

## **INTRODUCCIÓN.**

Este trabajo de investigación se realizó en el puerto pesquero artesanal de Jaramijó ubicado en la provincia de Manabí, dicha construcción fue planificada por el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca) para brindar las facilidades pesqueras, siendo elegido por su ubicación geográfica y por su condición como segundo Puerto Artesanal de la costa ecuatoriana.

El inicio de actividades fue en el año 2014 y su inauguración oficial en el año del 2015, la finalidad del puerto es permitir a los pescadores trabajar de una manera organizada, teniendo inscritas 623 embarcaciones, 2500 pescadores entre asociados y no asociados.

A pesar de contar con estas facilidades que brinda el puerto pesquero se ha identificado que no se cuenta con estrategias para comercializar los productos de la pesca.

El objetivo que se ha trazado es plantear estrategias de negocios que permitan un Comercio Justo tanto de pescadores, comerciantes y compradores basados en el Fair Trade. En un inicio la hipótesis plantea que ésta estrategia facilitará que los productos del mar capturados desde la zona del Puerto Artesanal de Jaramijó sean comercializados en mercados internacionales; así como la aplicación de mecanismos para superar las barreras existentes.

La metodología empleada para alcanzar estos objetivos y verificar la hipótesis fue por medio de entrevistas y encuestas, sumado la recopilación bibliográfica y el uso de la base de datos de censos de diferentes entidades que tienen información referente a la investigación.

Las encuestas se realizaron a una muestra de 83 pescadores que realizan sus faenas de pesca en el Puerto Artesanal de Jaramijó, permitiendo de esta manera ampliar la presente investigación.

# CAPÍTULO I

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

### 1.1 Antecedentes de la investigación.

En el Ecuador, la pesca artesanal se encuentra caracterizada por algunos problemas complejos, que van desde la pobreza hasta la marginalización de las comunidades pesqueras artesanales. (Presidencia.gob.ec, 2016)

En este contexto, la pesca ha sido desde los tiempos milenarios el medio de subsistencia de los habitantes de la costa ecuatoriana, derivando esta actividad como una de las de mayor importancia para sus familias, siendo en la mayoría de los casos una práctica que va de generación en generación. (Flores, 2011)

Esta actividad muestra un desarrollo particular, cuya base es la aplicación de diversas técnicas implementadas y usadas por los pescadores artesanales, que facilitan la captura de especies destinadas al consumo humano.

En el Ecuador, existe un total de 138 puertos pesqueros distribuidos a lo largo de la costa continental, estos reciben el nombre de caletas, cuya principal característica radica en que la población allí asentada se encuentra dedicada a la pesca y la comercialización de los recursos pesqueros, lo cual genera ingresos económicos a través de las fuentes de trabajo que de forma directa e indirecta son derivadas de esta actividad. (Flores, 2011)

Dentro del contexto de las caletas pesqueras, cabe mencionar al cantón Jaramijó, perteneciente a la provincia de Manabí, quien presenta una importancia histórica en el desarrollo del Ecuador, refiriendo como principal antecedente la batalla de “Balsamaragua”, donde los denominados montoneros obtuvieron ayuda por parte la población, catalogando este evento como una configuración de la identidad manabita. (Bajaña, 2004)

Durante años, la vida en Jaramijó tuvo su razón de ser en las actividades pesqueras, a tal punto que gracias a la destreza y tradición de sus habitantes,

este sector obtuvo el seudónimo de “caleta de pescadores”. Pese a ello, la economía durante décadas enfrentó grandes problemas, desde la ausencia de infraestructuras adecuadas que dificultaron la expansión de la pesquería, convirtiéndola en una actividad precaria solo dirigida a la subsistencia, hasta el poco aporte de los organismos gubernamentales que regían en ese entonces.

Todo este contexto, hizo que Jaramijó no progresará en conjunto con sus cantones vecinos, por tanto, en el Gobierno del Eco. Rafael Correa, se ejecutó un proyecto que permitiría un proceso planificado de competitividad sistemática de las actividades pesqueras del país, donde se incluía un modelo de desarrollo integral para este cantón manabita.

El mencionado modelo, consiste en la construcción de un Puerto Pesquero Artesanal cuya inversión es de cerca de USD 22 millones, causando beneficios directo e indirecto a más de 2500 pescadores, generando plazas de trabajo a un promedio de 10.000 personas incluidas en la cadena productiva. (Planificacion.gob.ec, s.f.)

## **1.2 Problema de investigación.**

### **1.2.1 Planteamiento del problema.**

Según el Instituto Nacional de Pesca (INP), se define como pesca a la acción de captura y extracción de peces y otras especies de animales acuáticos. También es una de las actividades más antiguas que el hombre ha podido desarrollar para procurarse los alimentos. (INP, 2016)

La actividad pesquera inicia a mediados del siglo XV, con las capturas de atún y camarón marino para posteriormente ampliarse a varias especies de pelágicos pequeños y grandes (pesca blanca) y desde los años 70 se inició la actividad acuícola con el cultivo de camarón en piscinas en las zonas inundables por la marea. (FAO, Perfil de Ecuador, 2010)

En la década de los años setenta, nace la pesca de cultivo y en particular del camarón y los pelágicos, que en poco más de dos décadas estructuró un clúster que en el año 1997 alcanzó el record en generación de divisas con un valor de 874.43 millones de dólares americanos. (Elizabeth, 2011)

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 \$269.14 millones en el 2001, con un grave impacto a la economía local y reduciendo las plazas de trabajo. (Bajaña, 2004)

En el Ecuador predominan tres tipos de métodos de pesca; artesanal, industrial y de la acuicultura. Las actividades pesqueras se desarrollan en tres fases distintas, primero la extracción, procesamiento y comercialización. (Scott, 2015)

Para efectos del presente estudio, la pesca artesanal es el método de pesca más popular en el Ecuador. Esta se caracteriza por ser “realizada con implementos rústicos, hasta cierto punto no mecanizados, y cuya finalidad es la alimentación y soporte de un núcleo familiar, y fines de comercio a pequeña escala”. (Flores, 2011)

Dicho método de pesca se dedica a la captura de peces, moluscos y crustáceos. Para la captura de moluscos los pescadores utilizan sedales, nasas, trampas, redes de mano, cuchillos y ganchos. Mientras que para faenar crustáceos se utilizan nadas y trampas y larvas para la captura de reproductores como trasmallo y camarón trasmallo, y larvas para la captura de camarón. (Actividad pesquera y acuicola en el Ecuador, 2010). Cabe recalcar que en Ecuador, la actividad pesquera artesanal es una de las principales fuentes de productos marinos frescos para el mercado interno del país. (Scott, 2015)

Según datos de la Federación Nacional de Cooperativas de Pesca del Ecuador (FENACOPEC), los pescadores artesanales constan, en promedio, con 18 mil embarcaciones donde operan 3 pescadores en cada una (Telegráfo, 2014). Dicho esto, aproximadamente 58 000 personas trabajan alrededor de esta actividad y tienen niveles de captura entre 30 000 a 70 000 toneladas de pelágicos, demersales y otras especies anualmente. (FAO, 2011)

Ecuador cuenta con 368 embarcaciones pesqueras industriales y 36.940 artesanales registradas, según la Subsecretaría de Recursos Pesqueros (SRP). Sin embargo, las agremiaciones del sector calculan que en realidad hay

alrededor de 50.000 embarcaciones entre grandes y pequeñas que zarpan de muelles ecuatorianos a realizar faenas de pesca. (Flores, 2011)

La actividad de pesca artesanal se realiza principalmente en las provincias de Esmeraldas, Manabí, Santa Elena, Guayas y El Oro.

**Tabla 1. Distribución de la pesca artesanal en el Ecuador.**

Provincia	Caletas	N° Pescadores	%
<b>Manabí</b>	76	18.599	31,2
<b>Esmeraldas</b>	74	14.811	24,8
<b>Guayas</b>	69	10.734	18,0
<b>Santa Elena</b>	31	7.688	12,9
<b>El Oro</b>	16	5.326	8,9
<b>Los Ríos</b>	29	2.458	4,1
<b>TOTAL</b>	<b>295</b>	<b>59.616</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Viceministerio de Acuicultura y Pesca. .

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

Uno de los principales productos que pescan son las especies: como el Dorado, Albacora, Caritas, Picudos, Corvina, sumando una pesca acumulada mensual de 197.000 libras y que son comercializadas directamente a las industrias que se dedican a procesar y exportar estos productos y a comerciantes mayoristas. (ProEcuador, 2015)

**Tabla 2. Descripción de productos capturados por el sector pesquero.**

Nombre comercial	Especie
Atún	Thunnus Albacares, Katsuwonus pelamis, Thunnus obesus
Brótula rosada	Brotula Clarkae
Carita	Selene Peruviana
Corvina	Cynoscion Stolzmanni
Dorado	Coryphanea Hippurus
Merluza	Merluccius Gayi
Mero negro	Epinephelus Niphobles
Mero rojo	Epinephelus Acanthistius
Mojarra	Diapterus Peruvianos
Pámpano	Prepilus Medius
Picudo	Sphyraena Ensis
Sierra	Scomberomorus Sierra
Tilapia	Oreochromis Niloticus
Wahoo	Acanthosymbium Solandri

**Fuente:** Viceministerio de Acuicultura y Pesca.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

En cuanto a la cantidad en kilogramos de pesca artesanal durante el período en estudio, los desembarques por puertos o caletas pesqueras son los siguientes:

**Tabla 3. Desembarques pesca artesanal por puertos.**

<b>Pesca por kilogramos.</b>				
<b>Puerto o caleta</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Manta	17.602.014	20.021.216	23.243.795	31.785.989
Anconcito	4.169.655	5.981.566	7.014.729	5.609.677
Santa Rosa	3.724.085	2.327.193	3.388.017	2.588.192
Esmeraldas	1.573.853	2.407.578	3.020.104	2.288.124
Puerto López	526.158	359.096	538.816	988.781
Pedernales	150.828	206.990	382.629	429.965
Muisne	182.418	118.206	233.550	212.557
Puerto Bolívar	25.530	7.637	35.864	17.403
Bahía Caráquez	2.532	7.870	1.532	1.371
Jaramijó	512.430	618.902	689.122	701.221

**Fuente:** Viceministerio de Acuicultura y Pesca.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

La tabla n°3 muestra, que el puerto de Manta en el período de estudio es quien posee la mayor cantidad de kilogramos de pesca artesanal desembarcados, el cantón Jaramijó se encuentra en la sexta posición con un promedio de 600.000 kg anuales.

**Tabla 4. Promedio de kilogramos desembarcados por puertos y porcentaje de participación.**

<b>Puerto o caleta</b>	<b>Total período 2012-2015</b>	<b>% participación</b>
Manta	92.653.014	64,48%
Anconcito	22.775.627	15,85%
Santa Rosa	12.027.487	8,37%
Esmeraldas	9.289.659	6,46%
Puerto López	2.412.851	1,68%
Pedernales	1.170.412	0,81%
Muisne	746.731	0,52%
Puerto Bolívar	86.434	0,06%
Bahía Caráquez	13.305	0,01%

Jaramijó	2.521.675	1,75%
----------	-----------	-------

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

Exportaciones de la pesca artesanal.

En el período 2012 – 2015, las exportaciones derivadas de la pesca han sido un rubro muy importante dentro de la balanza comercial, con un total de exportaciones aproximadas de 792 millones el último año de estudio.

**Tabla 5. Exportaciones pesqueras del Ecuador 2012-2015.**

Exportaciones en millones de dólares				
Producto	2012	2013	2014	2015
Atún en latas	580	640	680	750
Lomos de atún	88	92	93	103
Dorado	14	16	19	22
Corvina	9	9.8	10.5	12
Merluza	5	6	7.2	9
Pez espada	4.2	5.1	6	7
Caballa	1.5	2.2	2.5	3.4
Wahoo	0.5	0.9	1.5	2.2
Pámpano	0.25	0.55	0.82	1.2
Carita	0.45	0.89	1.2	1.7

**Fuente:** Dirección de inteligencia comercial e inversiones (ProEcuador)

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

Las exportaciones como el atún en latas fue en el 2015 de 750 millones de dólares lo que equivale a un 80%, Lomos de atún 103 millones de dólares (13%), dorado 22 millones de dólares (2.5%) corvina 12 millones de dólares (1.38%), merluza 9 millones de dólares (1.38%) pez espada 7 millones de dólares (0.62%), Caballa 3 millones de dólares (0.37%). Los principales pescadores y productores se encuentran ubicados en la provincia de Manabí. (Presidencia.gob.ec, 2016)

El Ecuador mantiene relaciones comerciales con diferentes socios estratégicos para el sector de la pesca, entre los principales destinos de exportación, en primer lugar se encuentra Estados Unidos, en segundo lugar están los países de Europa como España, Rusia, Holanda, y en tercer lugar países de Sudamérica como Argentina, Venezuela. (ProEcuador, 2015)

**Tabla 6. Principales destinos compradores del sector pesca ecuatoriano.**

<b>Destino de exportaciones en valor FOB/miles de USD</b>				
<b>País</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Estados Unidos	266.363	281.456	299.111	312.221
España	215.964	234.564	243.120	231.419
Venezuela	206.094	207.211	269.124	90.421
Colombia	103.984	124.543	129.241	111.425
Italia	97.408	96.332	99.242	88.212
Chile	64.417	66.232	68.245	71.221
Reino Unido	64.069	66.115	68.679	72.456
Francia	58.325	60.123	62.098	73.456
Argentina	58.308	61.002	63.456	68.126
Demás países	412.333	410.211	409.221	445.678

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, ProEcuador

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

Actualmente el sector de la pesca se ha visto afectado por problemas climáticos, por precios bajos de la competencia internacional, los cuales se ven reflejados en el decrecimiento de las exportaciones en el año 2015 comparando con las exportaciones del 2014, aun así sigue siendo un rubro importante en las exportaciones no petroleras.

Uno de los principales mercados ha sido el venezolano, quienes por motivo de la crisis política, social y económica que están atravesando en los actuales momentos, ha repercutido en los negocios internacionales bilaterales entre Ecuador y Venezuela, a tal punto que la cantidad de exportaciones realizadas han disminuido considerablemente, afectando a la mayoría de empresas ecuatorianas.

La pesca de exportación no paga aranceles según sea su país de destino y el tipo de tratados que mantenga con diferentes países, Estados Unidos siendo su principal socio comercial para acceder a las preferencias arancelarias, simplemente los exportadores deben estar registrados en la FDA institución americana que regula los productos importados en ese país, a excepción del atún en latas que si graba aranceles.

Con los países miembros de la Comunidad Europea, se mantiene el Acuerdo de Sistema de preferencias arancelarias, el cual para los países en vías

de desarrollo se benefician de franquicias de derechos de aduana o de aranceles reducidos sobre sus exportaciones al mercado comunitario en virtud del Sistema Generalizado de Preferencia (SGP).

Este sistema tiene como principal objetivo contribuir a la reducción de la pobreza y la promoción del desarrollo sostenible y la gobernanza. Se trata de una concesión que no requiere contrapartida alguna por parte de los beneficiarios. (ProEcuador, Guia Comercial Reino Unido, 2014)

El esquema del SGP de las Comunidades Europeas contiene tres regímenes distintos. En primer lugar, todos los países admisibles se benefician del "SGP general".

En segundo lugar, un "régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza" (SGP+) que proporciona beneficios adicionales a los países que aplican normas internacionales relativas al desarrollo sostenible y la gobernanza. (ProEcuador, Guia Comercial Reino Unido, 2014)

En tercer lugar, la iniciativa "Todo menos armas" otorga a los Países Menos Adelantados (PMA) acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados de las Comunidad Europea.

