



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Modalidad Análisis de Caso

Tema

Incentivos de la Política Comercial Ecuatoriana para la Internacionalización de las Pymes

Autora:

Cedeño Mendoza Dioselina Geovana

Tutor:

Ing. Vera Santana Hugo Carlos

2025 - 1

Declaración de Autoría

Yo, **Dioselina Geovana Cedeño Mendoza**

DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación, **“Incentivos de la política comercial ecuatoriana para la internacionalización de las PYMES”** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas y pie de las páginas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Los resultados, análisis, lecciones y recomendaciones obtenidas de un amplio estudio son única y exclusiva responsabilidad del autor, datos que no pueden ser modificados sin la debida autorización.

A través de esta declaración, cedo la investigación a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí para que la utilice como estime conveniente, según lo establecido por las Leyes y Reglamentos estipulados y por la normativa institucional vigente.

Manta, 5 de Agosto del 2025



Dioselina Geovana Cedeño Mendoza
CI: 135106079-1

Certificación del Tutor

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contable y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante **CEDEÑO MENDOZA DIOSELINA GEOVANA**, legalmente matriculada en la carrera de Comercio Exterior, período académico 2025 (1), cumpliendo el total de 320 horas, cuyo tema de Análisis de Caso es "INCENTIVOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL ECUATORIANA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES"

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 28 de julio del 2025

Lo certifico,



Ing. Hugo Carlos Vera Santana, Mg.
Docente Tutor
Área: Comercio Exterior

Certificado de Similitud

 **CERTIFICADO DE ANÁLISIS**
magister

**CEDEÑO MENDOZA DIOSELINA
GEOVANA**

< 1%
Textos
sospechosos



< 1% Similitudes
De similitudes entre
cortijas
De entre las fuentes
mencionadas
< 1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: CEDEÑO MENDOZA DIOSELINA
GEOVANA.docx
ID del documento: b78331a252589fdad32b246e8b676d8d05b6571
Tamaño del documento original: 27,47 KB

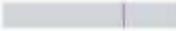
Depositante: Marjorie Calderón Zamora
Fecha de depósito: 28/7/2025
Tipo de carga: Interface
Fecha de fin de análisis: 28/7/2025

Número de palabras: 4279
Número de caracteres: 30,596

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 Documento de otro usuario #2020-4 Visto de de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (15 palabras)
2	 hdl.handle.net Líneas estratégicas para la exportación de empresas tuvaluas e... hdl.handle.net/20.500.12903/6748	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

Dedicatoria

Este trabajo no solo representa un esfuerzo académico, sino también el fruto de la dedicación, amor y apoyo constaten de mis padres, quienes han sido mi guía y fuerza en este camino.

Con todo mi cariño, dedico estas páginas a quienes más han confiado en mí. A mi padre, Jaime Cedeño Moreira, que con su labor diaria me enseñó que el trabajo digno es el lenguaje de los sueños cumplidos. A mi madre, Ingrid Mendoza Zamora, que con su ternura y fe constante ha sido el faro que ha iluminado mis decisiones.

Dedico un especial agradecimiento a mi hermano Jaime Cedeño Mendoza, por su protección, su presencia constante y su gran generosidad que me han acompañado en todo momento.

Gracias a todos ustedes por darme las herramientas necesarias para mi formación y preparación, las cuales han sido fundamentales para construir una base sólida desde la cual alcanzar mis sueños. Y, sobre todo, por regalarme el mayor tesoro: la certeza de que siempre puedo contar con su amor y apoyo incondicional.

Reconocimiento (Agradecimiento)

Quiero empezar agradeciéndome a mí misma por no rendirme, por el esfuerzo y la determinación con la que enfrenté cada desafío académico, valorando cada paso, incluso en la incertidumbre. A mis padres Jaime Cedeño e Ingrid Mendoza quienes han sido mi fuente de inspiración y fortaleza, este logro académico es mas de ellos que mío, porque han sido el motor que me han impulsado a seguir, sin su entrega constante nada de esto sería posible. A mi hermano Jaime Cedeño por su compañía y esa protección fraterna que tanto valoro.

A mi familia, por su afecto sincero, por su apoyo constante y por estar presentes en cada etapa importante de mi vida. Un agradecimiento especial a mis abuelos, pilares de sabiduría y amor incondicional, quienes con sus palabras, enseñanzas y ejemplo han dejado una huella imborrable en mi camino. También a mis primos, quienes no solo han sido compañeros de alegrías, sino también una fuente de inspiración para superarme cada día; con ellos he compartido risas, sueños y momentos inolvidables que guardo con cariño.

A mi padrino, Joselo Mendoza, un hombre a quien admiro profundamente por su valentía, determinación y la dedicación con la que enfrenta cada meta que se propone. Me ha enseñado, con su ejemplo de vida, que el trabajo duro y constante no solo es el camino, sino la única vía para alcanzar los sueños. Su perseverancia me inspira a seguir adelante incluso en los momentos más desafiantes.

A mis docentes, por su entrega y compromiso con nuestra formación profesional. Cada una de sus enseñanzas ha dejado una huella en mí. Gracias por las clases llenas de sabiduría, por las risas espontáneas y por enseñarnos con auténtica vocación. De manera especial, extiendo mi más profundo agradecimiento a la ingeniera Marjorie, quien, con su generosidad, compromiso y gran corazón, me brindó acompañamiento y fue mi guía en los momentos más decisivos de esta etapa. Su apoyo fue clave para que hoy este sueño sea una realidad. A mis amigas Yanela, Karelis, Kerlly, Michelle, Katherin y Wendy, que la universidad me regaló y que llevo en mi mente y corazón. Gracias por los momentos compartidos, por las risas que aliviaron días difíciles y por una amistad que hoy guardo como uno de los mayores tesoros de esta etapa.

