricas.*
- ◆ Todos los aditivos, agentes de conservación y colorantes han de ser indicados en la etiqueta con ayuda del nombre del grupo específico o del número E.*
- ◆ País de origen del producto.*
- ◆ Número de lote del fabricante.*

Barreras de acceso

- **Normativa sanitaria y fitosanitaria, institución que autoriza, tiempos, requisitos:**

En el marco de la legislación de la Unión Europea (UE), existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados.

A continuación se presentan los puntos claves de la legislación europea respecto a la importación de productos de carácter agroalimentario:

Higiene alimentaria:

Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

Así mismo, establece que las empresas deberán velar por que se definan, se practiquen, se cumplan y se actualicen procedimientos de seguridad adecuados de acuerdo con los principios, en los que se basa el sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP por sus siglas en inglés.

Logística y distribución interna en destino

○ ***Otros canales de distribución***

Alrededor del 70 % del mercado de la distribución está concentrado en 7 Grupos Comerciales de los cuales Carrefour es el líder en ventas con 82 mil millones de euros, seguido de Auchan con 36 mil millones.

Estructura de la distribución en Francia

En la actualidad, la política de distribución francesa orienta hacia una mayor competencia que permita reducir los precios en beneficio del consumidor.

En Francia, se distinguen tres grandes tipos de empresas distribuidoras: *El comercio mayorista, el comercio minorista y los distribuidores de hostelería, restauración y catering (HORECA).*

Grupos de distribución

Para estudiar los principales grupos de distribución en Francia, hay que distinguir entre las centrales de compra, las empresas titulares o sociedades de explotación y las marcas (enseignes, en francés) de los establecimientos que identifican a las distintas cadenas. Por otra parte se encuentran las grandes superficies especializadas cuyas compras se realizan, normalmente por la misma empresa, cuya razón social puede coincidir o no, con la marca comercial de sus establecimientos¹⁴.

2.7. Análisis de las exigencias de los mercados

El mercado tiene 3 reglas:

- ◆ Clientes
- ◆ Competencia
- ◆ Cambio

Sin lugar a dudas los clientes son los que tienen la razón, los compradores toman las decisiones en cuanto a cómo quieren el producto, calidad y las condiciones de entrega; ellos son los que realmente tienen el poder en el mercado.

|La competencia se genera entre dos o más empresas, se compite para atraer el mercado con el mejor número de clientes. Buscan

¹⁴www.proecuador.gob.ec. Perfil Logístico de Francia.

constantemente mejorar precio, calidad y sobre todo innovación en sus productos.

El cambio es permanente, el mercado no deja de asimilar los puntos antes mencionados; los comerciantes deben aprender a trabajar con la incertidumbre que existe en el mercado.

Una de las exigencias en el mercado es la excelencia, pues la clave del éxito está en ser excelentes, el mercado logra esto satisfaciendo las necesidades requeridas por el consumidor; ofertando calidad, buen precio e innovación en el producto.

Las estrategias son claves, ya que, a través de ellas se puede lograr la segmentación del mercado, se podrá hacer promociones que es lo que más le llama la atención al cliente.

Otra estrategia importante sería las mejoras en el proceso de producción de la pesca blanca y en ofertar el producto con un precio razonable.

Acuerdo Ministerial N° 018 (Permisos de pesca industrial, especies y artes)

Art. 27El Ministerio del ramo fijará anualmente los volúmenes máximos, tamaños y especies de pesca permitidos, de acuerdo a los resultados de la investigación científica, estimaciones técnicas y a las necesidades de conservación de los recursos bioacuáticos.

En ejercicio de las facultades delegadas que le confiere la letra a) del artículo 1 del Acuerdo Ministerial N° 074, publicado en el Registro Oficial N° 84 del 15 de mayo del 2007.

ACUERDA

Art. 1.- La Dirección General de Pesca otorgará permisos para ejercer la actividad pesquera industrial en su fase extractiva, sobre los siguientes tipos de especies y con los correspondientes artes de pesca que se señalan:

- 1.1 La pesca de pelágicos pequeños con red de cerco.
- 1.2 La pesca de pelágicos grandes con red de cerco.
- 1.3 La pesca de pelágicos grandes con palangre, espinel y/o caña (anzuelo).
- 1.4 La pesca de camarón, langostino y/o pomada con red de arrastre.
- 1.5 La captura de pesca blanca con red de cerco.
- 1.6 La pesca de recursos demersales con trampa.

En los formularios de permisos de pesca se consignará en forma clara el tipo de especie de captura, el arte de pesca y sus características técnicas y la zona de pesca en que la embarcación se encuentra autorizada a pescar, de acuerdo a la norma vigente.

Art. 2.- Para el otorgamiento del permiso de pesca anual, las embarcaciones deben cumplir lo con siguiente:

- 2.1 Constar en la flota pesquera, cuyo registro lleva la Dirección de Gestión y Desarrollo Sustentable Pesquero.
- 2.2 Disponer de matrícula, certificado de arqueo y avalúo, y certificado de inspección de seguridad actualizada, que otorga la autoridad marítima.

2.3 Tener instalado y operativo permanentemente durante los cruceros de pesca, el Sistema de Monitoreo Satelital.

2.4 Disponer de los artes de pesca con las características acordes a la respectiva reglamentación, fundamentalmente en lo relativo al ojo de malla y/o tamaño y tipo de anzuelo, según corresponda.

2.5 deberán de disponer de un adecuado sistema de conservación de la pesca a bordo, mecánico y/o con hielo en toda su capacidad de bodegas.

Se concede el plazo de 6 (SEIS) meses contados desde la vigencia del presente acuerdo, para que los armadores de las embarcaciones industriales cumplan con adecuar un sistema de conservación de la pesca a bordo, conforme al punto 2.5.¹⁵

¹⁵<http://www.viceministerioap.gob.ec>

CAPÍTULO III

3. Desempleo y empleo

3.1. Desempleo

Desempleo no es más que la falta de empleo de las personas debido a la crisis económica que atraviesan ciertas empresas y, por ende, no pueden contratar personal.

Por lo general las personas que trabajan en empresas de pesca, sufren el desempleo temporal cuando las industrias pesqueras tienen una temporada baja, debido a la falta de la materia prima por la veda que existe año a año, entre otras.

3.1.1. TASA DE DESEMPLEO

Diciembre-31-2011	5.07 %
Septiembre-30-2011	5.52 %
Junio-30-2011	6.36 %
Marzo-31-2011	7.04 %
Diciembre-31-2010	6.11 %
Septiembre-30-2010	7.44 %
Junio-30-2010	7.71 %
Marzo-31-2010	9.09 %
Diciembre-31-2009	7.93 %
Septiembre-30-2009	9.06 %
Junio-30-2009	8.34 %
Marzo-31-2009	8.60 %
Diciembre-31-2008	7.31 %
Septiembre-30-2008	7.06 %

Junio-30-2008	6.39 %
Marzo-31-2008	6.86 %
Diciembre-31-2007	6.07 %
Septiembre-30-2007	7.06 %

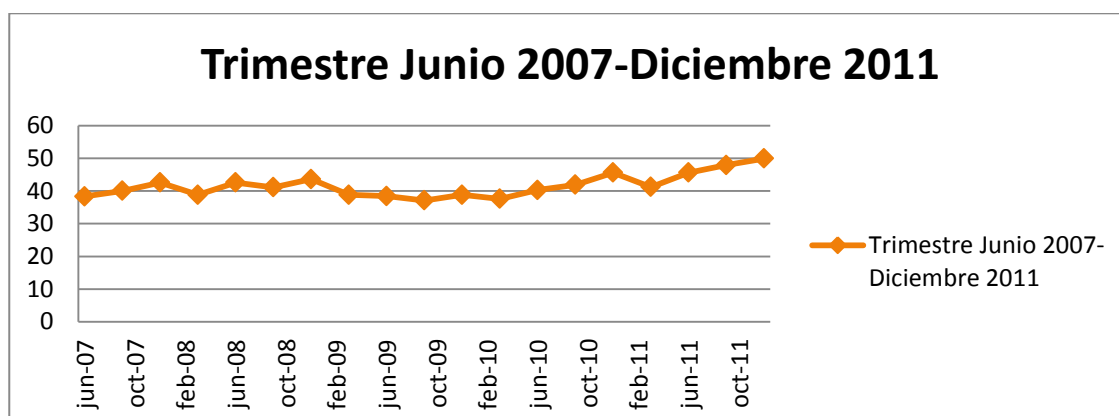
Fuente: Bco. Central del Ecuador

Como podemos notar, el desempleo tiene variaciones, la mayor tasa de desempleo fue en los años 2009-2010 que coincide con la crisis económica mundial, por ejemplo en septiembre del 2009 con una tasa de desempleo del 9.06% junto con marzo del 2010 con 9.09%.