El 85% de las exportaciones del Ecuador, con excepción del banano, se benefician del SGP Plus al momento de entrar a Europa. El SGP Plus seguirá vigente durante el 2015 y 2016 mientras se ratifica el acuerdo comercial con la Unión Europea.

Ecuador es miembro de la CAN y también tiene preferencias arancelarias con las exportaciones de productos de la pesca a los países como Venezuela, Perú, Bolivia, Colombia; de igual manera es miembro del Mercosur con los que se puede exportar productos de la pesca a Países como Argentina, Chile, Brasil y Uruguay.

En Ecuador, las actividades pesqueras artesanales son fuente de ingresos y medios de subsistencia de muchas familias ecuatorianas, miles de personas se dedican a esta actividad, que en algunos casos ha sido heredada o realizada por tradición.

Pese a ello, la calidad y medios usados para ejercer esta actividad ha tenido poco desarrollo, dentro de este contexto el cantón Jaramijó, durante años sus habitantes ejercen actividades pesqueras como su fuente primaria de ingresos.

Si bien, en los actuales momentos el cantón cuenta con un puerto pesquero artesanal que permite el embarque y desembarque de los diferentes productos del mar que se capturan en este sector, y pese a la administración por parte de la Empresa Pública de Infraestructuras Pesqueras (IPEEP), aún no se cuenta con un modelo de estrategias internacionales que le permita mediante la obtención del certificado de Comercio Justo expandirlos de manera internacional.

Esto conlleva a que el comercio solo presente un desarrollo local, pese a que los productos de mar allí capturados gozan de características requeridas por los mercados internacionales, tales como el sabor, la calidad y nutrientes.

### **1.2.2 Formulación del problema de investigación.**

¿Cómo diseñar estrategias de negocios internacionales idóneas para el sector de pesca artesanal del puerto de Jaramijó, con la certificación Comercio Justo?

### **1.2.3 Sistematización del problema de investigación.**

- ¿Cuál es la situación actual de especies capturadas y su capacidad productiva en el puerto de Jaramijó?
- ¿Qué beneficios presenta el Comercio Justo para el puerto de Jaramijó?
- ¿Cuáles son las barreras para los negocios internacionales con la certificación Comercio Justo para el puerto de Jaramijó?

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

### **1.3.1 Objetivo General.**

Diseñar una propuesta con estrategias de negocios internacionales idóneas para el sector de pesca artesanal con certificación de Comercio Justo.

### **1.3.2 Objetivos Específicos.**

- Determinar la situación actual de especies capturadas y la capacidad productiva del puerto de Jaramijó.
- Analizar los beneficios que presenta el Comercio Justo para el puerto de Jaramijó.
- Evaluar las barreras existentes en las estrategias de negocios internacionales con certificación de Comercio Justo para el puerto de Jaramijó.

### **1.4 Justificación de la investigación.**

El cantón Jaramijó, su pesca artesanal, su gente, fue el detonante, la fuente de motivación para realizar la investigación, considerando que las actividades artesanales constituyen una de las más importantes fuentes de ingreso del país, pero así mismo es uno de los sectores que poco apoyo se le ha brindado con el transcurrir de los años.

Jaramijó es un cantón que forja su desarrollo en la pesca artesanal, el turismo y el sector Microempresarial en diferentes rubros, y dada la importancia de estos tres aspectos fundamentales, es necesario tomar acciones urgentes que apoyen su desarrollo.

Destacando la importancia de la presente investigación, fundamentada en el diseño de estrategias de negocios internacionales con la certificación de Comercio Justo para el sector de pesca artesanal del cantón Jaramijó, siendo un tema vital para sus habitantes debido a las condiciones ideales que presentan para la captura y procesamiento de los productos del mar allí capturados, y que gracias a la construcción del puerto y aplicando mecanismos sostenibles es posible la internacionalización de especies procesadas hacia los mercados extranjeros.

Tal motivo, direcciona esta investigación destinada a los habitantes del cantón Jaramijó que se dedican a la pesca artesanal tanto de manera directa e indirecta, quienes entre sus cualidades, poseen dedicación, responsabilidad, empuje y constancia, y que por circunstancias exógenas no han podido tener un desarrollo internacional de los productos de mar que ellos capturan.

Para el desarrollo del proyecto, es necesario aplicar una investigación de campo, donde se implemente por medio de motores de búsqueda tanto primera como secundaria, información relevante en torno al tema de estudio, tales como cantidades, volúmenes y tipos de especies capturadas en el puerto de Jaramijó, requisitos y condiciones para obtener el sello Comercio Justo y analizar de las estrategias de negocios internacionales existentes, cuál sería la ideal para este Puerto manabita.

Con la información recopilada aplicando diferentes técnicas y métodos de investigación, se desarrollará a modo de propuesta, estrategias de negocios internacionales con certificación de Comercio Justo, para lograr exportar los productos de mar capturados por los pescadores artesanales de Jaramijó.

## **1.5 Formulación de hipótesis y variables.**

### **1.5.1 Hipótesis general.**

La propuesta de estrategias de negocios internacionales para el sector de pesca artesanal de Jaramijó con certificación de Comercio Justo, permitirá que los productos de mar allí capturados sean exportados hacia los mercados internacionales.

### **1.5.2 Hipótesis particulares.**

- El análisis actual de las cantidades capturadas y la capacidad productiva de la pesca artesanal, ayudará a incrementar el volumen de pescas en el puerto de Jaramijó.
- El análisis de los beneficios que presenta el Comercio Justo para el puerto de Jaramijó, logrará que los involucrados puedan organizarse y asociarse con el fin de incrementar la comercialización de sus pescas en el exterior.
- El evaluar las barreras existentes en los negocios internacionales con la certificación de Comercio Justo, permitirá aplicar mecanismos para mitigar los obstáculos presentados.

### **1.5.3 Variables.**

**Variables independientes:** Diseño de estrategias de negocios internacionales para la pesca artesanal con certificación de Comercio Justo.

**Variables dependientes:** Productos de mar allí capturados sean exportados hacia los mercados internacionales.

**Palabra de relación:** Permitirá

## **1.6 Marco de referencia de la investigación.**

### **1.6.1 Marco Teórico.**

#### ***1.6.1.1 Principales puertos artesanales del Ecuador.***

En la actualidad los puertos pesqueros artesanales en el país, han tenido un crecimiento en cuanto a su infraestructura y a la cantidad de especies desembarcadas y procesadas. Entre los principales puertos ecuatorianos se encuentran Anconcito y Santa Rosa en el cantón Salinas, Esmeraldas en el cantón del mismo nombre. En la provincia de Manabí existen varias playas donde se realiza la captura de pesca artesanal, en Jaramijó está ubicado el primer Puerto Artesanal y en San Mateo se encuentra el segundo que aún no empieza sus operaciones al cien por ciento.

#### Anconcito.

Es una parroquia del cantón Salinas, tiene aproximadamente 11.800 habitantes según el Censo del 2010, de los cuales 1800 son pescadores artesanales. Existen alrededor de 400 y 600 fibras pesqueras, el volumen de desembarque de este puerto es entre 3000 y 3500 toneladas anuales. (Mosquera, 2011)

#### Santa Rosa.

Es uno de los principales puertos pesqueros artesanales del cantón Salinas, de gran movimiento económico, históricamente sus habitantes han vivido en su mayoría de la actividad pesquera – comercial. Es considerada como una zona exportadora de mariscos para Estados Unidos y Europa. Tiene un gran potencial de mercado turístico de pescado y mariscos. Tiene alrededor de 500 fibras pesqueras. (Fenacopec, 2016)

En el Puerto Artesanal de Jaramijó se encuentran 623 embarcaciones registradas, 583 embarcaciones –fibras pequeñas y 40 embarcaciones –

Nodrizas. Cuentan con 2500 pescadores entre agremiados y no agremiados, los mismos que pertenecen a 7 asociaciones de pescadores. (IPEEP, 2015)

**Tabla 7. Detalles del Puerto Artesanal de Jaramijó.**

<b>Detalle</b>	<b>Descripción y capacidad.</b>
<b>Área para carga y descarga de embarcaciones</b>	8 hectáreas aproximadas.
<b>Capacidad de fondeo</b>	300 embarcaciones de fibra de vidrio y 20 barcos artesanales.
<b>Pantanales o muelles para barcos pequeños</b>	198 embarcaciones de fibra de vidrio
<b>Muelle flotante para descarga de embarcaciones de fibra</b>	Atraque (10 embarcaciones de fibra de vidrio) Calado o altura (6 metros en marea alta y 3 metros en marea baja)
<b>Muelle fijo para naves nodrizas</b>	Dimensión (148 mts. de largo por 16 mts. de ancho) Atraque (5 embarcaciones) Número de grúas (2)
<b>Fábrica de hielo en marquetas</b>	Producción por día (480 marquetas) Almacenamiento por día (960 marquetas)
<b>Bodegas de almacenamiento de pesca</b>	12 bodegas 51 metros cuadrados por cada bodega.
<b>Número de talleres</b>	1 de fibra de 373 m <sup>2</sup> 2 de motores y pintura de 73 m <sup>2</sup>
<b>Planta de pre-proceso</b>	Para extracción de vísceras de pescado Fábrica de hielo en escamas.

**Fuente:** Empresa Pública Infraestructura Pesqueras del Ecuador. Ipeep

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

La empresa a cargo de la administración del puerto pesquero artesanal de Jaramijó es la IPEEP. Quienes con decreto ejecutivo número 1806 del pasado 7 de marzo del 2012, se dio inicio a la creación de Infraestructuras Pesqueras del Ecuador, Empresa Pública (IPEEP), que tiene como objetivo implementar, administrar y definir los modelos de gestión de las facilidades asignadas con el involucramiento efectivo de quienes laboran en el sector pesquero artesanal. (IPEEP, Puertos pesqueros, 2016)

Otro de los objetivos de la Empresa Pública IPEEP, es mejorar la calidad y acceso a los servicios de abastecimiento de insumos, contribuir con el desarrollo económico de la comunidad y mejorar la productividad y condiciones

de trabajo de los pescadores artesanales. (IPEEP, Puertos pesqueros, 2016). También es importante para esta empresa que los puertos que se administren, cumplan con las normas higiénicas – sanitarias establecidas para las actividades de pesca artesanal.

Julio Álvarez, Gerente General de IPEEP, manifiesta que “los puertos no solo son muelles, son centros de servicios integrales para el pescador, donde estarán presentes las diferentes instituciones públicas que tienen relación con el sector, como por ejemplo la Subsecretaría de Pesca entre otras”. (ecuadorinmediato.com.ec, 2016)

#### **1.6.1.2 Estrategias de negocios internacionales.**

El concepto de estrategia es introducido en el año 1944, en el campo económico y académico por Von Newman y Morgerstern con la teoría de los juegos, en ambos casos la idea básica es la competición. (Gestiopolis, 2016)

Según K.J. Halten, refiere a la estrategia como “el proceso a través del cual una organización formula objetivos, y está dirigido a la obtención de los mismos. Estrategia es el medio, la vía, es el como para la obtención de los objetivos de la organización. Es el arte de entremezclar el análisis interno y la sabiduría utilizada por los dirigentes para crear valores de los recursos y habilidades que ellos controlan. (Halten, 1987)

La estrategia de una compañía se define como las acciones que toman los administradores para lograr los objetivos organizacionales. El principal objetivo de la mayoría de las empresas es maximizar el valor para los accionistas, esto requiera que ellas incrementen su rentabilidad y el porcentaje de crecimiento de las utilidades con el paso del tiempo.

Al conocer sobre el concepto de estrategia desde el enfoque de diversos autores, es necesario entender lo que refiere a la negociación internacional, citando lo expresado en artículos científicos e investigaciones.

La negociación es un proceso en el que intervienen dos partes “enfrentadas” que intenta, mediante el acercamiento de las posiciones, conseguir

una situación aceptable para ambas que les permita crear, mantener o desarrollar una relación. (LLAMANZARES, 2011)

Las negociaciones internacionales son procesos complejos, esquematizados y de gran volatilidad, diferentes a la negociación nacional, que se dan entre empresas de dos o más naciones o entre las propias naciones para lograr un objetivo económico desde los puntos de vista individuales e internacionales. (ICESI, 2014)

La negociación internacional es tema de vital importancia hoy en día. La necesidad de incrementar la productividad y posible incursión en otros mercados incentivan a las empresas a modificar los horizontes ya propuestos y a adquirir una mentalidad global. Estas necesidades repercuten en las empresas, al punto en que ellas se ven obligadas a contratar a personas especializadas que les facilite la inmersión en los mercados internacionales, que conlleve a la reducción de pérdidas económicas y maximice las oportunidades, estas personas surgen en el ámbito académico proporcionando una respuesta asertiva a las necesidades antes planteadas. (Julián, 2014).

Otro punto a considerar se basa en que las negociaciones internacionales no tienen su base en el intercambio de bienes y/o servicios, sino que también buscan alianzas estratégicas que permitan un realce a la productividad, disminución de costos y aumentar la calidad; parte de estas alianzas son las denominadas Joint Venture, las PiggyPack o contrato de distribución recíproca entre fabricantes, o la facilitación en el ingreso de una empresa extranjera con la ayuda de una nacional por medio del Know How. Esta multiplicidad de opciones y facilidades es lo que hace de los negocios internacionales una opción atractiva y benéfica para la mayoría de las economías. (Pymes, 2013)

En términos generales, basado en los diferentes conceptos expresados por los autores citados, se determina que las estrategias de negocios internacionales presenta un sistema complejo y que dependerá exclusivamente del tipo de negociación que se requiera implementar, para ellos se cuentan con cuatro estrategias: de estandarización global, de localización, transnacional e

internacional. A continuación se referencia cada una de ellas para un mejor entendimiento.

**Gráfico 1. Tipos de estrategias de negocios internacionales.**



**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### Estrategia de Estandarización Global.

La estandarización mundial en la comercialización es un enfoque de mercadeo estandarizado que puede ser utilizado a nivel internacional. Este tipo de estrategia de mercadeo se ajusta a través de diferentes culturas y países para promover un producto. (Vogth, 2015)

Las empresas que adoptan la estrategia de estandarización global se centran en el incremento de la rentabilidad y el crecimiento de las utilidades que permiten obtener las reducciones de costos provenientes de las economías de escala, las curvas de experiencia y las economías de localización, en otras palabras, es adoptar una estrategia de bajo costo a escala global. (Hill, 2011)

La producción, el marketing y las actividades de investigación de una empresa que aplica una estrategia de estandarización global, se concentra en unas cuantas ubicaciones favorables, puesto que estas no procuran adaptar su oferta de producto, ni su estrategia de marketing a las condiciones locales, sino que buscan la reducción de los costos.

Por otra parte, de igual forma esta estrategia prefiere comercializar un producto estandarizado en todo el mundo, con ello obtener los máximos beneficios provenientes de las economías de escala y las curvas de experiencia, con tendencia a utilizar esta ventaja en costos para respaldar una agresiva fijación de precios en los mercados mundiales. (Hill, 2011)

Otra de las características de las estrategias de estandarización global está basada en la operación de una estructura de división mundial de producto, es decir, se necesita realizar actividades de creación de valor y la matriz es la que debe de tomar las decisiones de operación.

En general, las empresas que aplican esta estrategia se encuentran más centralizadas que la mayoría de las empresas multinacionales. Al reflejar la necesidad de coordinación de las diversas etapas de la cadena de valor globalmente dispersas de la empresa, la necesidad de integración en ella también es alta, por ello, existe la tendencia de operar con base en una serie de mecanismos de integración formal e informal.

Las interdependencias resultantes generan significativas ambigüedades de desempeño. Como resultado, además de los controles de rendimiento y burocráticos, las empresas que aplican una estrategia de estandarización global tienden a destacar la necesidad de construir una cultura organizacional fuerte que facilite la coordinación y la cooperación.