Índice

Declaración de Autoría.....	II
Certificación del Tutor	III
Certificado de Similitud	IV
Dedicatoria	V
Reconocimiento (Agradecimiento)	VI
Resumen / Summary	IX
1. Introducción	1
2. Antecedentes	2
3. Definición del Problema	3
3.1. Delimitación.....	3
3.2. Planteamiento.....	3
3.3. Preguntas.....	3
4. Preguntas de Reflexión	4
5. Justificación y Propósito	5
6. Objetivos	5
7. Idea a Defender (hipótesis del trabajo)	5
8. Unidades de Análisis.....	6
9. Metodología	6
10. Marco Conceptual.....	7
11. Resultados Obtenidos.....	9
12. Análisis de Resultados	10
13. Lecciones y Recomendaciones	11
14. Fuentes de Información.....	12
15. Anexos	15
Anexo A: <i>Entrevista semiestructurada</i>	15

Anexo B: <i>Incentivos para la PYMES.</i>	17
Anexo C: <i>Estándares internacionales para la exportación pesquera.</i>	19
Anexo D: <i>Fases de internacionalización.</i>	19

Resumen / Summary

Esta investigación analizó los desafíos que enfrentaron las PYMES pesqueras de Manta en su proceso de internacionalización, un sector que representó un eje clave para el desarrollo social y económico local. Las principales limitaciones que se identificaron fueron la falta de formación técnica en procesos logísticos y aduaneros, así como el desconocimiento de los incentivos de la política comercial ecuatoriana. La metodología incluyó un enfoque cualitativo, descriptivo y documental, en el cual la entrevista semiestructurada resultó de gran relevancia para comprender el contexto real del sector, y se revisaron fuentes oficiales. Los resultados mostraron que, aunque algunas PYMES exportaban regularmente, no consolidaban un proceso estructurado de internacionalización. Se concluyó que, para lograr una inserción efectiva y sostenible en los mercados internacionales, fue indispensable fortalecer la capacitación del talento humano y adaptar los incentivos a las necesidades reales del sector pesquero.

Palabras claves: Internacionalización, PYMES pesqueras, Incentivos gubernamentales, política comercial, Manta.

Abstract

This research analyzed the challenges faced by the fishing SMEs of Manta in their internationalization process, a sector that represented a key axis for local social and economic development. The main limitations identified were the lack of technical training in logistical and customs processes, as well as the lack of knowledge about Ecuadorian trade policy incentives. The methodology included a qualitative, descriptive, and documentary approach, in which the semi-structured interview proved highly relevant to understand the real context of the sector, and official sources were reviewed. The results showed that, although some SMEs regularly exported, they did not consolidate a structured internationalization process. It was concluded that, to achieve effective and sustainable insertion into international markets, it was essential to strengthen human talent training and adapt incentives to the real needs of the fishing sector.

Key words: Internationalization, Fishing SMEs, Government incentives, Trade policy, Manta.

1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han sido un motor clave para el desarrollo económico y social del Ecuador, especialmente en la provincia de Manabí. En este contexto, la ciudad de Manta se ha consolidado como un referente nacional e internacional en exportaciones pesqueras. Sin embargo, a pesar de su liderazgo en la producción de productos del mar, las PYMES del sector enfrentan diversas dificultades para consolidarse en mercados internacionales.

El presente estudio tiene como objetivo analizar cómo las barreras aduaneras limitan la internacionalización de estas PYMES, así como de qué manera los incentivos de la política comercial ecuatoriana pueden contribuir a superar dichas barreras. Entre los principales obstáculos identificados se encuentran: el desconocimiento de la política comercial, la falta de formación técnica en procesos logísticos y aduaneros, el incumplimiento de estándares internacionales de calidad, el acceso limitado a financiamiento y el rezago tecnológico. Estas condiciones reflejan una débil articulación entre las necesidades reales del sector y las políticas públicas actualmente implementadas.

La falta de estrategias claras y la escasa difusión de los incentivos existentes dificultan que muchas PYMES aprovechen las herramientas disponibles para competir en el mercado global. Esta situación plantea interrogantes sobre las barreras que impiden su internacionalización y sobre las posibles soluciones que podrían fortalecerse desde la política pública y la gestión empresarial.

En un contexto global donde los mercados exigen altos estándares y certificaciones, fortalecer las capacidades exportadoras de las PYMES pesqueras es una necesidad urgente para mantener la competitividad y sostenibilidad del sector. Manta, como uno de los principales centros exportadores de pesca en el país, representa un territorio estratégico para analizar el proceso de internacionalización en este ámbito.

Con esta investigación se busca generar propuestas estratégicas que fortalezcan los procesos de internacionalización y competitividad de las PYMES del sector pesquero. Para ello, se adopta un enfoque cualitativo, descriptivo y documental, utilizando como instrumento principal una entrevista semiestructurada a una empresa pesquera de Manta, complementada con el análisis de información oficial a través de una tabla que presenta los incentivos más relevantes disponibles actualmente. De esta forma, se ofrece una visión clara sobre las oportunidades y retos que enfrenta el sector.

A partir del análisis que se realizará, se espera identificar factores claves que permitan comprender con mayor profundidad las principales barreras que enfrentan las PYMES pesqueras de Manta en su proceso de internacionalización. Se anticipa que el cumplimiento de estándares internacionales se confirmará como una condición indispensable para acceder y mantenerse en mercados altamente exigentes. Asimismo, se proyecta que la capacitación del talento humano se consolidará como un pilar fundamental para garantizar procesos de exportación eficientes, sostenibles y competitivos.

Finalmente, se pretende desarrollar propuestas estratégicas que contribuyan a superar dichas limitaciones y fortalecer las capacidades internas de las PYMES, promoviendo una mayor articulación entre las políticas públicas vigentes y las necesidades reales del sector pesquero. Estas propuestas estarán orientadas a mejorar la preparación técnica de las empresas, optimizar el acceso a los incentivos existentes y facilitar su inserción progresiva en los mercados internacionales.