3.2. EMPLEO

Es el hecho que otorga a una persona la condición de ocupado, en virtud de una relación laboral que mantiene con una instancia superior, sea ésta una persona o un cuerpo colegiado, lo que le permite ocupar una plaza o puesto de trabajo. Las personas con empleo constituyen un caso específico de personas que realizan una ocupación.

3.2.1. TASA DE OCUPACIÓN PLENA



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

jun-07	38,3%
sep-07	40,02%
dic-07	42,6%
mar-08	38,8%
jun-08	42,6%
sep-08	41,1%
dic-08	43,6%
mar-09	38,8%
jun-09	38,4%
sep-09	37,1%
dic-09	38,8%
mar-10	37,6%
jun-10	40,3%
sep-10	41,9%
dic-10	45,6%
mar-11	41,2%
jun-11	45,6%
sep-11	47,9%
dic-11	49,9%

Fuente: Bco. Central del Ecuador

En el cuadro se muestran ciertos trimestres, para junio del 2007 en comparación junio del 2008 hubo un aumento de 4,3%, se observa el trimestre de junio del 2009-2010-2011 considerando la crisis mundial (2009) el comportamiento de los ocupados plenos en junio de 2009 fue de 38,4% en junio de 2010 40,3% y junio de 2011 45,6%, se observa en función de solo estos tres datos una tendencia creciente de los ocupados

plenos, sin embargo fue inevitable que dentro de ese año se contrajera su tasa de empleabilidad y es evidente que fueron las tasas más bajas del período 2007-2011, en ese año las tasas de empleo fueron marzo 2009 38,8%, junio 2009 38,4%, septiembre 2009 37,7%, diciembre del 2009 38,8%, a finales del año se recuperó su tasa y empezó a crecer, puede ser que se deba al correcto manejo de las políticas públicas que permitió manejar de manera adecuada los factores externos.

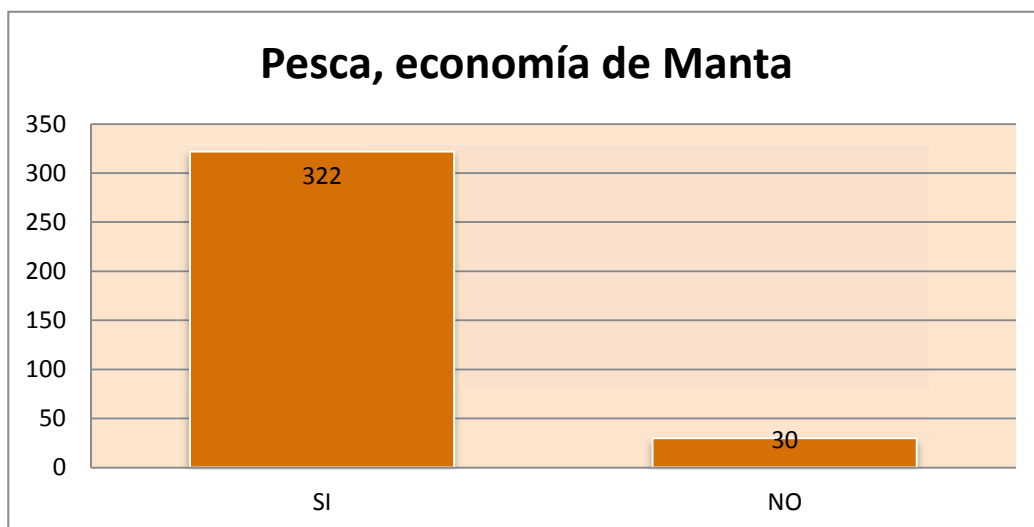
Sin embargo, cabe mencionar que el crecimiento de la economía mantense se debe al gran número de industrias pesqueras que tienen sus establecimientos en Manta.

Este sector brinda empleo en Manta a más de 40.000 personas directamente y 80.000 indirectamente. Fuente (Asoexpebla: Asociación de exportadores de pesca blanca).

3.3. Encuestas a trabajadores que laboran en empresas exportadoras de pesca blanca

1. ¿Cree usted que la pesca es el principal motor económico de las familias en la ciudad de Manta?

ITEMS	# de encuestados
SI	322
NO	30
Total	352

GRÁFICO #8

Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Las encuestas se realizaron a 352 personas, el 91% coincidieron que la pesca es el motor de la economía de Manta y el 9% dieron un no ya que en Manta muchas personas sus trabajos están inmersos en la manufactura y comercio. Los encuestados comentaron que Manta se ha caracterizado como la capital del atún.

2. ¿En qué condición laboral se encontraba en el periodo 2007-2011?

Condición Laboral	2007	2008	2009	2010	2011
Con contrato escrito	132	200	250	305	335
Con contrato verbal	220	152	102	47	17
TOTAL	352	352	352	352	352

Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Gráfico #9

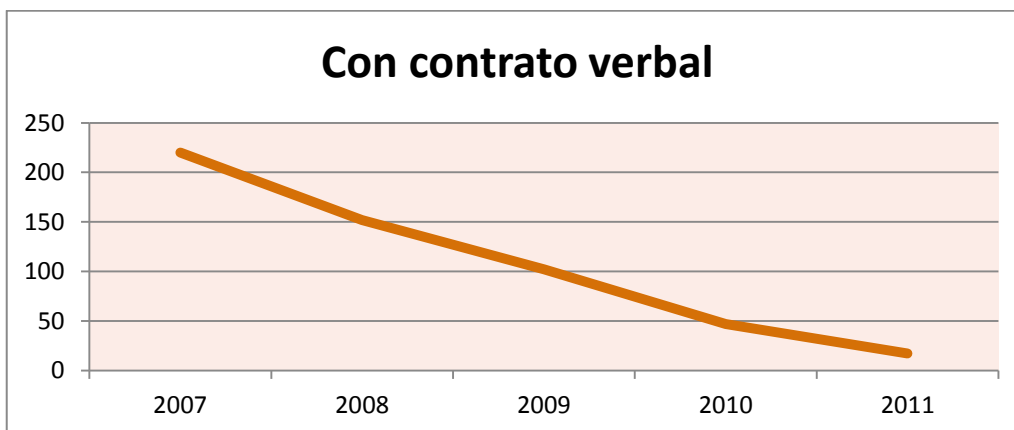


Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Gráfico #9: Como se puede ver los trabajadores en los periodos 2007-2011 mantuvieron un comportamiento creciente en los años 2008, 2009, 2010 y 2011.

Este grafico muestra que la estabilidad del trabajador ha sido un tanto favorable en los últimos años, el gobierno ahora exige a los empleadores que cumplan con las leyes y que les permita tener a los trabajadores tener sus contratos y así puedan gozar de cada uno de los beneficios que traen estos consigo.

Gráfico #10



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Gráfico #10: Se observa que durante el periodo 2007- 2011 bajo la tendencia del contrato verbal , esto se debe a que el gobierno ecuatoriano con sus políticas de Estado ha logrado disminuir esa tendencia, sancionando a aquellos empleadores que no beneficien a sus trabajadores, ya que toda persona que trabaja debe ser beneficiado con un contrato escrito.