También tienden a utilizar sistemas de incentivos ligados a las medidas de desempeño corporativo, al dar a los administradores de diferentes plantas un fuerte incentivo para cooperar entre sí con el fin de aumentar el desempeño de toda la organización. En conclusión, las empresas que aplican una estrategia de estandarización global son más complejas que las que utilizan localización o internacionalización.

### Estrategia de Localización.

Esta se encuentra basada en incrementar la rentabilidad mediante la adaptación de los bienes y servicios de una empresa a los gustos y preferencia de diferentes mercados nacionales. (Hill, 2011)

La localización es más apropiada cuando existen diferencias sustanciales entre los países en relación con los gustos y preferencias de los consumidores, y en donde las presiones de reducción de costos no son tan intensas logrando adaptar la oferta a las demandas locales, derivando esto en un incremento del valor de dicho producto en el mercado.

Este tipo de estrategia presenta más sensibilidad local, empresas cuyos productos deben ser modificados o acondicionados según el gusto y preferencia del consumidor local. Aplicando esta estrategia no se disfruta de reducción de costos que implica hacer productos aprovechando la economía de escala, es decir, producciones cortas por ende mayores costos unitarios, con el fin de satisfacer las preferencias del consumidor. Un ejemplo claro es la industria automotriz.

Para profundizar más sobre la sensibilidad local de las estrategias de localización, las empresas que la utilizan tienden a operar con una estructura mundial por áreas, dentro de las cuales las decisiones operativas se descentralizan y quedan en manos de las subsidiarias autónomas. La necesidad de coordinación entre las subunidades es baja, esto sugiere que las empresas en busca de una estrategia de localización no tienen una alta necesidad de mecanismos de integración, formales e informales, para unir las diferentes operaciones nacionales.

La falta de interdependencia sugiere que el nivel de desempeño ambiguo en tales empresas es bajo, así como los costos de control. De esta manera, las matrices administran las operaciones extranjeras con base sobre todo en la producción y controles burocráticos, y la política de administración por excepción. Los incentivos pueden estar ligados a la medida de desempeño en las subsidiarias.

Sin la condicionante, de que esta estrategia no permite beneficiarse de las economías de escala y curvas de experiencia, esta sería la estrategia idónea para toda empresa que desee internacionalizarse por primera vez.

### Estrategia Transnacional.

En esencia, las empresas que siguen la estrategia transnacional intentan lograr de manera simultánea: bajos costos mediante economías de localización, economías de escala y curvas de aprendizaje; diferenciar su producto mediante mercados geográficos para representar las diferencias locales, y fomentar el flujo multidireccional de capacidades entre las diferentes subsidiarias en la red global de operaciones de la empresa. Por atractiva que parezca en teoría, su práctica no es tan sencilla, pues plantea a la empresa demandas conflictivas. Diferenciar el producto para responder a las demandas locales en diferentes mercados geográficos eleva los costos, lo que va contra el objetivo de reducirlos. (Hill, 2011)

Una estrategia de negocios internacionales aplicada a las transnacionales, tiene presión por los dos frentes, es decir, tienen que reducir costos (economías de escala) y tienen que adaptar su oferta a cada uno de los mercados en que participan, es muy difícil poner en marcha exitosamente, porque intenta lograr lo mejor de las dos estrategias anteriores, bajos costos y estandarización.

Esta estrategia se enfoca en el logro simultáneo de economías de localización y de curva de experiencia, sensibilidad local y aprendizaje mundial (transferencia multidireccional de competencias básicas), estas operan con estructuras matriciales, en las que tanto las divisiones de producto como las de área tienen una influencia importante.

La necesidad de coordinar una cadena de valor mundialmente dispersa y de transferir las capacidades básicas crea presiones para la centralización de algunas decisiones operativas. Al mismo tiempo, la necesidad de ser localmente sensible crea presiones para descentralizar otras decisiones operativas a las operaciones nacionales, por consiguiente, esta estrategia hace que las empresas tiendan a combinar grados relativamente altos de centralización en el

caso de algunas decisiones operativas con grados relativamente altos de descentralización para tomar otras decisiones del mismo tipo.

### Estrategia internacional.

Está basada en la elaboración de productos para su mercado interno y luego su venta en otros países con una adaptación local mínima. La característica distintiva de muchas de estas empresas es que venden un producto que satisface necesidades universales pero no enfrentan a competidores significativos, y por ello, a diferencia de las empresas que aplican una estrategia global de estandarización, no enfrentan presiones para reducir su estructura de costos. (Hill, 2011)

Las empresas que siguen una estrategia internacional emplean patrones de desarrollo similares cuando se expanden hacia mercados extranjeros. Estas tienden a centralizar en casa las funciones de desarrollo del producto, sin embargo, también suelen establecer funciones de manufactura y marketing en cada uno de los países o regiones geográficas importantes para los negocios. La duplicidad resultante puede elevar los costos, pero este aumento no es una cuestión tan importante si la empresa no enfrenta fuertes presiones para reducir costos.

Esta estrategia presenta una posición privilegiada, debido a que son los primeros en el mercado, los innovadores que pueden estar protegidos por patentes y que enfrenta una competencia mínima. Donde se aprovecha el dominio en el mercado local para lograr economías de escala y a su vez conquistar nuevos mercados donde hay muy poca competencia.

Las empresas que adoptan una estrategia internacional crean valor mediante la transferencia de competencias básicas del país de origen a las subsidiarias en el extranjero. Si son diversas, como la mayoría, estas empresas operan con una estructura de división mundial de producto. Por lo general, la casa matriz mantiene el control centralizado sobre la competencia básica de la empresa, la que se concentra en las funciones de investigación y desarrollo de marketing de la empresa. Todas las otras operaciones de operación están descentralizadas, y se delegan en las subsidiarias de cada país.

Las mencionadas estrategias presentan una oportunidad para la internacionalización de los productos de mar del puerto de Jaramijó, sin embargo es necesario que en conjunto se diseñe un mecanismo para la reducción de costos, pues en una primera instancia bastará solo con escoger una estrategia, pero a medida que se obtiene participación de mercado aparecerán competidores globales que tomarán rápida ventaja.

**Gráfico 2. Estrategias de negocios internacionales.**



**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

## Barreras de los Negocios Internacionales.

Al momento de realizar una internacionalización de cualquier producto, se presentan a modo de barreras, ciertas limitantes que dificultan el camino para la exportación. Entre las principales se detallan:

**Barreras Económicas;** consideradas en este grupo, a todas aquellas barreras que desde el punto de vista económico y financiero dificultan el proceso de exportación, entre las cuales se destaca, la falta de financiamiento para adquirir la maquinaria e infraestructura necesaria para el proceso productivo y lo relacionado.

**Barrera Sanitarias;** sin duda la principal barrera existente para las exportaciones, sobre todo en productos destinados para el consumo humano, estas regulaciones forman parte de las medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en el territorio del país importador. (Catarina.udl.ap, 2015)

Se presentan normas técnicas, que aluden a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. El cumplimiento de estas normas permite garantizar a los consumidores que los productos adquiridos cuentan con la calidad, seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas. (Vargas, 2016)

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas. En estas se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, contenido químico, compresión, resistencia, inflamabilidad, resistencia a la humedad, durabilidad, condiciones de seguridad, preceptos de terminología, símbolos, embalaje, y demás aplicables a un bien o proceso de producción. (Group, 2015)

La certificación de los productos que se exportan, luego de conocer en detalle las normas aplicables, se realiza generalmente en los laboratorios designados para el efecto o en las instituciones creadoras de dichas normas. (Barrerasdeexportacion.com, 2016)

**Barreras Arancelarias y Legales;** tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y servicios a un país dado, por medio del establecimiento de un impuesto, ya que cuanto más alto sea el monto de los aranceles, será más difícil que ingresen y compitan contra la producción local porque esta cantidad que incide en los costos, se traslada a los precios de los productos y los eleva. Para que los países que han establecido un tratado comercial, el certificado de origen es el documento que garantiza un tratamiento preferencial a sus mercancías. (Salcido, 2016)

Un arancel o cuota compensatoria, es la cantidad de dinero que se debe cancelar a la aduana de otro país, aquel exportador que haya incurrido en una práctica desleal, como el dumping en el comercio internacional.

Un arancel impuesto compensatorio, es la sobretasa impositiva a la importación que las autoridades de un país determinan si se ha dañado algún sector de su actividad económica.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos “no prohibidos” de dificultar las importaciones. (Stiglitz, 2016)

### **1.6.1.3 Certificación de Comercio Justo.**

El Comercio Justo se inició de manera descentralizada como respuesta de la sociedad civil en diferentes momentos, lugares y posiciones, como una de las formas de respuesta a las injustas y desiguales estructuras y relaciones comerciales entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo. (Burneo, 2013)

Este tipo de comercio ha existido desde los años cincuenta. Empezó como una sociedad entre un grupo de importadores sin ánimo de lucro. Muchos de estos productores estaban luchando contra los bajos precios del mercado y la alta dependencia de intermediarios, encontrando en el Comercio Justo una oportunidad de proteger su fuente de sustento; evitar intermediarios y obtener un acceso más directo a los mercados. (ONU, 2002)

El COFENAC define al Comercio Justo como “un intercambio comercial en el cual se respeta el derecho de los trabajadores en los países en vías de desarrollo, proporcionando salarios dignos. Además, se protege el medio ambiente y se reduce el número de intermediarios”, con lo cual se espera establecer una nueva forma de comercio que no solo este basada en las rentabilidades económicas.

Para lograr entender un Comercio Justo es necesario establecer relaciones entre productores y consumidores, las cuales se basen en la equidad, la asociación, la confianza y el interés compartido, siendo los principales objetivos del Comercio Justo, obtener condiciones más justas para los grupos de productores marginados, y hacer evolucionar las prácticas y reglas del comercio internacional con el apoyo de los consumidores.

Además, se protege el medio ambiente y se reduce el número de intermediarios”, con lo cual se espera establecer una nueva forma de comercio que no solo este basada en las rentabilidades económicas. Para lograr obtener un Comercio Justo es necesario establecer relaciones entre productores y consumidores las cuales se basen en la equidad, la asociación, la confianza y el interés compartido, siendo los principales objetivos del Comercio Justo, obtener condiciones más justas para los grupos de productores marginados, y hacer evolucionar las prácticas y reglas del comercio internacional con el apoyo de los consumidores. (COFENAC, 2011)

Otra definición expresada por Fondation Charles Leopold Mayer pour le Progres de l'Homme, expresa que el Comercio Justo es un conjunto de prácticas socioeconómicas alternativas al comercio internacional convencional, puesto que sus reglas son globalmente injustas para los países de América del Sur y sobre todo para los pequeños productores. (Alianza21.org, 2015)

El Comercio Justo es un movimiento global que tiene el objetivo de establecer relaciones más justas y equitativas de comercio a través de prácticas sociales y el ejercicio de valores que permiten una relación más directa entre productores y consumidores, que no se mide “tanto por la distancia física sino

por la cercanía ética que deriva en lo que se puede llamar una ‘economía de la proximidad’ a pesar de las grandes distancias geográficas” (JUSTO, 2015)

Actualmente el movimiento agrupa alrededor de 3000 organizaciones de productores y trabajadores en más de 50 países de Sur y sus productos se comercializan en miles tiendas de Comercio Justo del mundo (WFTO, 2011).

WFTO es la Organización Mundial del Comercio Justo. Se trata de una red de organizaciones que representan la cadena de suministro de Comercio Justo. Pertenecer a la WFTO proporciona a las organizaciones de Comercio Justo credibilidad e identidad a través de un sistema de garantía internacional, un lugar de aprendizaje donde los miembros se conectan con personas con ideas afines de todo el mundo, además cuentan con herramientas y capacitación para aumentar el acceso al mercado, y una voz común que habla por el Comercio Justo y la justicia comercial. (ekosnegocios.com, 2016)

Fair Trade es el sello internacionalmente más reconocido que aparece impreso en el embalaje de productos de Comercio Justo y garantiza que este cumple con los criterios del Comercio Justo. De esta manera, los consumidores pueden decidir si estos criterios y el desarrollo de los productores y trabajadores en el Sur son conceptos que merecen su confianza y apoyo. (JUSTO, 2015)

Desde una perspectiva Latinoamericana el Comercio Justo adquiere nuevo sentido y se le entiende como una forma de cambio estructural que permite humanizar la actividad económica y enfrentar los problemas de la pobreza, la marginación e injusticia, no se trata solo de una relación comercial entre el Norte y el Sur, sino que adquiere una dimensión territorial y local que compromete relaciones entre personas. (Saltos, 2015)

El Comercio Justo en el Ecuador se entiende como un proceso que“ desata el desarrollo de los talentos humanos y de las capacidades organizativas y de gestión, fomentando el empoderamiento de las personas, organizaciones y empresas así como sus capacidades para la toma de decisiones sobre su vida y su destino, construyendo al mismo tiempo tanto nuevas relaciones económicas y comerciales, como nuevos sujetos sociales y políticos que construyen su buen vivir de manera sostenible” (Saltos, 2015)

El certificado de Comercio Justo es un sello de garantía que funciona como distintivo positivo ofreciendo al consumidor seguridad acerca de los valores éticos del producto.

Los productos que llevan el sello Fair Trade han sido producidos en condiciones de trabajo dignas y comprados a un precio justo que apoya el desarrollo sostenible de la organización productora. (Sellocomerciojusto.org.es, 2016)

El sellado de Comercio Justo opera un sistema de certificación independiente, transparente y consistente a nivel global que sigue las normas de ISO 65. Por otro lado, la certificación FAIR TRADE se lleva a cabo por una empresa denominada FLOCERT, la cual verifica el cumplimiento de los criterios sociales y medioambientales Fair Trade, además de verificar que los productores reciben los precios justos y la prima Fair Trade.

Los consumidores pueden estar seguros de que el sello de certificación de Comercio Justo FAIR TRADE sólo se utiliza en productos certificados y que los comerciantes cumplen las obligaciones establecidas. (Serrano, 2012)

Hay dos conjuntos distintos de normas Fair Trade, que reconocen diferentes tipos de productores desfavorecidos. Un conjunto de normas se aplica a los pequeños productores que están trabajando en cooperativas u otras organizaciones con una estructura democrática. El otro conjunto se aplica a los trabajadores, cuyos empleadores pagan salarios decentes, garantizan el derecho a afiliarse a sindicatos, garantizan las normas de seguridad y salud, y proporcionan una vivienda adecuada en su caso. (Tolla, 2009)

Los criterios de Comercio Justo también cubren los términos de intercambio. La mayoría de los productos tienen un precio de Comercio Justo, que es lo mínimo que se debe pagar a los productores. Además los productores reciben una cantidad adicional, la Prima de Comercio Justo, para invertir en sus comunidades. (ProEcuador, Guía certificaciones, 2015)

En el Ecuador entendemos al Comercio Justo en dos dimensiones:

- Como el cambio de las relaciones y prácticas sociales de producción, comercialización, distribución y consumo logrando la justicia y la equidad, mediante la incorporación de principios y valores éticos que abarcan aspectos humanos, económicos, sociales y ecológicos, que, al mismo tiempo que crean nuevas relaciones económico productivas y comerciales, construyen nuevas relaciones humanas, sociales y geo-políticas. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)

- Como creación y ampliación de mercados para los productos y servicios que vienen de las relaciones y prácticas de Comercio Justo. .