2. Antecedentes

Desde la década de 1950, las PYMES han contribuido significativamente a la economía ecuatoriana mediante la generación de empleo y la reducción de la pobreza, destacándose en sectores como tejidos, madera y alimentos. No obstante, su desarrollo se ha visto limitado por la falta de apoyo estatal y normativas legales que respalden formalmente su actividad (Carranco Gudiño, 2017, p.148).

Durante los años sesenta, Ecuador contaba con instituciones de planificación y apoyo productivo que respaldaban a las PYMES. A mediados de los ochenta, el Estado redujo su participación en el desarrollo productivo, eliminando gradualmente políticas que antes impulsaban la actividad económica. En los años noventa, las políticas públicas para fortalecer las unidades de producción fueron escasas, limitadas y centradas en iniciativas locales. Este período marcó el inicio del desmantelamiento de entidades clave como el CONADE y el CENAPIA, reduciendo el apoyo técnico y capacitaciones para las PYMES. Entre 2003 y 2007, aunque se reconoció su rol en la generación de empleo, no se implementaron políticas sólidas para su fortalecimiento. Se priorizó la competitividad y la inserción comercial internacional, pero el respaldo directo fue mínimo, limitado al financiamiento, sin acompañamiento en áreas como tecnología e innovación, fundamentales para el desarrollo industrial (CEPAL, 2010, pp. 216-220).

Actualmente, las políticas públicas han reconocido el valor significativo de las PYMES en la economía ecuatoriana, con el Estado implementando incentivos orientados a su internacionalización, lo cual ha marcado un cambio significativo en la estrategia comercial del país (Banco Central del Ecuador, 2019).

3. Definición del Problema

3.1. Delimitación

Tema macro: Internacionalización de las PYMES

Delimitación: PYMES del sector pesquero de la ciudad de Manta.

Problemática: Desconocimiento de la política comercial de parte de las PYMES y dificultades para cumplir con estándares internacionales.

3.2. Planteamiento

La falta de conocimientos en temas relacionados con el comercio exterior representa para las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta un obstáculo considerable para su internacionalización, manifestándose en el desconocimiento de diversas áreas desde las normativas internacionales, los procedimientos aduaneros y logísticos de transporte debido a estas carencias las PYMES se ven limitadas para cumplir con ciertos requisitos legales y técnicos necesarios para las operaciones en el mercado extranjero.

Por otro lado, la no conformidad con los estándares de calidad que exigen los países es otra complicación que padecen las PYMES debido a que engloba los procesos productivos de sostenibilidad y cumplimiento de las normativas de seguridad y salud, afectando su capacidad de internacionalización, otras variables, son las limitaciones en la aplicación de tecnología, dificultades para acceder a financiamiento afectando en la calidad de los procesos.

3.3. Preguntas

1. ¿Cuáles son los incentivos de la política comercial en la internacionalización de las PYMES?
2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta para adaptar sus productos a los estándares internacionales para la exportación?
3. ¿De qué manera la falta de formación en los procesos logísticos y aduaneros afecta a los procesos de las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta?
4. ¿Qué recomendaciones se pueden considerar para que las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta puedan ingresar a mercados internacionales?

4. Preguntas de Reflexión

- ¿Qué tan importantes son las PYMES para el desarrollo económico del país?

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son fundamentales para el desarrollo económico del Ecuador, ya que representan una importante fuente de empleo a nivel nacional y contribuyen a la reducción de la pobreza, especialmente en comunidades vulnerables. Al estar ampliamente distribuidas en el territorio, dinamizan las economías locales y aportan de forma significativa al Producto Interno Bruto (PIB). Además, impulsan la innovación mediante la introducción de productos novedosos en el mercado.

- ¿Cómo se vería la ciudad de Manta si más PYMES lograran internacionalizarse?

Lograr que más PYMES se internacionalicen en la ciudad de Manta impulsaría un crecimiento económico crucial, generando nuevos puestos de trabajo y contribuyendo a la reducción del desempleo. Además, se favorecería la atracción de inversión extranjera y el fortalecimiento de las capacidades empresariales locales. Manta podría consolidarse como una ciudad estratégica para la exportación, no solo en el ámbito pesquero, sino también por el dinamismo de sus pequeñas y medianas empresas, capaces de competir a nivel global. Este proceso también estimularía el desarrollo de infraestructura, innovación y tecnología, mejorando la eficiencia y competitividad de sus sectores productivos.

- ¿Deberían existir incentivos o acuerdos exclusivamente para las PYMES?

Definitivamente, es importante que existan incentivos exclusivos y adecuados para las PYMES, ya que enfrentan desafíos distintos a los de las grandes empresas. Entre ellos destacan el acceso limitado a financiamiento, tecnología y las dificultades para ingresar a mercados internacionales con altos estándares de competencia.

- ¿De qué manera contribuyen la internacionalización de las PYMES en el sector del comercio exterior ecuatoriano?

La internacionalización de las PYMES amplía la base exportadora del país y diversifica la oferta, reduciendo la dependencia de productos tradicionales o primarios. Esto permite incorporar nuevos actores al comercio exterior y una mayor variedad de bienes exportables. Además, se genera una dinámica competitiva, ya que las empresas mejoran sus procesos, calidad e innovación. Cuando muchas PYMES se internacionalizan, especialmente en centros económicos clave, se dinamizan sectores como el empleo, la inversión y el PIB. Esto impulsa la generación de divisas y fortalece la balanza comercial del país.

5. Justificación y Propósito

La internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es un factor crucial para el desarrollo económico sostenible y la competitividad global de Ecuador. En un mundo cada vez más globalizado, las PYMES pesqueras de Manta enfrentan el desafío de expandir sus mercados más allá de las fronteras nacionales para asegurar su crecimiento y supervivencia a largo plazo. La política comercial ecuatoriana juega un papel fundamental en este proceso, proporcionando incentivos y apoyo.

Esta investigación permitirá identificar y comprender las principales barreras que enfrentan a las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta en su proceso de internacionalización, y como los incentivos de la política comercial puede impulsar la competitividad y el desarrollo económico del país, puesto que representan un papel importante para la generación de empleo, la diversificación de la economía y el desarrollo local, ante esto, este trabajo intenta brindar posibles soluciones a la problemática antes mencionada.