El gobierno nacional anuló ciertos factores que afectaban a los trabajadores.

La prohibición del contrato por hora, absolutamente nadie a partir de la vigencia del mandato N°8 puede trabajar en jornada parcial, sino cumplir su jornada completa.

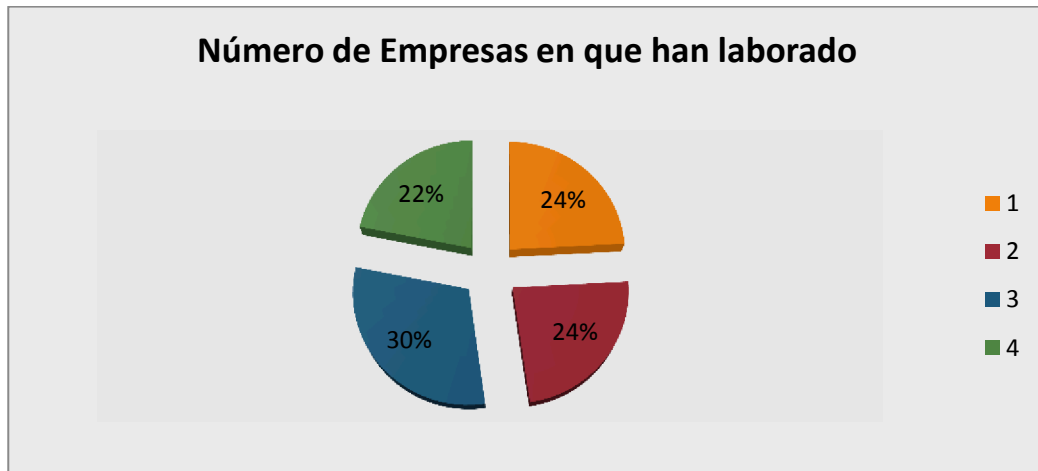
La eliminación de tercerizadoras de servicios complementarios (actividades de vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores de proceso productivo), la intermediación laboral que afectaba al trabajador, ya que no se conectaba de forma directa a la empresa

3. ¿En cuántas empresas laboró en el periodo 2007-2011?

Número de Empresas en que han laborado	Trabajadores
1	85
2	83
3	107
4	77

TOTAL	352
--------------	------------

Gráfico#11



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

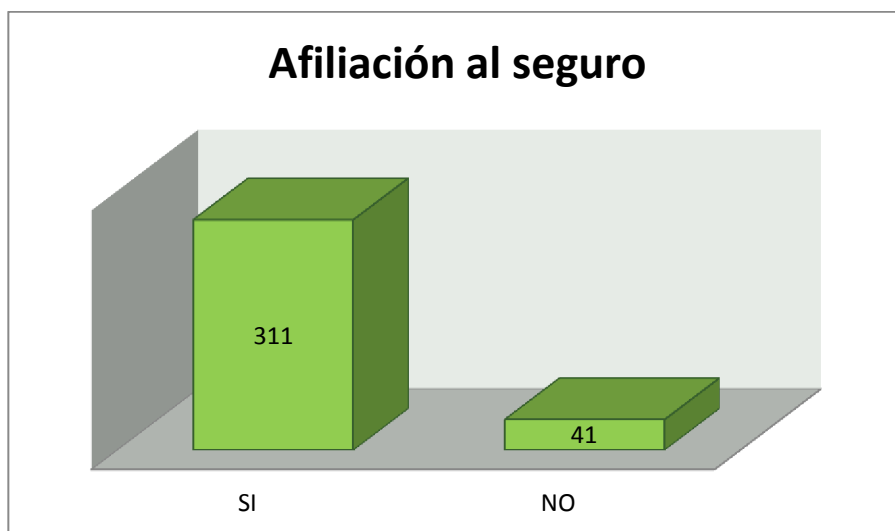
Gráfico #11: Del 100% de los encuestados, el 24% ha trabajado en una empresa, el 24% ha tenido empleo en 2 empresas, el 30% en 3 compañías y el 22% laboró en 4 empresas.

Esto nos indica que la mayoría de los encuestados ha tenido una movilidad en diferentes empresas exportadoras de la ciudad.

4. De las empresas donde ha laborado ¿Lo han afiliado al seguro social?

ITEMS	# DE ENCUESTADOS
SI	311
NO	41
Total	352

Gráfico #12



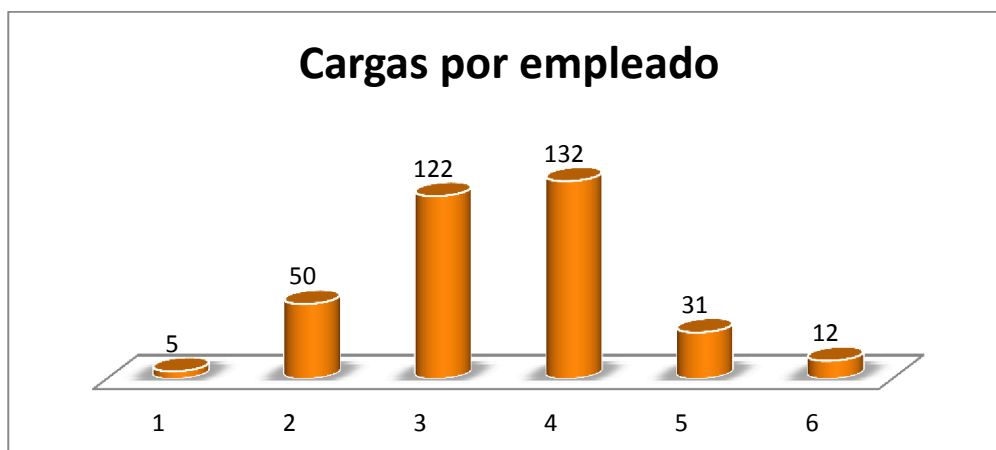
Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Gráfico 12: Muestra que 311 personas que representan el 88% de los encuestados sí fueron afiliados al seguro, mientras que el 12% no. Esto quiere decir que la salud de los trabajadores no ha sido cubierta totalmente por las empresas exportadoras de pesca blanca en el período 2007-2011.

5. En el periodo 2007-2011 ¿Cuántas personas dependían de usted para mantenerse?

Personas que dependen de usted	Encuestados
1	5
2	50
3	122
4	132
5	31
6	12
TOTAL	352

Gráfico #13



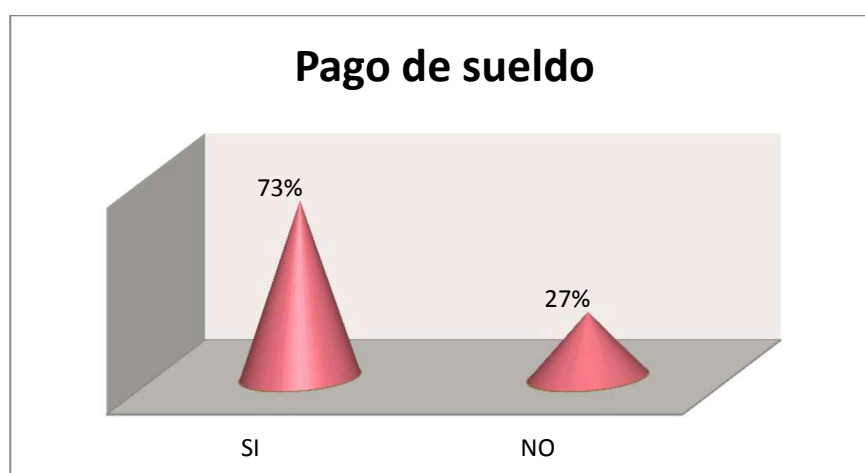
Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Gráfico #13: Se observa que la mayoría de empleados tiene a su cargo entre 3 y 4 personas.