El precio mínimo pagado a los productores está determinado por las Normas Fair Trade, se aplica a los productos certificados Fair Trade. Este precio tiene como objetivo garantizar que los productores puedan cubrir sus costes medios de producción sostenible. Actúa como una red de seguridad para los agricultores en momentos en que los mercados mundiales caen por debajo de un nivel sostenible. (Cárdenas, 2014)

Sin esto, los agricultores están completamente a merced del mercado. Cuando el precio de mercado es superior al mínimo de Comercio Justo, el comprador debe pagar el precio más alto. (ProEcuador, Guía certificaciones, 2015)

El Comercio Justo no sólo se enfoca en la comercialización de productos sino que también integra los eslabones hacia atrás y hacia delante de la comercialización, abarcando toda la cadena productiva y comercial, y conectando a productores y productoras con los consumidores y consumidoras, buscando que en cada uno de los eslabones y a lo largo de la cadena se apliquen los principios y valores de Comercio Justo, en ese sentido, el Comercio Justo implica solidaridad entre actores de un mismo eslabón de la cadena, pero también entre eslabones de la cadena, en la medida en que cada eslabón cumple un rol diferenciado que debe ser adecuadamente valorado y armonizado para que la cadena en su conjunto pueda ser competitiva y para que los excedentes se redistribuyan equitativamente entre los diferentes actores que intervienen en los distintos eslabones. (oescj.org.ec, 2015)

## Consideraciones para incursionar en el Comercio Justo.

Los preceptos sobre los que se basa la filosofía del Comercio Justo son:

- La necesidad de un comercio en condiciones equitativas está cada vez más presente en la cooperación para el desarrollo, como un elemento imprescindible para el desarrollo autónomo de las comunidades desfavorecidas. (Tolla, 2009)
- Las organizaciones de cooperación locales e internacionales dan una importancia creciente a la fase de comercialización en los proyectos productivos, siendo conscientes de que la capacitación técnica y la consolidación de los grupos productores no es sostenible si no se trabaja en la búsqueda de mercados. (Cárdenas, 2014)
- El Comercio Justo es una alternativa coherente y viable. Es un elemento transformador en el plano económico y social, pues busca el equilibrio entre la viabilidad social y comercial. (Tolla, 2009)
- El Comercio Justo permite el acceso a los mercados internacionales en condiciones favorables, es decir se paga más por lo mismo que hay en otros comercios, conscientes de que el diferencial de precio va a parar al productor, logrando la buscada equidad.
- El Comercio Justo valora de forma adecuada tanto el trabajo como los factores sociales y medioambientales, es decir se compra a productores que pagan sueldo justos (legales) a sus empleados y asociados, es decir no hay explotación, así como también sus métodos productivos respetan el medio ambiente.
- El precio justo pagado permite invertir en mejora productiva, capacitación, así como en inversiones sociales y/o medio ambientales. El beneficio comunitario es la subsistencia y desarrollo futuro. (Fundacionfhd.org, 2016)

Los beneficios que presenta un certificado de Comercio Justo para el sector pesca artesanal del puerto de Jaramijó, radican en:

- Medios de sustento más resilientes en el cantón, los estándares de Comercio Justo garantizan condiciones de vida y trabajo seguras y precios equitativos.
- Mayor acceso a capital, los pescadores pueden invertir la prima Comercio Justo en proyectos que mejoran el bienestar de la comunidad.
- Mejor custodia medioambiental, los criterios de Comercio Justo consideran en manejo responsable de los recursos y la protección de los ecosistemas. (FAIRTRADEUSA, 2016)

En el siguiente flujograma se especifica los entes participantes para el Comercio Justo en la pesca.

**Gráfico 3. Pesca Comercio Justo.**



**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

En cuanto a los estándares de Comercio Justo para la pesca, existen requisitos estructurales que se detallan:

- 1.- Los estándares sobre requisitos estructurales resumen los deberes y requisitos de los socios involucrados en Comercio Justo, incluido el Titular del

Certificado (TC), la asociación de pescadores (AP) y el comité Comercio Justo (CCJ) (FAIRTRADEUSA, 2016)

2.- Los estándares sobre empoderamiento y desarrollo comunitario guían la forma en que el titular del certificado y el CCJ, recaudarán, administrarán y desembolsarán la prima Comercio Justo en beneficio de la comunidad y la pesca. (FAIRTRADEUSA, 2016)

3.- Los estándares sobre sueldos, condiciones laborales y accesos a servicios ayudan a normalizar y mejorar los salarios y beneficios, así como las condiciones laborales incluidas la salud y la seguridad y los horarios de trabajo.

4.- Los estándares sobre derechos humanos fundamentales ayudan a prevenir la discriminación y los abusos, eliminan el trabajo forzoso y la trata de personas, protegen a la infancia y garantizan que los trabajadores gocen de libertad de asociación.

5.- Los estándares sobre manejo de recursos velan por el ámbito legal responsable de la pesca, y exigen documentos, recopilación de datos, evaluación de poblaciones, protección a la biodiversidad y manejo adecuado de los desechos.

6.- Los estándares sobre requisitos comerciales ofrecen un marco para rastrear los productos Comercio Justo y garantizan que los acuerdos entre los pescadores, el titular del certificado y otros, estén formalizados por un contrato.

#### **1.6.1.4 Marco legal.**

El tema de Comercio Justo está posicionado en la Constitución de la República del Ecuador en varios de sus articulados: en el mandato referido a la construcción de un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible (Art 276). (Saltos, 2015)

En las responsabilidades del Estado. (Art.281);en el establecimiento de un sistema económico que propenda a la relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza (Art.283); en los objetivos de la política económica (Art.284) y de la política comercial (Art.304);en la promoción de exportaciones ambientalmente responsables de los pequeños y

medianos productores y del sector artesanal (Art.306);y, especialmente en el Capítulo Sexto, Sección Quinta, que se refiere a los Intercambios Económicos y Comercio Justo (Art. 335 al 337). (Saltos, 2015)

El Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017 hace relación a las temáticas relacionadas con el Comercio Justo en 6 de los 12 Objetivos Nacionales. En el Objetivo 1, políticas relacionadas con la Inclusión y Equidad; en el Objetivo 6, políticas relacionadas con biodiversidad y recursos naturales; en el Objetivo 7, de la política comercial relacionada con la soberanía económica; en el Objetivo 8, relacionado con las formas de trabajo y redistribución; en el Objetivo 9, en lo relacionado a los intercambios económicos y Comercio Justo; y, en el Objetivo 11; en los principios, tratados y acuerdos internacionales. (oescj.org.ec, 2015)

### **1.6.2 Marco conceptual.**

#### **a. Captura**

La tecnología de la captura de peces comprende el proceso el proceso de captura de cualquier animal acuático utilizando cualquier clase de método de pesca, generalmente desde una embarcación (FAO, 2009)

#### **b. Pesca Artesanal**

Se define como aquella actividad realizada por pescadores independientes u organizados en cooperativas o asociaciones que hacen de la pesca su medio habitual de vida o la destinan a su consumo doméstico , utilizando artes manuales menores y pequeñas embarcaciones; quienes obligatoriamente deben ser de nacionalidad ecuatoriana (Art. 21 de la Ley de Pesca y desarrollo pesquero Artesanal). (FAO, Perfil de Ecuador, 2010)

#### **c. Comercio Justo**

También llamado comercio alternativo, es un movimiento internacional formado por organizaciones del Sur y Norte, con el doble objetivo de mejorar el acceso al mercado de los productores más desfavorables y cambiar las injustas reglas del comercio internacional. (<http://comerciojusto.org/>)

**d. Oferta**

La oferta es cantidad de un bien económico que los productores pondrán en el mercado dado el nivel de precios y sus costes de producción (Dolores Tirado, 2008)

**e. Demanda**

El concepto de demanda expresa qué cantidades de un bien está dispuesto a adquirir un consumidor a los diferentes precios del mismo. En términos generales se puede establecer que, a menor precio, la cantidad demandada aumentará. (Dolores Tirado, 2008)

**f. Mercado**

Es cualquier conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o Servicios entre individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. (JORDAN MEZA, 2014).

**g. Competencia**

Es la libertad de ofrecer bienes y servicios aptos en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. (JORDAN MEZA ,2014).

**h. Exportación**

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una zona especial de desarrollo económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. (Suplemento -- Registro Oficial N° 351 -- Miércoles 29 de Diciembre del 2010).

**i. Certificación**

Las certificaciones es un sistema establecido para identificar un producto con ciertas características específicas. Existen un sinnúmero de agencias gubernamentales, internacionales y empresariales (algunas claramente transnacionales) dedicadas a certificar que las

prácticas y proceso de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas: de calidad, origen, Comercio Justo, sustentabilidad, orgánico, amigable con las aves, biodinámica, de relación entre otros.

(Dirección de Servicio y Asesoría integral al Exportador (SAE) PRO-Ecuador, 2015)

**j. Empaque**

Incluye las actividades de diseñar y producir el recipiente o la envoltura para un producto. Su objetivo primordial es el de proteger el producto y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución.

(PRO- ECUADOR, 2014)

**k. Etiquetado**

Cualquier material escrito, impreso o gráfico que contiene el rótulo o etiqueta. (INEN, 2014).

### **1.7 Aspectos metodológicos de la investigación.**

La metodología de la investigación se basará en el análisis de las fuentes tomadas de las diferentes entidades relacionadas al sector de la pesca como el MAGAP, ASOEXPEBLA, IPEEP, MIPRO, Pro Ecuador, Banco Central del Ecuador, entre otros.

También se aplicarán encuestas, entrevistas, correos electrónicos y llamadas telefónicas a los pescadores artesanales y al personal involucrado con las entidades públicas, productores de la pesca, exportadores, etc.

#### **1.7.1 Tipo de investigación.**

El proyecto se enfocará en un tipo de investigación de campo debido a que la autora del proyecto como investigadora guarda relación directa con el fenómeno a indagar. Al tener que realizar visitas al lugar de los hechos y procesar el levantamiento de información de forma personal con los involucrados en el tema.

Por otra parte se aplica una investigación descriptiva, con una orientación cuantitativa, los datos recopilados serán examinados en base a estadísticas y documentación concerniente al tema.

Las encuestas a realizarse servirán de información para conocer las cantidades de capturas por especie y la oferta exportable de los productos.

Investigación descriptiva.- Es la caracterización de un hecho o fenómeno con el objetivo de establecer su estructura o comportamiento.

Investigación explicativa.- Busca el porqué de los hechos mediante relación causa efecto, mediante la prueba de hipótesis.

### **1.7.2 Metodología.**

El método analítico sintético es un proceso que consiste en integrar los componentes dispersos de un objeto de estudio para analizarlos en su totalidad con el propósito de entender su funcionamiento.

#### **Métodos y técnicas**

- Entrevista.- Es el desarrollo de obtención de información con el objetivo de tratar ciertos temas de interés entre el entrevistado y el entrevistador.
- Encuesta.- El investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario valido para la medición de las variables, realizando la selección de una muestra que representara a la población definida para el estudio.
- Bibliográficas: Revisión de páginas webs, libros, revistas especializadas relacionadas a la investigación.
- Censos: Censos de las instituciones públicas y privadas concernidas a la investigación.

### **1.7.3 Universo y muestra.**

El universo geográfico de la presente investigación, se centra en el cantón Jaramijó, perteneciente a la provincia de Manabí.

El universo social son las 623 embarcaciones de pesca artesanal allí registradas según los datos obtenidos en IPEEP.

Para la estimación de la muestra, se realizó un proceso matemático con una fórmula aplicada a poblaciones finitas.

Fórmula

$$n = \frac{N}{1 + (E\%)^2 * N}$$

**Datos:**

N=623

$$n = \frac{623}{1 + (10\%)^2 * 623} = \frac{623}{1 + 0,01 * 623} = \frac{623}{1 + 0,01 * 623} = \frac{623}{7,50} = 83 \text{ Embarcación}$$

Se procederá a realizar una encuesta a 83 dueños o pescadores de embarcaciones ubicadas en el puerto de Jaramijó.

#### **1.7.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

Con la finalidad de dar respuestas concretas a los objetivos planteados en la investigación, se diseñó un instrumento de recolección de datos, cuyo fin es receptar información relevante sobre las condiciones actuales de los dueños de embarcaciones pesqueras en el puerto de Jaramijó; por lo que se utilizó la técnica de la encuesta, misma que cuenta con preguntas cerradas y con aplicación de la escala tipo Lickert.

El contenido de las preguntas guarda relación con los objetivos de estudio. Se pondrá cuidado en el número de preguntas a fin de que los investigados contesten en forma integral los requerimientos que se definen en la propuesta.

#### **1.7.5 Tratamiento estadístico de la información.**

Los datos primarios; originados en encuestas realizadas a los dueños de embarcaciones pesqueras en el puerto de Jaramijó; sus respuestas serán resumidas en tablas y presentadas a través de gráficos estadísticos de barras y pasteles, con sus respectivas interpretación y análisis.

Las fuentes secundarias, serán clasificadas y agrupadas de acuerdo con la temática y similitud de los hechos investigados, cuyo fin sea la recopilación de

información que permita determinar la aplicación de estrategias de negocios internacionales con obtención de certificado de Comercio Justo.

La información será presentada en forma escrita, acompañada de análisis de representaciones tabulares y gráficas.

## CAPÍTULO II

### ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO.

#### 2.1 Análisis de la situación actual.

El puerto pesquero artesanal de Jaramijó, se encuentra ubicado en una ensenada frente al Océano Pacífico, hacia el oeste de la provincia de Manabí. Una breve reseña histórica refiere que “Jaramiasu” era el nombre del pueblo de pescadores aquí asentado desde mucho antes de la llegada de los españoles. (Presidencia.gob.ec, 2016)

En Jaramijó están las raíces de la ecuatorianidad; en esta zona de la costa marina ecuatoriana, junto a bosques secos, playas de arena dura y aguas calmadas, con las cercanas fuentes termales y curativas de aguas sulfurosas, con sus piscinas rocosas, sus cerros de poca altura y sus pintorescos paisajes. (Presidencia.gob.ec, 2016)

En este marco de naturaleza privilegiada, la bahía de Jaramijó es una joya patrimonial de la provincia de Manabí. Cuenta la historia que en Jaramijó, tras ser hundido el barco “Alajuela”, Don Eloy Alfaro, quien salvó su vida, pudo llegar hasta la playa aferrado a unos restos de madera.

Aquí la pesca artesanal ha sido desde tiempos inmemoriales la principal actividad económica. La construcción de este puerto ha supuesto una inversión que supera los 22 millones de dólares (22'237.000 exactamente). La infraestructura construida consta de un puerto integral con 12 locales comerciales y 10 locales de expendio de alimentos frescos del mar, que serán un factor preponderante para el desarrollo del turismo y la muy famosa gastronomía manabita. (Presidencia.gob.ec, 2016)

El proyecto consta también de un mercado minorista, de bodegas, fábrica de hielo, locales comerciales, varadero para embarcaciones nodrizas, taller de fibras para que los pescadores den mantenimiento a sus embarcaciones, cuarto

de máquinas, planta de tratamiento de aguas residuales, baterías sanitarias exteriores y estacionamientos.

La obra completa ocupa 14 hectáreas y el muelle consta de un rompeolas de 600 metros. Hay 12 bodegas de almacenamiento temporal y también una estación de combustible. El desembarcadero operará las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

El Ministerio de Transportes y Obras Públicas construyó el tramo Coliza – Jaramijó, que incluye la vía de acceso al Puerto Pesquero Artesanal, con una longitud de más de 1 kilómetro y un ancho de vía de 7 metros con conexión directa a la vía estatal E15.

## **2.2 Presentación de resultados y diagnósticos.**

En los siguientes puntos, se presentan los datos recolectados de acuerdo a las técnicas y métodos presentados en el capítulo anterior, se destaca la veracidad y seriedad en cada una de las preguntas con el fin de llegar al cumplimiento de los objetivos propuestos.