6. Objetivos

6.1. Objetivo General

Analizar las dificultades aduaneras que enfrentan las PYMES pesqueras de Manta mediante la identificación de incentivos de la política comercial para exportar y diseñar soluciones que faciliten su inserción en mercados globales.

6.2. Objetivo Especifico

- Identificar los incentivos de la política comercial en la internacionalización de las PYMES.
- Evaluar los principales desafíos que enfrentan las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta para el cumplimiento de los estándares internacionales.
- Analizar como la falta de formación en los procesos logísticos y aduaneros afectan a las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta.
- Proponer recomendaciones y estrategias para que las PYMES pesqueras de Manta puedan ingresar a mercados internacionales.

7. Idea a Defender (hipótesis del trabajo)

La formación en procesos logísticos aduaneros del Recurso Humano de las PYMES pesqueras de Manta disminuirá las barreras en el proceso de internacionalización, y brindarán

una oportunidad crucial para diversificar mercados, aumentar la competitividad y contribuir al desarrollo económico local.

8. Unidades de Análisis

Examinar las barreras y los incentivos de la política comercial que inciden en la internacionalización de las PYMES pesqueras de Manta, enfocándose en aquellas que han iniciado este proceso y enfrentan desafíos que limitan su avance.

9. Metodología

La investigación empleará una metodología cualitativa, descriptiva y documental con enfoque analítico, orientada a interpretar los factores que afectan la internacionalización de las PYMES pesqueras de Manta. Se buscará identificar los incentivos de la política comercial ecuatoriana y analizar cómo pueden ser aprovechados por estas empresas para acceder a mercados internacionales, así como comprender los desafíos en el cumplimiento de estándares internacionales y requisitos técnicos para la exportación.

Con relación al método descriptivo, siguiendo las ideas de Hernández-Sampieri y Mendoza-Torres (2018), “el investigador selecciona una serie de cuestiones (que, recordemos, denominamos variables) y después recaba información sobre cada una de ellas, para así representar lo que se investiga” (p. 108).

El estudio descriptivo busca identificar y analizar los desafíos, oportunidades y condiciones que enfrentan las PYMES pesqueras de Manta en su inserción a mercados internacionales. Para ello, se recolectarán y organizarán datos cualitativos, que serán procesados en tablas temáticas para clasificar y sistematizar las respuestas de una entrevista semiestructurada. Además, se elaborará una tabla que resumen los incentivos de la política comercial ecuatoriana, basada en información documental oficial, para contrastar estos mecanismos con la experiencia empresarial.

El método cualitativo se enfoca en recopilar datos no numéricos y observar fenómenos sin intervenir el contexto, basándose en una descripción contextual rigurosa que asegura objetividad y continuidad temporal mediante una recolección sistemática de datos (Anguerra Argilaga, 1986, p.24).

Este método se aplicará mediante una entrevista semiestructurada, principal herramienta para recolectar información. Permitirá profundizar en las experiencias de la empresa entrevistada sobre su internacionalización y operaciones diarias, especialmente en procesos logísticos y aduaneros. La información facilitará el análisis de cómo los incentivos comerciales pueden influir y ayudar a superar los desafíos de las PYMES pesqueras.

Esta investigación adoptará un enfoque analítico que, según Bernal (2010), “consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual” (p. 60). A partir de este enfoque, se examinarán los datos con el fin de comprender en profundidad los factores que inciden en la internacionalización de las PYMES pesqueras de Manta.

El diseño que se utilizará es documental que se basa en la obtención y análisis de datos secundarios de diversas fuentes, permitiendo abarcar una amplia variedad de fenómenos y acceder a una realidad más amplia, incluyendo datos dispersos en espacio y tiempo (Sabino, 1992, pp. 77-78).

Como instrumentos de investigación se utilizará una entrevista semiestructurada a una empresa pesquera de Manta y la recopilación de información secundaria proveniente de informes oficiales y documentos relevantes. Asimismo, se elaborará una tabla con los principales incentivos comerciales, con el fin de contextualizar el estudio y facilitar la comprensión del entorno regulatorio y las estrategias de internacionalización.

10.Marco Conceptual

En las economías emergentes, el dinamismo productivo y la generación de empleo dependen en gran medida de la capacidad de las empresas para contribuir al desarrollo económico del país. La estructura empresarial desempeña un papel clave, ya que permite identificar el nivel de avance y adaptación de las organizaciones frente a las condiciones cambiantes del mercado, así como su aporte a la diversificación productiva y al desarrollo local. En este contexto, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ecuatorianas se definen, según TFC Consultores Corporativos (2020), en función del número de empleados y de sus ventas anuales: las pequeñas empresas tienen entre 10 y 49 trabajadores y ventas de hasta un millón de dólares, mientras que las medianas emplean entre 50 y 199 personas, con ingresos anuales de hasta cinco millones de dólares.

En el caso de Ecuador las PYMES han desempeñado un papel crucial en la economía local al representar una parte significativa del sector empresarial, no solo por su volumen de empresas activas sino por la capacidad que tienen para generar empleos y contribuir al producto interno bruto (PIB), como lo menciona Salazar (2025), en Ecuador las PYMES han representado más del 90% de las unidades productivas, generando el 55% de las plazas de empleo a nivel nacional.

La política comercial comprende el conjunto de normas, regulaciones y prácticas formales orientadas a promover el crecimiento económico y fortalecer sectores clave de la producción

nacional, mediante la cooperación internacional alineada con los intereses estratégicos del país (Corley-Coulibaly & Ghani, 2023). En este contexto, para garantizar la sostenibilidad, competitividad y aporte al desarrollo económico del país, y sobre todo de las PYMES pesqueras de Manta que han contribuido de manera eficiente para el desarrollo de la ciudad, la política comercial ecuatoriana busca fomentar la integración de las PYMES en los mercados internacionales a través de mecanismos o incentivos que fomenten la inserción a otros mercados por medio de mecanismos institucionales y programas de apoyo.