6. En el periodo 2007-2011 ¿Recibía usted un salario básico unificado más pagos de horas extras?

Ítems	Número de encuestados
SI	257
NO	95
TOTAL	352

Gráfico #14



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

Gráfico #14: Como podemos notar 257 personas que representan el 73% de los encuestados recibió un salario básico unificado más el pago de horas extras mientras que el 27% no.

3.4. Entrevista a empresarios de exportadoras de pesca blanca

Las entrevistas se realizaron a 3 empresarios de la ciudad de Manta que exportan pesca blanca. Se les preguntó lo siguiente:

1. ¿Por qué cree usted que la exportación de pesca blanca es rentable?

Empresario 1: Porque existe mucha demanda en el extranjero y eso genera mayor demanda y por ende empleo.

Empresario 2: Porque nuestra materia prima la transformamos a las necesidades del cliente y eso genera volumen de exportación en el caso de la pesca blanca.

Empresario 3: Porque ofertamos productos de calidad, mismo que generamos competencia, demanda y empleo.

Podemos notar que la exportación de pesca blanca genera satisfacción al extranjero, empleo a la población y genera utilidad al empleador.

2. ¿La exportación de pesca blanca genera empleo en Manta?

Empresario 1: Sí, porque es el sector que mueve la economía en la ciudad de Manta.

Empresario 2: Recordemos que Manta se ha caracterizado por tener gente especializada en la pesca, ya que han obtenido experiencias de sus ancestros, y por ende sí genera empleo, directa e indirectamente.

Empresario 3: Claro que sí, Manta se dinamiza en un 80% gracias a la pesca, genera empleos a miles de personas ya que la demanda es alta.

Como nos damos cuenta genera un gran porcentaje de empleo ya que Manta es el principal puerto pesquero y sabe utilizar sus recursos dando trabajo al mantense.

3. ¿Daría valor agregado a su pesca para tener competitividad en el mercado internacional?

Empresario 1: Siempre se ha dado valor agregado al producto, ya que de esa manera se obtiene mayor producción y venta.

Empresario 2: No solo seguiremos dando valor agregado sino también brindaremos tecnología de punta al momento de procesar la materia prima.

Empresario 3: Sí, ya que es un factor importante para tener demandantes en el sector pesquero y adicionaríamos la innovación en los productos a ofertar.

Estos empresarios nos comentan que dan un valor agregado a su producto en realidad están totalmente seguros de aquello, ya que sus exportaciones denotan la realidad en dólares.

CAPÍTULO IV

4. Análisis de los aportes de las exportaciones de pesca blanca en la generación de empleo en el cantón manta

4.1 Factores que determinan la generación de empleo.

- ◆ Administración de la empresa,
- ◆ Faena de la pesca en alta mar,
- ◆ Proceso de transformación de la pesca blanca,
- ◆ Materiales de Limpieza,
- ◆ Transporte interno y externo.

Cabe mencionar que la pesca blanca genera empleo en plantas procesadoras, en empresas comercializadoras y en la flota pesquera dedicada a las pesquería de pesca blanca y otras.

Es importante indicar, que una empresa no funciona si no existe persona que la administre.

Para obtener la materia prima (pesca blanca) se necesita capitán, oficiales de puente, piloto, práctico, jefe y oficiales de máquinas, marineros, faenadores de pesca.

Para el proceso de transformación de la pesca blanca se necesita personal para el control de calidad y para el departamento de producción.

También acoge personas para realizar la limpieza de la empresa.

Este rubro genera empleo en el transporte, ya que se necesita para transportar la materia prima y el producto final (atún, filetes).

4.2. Tipos de empleos generados

- ✓ Presidente de la empresa
- ✓ Gerente General

-
- ✓ Gerente Administrativo
 - ✓ Gerente Financiero:
 - Contadora
 - Auxiliares
 - ✓ Gerente de planta:
 - Control de calidad
 - Laboratorio
 - ✓ Gerente de flota:
 - Jefe de bahía
 - Jefe de compras
 - Jefe de ventas y exportaciones
 - ✓ Jefe de bodega:
 - Ayudante de bodega
 - ✓ Jefe de cámara:
 - Obreros
 - ✓ Jefe de productos terminados:
 - Obreros/as
 - ✓ Jefe de producción:
 - Obreros/as
 - ✓ Jefe de mantenimiento:
 - Electricista
 - Mecánicos
 - Sanidad y limpieza
 - Ayudantes de limpieza

4.3. Sueldos

COMISIÓN SECTORIAL No. 3

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: FAENAS DE PESCA DE ALTURA Y COSTERA/TRIPULANTES DE BUQUES PESQUEROS

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	TARIFA MÍNIMA SECTORIAL
CAPITAN (DE PESCA, PATRÓN DE ALTURA DE PESCA, PATRÓN COSTANERO DE PESCA)	B3	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000001	4,9182
EL PESCA (RESPONSABLE DE LAS LABORES TÉCNICAS DE PESCA)	B3	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000002	4,9182
JEFE DE CUBIERTA	D2	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000003	2,1750
JEFE DE MÁQUINA	D2	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000004	2,1750
MAQUINISTA	D2	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000005	2,1750
AYUDANTE DE MAQUINISTA	E2	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000006	2,1696
TRIPULANTE	E2	ATÚN (POR TONELADA)	0302050000007	1,4102
CAPITAN (PATRÓN COSTANERO SIN LABORES DE TÉCNICO PESQUERO)	A1	CAMARÓN BLANCO SIN CABEZA (POR LIBRA)	0302050000008	0,0297
PESCA	B3	CAMARÓN BLANCO SIN CABEZA (POR LIBRA)	0302050000009	0,0296
MAQUINISTA (ACEITERO MOTORIZADO)	D2	CAMARON BLANCO SIN CABEZA (POR LIBRA)	0302050000010	0,0132
TRIPULANTE	E2	CAMARON BLANCO SIN CABEZA (POR LIBRA)	0302050000011	0,0113
CAPITAN (PATRÓN COSTANERO SIN LABORES DE TÉCNICO PESQUERO)	A1	PINCHAGUA, MORENILLA, CHUHUECO (POR TONELADA)	0302050000012	0,2196
PESCA	B3	PINCHAGUA, MORENILLA, CHUHUECO (POR TONELADA)	0302050000013	0,2190
MAQUINISTA	D2	PINCHAGUA, MORENILLA, CHUHUECO (POR TONELADA)	0302050000014	0,1360
JEFE DE CUBIERTA	D2	PINCHAGUA, MORENILLA, CHUHUECO (POR TONELADA)	0302050000015	0,0910
JEFE DE MÁQUINA	D2	PINCHAGUA, MORENILLA, CHUHUECO (POR TONELADA)	0302050000016	0,0870
AYUDANTE DE MAQUINISTA	E2	PINCHAGUA, MORENILLA, CHUHUECO (POR TONELADA)	0302050000017	0,0884

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL
BIÓLOGO PROFESIONAL	B1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500141	295,82
JEFE DE CALIDAD	B1	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0510000000010	295,82
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	B1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500136	295,82
JEFE DE MANTENIMIENTO	B1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500140	295,82
JEFE DE PLANTA	B1	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0511749500137	295,82
JEFE DE PRODUCCIÓN / PROCESOS	B1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0510000000011	295,82
JEFE DE RECURSOS HUMANOS	B1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500138	295,82
JEFE DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	B1	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0510000000012	295,82
SUPERVISOR DE CALIDAD	B1	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0510000000013	295,82
SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO	B1	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0510000000014	295,82