### **2.2.1 Entrevistas.**

Con el fin de conocer sobre la situación actual del puerto de Jaramijó, en cumplimiento con el primer objetivo específico del proyecto, se realizaron algunas entrevistas personales, en cuyo caso se resalta lo más relevante. El Sr. Jorge Castro, Presidente de la Asociación del Seguro Social Campesino y Pescadores Artesanales, refiere que en el puerto de Jaramijó se captura todo tipo de peces, en especial los pelágicos, siendo la carita y el pámpano el que mayor captura le representa, por otra parte mencionó que gracias al puerto mejoraron considerablemente el modo de pesca, es decir, el desembarque de los productos de mar, tienen ya una infraestructura que les facilita el trabajo.

En cuanto a la producción el entrevistado indica que los productos que ellos capturan no pasan por un proceso alguno, en otras palabras ellos comercializan los peces en su estado bruto, sin transformarlo ni mucho menos agregarle valor. Por otra parte, el Sr. Víctor Arellano, administrador del Puerto Artesanal de Jaramijó, mencionó que el sector se ha convertido en un punto importante de comercialización de pesca pelágica no solo del cantón sino de la provincia

entera, puesto que diariamente llegan camionetas con el afán de adquirir la pesca recién llegada del mar. Ante esto, el indica que las especies pelágicas son los productos estrellas de Jaramijó, no obstante también se puede conseguir bonito, albacora pero en pequeñas cantidades.

Finalmente, en una opinión personal dada por el entrevistado, menciona que el Puerto Artesanal está contribuyendo a los pescadores para que puedan mejorar sus artes de pesca, puedan anclar sus embarcaciones de una manera organizada, se puede controlar las pescas, tanto en convenio con la Subsecretaría de Recursos pesqueros y la Capitanía de Manta.

Con el fin de conocer sobre los beneficios que presenta el Comercio Justo para el puerto de Jaramijó, en cumplimiento con el segundo objetivo específico del proyecto, se realizaron algunas entrevistas personales, presentado un breve análisis de lo expuesto por los entrevistados.

Guillermo Morán, director ejecutivo de la Asociación de exportadores de pesca blanca del Ecuador, indica que desde su perspectiva el Comercio Justo, garantiza a los consumidores que están accediendo a productos elaborados por personas que están bajo condiciones sociales y ambientales dignas.

Los beneficios de comercializar productos bajo un modelo de Comercio Justo van ligados al precio, ya que se garantiza un precio mínimo para el productor. El contar con la prefinanciación es una ventaja para el productor, así como la prioridad que da el Comercio Justo a los pequeños pescadores artesanales para acceder a mercados de otra manera sería más difícil. Además con el Comercio Justo se garantiza la participación democrática de los pescadores.

En cuanto a los beneficios directos que otorga el Comercio Justo, Agustín Carvajal, Director de la Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo y Fecafem, menciona que la principal ventaja de que los artesanos puedan certificar en Comercio Justo mediante una asociación o gremio, pueden empezar con la organización, pago justo a sus colaboradores, les permite mejorar sus costos de producción, les va a permitir también tener un mejor

lucro en los productos que comercializan internacionalmente, ya que hay mercados que apoyan a los artesanos que hacen Comercio Justo.

Este debe servir para la creación de oportunidades para los pescadores en desventaja económica; debe existir transparencia y rendición de cuentas, las relaciones comerciales deben ser justas, definir un precio justo, respetando las normas de trabajo vigente en el Ecuador. Por otra parte, debe existir compromiso con la equidad de género, la no discriminación y la libertad de asociación; desarrollar las capacidades de cada uno de los integrantes, y sobre todo un gran respeto por el medio ambiente.

La opinión de Hugo Vera, Coordinador de FEDEXPOR en Manta, es de optimismo al ser consultado sobre el Comercio Justo y sus beneficios para los pescadores artesanales, indica que el solo hecho de asociar a pescadores artesanales, representa un logro significativo en nuestro medio, debido a las condiciones informales en las que se maneja la pesca en el Ecuador, pese a ello la certificación Comercio Justo, ha tenido un crecimiento en los últimos años, tener este sello garantiza un trato más organizativo en los mercados internacionales, puesto que amplía las gamas de posibilidades de ofertar un producto, por ende mejorará en gran medida las condiciones actuales de los pescadores.

Finalmente, Rosa Guamán, Presidenta de la Coordinadora Nacional de Comercio Justo, menciona en la entrevista que el principal propósito es incentivar a que se comercialice productos provenientes de pequeños productos del Ecuador de una manera justa y equitativa, cumpliendo con los procesos y normas que rigen en la certificación de Comercio Justo, queremos que se unan más asociaciones y gremios para que certifiquen y puedan exportar sus productos al exterior, mediante la economía solidaria.

Todas y cada una de las personas entrevistadas concuerdan en que los beneficios que se obtienen al obtener el sello Comercio Justo, van de la mano con el crecimiento de la población que lo obtiene.

Por último, con el fin de conocer sobre las barreras existentes en las estrategias de negocios internacionales con certificación Comercio Justo, en

cumplimiento con el tercer objetivo específico del proyecto, Holger León, Coordinador Académico de la Facultad de Ciencias Empresariales de Universidad Técnica de Machala, fue entrevistado y consultado sobre las barreras existentes en los negocios internacionales, donde se destaca entre sus respuestas, que en primer lugar una de las barreras que tienen la pesca artesanal es que existe una débil asociatividad de los pescadores, acompañada de la falta de compromiso por las capacitaciones que deben tener para cumplir con los procesos de trazabilidad y calidad internacional, es decir que al contar con un gran volumen de producto semanal, con infraestructura adecuada para procesar el pescado, y personal capacitado para dicho proceso estará listo para aplicar estrategias de negocios internacionales, no obstante, el camino es largo y debe existir perseverancia.

De igual forma, el entrevistado aporta con una estrategia una vez se obtenga el certificado Comercio Justo, y explica que lo primero que debe tener es un producto listo para comercializar, es decir, un producto con registro de marca, norma básica de calidad, ubicar al potencial comprador Fair Trade en el exterior, contar con la certificación Fair Trade en el empaque, enviar muestras al potencial comprador, enviar facturas proformas con dichas muestras, como también implementar una página web de la empresa para demostrar que tiene certificación, capacidad de abastecimiento, tipo de productos que ofrece, etc.

Fabricio Mogrovejo, Jefe del dpto. de Control de Calidad y sistemas de Gestión Integrados de la exportadora Empacadora Bilbo S.A, da su opinión respecto a las barreras en los negocios internacionales, refiriendo que por el hecho de ser un sector artesanal cumplen parcialmente con la calidad de sus productos capturados, ya que ellos aún no aterrizan la idea de que entregar materia prima de buena calidad pueden recibir un mejor precio por las ventas de sus productos; a veces nos vemos en la obligación de rechazar productos de este sector por no cumplir con los estándares de calidad para exportación, ya que no guardan la cadena de frío que debe mantener la pesca fresca. Sería de mucha importancia que los pescadores artesanales reciban capacitación de cómo mantener la cadena de frío de las especies que ellos pescan para así evitar que sus productos se malogren.

Raúl Farías, Coordinador de Comercio Inclusivo en Pro Ecuador, indica al ser consultado sobre el aporte de la entidad que coordina a la mitigación de las barreras en los negocios internacionales, que su entidad apoya la iniciativa de los pequeños productores que deseen certificar en comercio justo, la misma que ha estado haciendo campañas con la frase VIVE EL COMERCIO JUSTO, en el cual han realizado ferias apoyando a los pequeños productores para que puedan certificar bajo los 10 principios de la certificación del Comercio Justo, Donde anhelan que los pequeños productores se puedan asociar e incrementar el volumen de producción y puedan incrementar sus ventas hacia el exterior, ya que ese es el trabajo de Pro Ecuador con las microempresas.

Finalmente el Eco. Fabián Sánchez, Decano de la Facultad de Economía y Comercio Exterior de la ULEAM, expresó que a los estudiantes de la carrera de negocios internacionales, se les da charlas y talleres sobre mecanismos para lidiar con las barreras existentes, siendo las económicas, legales, arancelarias, sanitarias las que mayor problema causan a los exportadores, sobre todo a aquellos que son microempresarios.

### **2.2.2 Análisis e interpretación de las entrevistas.**

Las diferentes entrevistas realizadas a las personas involucradas con el Comercio Justo, han permitido conocer la opinión generalizada de los principales involucrados en la investigación, desde los pescadores artesanales hasta las entidades encargadas en el país de la acreditación Comercio Justo;

En primera lugar, desde el punto de vista de los pescadores artesanales se llega a conocer que ellos han resaltado como positiva la construcción del muelle artesanal de Jaramijó, han mejorado en parte el modo de realizar la pesca, con instalaciones y la infraestructura de acorde a la cantidad de especies que capturan; por otra parte poca asesoría y capacitación han recibido por parte de las autoridades gubernamentales o de empresas privadas, en temas de exportación o de valor agregado para los productos de mar capturados por ellos.

Cabe resaltar que la mayoría de pescadores según lo expresado por el primer entrevistado se encuentran satisfecho por el aporte del estado hacia el sector pesca artesanal de Jaramijó, sin embargo están consciente que aún les

falta mucho camino por recorrer para lograr la internacionalización de sus productos, puesto que desde la capacitación del talento humano hasta la logística e infraestructura requerida se encuentran en un punto inicial, es decir, poco o casi nada conocen sobre el tema.

En segundo lugar, se ha conocido por parte de personas involucradas con la obtención del certificado Comercio Justo, que en una primera instancia las barreras existentes para lograr la certificación, tiene su base en la poca organización de los pescadores artesanales, en la desinformación existente en los beneficios que otorga un certificado Comercio Justo, esto se da debido al nivel de educación de los pescadores quienes viven de la venta día a día de su pesca y quienes depende del precio del mercado, sin conocer las ventajas que les resultaría lograr la exportación de sus productos.

Por otra parte, es necesario tener clara la idea de asociación pues es el principal requisito para obtener el certificado, por lo que recomiendan de manera puntual se socialice la idea, y que sea elegida quienes forman parte de la asociación y un reglamento de ingreso y salida de socios.

Una vez se ha organizado a los pescadores artesanales de Jaramijó, aplicar a la entidad acreditadora para una visita, que consistiría en una asesoría del camino a seguir para la acreditación, este proceso puede durar de uno a tres años dependiendo de la participación de los miembros interesados.

Cada una de las personas entrevistadas, concordaron que tener un certificado de Comercio Justo, representa grandes ventajas para la pesca artesanal, pues esto representa un trato más justo y equitativo a sus productos y tener un mercado amplio donde poder comercializarlos, lo que genera mayores oportunidades de desarrollo y superación económica.

### **2.2.3 Encuestas**

Como parte del proceso de recolección de datos para el cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación, se desarrolló una encuesta dirigida a 83 pescadores artesanales de Jaramijó, según la muestra calculada en el capítulo anterior.

Las respuestas obtenidas responden al criterio de cada persona encuestada, permitiendo conocer la opinión de cada una de ellas en torno a las preguntas planteadas, las cuales se dividen en cuatro secciones claramente identificadas. En la primera sección se pretende conocer la situación actual de la pesca artesanal en el puerto de Jaramijó; en la segunda sección se presentan preguntas de acuerdo a la escala de Lickert con el fin de conocer el criterio de los encuestados en relación a los beneficios brindados por el Comercio Justo; en la tercera sección, se recurre de igual forma como en la segunda para conocer sobre las barreras de los negocios internacionales; finalmente en la cuarta y última sección se cuestiona sobre datos de interés personal sobre los encuestados.

### **2.2.3.1 Primera sección de la encuesta.**

#### **Pregunta N° 1.**

**De las siguientes especies, ¿Cuál es la que mayormente captura?**

**Tabla 8. Especies mayormente capturadas.**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Carita	14	17%
Merluza	7	8%
Pámpano	7	9%
Agujita	2	2%
Cucharita	12	14%
Dorado	17	20%
Pargo	4	5%
Bonito	21	25%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

#### **Gráfico 4. Especies mayormente capturadas.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### Análisis.

Del total de la muestra seleccionada, el bonito es la especie que mayormente se captura en el puerto de Jaramijó, con un porcentaje del 25%, equivalentes a 21 personas; en segundo lugar se encuentra el dorado con el 20%, en tercer lugar la carita con el 17%, en cuarto la cucharita con el 14%, finalmente el pámpano, la merluza, el pargo y la agujita con el 9%, 8%, 5% y 2% respectivamente.

### Pregunta N° 2.

¿Cuál es su cantidad promedio de captura por faena de especies en kilogramos?

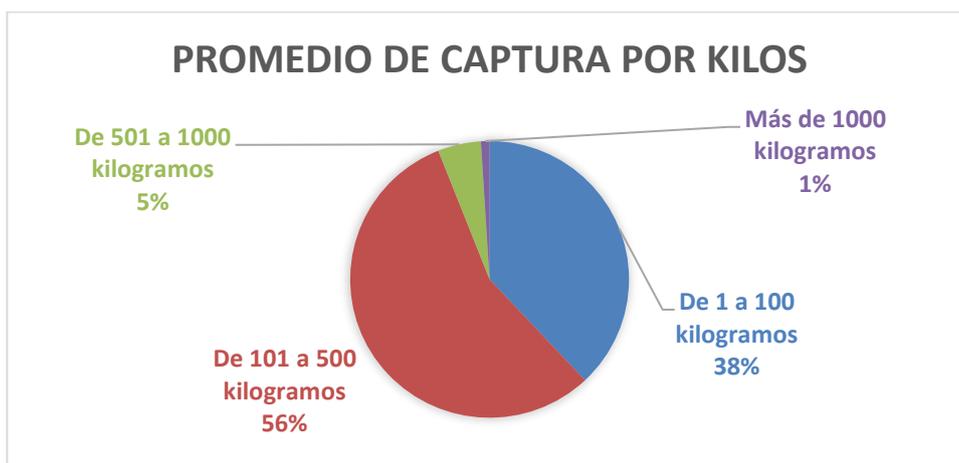
Tabla 9. Promedio de captura por faena de especies en kilogramos.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 100 kilogramos	32	38%
De 101 a 500 kilogramos	46	56%
De 501 a 1000 kilogramos	4	5%
Más de 1000 kilogramos	1	1%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 5. Promedio de captura por faena de especies en kilogramos.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Análisis.

El 56% de los encuestados, es decir, 46 personas del total de la muestra seleccionada, mencionó en su respuesta que la cantidad promedio en kilogramos por faena es de 101 a 500 kilogramos; el 38% escogió la opción de 1 a 100 kilogramos; finalmente de 501 a 1000 kilogramos obtuvo el 5% de resultados y más de 1000 kilogramos tan solo el 1%.

### Pregunta N° 3.

¿Cuántas embarcaciones, posee usted?

Tabla 10. Cuantas embarcaciones posee.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3	64	77%
De 4 a 6	7	8%
De 7 a 9	0	0%
Más de 10	0	0%
Alquilada	12	15%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 6. Cuantas embarcaciones posee.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

## Análisis.

Del total de la muestra seleccionada, el 77% de los pescadores artesanales, mencionaron en sus respuestas contar con una a tres embarcaciones pesqueras, mientras que un 15% refiere que éstas son alquiladas, finalmente un 8% tienen de cuatro a seis embarcaciones, el restante de opciones no obtuvieron resultado alguno.

## Pregunta N° 4.

¿Cuántos empleados aproximadamente trabajan para usted?