Además, programas como Exporta Fácil, impulsado por PRO-ECUADOR, ofrecen asesoría técnica gratuita en temas clave del comercio exterior, tales como barreras arancelarias, elaboración de planes de negocio, requisitos de empaque, procesos de formalización, obtención de registros sanitarios y clasificación arancelaria. Estas iniciativas buscan optimizar los tiempos de exportación, reducir obstáculos burocráticos e impulsar la competitividad y productividad de la oferta nacional en los mercados internacionales (Servicios Postales del Ecuador, 2022).

Sin embargo, como lo afirman Torres Lara et al. (2025), aunque las políticas comerciales en Ecuador han tenido un impacto significativo en la economía mediante estímulos fiscales, capacitación y acceso a financiamiento, aún es necesario que el gobierno implemente políticas más específicas y desarrolle un enfoque integral que fortalezca estos pilares y mejore el acceso a la información para las PYMES.

La internacionalización surge como resultado de un análisis estructurado del entorno, así como de los recursos y capacidades internas de la organización. Este proceso implica la formulación de estrategias que permitan ampliar las operaciones hacia mercados externos, facilitando el intercambio de bienes, servicios y conocimientos a escala global (Salazar Araujo, 2023). Sin embargo, para que las PYMES pesqueras de la ciudad de Manta ingresen efectivamente a mercados internacionales, es indispensable que sus productos cumplan con rigurosos estándares de calidad, inocuidad alimentaria y sostenibilidad de la pesca, exigidos por países importadores, representando un reto para las empresas que no están especializadas en la comprensión de procesos logísticos y aduaneros, lo que conlleva desconocimiento de certificaciones y normativas sanitarias, fitosanitarias y sobre pesca ilegal, esenciales para acceder a mercados como la Unión Europea y Estados Unidos.

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2024) indica que el gobierno ecuatoriano ha trabajado para garantizar la sostenibilidad, trazabilidad y transparencia del sector pesquero, en el marco del levantamiento de la “tarjeta amarilla” impuesta por la Unión Europea en 2019 por pesca ilegal, no declarada y no reglamentada. En 2024, Ecuador

redujo las observaciones de 56 a 14, mejorando la gestión de flota, control de desembarques y sanciones. Estas acciones reflejan el compromiso estatal con las exigencias internacionales, fortaleciendo la imagen del país y facilitando el acceso de las PYMES pesqueras a esos mercados. No obstante, también muestran las limitaciones del Estado para mantener estos estándares, lo que representa una carga mayor para las PYMES, que carecen de acceso claro a información técnica oportuna y capacidades institucionales para adaptarse.

Frente al escenario de las PYMES pesqueras de Manta, es crucial que las instituciones públicas desarrollen normativas e incentivos ajustados a su realidad, considerando sus limitaciones en financiamiento, tecnología y acceso a información técnica. Los incentivos de la política comercial ecuatoriana deben ser más claros, específicos y adaptados al sector pesquero, atendiendo sus características productivas y logísticas, al igual que mejorar el acceso a la información sobre los incentivos mediante plataformas digitales claras, actualizadas y fáciles de usar, que reduzcan tiempos, eviten errores en trámites y faciliten el aprovechamiento de oportunidades de internacionalización.

Asimismo, se debe fortalecer la capacitación técnica continua, enfocada en los requisitos de mercados exigentes como la Unión Europea y Estados Unidos, incluyendo trazabilidad, sostenibilidad pesquera, normativas fitosanitarias y procesos de exportación. Muchas capacitaciones públicas son genéricas y poco aplicables, pues no abordan adecuadamente la logística internacional ni regulaciones específicas. Por ello, urge rediseñar estos programas para asegurar pertinencia y utilidad.

11. Resultados Obtenidos

En el marco del presente estudio se aplicó una metodología cualitativa y descriptiva con enfoque analítico, cuya combinación permitió recolectar y analizar información relevante desde una doble perspectiva: por un lado, mediante una entrevista semiestructurada aplicada a una empresa representativa del sector pesquero; y por otro, con el método documental, se construyó una tabla que permitió identificar y organizar los principales incentivos de la política comercial ecuatoriana dirigidos a las PYMES (véase Anexo B).

Los resultados obtenidos de la entrevista semiestructurada (véase Anexo A) realizada a Erick Leandro Álava Lagos, del área de comercio exterior, logística y seguridad física de la empresa “Marinos Álava”, constata que la empresa ha experimentado el acercamiento a varios países por medio de la exportación de sus productos a varios destinos, como China, Estados Unidos, Venezuela y Hong Kong, lo cual refleja un conocimiento básico de los procesos del

comercio exterior, sin embargo, no refleja un proceso de internacionalización, pero parte de sus objetivos está la internacionalización de sus productos.

Entre los principales obstáculos identificados se encuentra la burocracia institucional, el cumplimiento de normas internacionales y los altos estándares de trazabilidad e inocuidad. La empresa reconoce que estos retos requieren personal calificado y procesos rigurosos, destacando así la necesidad de formación técnica en comercio exterior. En relación con las exigencias internacionales, el entrevistado señaló que, al tratarse de un producto del mar, este no debe encontrarse en veda, lo que demuestra el cumplimiento de las normativas pesqueras vigentes.

En cuanto a los incentivos institucionales, indicó que la empresa accede a ciertos apoyos, como su afiliación a “FEDEXPOR”, lo que evidencia una vinculación con organismos que fortalecen la gestión exportadora, asimismo, destacó la certificación BRC que es un estándar internacional que garantiza el compromiso de la empresa en cuestión a la calidad y seguridad de los productos, lo que indica una participación en programas que requieren de cumplimientos de estándares internacionales, a pesar de que no resalta programas o incentivos como “Exporta fácil” (véase anexo B), resalta que siempre la empresa está recibiendo información de fuentes oficiales, fortaleciendo el talento humano con el apoyo de capacitaciones.