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL
SUPERVISOR DE PLANTA	B1	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0510000000015	295,82
SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN / PROCESOS	B1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500142	295,82
JEFE DE IMPORTACIÓN - EXPORTACIÓN	B2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0520000000047	295,76
TÉCNICO EN REFRIGERACIÓN	C1	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500145	295,65
ELECTRICISTA / ELECTRÓNICO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	C2	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0511749500156	295,30
LABORATORISTA	C2	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0520000000048	295,30
MECÁNICO DE EQUIPOS INDUSTRIALES; INCLUYE REFRIGERACIÓN	C2	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0511749500149	295,30
OPERADOR DE MÁQUINAS CLASIFICADORAS	C2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500151	295,30
OPERADOR DE MONTACARGA	C2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500147	295,30
SOLDADOR DE EQUIPOS INDUSTRIALES	C2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500157	295,30
TORNERO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	C2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500153	295,30
COMPRADOR DE CAMARÓN	C3	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500152	294,71
INSPECTOR DE CALIDAD / PRODUCCIÓN	C3	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0530000000033	294,71
ASISTENTE DE JEFE DE PLANTA	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0304151200012	293,46
AYUDANTE DE LABORATORIO	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500158	293,46
AYUDANTE DE ELECTRICISTA DE EQUIPOS INDUSTRIALES	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0520000000037	293,46
AYUDANTE DE MECÁNICO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0520000000038	293,46
AYUDANTE DE SOLDADOR DE EQUIPOS INDUSTRIALES	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0304151200022	293,46

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL
AYUDANTE DE TORNERO DE EQUIPOS INDUSTRIALES	D2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0520000000039	293,46
OPERADOR DE EQUIPOS INDUSTRIALES PROPIOS DEL SECTOR	D2	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO, CAMARÓN Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0304151200025	293,46
TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN: PESADORES DE CAJAS, ANOTADORES Y ESTIBADORES DE CAJAS PARA CONGELACIÓN, CLASIFICACIÓN, CLASEADORAS DE CAJAS, ESCURRIDORAS DE CAJAS, CAJETERAS (PROPORCIONADORAS DE CAJAS), EMPAQUETAMIENTO DE CAMARÓN, LAVADORAS DE CAMARÓN, EMBALAJE DE CAJAS MÁSTER, DESCABEZADO, PESADORES DE CAMARÓN, RECEPTORES DE CAMARÓN, CÁMARA DE FRÍO; Y, OTRAS LABORES DE PRODUCCIÓN	E2	EN EL SECTOR DE INDUSTRIALIZACIÓN DE CAMARÓN (EMPACADORAS)	0511749500173	292,00
TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN: ENVASADORAS - EMPACADORAS - AYUDANTE PESADORAS; INCLUYE ENVASADORAS DE POUCH, VIDRIO Y OTROS EMPAQUES, LIMPIADORA DE PESCADO, LAVA BANDEJAS, PASADORES DE COCHES, REVISADORAS DE SANGRE, PONCHADORES, SELLADORES, REVISADORAS DE RALLADO; Y, OTRAS LABORES DE PRODUCCIÓN	E2	EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE PESCADO Y OTROS PRODUCTOS MARINOS Y ACUÍCOLAS	0520000000046	292,00

4.4. Jornadas laborales

Las jornadas de trabajos diariamente para todas las personas que laboran son de 8 horas diarias y a la semana generan 40 horas. Para los que faenan en alta mar, no es lo mismo, ellos trabajan día, tarde y noche, haciendo turnos.

Cabe indicar que si los empleadores exigen a sus empleados que laboren más de las 8 diarias, estos deberán cancelar un extra de cada hora.

Analizando ésta situación existen muchas empresas que se benefician de los empleados explotándolos en las jornadas laborales, y los empleados

muchas veces no reclaman porque necesitan su trabajo para llevar el sustento a casa.

Gracias a políticas implementadas por el gobierno nacional de Ecuador eso está cambiando, ya que aquel empleador que explote a su empleado y no le reconozca una remuneración adicional, será sancionado.

4.5. Beneficios

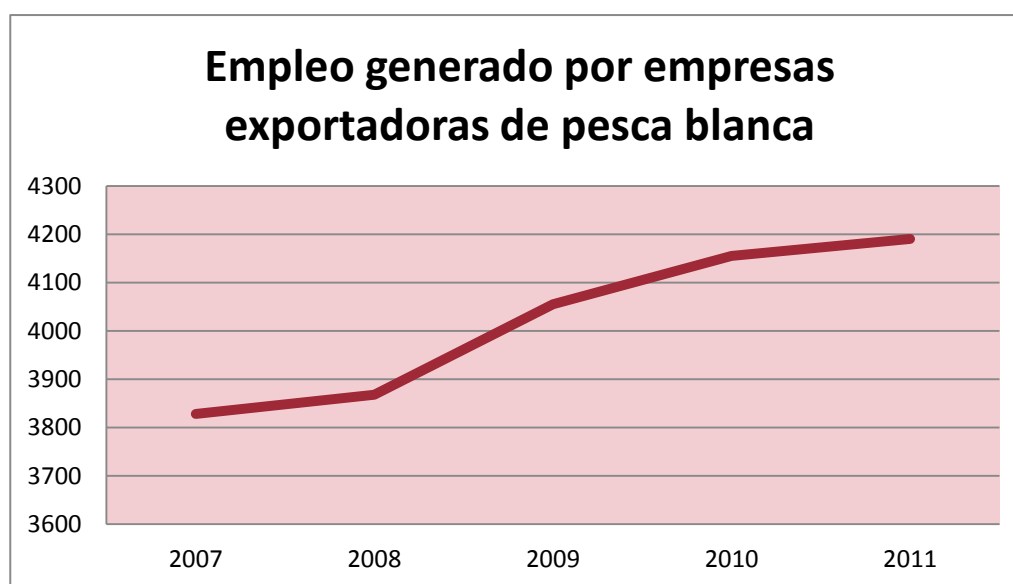
- Afiliación al Seguro Social Ecuatoriano,
- Percibir sueldo básico (\$ 318,00),
- Percibir horas extras y suplementarias,
- Percibir décimo tercer y décimo cuarto sueldo,
- Percibir fondos de reserva a partir del segundo año,
- A un período de vacaciones laborales remuneradas,
- A recibir compensación por el salario digno,
- A un período de licencia por maternidad y paternidad,
- A recibir utilidades,
- Pago de jubilación patronal.

4.6. Empleo generado por empresas exportadoras de pesca blanca

EMPRESAS EXPORTADORAS DE PESCA BLANCA DE LA CIUDAD DE MANTA	2007	2008	2009	2010	2011
GONDI S.A.	790	800	846	895	950
OCEAN FISH S.A.	788	802	830	855	900
FRIGOLAB SAN MATEO	780	800	830	850	890
MARDEX	770	750	800	865	850
AGROL	700	716	739	690	600
TOTAL	3828	3868	4045	4155	4190

Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza

Gráfico # 15



Elaborado por las Egdas. Cassandra Cedeño y Diana Mendoza.

El gráfico # 15 nos muestra el impacto positivo que han las empresas exportadoras de pesca blanca en la generación de empleo en el período 2007- 2011.

Vemos como desde el año 2008 creció significativamente el empleo brindado por ellos.

Es necesario indicar que aquí, solo se está tomando en cuenta las personas que trabajan en el proceso productivo y administrativo en estas empresas.

CAPÍTULO V

5. Principales problemas que enfrentan las empresas exportadoras de pesca blanca para aportar a la generación de empleo.

5.1 Costos

El costo es uno de los factores que afecta a las empresas exportadoras ya que en el mercado aún no existe una ley que regule los precios, los comerciantes y empresarios ponen el precio que les parece a la pesca y eso merma competitividad en el mercado nacional e internacional.

Con aumento de precios de la materia prima e insumos, las empresas se ven obligadas a suspender personal, ya que no es rentable en ciertos tiempos, más aún en épocas de veda; pero aun así la pesca es rentable y eso hace que dinamice el empleo en la Ciudad de Manta.