Tabla 11. Empleados aproximados por dueño de embarcación

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De Uno a cinco	58	70%
De seis a diez	7	9%
Más de diez	0	0%
Ninguno	17	21%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 7. Empleados aproximados por dueño de embarcación



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

## Análisis.

La pregunta direccionada a saber sobre el número de empleados aproximados por cada dueño de embarcación, presenta como resultado que el 70% de los encuestados refiere a tener entre uno y cinco como respuesta

mayoritaria, el 21% contestó no tener ningún empleado, mientras que el 9% de seis a diez empleados, y finalmente la opción de más de diez empleados no obtuvo respuesta alguna.

**Pregunta N° 5.**

**¿Qué destino les da a las especies capturadas por su embarcación?**

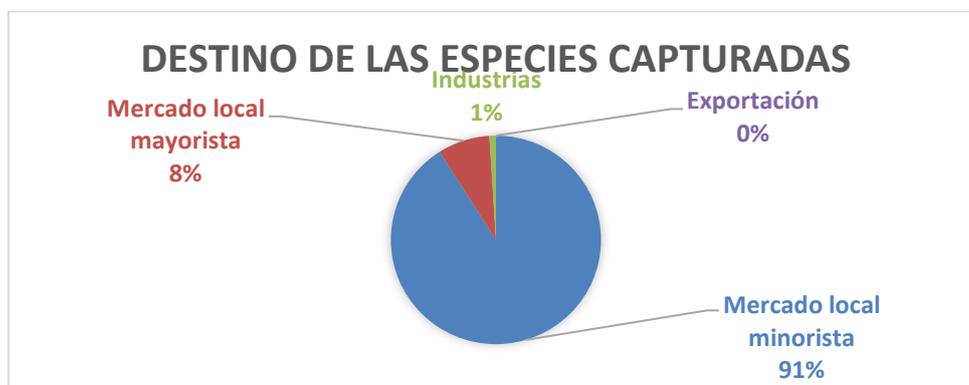
**Tabla 12. Empleados aproximados por dueño de embarcación**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Mercado local minorista	76	91%
Mercado local mayorista	7	8%
Industrias	0	0%
Exportación	1	1%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 8. Destino de las especies capturadas.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Análisis.**

Del total de la muestra seleccionada, 76 pescadores artesanales, es decir, el 91% de manera mayoritaria señalaron como su respuesta que el mercado local minorista es el destino de las especies capturadas por ellos, otro 8% mencionó tener como destino el mercado local mayorista, mientras que tan solo 1% destina las especies capturadas a las industrias y ninguno para la exportación.

### Pregunta N° 6.

¿Ha mejorado la pesca artesanal con la construcción del muelle pesquero de Jaramijó?

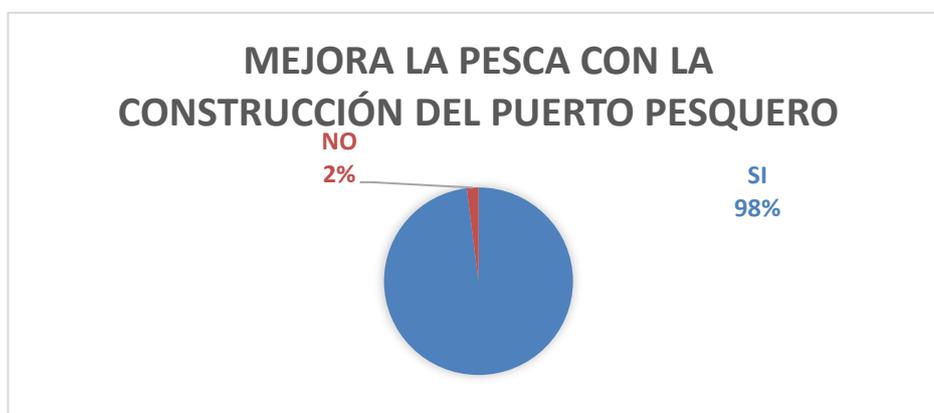
Tabla 13. Mejorado la pesca artesanal con la construcción del muelle.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	81	98%
NO	2	2%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Gráfico 9. Destino de las especies capturadas.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Análisis.

El 98% de la muestra seleccionada señaló que Si ha mejorado la pesca artesanal con la construcción del puerto de Jaramijó, mientras que el 2% restante selecciono la opción NO como su respuesta.

### Pregunta N° 7.

¿La embarcación que usted posee, cuenta con algún tipo de seguro?

Tabla 14. Cuentan con seguro las embarcaciones.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	1%
NO	82	99%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 10. Cuentan con seguro las embarcaciones.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

Del total de encuestados, el 99% de los pescadores artesanales respondieron que sus embarcaciones no cuentan con algún tipo de seguro, mientras que el 1% restante escogió el sí.

### **Pregunta N° 8.**

**¿Se encuentra usted y su personal afiliado a algún seguro sea este público o privado?**

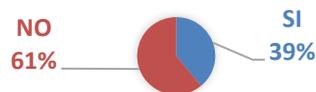
**Tabla 15. Cuentan con seguro el personal y usted.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	32	39%
NO	51	61%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 11. Cuentan con seguro las embarcaciones.**

## CUENTA CON SEGURO EL PERSONAL Y USTED



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### Análisis.

Un total de 51 pescadores, equivalentes al 61% de la muestra seleccionada, menciono que ni él ni sus empleados cuentan con algún tipo de seguro sea público o privado, mientras que el 39% restante refiere que si están asegurados.

### Pregunta N° 9.

**¿La pesca capturada por usted es comercializada?**

**Tabla 16. La pesca capturada es comercializada.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Entera(Huesos, carne, tripas, etc)	78	94%
Desvicerada y sin escamas	5	6%
Alguna transformación	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### Gráfico 12. La pesca capturada es comercializada.



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### Pregunta N° 10.

De los siguientes ítems, ¿cuál sería el promedio de ingresos en dólares por cada faena de pesca realizada en su embarcación?

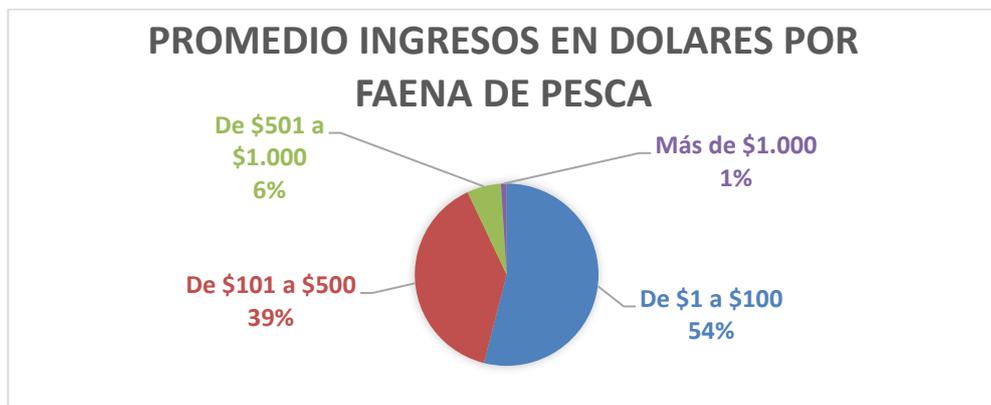
Tabla 17. Promedio de ingresos en dólares por faena de pesca.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De \$1 a \$100	45	54%
De \$101 a \$500	32	39%
De \$501 a \$1.000	5	6%
Más de \$1.000	1	1%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 13. Promedio de ingresos en dólares por faena de pesca.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Análisis.

En torno a la interrogante descrita para conocer sobre el promedio por ingresos en dólares por cada faena de pesca por parte de los pescadores artesanales de Jaramijó, el 54% del total de la muestra seleccionada refiere que

sus ingresos oscilan entre \$1 a \$100; el 39% menciono que sus ingresos son de \$101 a \$500, finalmente de \$501 a \$1000 y más de \$1000, tienen un porcentaje de respuesta del 6% y 1% respectivamente.

**Pregunta N° 11.**

**De los siguientes ítems, ¿Cuál sería el promedio de costos en dólares por cada faena de pesca realizada en su embarcación?**

**Tabla 18. Promedio de costos en dólares por faena de pesca.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De \$1 a \$100	58	70%
De \$101 a \$500	22	26%
De \$501 a \$1.000	2	3%
Más de \$1.000	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 14. Promedio de costos en dólares por faena de pesca.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

## Análisis.

En cuanto a la interrogante para conocer el costo promedio en dólares por faena de pesca en el puerto de Jaramijó, el 70% mencionó que estos se encuentran entre \$1 a \$100, otro 26% refiere que los costos se ubican entre \$101 a \$500, el 3% contestó entre \$501 a \$1000, finalmente un 1% contestó que sus costos son más de \$1000.

### Pregunta N° 12.

Ha recibido por parte del estado o la empresa privada algún tipo de capacitación en temas de exportación de su pesca.

Tabla 19. Capacitación en temas de exportación.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	2	2%
NO	81	98%
Total	83	100%

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 15. Capacitación en temas de exportación.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

## Análisis.

Un total de 81 pescadores artesanales, equivalentes al 98% del total de la muestra mencionó en sus respuestas que no han recibido capacitación alguna

en temas de exportación ni por parte del gobierno ni por empresa privada, mientras que el 2% restante, es decir, 2 pescadores refieren que si han recibido capacitaciones sobre exportación.

**Pregunta N° 13.**

**De las siguientes opciones ¿Qué prefiere usted?**

**Tabla 20. Preferencia del pescador artesanal.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Trabajar independiente sin ningún gremio o asociación	60	72%
Asociarse para realizar exportaciones de su pesca	23	28%
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 16. Preferencia del pescador artesanal.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Análisis.**

La pregunta hace referencia a la opinión de los pescadores acerca de cuál sería su preferencia, por tanto el 72% refiere que ellos prefieren trabajar

independiente si ningún gremio o asociación, mientras que el 28% restante si desea asociarse para realizar exportaciones de su pesca.

### **2.2.3.2 Segunda sección de la encuesta.**

En esta segunda sección de la encuesta, se busca recopilar información para dar cumplimiento al objetivo específico referente a los beneficios del Comercio Justo para los pescadores artesanales del puerto de Jaramijó.

#### **Pregunta N° 1.**

**¿Considera usted, qué el Comercio Justo brinda sostenibilidad social, económica y ambiental a la comunidad pesquera?**

**Tabla 21. Tabulación primera pregunta de la segunda sección de la encuesta.**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	21	25%
Totalmente de acuerdo	62	75%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 17. Comercio Justo brinda sostenibilidad social, económica y ambiental**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Análisis.**

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 75% de los encuestados mencionaron en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 25% restante refiere estar de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la pregunta obtuvo 394 puntos y un promedio de 4,75 lo que deriva en que casi en su totalidad los pescadores consideran que el Comercio Justo brinda sostenibilidad social, económica y ambiental a la comunidad pesquera.

### **Pregunta N° 2.**

**¿El Comercio Justo trae consigo oportunidades para poder exportar los productos de mar capturado por usted?**

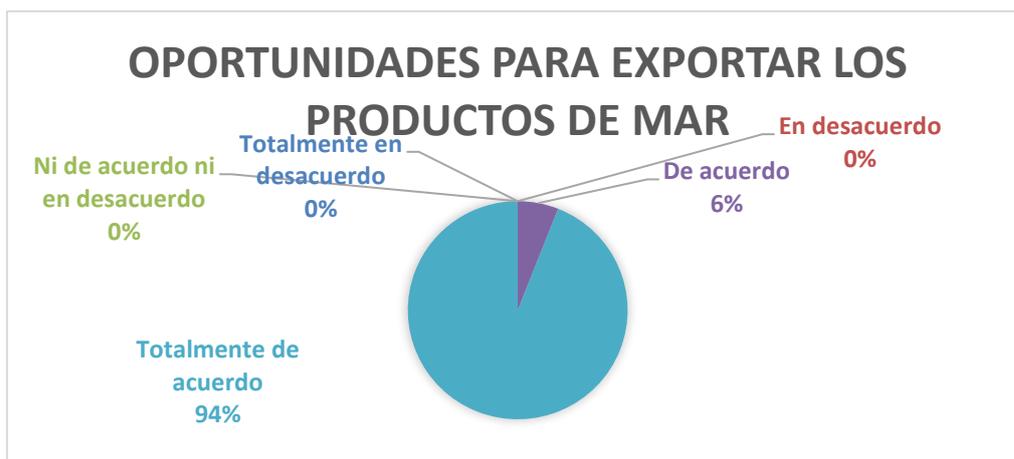
**Tabla 22. Oportunidades para exportar los productos de mar**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	5	6%
Totalmente de acuerdo	77	94%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Gráfico 18. Oportunidades para exportar los productos de mar**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 94% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 6% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la segunda pregunta obtuvo 408 puntos y un promedio de 4,92 lo que deriva en que casi en su totalidad los pescadores consideran que el Comercio Justo trae consigo oportunidades para exportar los productos de mar capturados por ellos.

### **Pregunta N° 3.**

**¿Con el Comercio Justo, usted podrá contar con un mercado más amplio para sus productos?**

**Tabla 23. Mercado más amplio.**

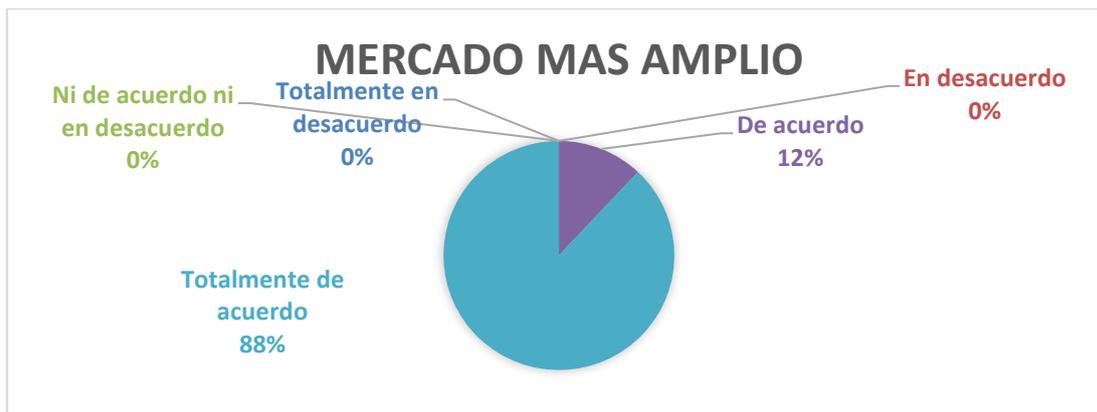
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%

Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	10	12%
Totalmente de acuerdo	73	88%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Gráfico 19. Mercado más amplio.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Análisis.

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 88% de los encuestados mencionaron en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 12% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno. Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la tercera pregunta obtuvo 405 puntos y un promedio de 4,88 lo que determina que casi en su totalidad los pescadores consideran que con el Comercio Justo, pueden contar con un mercado más amplio para sus productos.

### Pregunta N° 4.

**¿Es beneficioso contar con asesoría en negocios internacionales para el sector pesca artesanal del puerto de Jaramijó?**

**Tabla 24. Beneficia contar con asesoría en negocios internacionales.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	14	17%
Totalmente de acuerdo	69	83%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 20. Beneficia contar con asesoría en negocios internacionales.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 83% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 17% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno. Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la cuarta pregunta obtuvo 401 puntos y un promedio de 4,83 lo que determina que casi en su totalidad los pescadores artesanales consideran que es beneficioso contar con asesoría en negocios internacionales para el sector pesca artesanal del puerto de Jaramijó.

### Pregunta N° 5.

¿Le gustaría formar parte de un programa para obtener la certificación Comercio Justo?