En la última pregunta (véase Anexo A), el entrevistado destacó aspectos clave para exportar, como la necesidad de estar registrados en la secretaría de calidad e inocuidad (SCI), cumplir normas y certificaciones internacionales, trabajar con proveedores calificados, mantener la trazabilidad e inocuidad del producto y fortalecer continuamente al talento humano.

12. Análisis de Resultados

Los resultados evidencian que, aunque las PYMES pesqueras de Manta tienen experiencia en exportaciones y cierta interacción con mercados internacionales, aún no consolidan un proceso de internacionalización estructurado y sostenible que les permita crecer y diversificar sus destinos comerciales. Si bien cumplen con algunos estándares internacionales (véase Anexo C), este cumplimiento suele enfocarse principalmente en facilitar el acceso a mercados exigentes, más que en una gestión integral de la internacionalización. Según las fases del proceso de internacionalización (véase Anexo D), la mayoría de estas empresas se encuentra en etapas iniciales, lo que limita su capacidad para competir plenamente en mercados globales. Además, aunque existen diversos incentivos comerciales por parte del Estado, muchas empresas desconocen la existencia o el alcance de estos apoyos, o prefieren recurrir a

organismos intermediarios como FEDEXPOR, debido a que los programas estatales no están plenamente adaptados a sus limitaciones tecnológicas y financieras.

Desde el enfoque analítico, se evidencia que la internacionalización de las PYMES pesqueras no depende únicamente de la experiencia exportadora, sino también de la formación del recurso humano en procesos logísticos y aduaneros, así como del cumplimiento de normas y estándares internacionales. A pesar de contar con bases en comercio exterior, contacto con compradores internacionales y cumplimiento técnico básico muchas de estas empresas no logran consolidar su internacionalización. Esto se debe, en parte, a la débil articulación entre políticas públicas y las verdaderas necesidades del sector, lo que impide el aprovechamiento efectivo de los incentivos existentes y limita su inserción sostenible en mercados globales.

13. Lecciones y Recomendaciones

El desarrollo de esta investigación ha permitido evidenciar una serie de aprendizajes relevantes que contribuyen a entender las limitaciones que presentan las PYMES pesqueras en su camino a la internacionalización. Según la idea a defender de la autora, “la formación en procesos logísticos aduaneros del recurso humano de las PYMES pesqueras de Manta disminuirá las barreras en el proceso de internacionalización y brindará una oportunidad crucial para diversificar mercados, aumentar la competitividad y contribuir al desarrollo económico local”.

En este contexto, la formación del recurso humano no es secundaria, sino un pilar esencial, ya que su preparación determina la capacidad de las PYMES para comprender y adaptarse a los requerimientos técnicos y normativos del comercio internacional. Cumplir con estándares, asegurar trazabilidad, garantizar inocuidad y sostenibilidad, y obtener certificaciones son condiciones clave para acceder y mantenerse en los mercados globales. Por ello, es fundamental que las empresas mantengan estos aspectos actualizados y que el Estado impulse capacitaciones técnicas específicas que reduzcan errores y fortalezcan la competitividad del sector. Esta formación no solo facilitará una mejor comprensión del entorno comercial global, sino que también brindará una oportunidad clave para diversificar mercados, incrementar su competitividad y contribuir al desarrollo económico sostenible de la ciudad y del país.

Asimismo, se identificó que muchas PYMES desconocen los incentivos de la política comercial, más allá de programas puntuales como capacitaciones. Este desconocimiento limita el aprovechamiento de herramientas como *Exporta Fácil* y otras estrategias de apoyo. No obstante, se reconoce que las capacitaciones han sido espacios valiosos para fortalecer el

talento humano, por lo que es necesario mantenerlas y adaptarlas a la realidad del sector pesquero, ya que el desarrollo de capacidades internas es clave para avanzar con seguridad en el proceso de internacionalización.

De acuerdo con los razonamientos que se han venido realizando, y en coherencia con los objetivos planteados, se presentan recomendaciones orientadas a fortalecer las condiciones internas de las PYMES pesqueras de Manta, con el fin de mejorar su preparación para enfrentar los desafíos del comercio internacional y avanzar progresivamente en su inserción en mercados globales. En este sentido, se recomienda desarrollar un portal web exclusivo para las PYMES pesqueras legalmente constituidas, que concentre información clara y estructurada sobre el proceso de internacionalización. Este espacio debe incluir contenidos adaptados al nivel de avance de cada empresa, ofrecer capacitaciones especializadas y proponer estrategias concretas ajustadas a las particularidades del sector, facilitando así una transición ordenada y realista hacia los mercados internacionales.

También es fundamental facilitar el acceso a certificaciones internacionales reconocidas, lo que fortalecerá la confianza y competitividad de las PYMES en mercados exigentes. Además, se recomienda implementar programas de mentoría donde empresas exportadoras consolidadas brinden acompañamiento directo a PYMES emergentes, compartiendo buenas prácticas y estrategias exitosas.

14. Fuentes de Información

- Anguera Argilaga, M. T. (1986). *La investigación cualitativa. Educar*, 23–50.
<https://doi.org/10.5565/REV/EDUCAR.461>
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Boletín informativo: Análisis del sector externo 2019*.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN312019.pdf>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (O. Fernández Palma, Ed.). Pearson Educación. <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Carranco Gudiño, R. (2017). *La aportación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la economía ecuatoriana*. Universidad Veracruzana.
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14ca201702.pdf>