5.2 Conflictos en el sector pesquero

Las discrepancias entre asociaciones y pescadores artesanales es uno de los conflictos más notables, otro de los problemas que afecta al sector pesquero es la falta de seguridad en alta mar, ya que existen muchos piratas que roban a los pescadores y eso afecta a la inversión de los empresarios ya que invierten para perder.

Existen cadenas de intermediarios y eso hace que el producto llegue al consumidor a un precio alto, y la misma perjudica al sector pesquero ya que la competitividad se vuelve desleal.

Estos problemas se pueden solucionar modificando la Ley de Pesca, donde genere artículos para la seguridad del pescador y empresario, a generar una cadena logística competitiva y no desleal.

5.3 Estrategias de diferenciación

- ◆ Los empresarios deben negociar con los distribuidores del producto sin intermediarios, para que la pesca no tenga un costo tan elevado.
- ◆ Darle valor agregado al producto.
- ◆ Las empresas exportadoras de pesca blanca deben incentivar a sus empleados.
- ◆ Trabajar estándares internacionales que brinden un producto de calidad.
- ◆ Seguir los pasos de una competencia perfecta.
- ◆ Capacitación técnica al personal.
- ◆ Buscar mercados para aumentar la demanda de la pesca blanca, de esa manera se genera más empleo.

CAPÍTULO VI

Propuesta para mejorar la oferta exportable en la pesca blanca

6. Introducción

La pesca blanca ha generado crecimiento económico en la ciudad de Manta, ya que la mayor parte de los habitantes se dedican a la captura de la pesca y la industrialización de la misma.

Las estrategias que aplican los empresarios muchas veces no les resulta para mejorar la oferta exportable, esto se debe a que existen muchos intermediarios que hacen que no se cumplan las estrategias implantadas y lo único que les importa es vender el producto; debido a la globalización que existe en el mundo, los consumidores adquieren más un producto que este innovado, quizás una de las estrategias que deben implementar los productores-exportadores es darle valor agregado al producto para que sea más novedoso y tenga una acogida aceptable en el mercado de destino.

La importancia de esta propuesta se basa en que el sector exportador pesquero no ha implementado estrategias que ayuden a mejorar la oferta exportable y por este motivo se basa en brindar estrategias que ayuden a mejorar la exportación de la pesca blanca.

6.1. Justificación

La propuesta es de brindar estrategias para mejorar las exportaciones de pesca blanca, ya que con esto se pretende mejorar aún más el empleo de

los habitantes de la ciudad, aportar positivamente a la balanza comercial del país.

Las estrategias permiten la segmentación en el mercado, siempre y cuando sabiéndolas aplicar en el momento indicado, es factible ya que muchos exportadores necesitan estrategias para seguir innovando sus productos y lograr una ventaja competitiva frente a los demás países exportadores de pesca blanca.

De acuerdo a los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas se consideró muy importante la implementación de una propuesta que lleve estrategias para ayudar a mejorar la oferta exportable de la pesca blanca, ya que los empresarios coincidieron en que es necesario contar con este tipo de estrategias y también con un análisis de la evolución de las exportaciones de pesca blanca y su impacto en la generación de empleo en la ciudad de Manta en el periodo 2007-2011.

6.2. Aplicación de la propuesta

La presente propuesta está dirigida al sector exportador de pesca blanca la misma que permitirá el crecimiento de sus exportaciones.

- ✓ **Mantener alianzas con el gobierno ecuatoriano para promover el producto.**

Es importante mantener este tipo de vínculos ya que por medio de las ferias internacionales que se promocionan en diferentes países, el stand del Ecuador pueda promocionar la pesca y de esa manera llegue más rápido a los mercados que se quiere llegar.

-
- ✓ **Negociar con los distribuidores del producto sin intermediarios.**

Es muy importante que los exportadores no mantengan negociaciones con muchos intermediarios ya que esto genera un precio elevado para el consumidor final, y eso hace que el producto pierda segmentación.

Intermediarios son personas naturales o jurídicas que realizan funciones de distribución, también investigan, promocionan y contactan a los compradores potenciales; cabe recalcar que ellos realizan estas funciones recibiendo comisiones.

- ✓ **Dar valor agregado al producto.**

El valor agregado es una característica extra que se le da a un producto.

La pesca debe de ir en empaques especiales, el mismo debe conservar la frescura del producto.

- ✓ **Las empresas exportadoras de pesca blanca deben incentivar a sus empleados.**

Se logra dándole al empleado los beneficios que establece la ley, darles comisiones por generar ventas adicionales a las proyectadas y por último incentivarlos por el trabajo eficiente que realicen en sus áreas.

- ✓ **Trabajar con estándares internacionales que brinden un producto de calidad.**

Es muy importante aplicar las normas ISO y demás normas establecidas por los países donde se quiere exportar, ya que de esta manera el cliente se asegura que el producto es elaborado de una manera higiénica y de excelente calidad.

✓ **Ser una Competencia perfecta.**

Para lograr una competencia perfecta es necesario la libre concurrencia, ya que, es preciso la libertad de entradas y salidas en las industrias, es decir que no haya barreras extremas que impidan a una empresa realizar lo que quiere. Los **precios** deben ser acordes al mercado, para acaparar un mercado es necesario que el margen de ganancia no sea muy alto, ya que si es menor lograría segmentar un mercado con precios bajos.

✓ **Capacitar al personal.**

Es necesario capacitar al personal ya que las tecnologías están en constante innovación y nuestro producto requiere de valor agregado para brindar una mejor satisfacción en el mercado.

✓ **Buscar mercados para aumentar la demanda de la pesca blanca, de esa manera se genera más empleo.**

Es importante buscar otros mercados internacionales para colocar el producto, siempre y cuando se lleve una ventaja competitiva frente a los demás. Si se logra captar más mercados, la demanda aumentaría significativamente y eso también generaría empleo para los ecuatorianos y valor agregado a la economía de nuestro país.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Al terminar el presente trabajo investigativo sobre el análisis de las exportaciones de la pesca blanca y su impacto en la generación de empleo en la ciudad de Manta en el periodo 2007- 2011 podemos concluir con que las exportaciones de pesca blanca se han incrementado con el pasar de los años, provocando mayor producción y que una mayor cantidad de personas tengan empleo, permitiéndoles tener un mejor estilo de vida, un mayor poder adquisitivo, dinamizando la economía del cantón Manta y aportando al PIB .

Durante el periodo 2007-2011 las exportaciones de pesca blanca tuvieron un crecimiento significativo del 43.98% favoreciendo la balanza comercial del Ecuador, así mismo la generación de empleo tuvo un crecimiento del 9.46% durante el periodo 2007-2011 en la ciudad de Manta.

Recomendaciones

- El sector financiero debería apoyar al sector pesquero para la realización de sus actividades mediante créditos con bajas tasas de intereses.

-
- El Gobierno Ecuatoriano debe seguir promoviendo las exportaciones mediante reformas tributarias que les permitan a los exportadores minimizar los impuestos y costos productivos indirectos, ya que esto genera demanda de productos y por ende empleo.

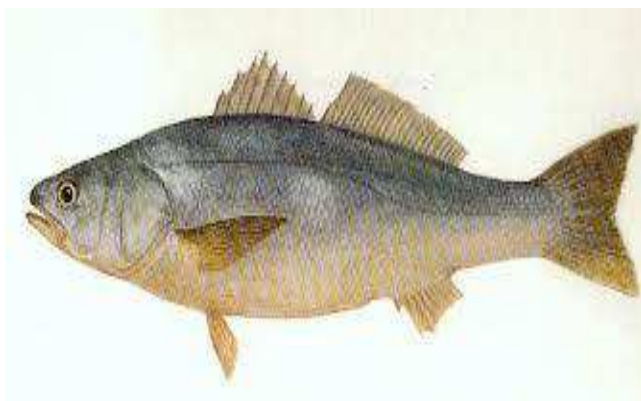
 - Buscar mecanismos para que las empresas exportadoras cumplan con las leyes de impacto ambiental vigentes.