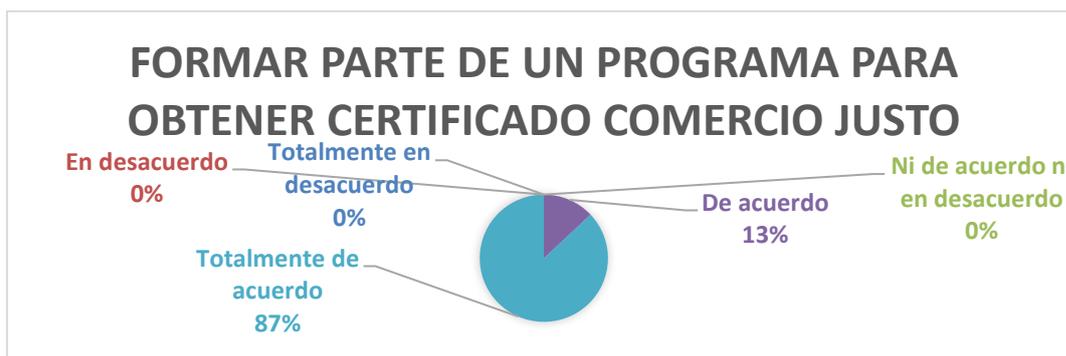
Tabla 25. Formar parte de un programa para obtener certificado justo.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	11	13%
Totalmente de acuerdo	72	87%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 21. Formar parte de un programa para obtener certificado justo.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

#### Análisis.

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 87% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 13% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la quinta pregunta obtuvo 404 puntos y un promedio de 4,87 lo que determina que casi en su totalidad a los pescadores artesanales les gustaría formar parte de un programa para obtener la certificación de Comercio Justo.

### 2.2.3.3 Tercera sección de la encuesta.

En la tercera sección de la encuesta, se busca recopilar información para dar cumplimiento al objetivo específico referente a las barreras para las estrategias de negocios internacionales mediante Comercio Justo.

#### **Pregunta N° 1.**

**¿La barrera económica limita contar con estrategias de negocios internacionales para el sector pescar artesanal de Jaramijó?**

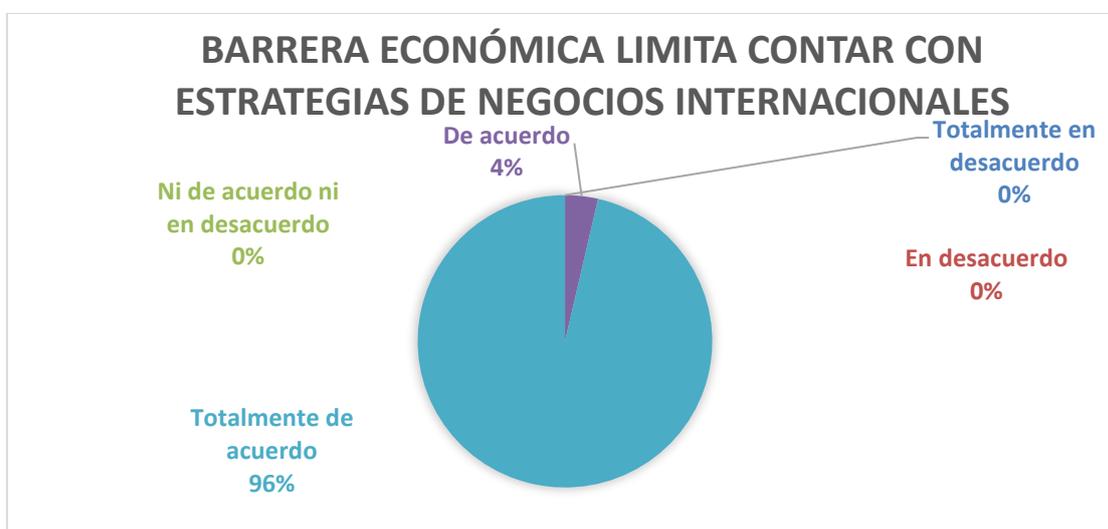
**Tabla 26. Barrera económica limita contar con estrategias de negocios internacionales**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	3	4%
Totalmente de acuerdo	80	96%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 22. Barrera económica limita contar con estrategias de negocios internacionales**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 96% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 4% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la primera pregunta de la tercera sección obtuvo 412 puntos y un promedio de 4,96 lo que determina que casi en su totalidad los pescadores artesanales consideran que la barrera económica limita contar con estrategias de negocios internacionales para el sector pesca artesanal de Jaramijó.

### **Pregunta N° 2.**

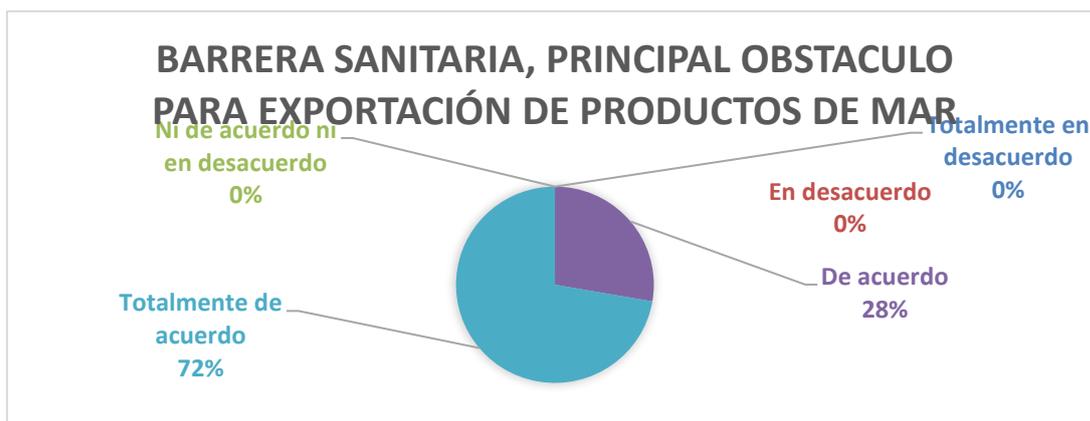
**¿Considera usted a la barrera sanitaria, como el principal obstáculo para la exportación de sus productos de mar?**

**Tabla 27. Barrera sanitaria, principal obstáculo para exportación de productos de mar.**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	23	28%
Totalmente de acuerdo	60	72%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 23. Barrera sanitaria, principal obstáculo para exportación de productos de mar.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 72% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 28% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la segunda pregunta de la tercera sección, obtuvo 392 puntos y un promedio de 4,72 lo que determina que casi en su totalidad a los pescadores artesanales consideran a la barrera sanitaria, como el principal obstáculo para la exportación de sus productos de mar.

### **Pregunta N° 3.**

**¿El no contar con asesoría legal para la tramitología y procedimientos a seguir, dificulta la expansión de sus productos a los mercados internacionales?**

**Tabla 28. No contar con asesoría legal, dificulta la expansión de los productos.**

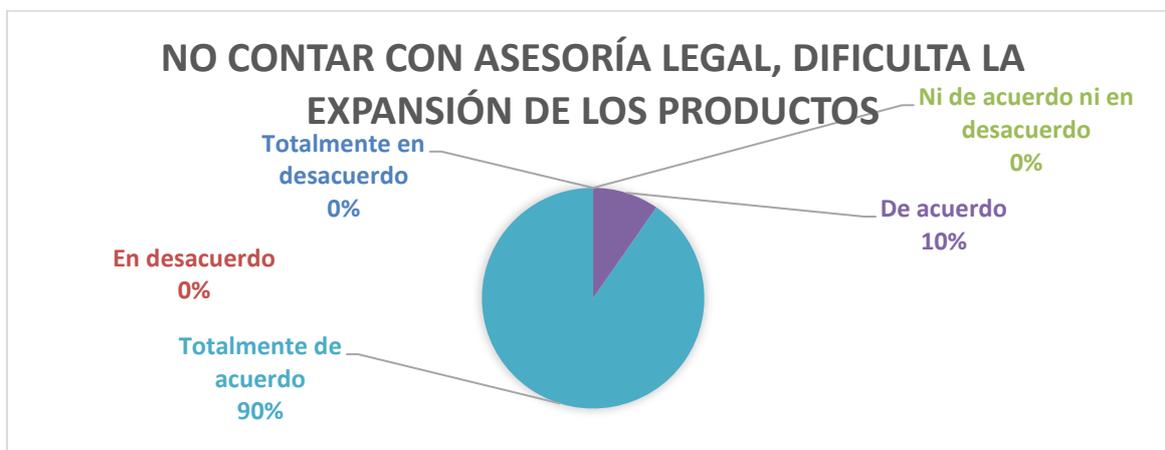
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%

En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	8	10%
Totalmente de acuerdo	75	90%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Gráfico 24. No contar con asesoría legal, dificulta la expansión de los productos.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### Análisis.

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 90% de los encuestados determinaron en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 10% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la tercera pregunta de la tercera sección obtuvo 407 puntos y un promedio de 4,90, lo que determina que casi en su totalidad los pescadores artesanales consideran que al no contar con asesoría legal para la tramitología y procedimientos a seguir, dificulta la expansión de sus productos a los mercados internacionales.

#### Pregunta N° 4.

¿Cree usted, que la falta de apoyo de las entidades públicas y privadas ha limitado el progreso de la pesca artesanal en Jaramijó?

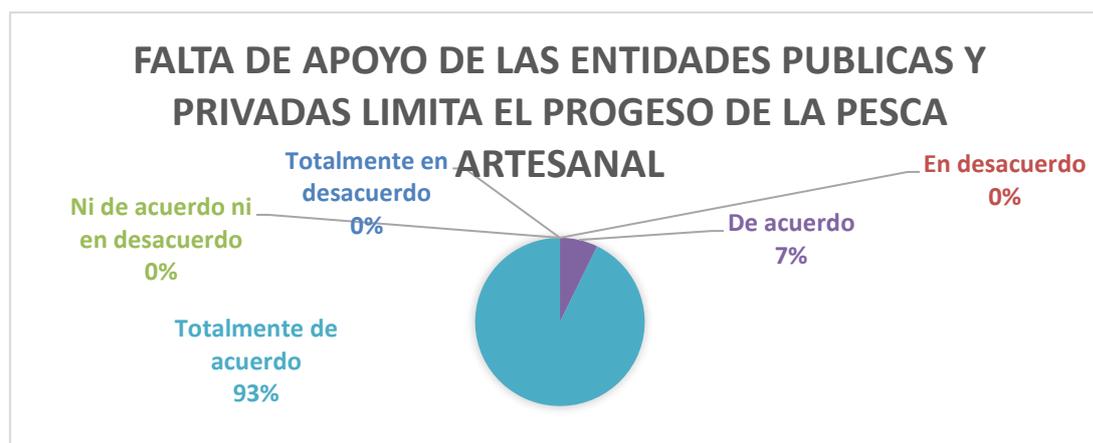
Tabla 29. Falta de apoyo de las entidades públicas y privadas.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	6	7%
Totalmente de acuerdo	77	93%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

Gráfico 25. Falta de apoyo de las entidades públicas y privadas.



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

#### Análisis.

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente

de acuerdo, el 93% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 7% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la cuarta pregunta de la tercera sección obtuvo 409 puntos y un promedio de 4,93 lo que determina que casi en su totalidad los pescadores artesanales creen que la falta de apoyo de las entidades públicas y privadas ha limitado el progreso de la pesca artesanal en Jaramijó.

#### **Pregunta N° 5.**

**¿Le gustaría que se cree un programa donde se capacite sobre estrategias de negocios internacionales para la pesca artesanal en Jaramijó?**

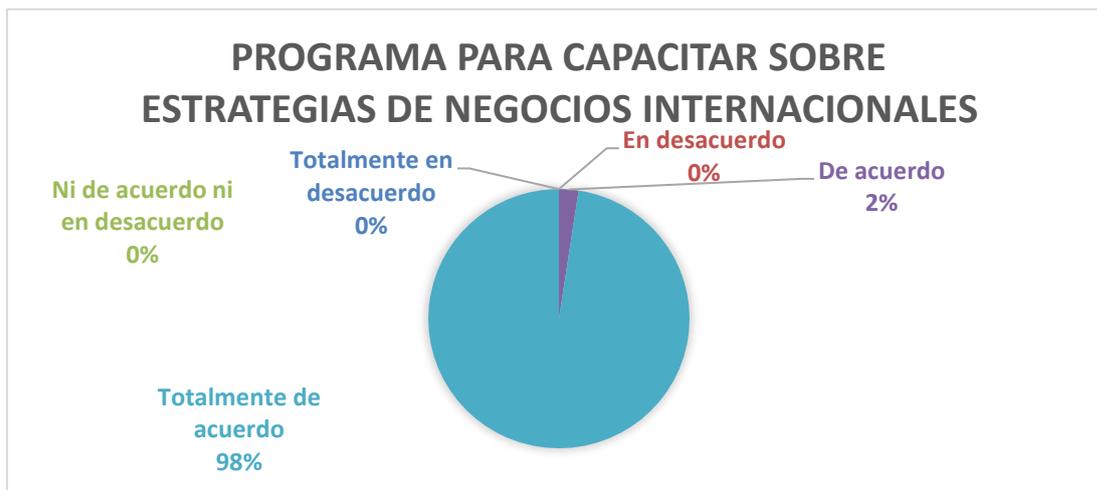
**Tabla 30. Programa para capacitar sobre estrategias de negocios.**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
De acuerdo	2	2%
Totalmente de acuerdo	81	98%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 26. Programa para capacitar sobre estrategias de negocios.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.  
**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

En una escala de 1 a 5, donde 1 es Totalmente en desacuerdo, 2 En desacuerdo, 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4 es De acuerdo y 5 Totalmente de acuerdo, el 98% de los encuestados refieren en sus respuestas estar totalmente de acuerdo con la pregunta planteada, mientras que el 2% restante están de acuerdo, finalmente las otras tres opciones no obtuvieron resultado alguno.

Estimando el promedio de selección, con un puntaje máximo de 415 puntos y mínimo de 83, la quinta pregunta obtuvo 413 puntos y un promedio de 4,98 lo que determina que casi en su totalidad le gustaría que se cree un programa donde se capacite sobre estrategias de negocios internacionales para la pesca artesanal en Jaramijó.

#### **2.2.3.4 Cuarta sección de la encuesta.**

En la cuarta sección de la encuesta, se busca recopilar información básica sobre los encuestados, para tener una referencia general de ellos.

#### **Pregunta N° 1.**

**¿Cuál es su nivel de educación?**

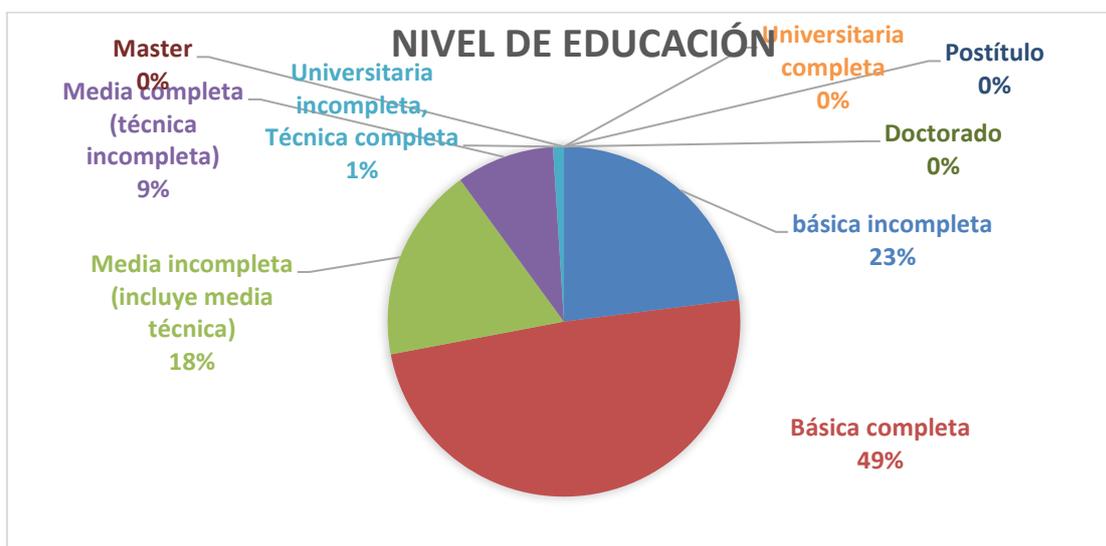
**Tabla 31. Nivel de educación de los encuestados.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Básica incompleta	19	23%
Básica completa	41	49%
Media incompleta (incluye media técnica)	15	18%
Media completa (técnica incompleta)	7	9%
Universitaria incompleta, Técnica completa	1	1%
Universitaria completa	0	0%
Pos título	0	0%
Master	0	0%
Doctorado	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

**Gráfico 27. Nivel de educación de los encuestados.**



Fuente: Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

Elaborado por: Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

Esta pregunta permite conocer el nivel de educación de los pescadores artesanales encuestados, obteniendo como resultados que el 49% de ellos tienen la educación básica completa, mientras que otro 23% presenta la educación básica incompleta; el 18% refiere tener la educación media incompleta, seguidos de un 9% quienes la han terminado, finalmente tan solo el 1% estuvo en la universidad. El restante de opciones no obtuvo resultado alguno.