- CODEX. (2023). *Impuesto al valor agregado: Tarifa 0% del IVA para el sector agropecuario, acuícola y pesquero*. <https://codex.com.ec/impuesto-al-valor-agregado-tarifa-0-del-iva-para-el-sector-agropecuario-acuicola-y-pesquero/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales* (LC/G.2421-P). Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2552-politicas-apoyo-pyme-america-latina-avances-innovadores-desafios-institucionales>
- Corley-Coulibaly, M., & Ghani, S. (2023). *Política comercial y mercados de trabajo: indicadores y evidencia empírica* (Vol. 1). Organización Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/es/publications/1-politica-comercial-y-mercados-de-trabajo-indicadores-y-evidencia-empirica>
- Cubilles, P. (2020). *Estrategia de internacionalización: tipos y fases para llevarla a cabo*. Connex. <https://www.connex.es/blog/fases-estrategia-de-internacionalizacion/>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza-Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/archivos/materiales_de_consulta/drogas_de_abuso/articulos/sampierilasrutas.pdf
- Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. (2024). *Centro de Atención al Emprendedor (CAE)*. Gobierno del Ecuador. <https://www.economiasolidaria.gob.ec/centro-de-atencion-al-emprendedor-cae/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2024). *Ecuador presenta importantes avances para el levantamiento de la Tarjeta Amarilla*. Gob.ec. <https://www.produccion.gob.ec/ecuador-presenta-importantes-avances-para-el-levantamiento-de-la-tarjeta-amarilla/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024, abril). *Informe de gestión MPCEIP 2023* [PDF]. Gobierno del Ecuador. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/04/INFORME-DE-GESTION-MPCEIP-2023.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *Exporta Fácil*. Gobierno del Ecuador. <https://www.gob.ec/spe-ep/tramites/exporta-facil>

- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *MPCEIP presenta plataforma digital de servicios para Mipymes*. Gobierno del Ecuador. <https://www.produccion.gob.ec/mpceip-presenta-plataforma-digital-de-servicios-para-mipymes/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *Registro Único de MIPYMES (RUM)* [Archivo PDF]. Google Drive. <https://drive.google.com/file/d/13Uus8vIFBo9Derj-aoK6Q0cqQNiSBuil/view>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (s.f.). *Programa de Apoyo al Emprendedor*. <https://sites.google.com/view/apoyoemprendimiento/programas/programa-de-apoyo-al-emprendedor>
- PRO-ECUADOR. (2024). *Incentivos*. Gobierno del Ecuador. <https://www.proecuador.gob.ec/incentivos/>
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Editorial Panapo. https://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/proceso_investigacion.pdf
- Salazar, A. A. (2025, marzo 16). *Las Pymes generan el 55% de trabajo en el Ecuador*. Dialoguemos.ec; Dialoguemos. <https://dialoguemos.ec/2025/03/las-pymes-generan-el-55-de-trabajo-en-el-ecuador/>
- Salazar Araujo, E. (2023). *LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS*. Researchgate.net. https://www.researchgate.net/publication/373978604_LA_INTERNACIONALIZACION_DE_EMPRESAS?enrichId=rgreq-4ce45dce76887ef72d433dc775e75714-XXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdlOzM3Mzk3ODYwNDtBUzoxMTQzMTI4MTE4OTEzNDM2N0AxNjk0OTE1NDQ2MTk1&el=1_x_2&_esc=publicationCoverPdf
- Servicio Nacional de Contratación Pública. (2025). *Márgenes de preferencia para la producción nacional*. <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/margenes-de-preferencia-para-la-produccion-nacional/>
- Servicios Postales del Ecuador. (2022). *Lanzamiento del Programa Exporta Fácil para Pymes – Servicios Postales del Ecuador*. Gob.ec. <https://www.serviciopostal.gob.ec/noticias->

destacadas/noticias/lanzamiento-del-programa-exporta-facil-para-pymes/?utm_source=chatgpt.com

Torres Lara, F. L., Loor Saldarriaga, A. O., Flores Tunja, J. R., Meneses Segura, V. L., & Rivera Peñafiel, M. J. (Eds.). (2025). *EVALUACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA* (Vol. 9, Número 1). Ciencia Latina. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1.16084

TFC Consultores Corporativos. (2020). *Guía de tributación de las MIPYMES en Ecuador*. https://www.tfc.com.ec/uploads/noticia/adjunto/685/GUIA_DE_TRIBUTACION_DE_LAS_MIPYMES_EN_ECUADOR_compressed.pdf

15. Anexos

Anexo A: Entrevista semiestructurada

Objetivo: Obtener información sobre la experiencia de la empresa en procesos operativos, iniciativas de internacionalización y la adopción de normativas y estándares internacionales aplicables al sector pesquero.	
Datos generales del entrevistado: Nombre: Erick Leandro Álava Lagos Empresa: Marinos Álava Área: Comercio exterior, logística y seguridad Física	
Preguntas	Respuestas
1. ¿Su empresa ha considerado o intentado exportar sus productos pesqueros?	Nuestra empresa en su objetivo principal es enfocarnos en la Internacionalización de nuestros productos. Marinos Álava como tal tiene permiso para todo el mundo Actualmente estamos enfocado en el Permiso del DIPOA (Brasil). Los Países que hemos exportado son: Venezuela, China, Estados Unidos, Hong Kong. Y fue una experiencia fructífera porque quienes manejamos el comercio exterior sabemos que es dinamismo.
2. ¿Qué tan familiarizado está con los incentivos o apoyos que ofrece el Estado ecuatoriano para facilitar la exportación de productos pesqueros?	Siempre revisamos fuentes oficiales que ayudan a los exportadores a manejarse de una buena forma, eficaz y con transparencia, pero nunca dudamos de nuestras capacidades para buscar clientes. Actualmente estamos en la certificación BRC y estamos registrados en Fedexpor y en otras instituciones como la ley lo establece.