 - Brindar capacitaciones para el personal que trabaja en el proceso de industrialización de la pesca blanca.

Anexos

Imágenes de pesca blanca





Acuerdo Ministerial N° 018 (Permisos de pesca industrial, especies y artes)

2010-06-08

REPÚBLICA DEL ECUADOR

**MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA
SUBSECRETARÍA DE RECURSOS PESQUEROS.**

Que la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero determina en su artículo 1: “Los recursos bioacuáticos existentes en el mar territorial, en las aguas marítimas interiores, en los ríos, en los lagos o canales naturales o artificiales, son bienes nacionales cuyo racional aprovechamiento será regulado por el Estado de acuerdo con sus intereses”.

Que su artículo 4 establece: “El Estado impulsará la investigación científica y, en especial, la que permita conocer las existencias de recursos bioacuáticos de posible explotación, procurando diversificarla y orientarla a una racional utilización”.

Que según el artículo 14 de la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero: “El Ministerio del ramo será el encargado de dirigir y ejecutar la política pesquera del país, a través de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros”.

Que el artículo 27 de la misma ley estipula que “El Ministerio del ramo fijará anualmente los volúmenes máximos, tamaños y especies de pesca permitidos, de acuerdo a los resultados de la investigación científica, estimaciones técnicas y a las necesidades de conservación de los recursos bioacuáticos”.

Que mediante Acuerdo Ministerial N° 183 publicado en el R.O. N° 475 de diciembre del 2001, se establecieron medidas de ordenamiento sobre la pinchagua que es necesario invocar: “Art. 2.- Prohibir la utilización de la especie pinchagua (*Opisthonemaspp.*) para la fabricación de harina de pescado. Los desembarques de esta especie serán destinados exclusivamente a la elaboración de conservas para el consumo humano directo. Los desperdicios de esta producción podrán ser destinados a la elaboración de harina de pescado, en un volumen que no excederá el 40% de los desembarques, a cuyo efecto las plantas procesadoras deberán mantener un registro actualizado de ingresos de materia prima, así como de producción. Art. 3.- A fin de preservar la mejor calidad del producto y la salud de los consumidores, prohíbese la captura de pinchagua (*Opisthonemaspp.*) a las embarcaciones que no dispongan de equipos de frío o bodegas enfriadas por hielo y térmicamente aisladas.

Que el Instituto Nacional de Pesca, mediante Oficio N° INP/DG-10-0181 de 08 de febrero del 2010 pone a consideración de la Subsecretaría de Recursos Pesqueros los documentos de investigación científica relacionado a: “Criterios técnicos para las recomendaciones las vedas

vigentes de pinchagua (*Opisthonemaspp.*) y chuhueco (*Cetengraulismysticetus*); monitoreo condiciones reproductivas pinchagua y chuhueco durante la veda biológica 2009; y “La pesquería de peces pelágicos pequeños en Ecuador durante 2008” cuyas conclusiones recomendaciones establecen la necesidad urgente de tomar medidas de ordenamiento sobre la explotación indiscriminada de los pelágicos pequeños al recomendar expresamente que “No se permita el uso de pesca blanca destinada para el consumo humano directo, para la elaboración de harina de pescado”. Así mismo el Instituto Nacional de Pesca en dichos informes recomienda que “Se haga respetar los acuerdos que prohíbe la utilización de pinchagua para la elaboración de harina de pescado, con excepción de los desechos que resultan de la evisceración de especies para conservas”, prácticas que inciden en forma peligrosa en la sostenibilidad de sus poblaciones y distan mucho del uso sustentable de tales productos.

Que la Constitución Política de la República, en su artículo 396 estipula que en caso de duda sobre el impacto ambiental de una acción u omisión, aunque no exista evidencia científica del daño el Estado adoptará medidas protectoras, eficaces y oportunas.

Que es urgente establecer medidas de ordenamiento para la conservación y explotación sobre especies cuyas poblaciones están sufriendo un impacto por su mal uso, el mismo que debe propender a satisfacer las necesidades humanas que otorguen seguridad alimentaria a los pueblos, de acuerdo a la obligación del Estado de promover la soberanía alimentaria.

Que el Acuerdo Ministerial N° 183 publicado en el R.O. N° 475 de 17 de diciembre del 2001, que estableció medidas de ordenamiento sobre la pinchagua se encuentra en plena vigencia y es de obligatoria aplicación por la autoridad pesquera, y cumplimiento inmediato por parte de los armadores de las embarcaciones.

Que el artículo 15 del Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero determina que “La harina de pescado, de camarón o de otras especies bioacuáticas, se elaborarán utilizando únicamente los excedentes y desperdicios resultantes del procesamiento de los recursos para el consumo humano directo y las especies que no se empleen para tal consumo. La Subsecretaría de Recursos Pesqueros, fijará anualmente los porcentajes de captura de productos bioacuáticos que podrán destinarse a la producción de harina de pescado, camarón u otras especies de acuerdo con la política adoptada para la explotación racional de tales recursos”.

Que el artículo 16 de la Ley de Pesca expresa “La Dirección General de Pesca será la dependencia especializada del Ministerio del ramo que tendrá a su cargo la dirección y control de la pesca, cacería y recolección de recursos marítimos, fluviales y lacustres, así como la ejecución de los programas de gobierno en materia pesquera, el control de la industria y

comercialización de la pesca y las demás funciones que por la ley o reglamento le correspondan”.

Que el artículo 18 del Reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero ordena que “La pesca obtenida no deberá ser expuesta a contaminación”.

Que el artículo 25 de la Ley de Pesca establece “Quienes se dediquen a la pesca industrial deberán disponer en propiedad, arrendamiento o asociación, de los buques necesarios técnicamente equipados de conformidad con el respectivo reglamento”.

Que las empresas procesadoras clasificadas deben cumplir la obligación prevista en el artículo 41 del Reglamento a la Ley de Pesca “Para empresas procesadoras” literal e) que determina que “Deben disponer de medios adecuados de conservación en frío en todas las embarcaciones con que cuenten las empresas, en proporción a su capacidad neta de carga”.

Que las empresas pesqueras están obligadas a proporcionar a la Subsecretaría de Recursos Pesqueros y al Instituto Nacional de Pesca, las informaciones que requieran, conforme al artículo 50 de la Ley de Pesca.

Que la Dirección General de Pesca, para hacer cumplir la Ley de Pesca y su reglamento, y para el ejercicio del control de la pesca, debe exigir que las embarcaciones pesqueras, previo a la autorización para pescar, cumplan requisitos técnicos y de información que servirán para un mejor control de la pesca, su manejo y explotación racional.

Que la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero y su reglamento no establecen una clasificación de los permisos de pesca que se otorga a las embarcaciones, respecto del arte de pesca que usan y la especie que capturan, por lo que se hace necesario establecer dicha clasificación.

Que conforme al artículo 13 de la Ley de Pesca: “El Ministro del ramo queda facultado para resolver y reglamentar los casos especiales y los no previstos que se suscitaren en la aplicación de esta Ley, sin perjuicio de lo dispuesto en el número 5 del Art. 171 de la Constitución de la República”.

Que el segundo inciso del artículo 86 del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, en concordancia con lo señalado en el penúltimo inciso del artículo 18 de la Ley de Modernización del Estado Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por Parte de la Iniciativa Privada, dispone que los órganos administrativos serán competentes para resolver todos los asuntos y adoptar todas las medidas y decisiones que los consideren razonablemente necesarios para cumplir con sus objetivos específicos determinados en la ley no obstante que dichos asuntos, medidas y decisiones no hayan sido expresas y detalladamente a ellos atribuidos; y

Que mediante Acuerdo Ministerial N° 074, publicado en el Registro Oficial N° 84 del 15 de mayo del 2007, el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, delegó al Subsecretario de Recursos Pesqueros, entre otras atribuciones, la de expedir las normas, acuerdo y resoluciones relacionados con la dirección y control de la actividad pesquera en el país.