<p>3. ¿Ha recibido usted o alguien de su empresa algún tipo de información o capacitación por parte de instituciones públicas sobre procesos logísticos, aduaneros o requisitos internacionales necesarios para exportar?</p>	<p>Es de suma importancia el apoyo de Capacitaciones para nuestro personal, lo que llamamos Talento Humano. Claro ha Sido de buena ayuda ya que nuestro personal está capacitado y no solo hablamos en la parte de exportación sino en todas las áreas que corresponde la empresa.</p>
<p>4. ¿Qué tipo de obstáculos ha enfrentado su empresa para cumplir con los estándares internacionales de calidad, trazabilidad o sostenibilidad en el sector pesquero?</p>	<p>En este ámbito de Empresas Pesqueras hay que manejar muy bien la burocracia de ciertas Instituciones, pero nosotros nos enfocamos en lo que sabemos y en lo que hacemos</p>
<p>5. ¿Cuáles diría usted que han sido las principales dificultades que su empresa ha enfrentado o enfrenta para exportar?</p>	<p>Para exportar algún producto primero ese producto tiene que ver en el mar no estar en veda, lo demás se tiene que manejar de buena manera y con un enfoque técnico siempre contando con el personal capacitado para cualquier trámite desde la captura del producto hasta su exportación.</p>
<p>6. ¿Cree usted que la falta de formación técnica o acceso a información específica ha limitado las oportunidades de su empresa para ingresar a mercados internacionales?</p>	<p>Es algo objetivo que siempre es importante una información técnica antes de enviar un producto al extranjero, pero gracias a Dios no puedo decir lo contrario hasta ahora todo ha marchado muy bien.</p>
<p>7. Finalmente, ¿qué recomendaciones le haría usted al Estado ecuatoriano para mejorar el apoyo a la internacionalización de las PYMES pesqueras?</p>	<p>Cómo Empresa Marinos Álava le daría muchas recomendaciones, pero me voy a enfocar en las más importantes:</p> <p>Que toda empresa tiene que estar registrada en el SCI que cumplan con normas internacionales Con certificaciones internaciones Que sus proveedores tanto de Pesca como de otros insumos estén calificados Siempre tener una trazabilidad de los productos a procesar Tener una buena inocuidad de sus productos Y lo más importante cuidar al talento humano y demás, puedo seguir, pero yo creo que son las más importantes</p>

Anexo B: Incentivos para la PYMES.

Incentivos	Entidad que lo promueve	Descripción	Importancia para las PYMES
Descuentos en ARCSA para obtención de notificación sanitaria	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP)	Reducción de costos para la obtención de registros sanitarios, necesarios para comercializar productos alimenticios y exportarlos.	Facilita el cumplimiento de normativas sanitarias con menor carga económica.
50% de descuento en tarifas del SENADI	MPCEIP	Reducción en el costo de registro de marcas, patentes u otros activos intangibles.	Fomenta la formalización y protección de propiedad intelectual de pequeños negocios.
Impuesto a la Renta para Sociedades (IR)	Instituto de fomento a la creatividad y la innovación/ Ministerio de cultura y patrimonio.	Tarifa 22%: Para micro, pequeñas y medianas empresas o exportadoras habituales.	Reduce la carga fiscal, fomenta la formalización y apoya la competitividad e internacionalización de las PYMES.
Preferencias en contrataciones del Estado (SERCOP)	MPCEIP / SERCOP	establece preferencias en contrataciones públicas para promover la participación de la producción nacional.	Permite mayor participación en el mercado estatal, ampliando oportunidades comerciales.
Programa “Apoyo al Emprendedor”	MPCEIP	Programa integral en tres etapas: capacitación, impulso inicial y aceleración comercial.	Acompaña desde la idea hasta el crecimiento comercial, facilitando sostenibilidad.
Acceso a ferias, vitrinas comerciales y ruedas de negocio (+ PYMES por el mundo)	Proecuador	Facilita la promoción nacional e internacional de productos de PYMES.	Visibiliza los productos en nuevos mercados y genera oportunidades de exportación.
Asesoría en comercio electrónico y diseño de imagen (Beneficio del RUM)	MPCEIP / ProEcuador	Capacitación y apoyo en canales digitales y posicionamiento de marca.	Mejora la competitividad en canales modernos de comercialización.
Capacitaciones técnicas en calidad, inocuidad, logística	MPCEIP / INEN / ARCSA	Fortalecimiento de competencias para el cumplimiento de requisitos de exportación.	Aumenta capacidades técnicas para cumplir estándares internacionales.
Programa “Exporta Fácil”	MPCEIP / Correos del Ecuador	Está orientado a fomentar el envío de productos de artesanos, micro, pequeños y medianos	Democratiza el acceso al comercio exterior incluso desde zonas rurales o aisladas.

		empresarios, a los diferentes mercados internacionales.	
Acuerdos comerciales internacionales	MPCEIP / Cancillería	Acceso preferencial a mercados con tarifas arancelarias reducidas.	Permite competir en mercados externos con mejores condiciones arancelarias.
Mi Primer Certificado INEN	INEM/ Corporación mucho mejor ecuador	Distintivo que fortalece la identidad de marca y mejora la percepción de calidad internacionalmente.	Aumenta valor percibido del producto, diferenciación comercial.
Centros de Desarrollo Empresarial (CAE).	MPCEIP / Cámaras / Universidades	Acompañamiento técnico para las PYMES, especializado en el apoyo a emprendedores y el mejoramiento de sus productos	Apoya con asesoría técnica especializada para exportar.
0% IVA en insumos y materias primas para sectores acuícolas y pesqueros.	Ministerio de Economía y Finanzas revisar	Incentivo tributario para reducir costos de producción y fomentar exportación.	Disminuye los costos de producción, lo que mejora la competitividad internacional del sector.
Deducción adicional del 100% en gastos de capacitación y promoción por 5 años.	SRI/ MPCEIP	Reducción fiscal para PYMES que invierten en desarrollo empresarial.	Estimula inversión en talento humano y promoción comercial.
Acceso a plataformas digitales de promoción comercial.	ProEcuador	Difusión de productos y servicios ecuatorianos a través de canales digitales internacionales.	Permite a las PYMES proyectarse globalmente a bajo costo, generando oportunidades de exportación y alianzas comerciales estratégicas.

Elaborado por: Autora

Fuente: páginas oficiales gubernamentales

Anexo C: Estándares internacionales para la exportación pesquera.



Elaborado por: Autora **Fuente:** entrevista

Anexo D: Fases de internacionalización.



Elaborado por: Paula Cubilles **fuentes:** (Connex, 2023)