En ejercicio de las facultades delegadas que le confiere la letra a) del artículo 1 del Acuerdo Ministerial N° 074, publicado en el Registro Oficial N° 84 del 15 de mayo del 2007

ACUERDA

Art. 1.- La Dirección General de Pesca otorgará permisos para ejercer la actividad pesquera industrial en su fase extractiva, sobre los siguientes tipos de especies y con los correspondientes artes de pesca que se señalan:

- 1.7 La pesca de pelágicos pequeños con red de cerco.
- 1.8 La pesca de pelágicos grandes con red de cerco.
- 1.9 La pesca de pelágicos grandes con palangre, espinel y/o caña (anzuelo).
- 1.10 La pesca de camarón, langostino y/o pomada con red de arrastre.
- 1.11 La captura de pesca blanca con red de cerco.
- 1.12 La pesca de recursos demersales con trampa.

En los formularios de permisos de pesca se consignará en forma clara el tipo de especie de captura, el arte de pesca y sus características técnicas y la zona de pesca en que la embarcación se encuentra autorizada a pescar, de acuerdo a la norma vigente.

Art. 2.- Para el otorgamiento del permiso de pesca anual, las embarcaciones deben cumplir lo siguiente:

- 2.1 Constar en la flota pesquera, cuyo registro lleva la Dirección de Gestión y Desarrollo Sustentable Pesquero.
- 2.2 Disponer de matrícula, certificado de arqueo y avalúo, y certificado de inspección de seguridad actualizada, que otorga la autoridad marítima.
- 2.3 Tener instalado y operativo permanentemente durante los cruceros de pesca, el Sistema de Monitoreo Satelital.
- 2.4 Disponer de los artes de pesca con las características acordes a la respectiva reglamentación, fundamentalmente en lo relativo al ojo de malla y/o tamaño y tipo de anzuelo, según corresponda.
- 2.5 deberán de disponer de un adecuado sistema de conservación de la pesca a bordo, mecánico y/o con hielo en toda su capacidad de bodegas.

Se concede el plazo de 6 (SEIS) meses contados desde la vigencia del presente acuerdo, para que los armadores de las embarcaciones

industriales cumplan con adecuar un sistema de conservación de la pesca a bordo, conforme al punto 2.5.

Art. 3.- Para efectos de cumplir con la obligación de proporcionar la información pesquera que la Dirección General de Pesca requiere, las embarcaciones pesqueras, al finalizar cada viaje o crucero de pesca, en el plazo máximo de 48 horas luego de su arribo, deberán entregar correctamente llenado el Formulario de Información Pesquera (bitácora de pesca) que le será proporcionado por la Dirección General de Pesca.

El Formulario de Información Pesquera (FIP) debe entregarse al inspector de pesca del puerto de registro o de desembarque de la embarcación, quien sellará y firmará la copia que le pertenece al capitán y/o armador del barco, para constancia de la entrega de la información.

La Dirección Nacional de Espacios Acuáticos (DIRNEA), a través de las capitanías de Puerto o retenes navales, en colaboración con la Dirección General de Pesca, solicitarán al capitán de las embarcaciones pesqueras la exhibición del Formulario de Información Pesquera (FIP) del viaje de pesca inmediato anterior, con la fe de presentación ante la autoridad pesquera, previo el otorgamiento de un nuevo zarpe.

Art. 4.- Los permisos de pesca tendrán la duración de un año calendario; sin embargo, la Dirección General de Pesca constatará en cualquier momento y en forma aleatoria el cumplimiento de lo estipulado en los artículos 2 y 3 del presente acuerdo. En caso de incumplimiento, luego del debido proceso, se sancionará con todo el rigor de la Ley, inclusive con la suspensión temporal o definitiva del permiso de pesca, en cuanto fuere del caso. En los casos de reincidencia se estará a lo establecido en los artículos 77 y 78 de la Ley de Pesca, conduciendo la nave a puerto hasta el pago de la multa impuesta.

Art. 5.- Se ratifica la vigencia del Acuerdo Ministerial N° 183 publicado en el R.O. N° 475 de 17 de diciembre del 2001 sobre la veda de pinchagua (*Opisthonemaspp.*) y chuhueco (*Cetengraulismysticetus*) en lo que no se oponga al presente acuerdo, y se dispone que la Dirección General de Pesca haga cumplir los artículos 2 y 3 de dicho acuerdo, sobre el recurso pinchagua.

Art. 6.- Conforme al objetivo estratégico del Estado de promover la soberanía alimentaria, las capturas de especies bioacuáticas, en general, estarán orientadas para el consumo humano directo. Se prohíbe la descarga y/o entrega para procesos de reducción las capturas consistentes en: macarela o morenillo (*Scomberjaponicus*), sardina o pinchagua (*Opisthonemaspp.*), jurel (*Trachurusmurphy*), botellita (*Auxisspp.*), carita (*Selene oerstedii*), hojita (*Chloroscombrusorqueta*), chazo o gallinaza (*Prepilusnmedius*), picudillo (*Decapterusmacrosoma*), rollizo o chumumo (*Anchoa spp.*) y juveniles de pelágicos grandes, peces demersales y especies de cualquier tamaño que se puedan dedicar al consumo humano directo.

Art.7.- El presente Acuerdo Ministerial, entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial y de su cumplimiento y aplicación encárguese la Dirección General de Pesca, la Dirección de Control Pesquero, la Dirección de Gestión y Desarrollo Sustentable Pesquero y la Dirección Regional de Pesca, en coordinación con la Dirección Nacional de Espacios Acuáticos (DIRNEA) cuando fuere el caso.

COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE.-

Dado en Manta, a 09 de marzo 2010

Ing. Guillermo Morán Velásquez

SUBSECRETARIO DE RECURSOS PESQUEROS

Bibliografía

- Introducción al comercio internacional de Manuel Cantos.
Eduoc. Barcelona 1998
- Comercio internacional de salvador mercado 4ta edición,
Editorial Limusa, 2000 - Business & Economics - 306 pages
- Términos económicos de miguel tómalala parrales
- Carlos sabino (1961) diccionario de economía y finanzas,
- Negocios internacionales séptima edición de Michael R.
Czinkota
- Negocios internacionales, séptima edición, Michael Czinkota,
IlkkaBonkainen, Michael Moffet.
SBN-10: 9706866108
ISBN-13: 9789706866103
7.ª Edición.
Medidas: 21x27 cm.
816 Páginas

Linkografía

- www.asoexpebla.com. Pesca Blanca. 10/07/2012
- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desemp
[leo. Desempleo en Ecuador](#) 18/08/2012
- <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/obligaciones-derechos-como-empleador-y-empleado/>. [Beneficios del Trabajador](#). 20/08/2012
- www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm. Carlos Alfredo Uquillas: "Breve análisis histórico y contemporáneo del desarrollo económico del Ecuador" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 86, 2007. 26/08/2012
- www.ipsnoticias.net. El desafío de la capital mundial del atún.
- www.elcomercio.com. Récord en exportaciones pesqueras.
- <http://www.hoy.com.ec/suplemen/blanco97/negro2.htm>. Pesca Blanca. 8/09/2012
- www.frescodegfer.com.ec. Empresa de pesca blanca. 10/09/2012
- www.oceanfish.com.ec. Empresa exportadora de pesca blanca. 19/09/2012
- www.gondi.com.ec. Exportadora de pesca blanca. 24/09/2012
- <http://www.undp.org.ec> 28/09/2012
- www.deconceptos.com. Concepto de empleo. 29/09/2012
- www.invemar.org.co. Captura de pesca. 12/10/2012
- www.proecuador.gob.ec. Perfil Logístico de Estados Unidos. 22/11/2012

-
- <http://www.viceministerioap.gob.ec> 28/11/2012
 - <http://www.agrolsa.com> 29/11/2012