### **Pregunta N° 2.**

**¿Cuál es la edad promedio de los encuestados?**

Para tabular esta pregunta se sumó todas las edades, dadas por los encuestados y se estimó el promedio, obteniendo como resultado **55 años**.

**Pregunta N° 3.**

**¿Cuánto tiempo llevan en la actividad pesquera?**

Esta pregunta se tabuló, sumando todos los años dados por los pescadores artesanales y estimando su promedio, cuyo resultado fue de **22 años**.

**Pregunta N° 4.**

**¿Se encuentra afiliado a algún gremio?**

**Tabla 32. Afiliación a algún gremio.**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	15%
NO	71	85%
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

**Gráfico 28. Afiliación a algún gremio.**



**Fuente:** Encuestados puerto pesquero artesanal de Jaramijó.

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **Análisis.**

Del total de la muestra seleccionada, el 85% de los pescadores artesanales, no se encuentra afiliado a ningún gremio según lo expresado por medio de las encuestas, mientras que el 15% restante si pertenecen a algún gremio.

### **Pregunta N° 5.**

#### **¿Cuál es su meta dentro de la actividad pesquera artesanal?**

Esta pregunta obtuvo respuestas variadas de acuerdo al criterio de cada uno de los pescadores artesanales encuestados, sin embargo entre las opiniones de ellos, el mantener a su familia y el lograr que sus productos lleguen a los mercados internacionales, es de manera general la meta de las personas encuestadas.

### **2.2.4 Validación de la hipótesis.**

En torno a las hipótesis planteadas, es necesario su validación, para ello se observa que:

**Hipótesis 1.-** El análisis actual de las cantidades capturadas y la capacidad productiva de la pesca artesanal, ayudará a incrementar el volumen de pescas en el puerto de Jaramijó.

Para la validación de esta hipótesis, se indagó en primera instancia en fuentes primarias y secundarias, datos relativos sobre las especies capturadas y el desembarque de ellas, posterior se realizó una encuesta dirigida a los pescadores artesanales del puerto de Jaramijó, donde se conoció la especie que mayor se captura y descarga presenta, así como las cantidades promedios de captura por faena, de igual forma fue necesario entrevistar a personas involucradas directamente con las hipótesis planteadas, llegando a conclusión que ante lo expuesto en las encuestas y las entrevistas, se pudo validar la misma.

**Hipótesis 2.-** El análisis de los beneficios que presenta el Comercio Justo para el puerto de Jaramijó, logrará que los involucrados puedan organizarse y

asociarse con el fin de incrementar la comercialización de sus pescas en el exterior.

De igual manera mediante la aplicación de técnicas de recolección de datos como las encuestas y entrevistas, se comprueba la validación de esta hipótesis cuya base es lo expuesto por los entrevistados quienes son personas expertas en el tema del Comercio Justo, y quienes emitieron su opinión sobre los diversos beneficios que presenta obtener esta certificación, lo que permite que a modo de propuesta se socialice la información recopilada.

**Hipótesis 3.-** El evaluar las barreras existentes en los negocios internacionales con la certificación de Comercio Justo, permitirá aplicar mecanismos para mitigar los obstáculos presentados.

Se presenta datos relativos a las barreras existentes en los negocios internacionales, mediante encuestas y entrevistas a entendidos del tema, se constata los principales obstáculos para aplicar estrategias, con ello la información es de suma importancia, pues permite aplicar mecanismos que logren mitigar esas barreras.

## **CAPÍTULO III**

### **PROPUESTA.**

#### **3.1 Introducción de la propuesta.**

Con base en la recolección de datos expresados en el segundo capítulo del presente proyecto, determina una propuesta para dar cumplimiento al objetivo general basado en el diseño de estrategias de negocios internacionales idóneas para el sector de pesca artesanal con certificación de Comercio Justo.

Dicha propuesta pretende dar una alternativa para que los pescadores artesanales logren la exportación de los productos de mar capturados por ellos, por tanto para poder mitigar con éxitos los diversos riesgos macroeconómicos y microeconómicos que implica un proceso de internacionalización de los negocios actuales o en este caso de propuestas, se hace necesario tomar como referencia la información recopilada en el capítulo anterior, pues este presenta información suficiente, relevante, actualizada y confiable para poder analizar, cuantificar y evaluar los diversos componentes de la propuesta que se planteará.

#### **3.2 Propuestas.**

Para el diseño de estrategias de negocios internacionales idóneas para el sector de pesca artesanal con certificación de Comercio Justo, la autora refiere las siguientes propuestas.

### 3.2.1 Matriz de las propuestas.

Tabla 33. Matriz de las propuestas.

PROPUESTAS	OBJETIVOS ESTRATEGICOS	METAS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	RECURSOS
Mitigar las barreras Económicas, sanitaria, legales y arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentar una estructura económica a los pescadores artesanales del puerto de Jaramijó</li> <li>Lograr que los pescadores artesanales conozcan sobre los requisitos sanitarios existentes en una exportación.</li> <li>Informar sobre las barreras arancelarias y legales presentadas en una exportación</li> </ul>	<p>Indagar sobre los requisitos y condiciones para aplicar a créditos para los pescadores.</p> <p>Ayudar a los pescadores a la aplicación de un crédito.</p> <p>Dar seguimiento a los requisitos sanitarios, legales y arancelarios presentes en una exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Charlas informativas</li> <li>Talleres simuladores de preparación de documentos para exportación.</li> <li>Evaluaciones periódicas sobre las capacitaciones realizadas.</li> </ul>	<p>Recopilar información referente a los requisitos y condiciones que presentan las entidades financieras tanto públicas como privadas, para acceder a créditos.</p> <p>Se prevé una asesoría y en lo posterior un convenio con el Instituto Nacional de Pesca, para revisar los temas sanitarios, normas, procedimientos y mecanismos para obtener los certificados requeridos en el proceso de exportación. Por otra parte, es necesario que los pescadores artesanales conozcan sobre normas de calidad y de gestión ambiental, por tanto se procederá a capacitar de manera general en los temas descritos.</p> <p>Se consultará con expertos en el tema y en las entidades públicas, tales como el SRI, SENA, SRP y demás permisos necesarios para registrarse como exportar y contar con la licencia de exportación. Una vez se ha indagado</p>	<p>Económicos</p> <p>Humano</p> <p>Logísticos</p>

				en todos los procedimientos requeridos se convocará a una reunión general para exponer este tema y posterior puesta en marcha	
Capacitación en temas de exportación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar una simulación de exportación aplicada a los pescadores artesanales de Jaramijó.</li> </ul>	Lograr que los pescadores artesanales conozcan todo el proceso para exportar productos del mar.	Simulación de exportación	En términos generales, los pescadores artesanales no conocen sobre el proceso de exportación, para lo cual como parte de la propuesta, está el realizar una capacitación y posterior simulación sobre este tema.	Informáticos Humanos
Obtener el certificado Comercio Justo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asociar a los pescadores artesanales de Jaramijó para la obtención del certificado Comercio Justo.</li> </ul>	<p>Determinar quién será el titular del certificado.</p> <p>Realizar una socialización sobre quienes formarán parte del comité Comercio Justo.</p> <p>Recopilar los requisitos necesarios para la obtención del certificado.</p>	<p>Trabajo en conjunto.</p> <p>Formar líderes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombrar a una persona de contacto para el proceso de certificación.</li> <li>Participar en auditorías anunciadas y no anunciadas.</li> <li>Velar porque los socios en la implementación comprendan sus responsabilidades.</li> <li>Llevar la lista de pescadores de Comercio Justo y sus embarcaciones. Cada embarcación deberá contar con un registro legal y que cada pescador conozca el programa Comercio Justo y está de acuerdo en participar.</li> <li>Documentar los sitios de desembarque y las ubicaciones donde se manipule la pesca.</li> <li>Crear estrategias de financiamiento para velar la continuidad del programa.</li> </ul>	Humano Logístico Económico Legal Tributario

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apoyar el empoderamiento y la certificación independiente de los pescadores</li> <li>- Reunirse en forma grupal con la Asociación de pescadores.</li> <li>- Poner a disposición los costos de los insumos y servicios y cuidar su transparencia y coherencia.</li> <li>- Crear y mantener un sistema de control interno y evaluar los riesgos de no cumplimiento.</li> <li>- Asegurarse que los miembros de la Asociación participe en las reuniones sobre medidas correctivas.</li> <li>- Mejorar la comprensión de los pescadores acerca de la gestión financiera.</li> <li>- Actualizar las evaluaciones de riesgos cada tres años.</li> <li>- Formar una asociación de pescadores con declaración de misión, reglas definidas y una asamblea anual de todos los miembros. Cuidar de que los pescadores sepan las fechas de las reuniones.</li> <li>- Elegir una directiva. Todos los miembros tienen derecho a ser nominados y a sufragar. La votación es libre, justa y transparente.</li> </ul>	
--	--	--	--	--	--

**Elaborado por:** Aida Hidalgo.

### **3.2.2 Propuesta de estrategias de negocios internacionales.**

Con base en el conocimiento de los mecanismos para mitigar las barreras existentes en los negocios internacionales, y los requisitos y procedimientos a seguir para obtener la certificación Comercio Justo, se presenta como última propuesta la aplicación de la siguiente estrategia idónea para el sector pesca artesanal de Jaramijó.

La estrategia de localización, indica que los productos a negociar se pueden adaptar a los gustos y preferencias según el mercado que se quiera introducir dichos bienes, por tanto es necesario que una vez se haya seleccionado el mercado meta y se cuente con los requisitos anteriormente expuestos, se debe realizar un estudio de mercado para determinar que se necesita para lograr la exportación de los productos de mar y si estos necesitan de alguna adaptación o transformación.

Al aplicar esta estrategia de localización, la asociación de pescadores conformados, deberá tener conocimientos sobre manipulación de productos y empaques de productos para darle un valor agregado ya que las especies capturadas son frescas y se debe guardar la calidad.

Otro de las pautas que conforma la estrategia de localización, es la utilización de las instalaciones del puerto pesquero como el área de eviscerado, considerando en lo posterior invertir en un equipo de cámara de frío para poder guardar los productos procesados.

## **CONCLUSIONES.**

Mediante la aplicación de la metodología se cumplió el objetivo general de diseñar estrategias para la comercialización de las pescas capturadas desde el Puerto Artesanal de Jaramijó al exterior.

De la investigación y de las encuestas se pudo comprobar las especies capturadas durante un periodo de tiempo y se observó que es necesario incrementar el volumen de capturas para que puedan tener un mayor volumen de ventas en el exterior.

Del análisis de los resultados de entrevistas y encuestas se generaron propuestas de eliminación de barreras económicas, sanitarias, legales, arancelarias y capacitación del proceso de exportación.

Se observó la necesidad que los pescadores artesanales obtengan la certificación de Comercio Justo, por lo que se creó una propuesta para que conozcan el proceso y obtengan la certificación, lo cual les beneficiará para que puedan acceder a créditos, asociarse de manera organizada, conseguir ganancias equitativas, respetando así mismo los ecosistemas.

La hipótesis planteada en esta investigación fue confirmada durante el desarrollo de la metodología, de esta manera se diseñaron estrategias que están plasmadas en las propuestas antes mencionadas.

Las propuestas planteadas en esta tesis también pueden ser utilizadas en otros puertos artesanales pesqueros ubicados en la costa ecuatoriana y que tienen condiciones similares.

## RECOMENDACIONES.

Como resultado de la investigación se hace las siguientes recomendaciones:

Que los pescadores artesanales deben enfocarse en la captura de especies según la demanda de los diferentes mercados a los cuales quieran exportar, con el fin de satisfacer los pedidos de sus clientes.

Se sugiere que las entidades públicas o privadas brinden asesoría para que los pescadores puedan acceder a los créditos con el fin de mitigar los obstáculos de barreras económicas.

Se recomienda que las instituciones del Gobierno especializadas en la calidad de productos capaciten a los pescadores sobre manipulación de las especies capturadas, de igual forma la Subsecretaria de Recursos pesqueros deben dar asesoría a los pescadores para la legalización de sus embarcaciones, y las capacitaciones sobre el proceso de exportación tanto Pro Ecuador y la SENA E deben asesorarles para un mejor desenvolvimiento.

Se sugiere capacitar a líderes idóneos, que a su vez puedan instruir a los miembros de las asociaciones pesqueras, trazando objetivos y metas que se cumplan en un tiempo determinado y se logre la certificación en Comercio Justo.

Se aconseja en cuanto a deben asociarse y solicitar asesorías tanto a las entidades del Gobierno y fundaciones especializadas en Comercio Justo, para que puedan poner en práctica las estrategias internacionales de comercialización y se alcance los objetivos planteados en esta tesis.

Se sugiere que los pescadores utilicen el área de eviscerado y congelación del Puerto Artesanal de Jaramijó y busquen financiamiento para la adquisición de equipo de cámara de frío para almacenamiento de materia prima capturada.

## BIBLIOGRAFÍA

- (2010). *Actividad pesquera y acuicola en el Ecuador*. Obtenido de <http://docslide.net/documents/estructura-de-la-actividad-pesquera-y-acuicola.html>
- Aduana del Ecuador SENA. (Diciembre de 2012). *Servicio al ciudadano*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)
- Alianza21.org. (Septiembre de 2015). *Taller Comercio Justo*. Obtenido de <http://www.alliance21.org/2003/article539.html>
- Bajaña, M. O. (2004). *Proyecto de desarrollo para la creación de un muelle e instalación de facilidades portuarias en Anconcito*. Guayaquil: ESPOL. Obtenido de [http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D\\_Tesis\\_PDF/D-33057.pdf](http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-33057.pdf)
- Barrerasdeexportacion.com. (2016). Obtenido de <https://ayrni.wordpress.com/2013/02/19/las-principales-barreras-para-el-acceso-a-mercados-internacionales/>
- Blacio, J. E. (2009). *Taller Nautico. Capítulo 3. Métodos de Pesca*. Espol.
- Burneo, J. (2013). *Estudio de factibilidad para la comercialización de café de calidad en la provincia de Loja, bajo la modalidad del Comercio Justo*. Quito: Universidad San Francisco de Quito. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/2496/1/106769.pdf>
- Cárdenas, M. (2014). *Análisis del aporte del Comercio Justo a las exportaciones, balanza comercial y el desarrollo de las organizaciones de pequeños productores en Ecuador*. Cuenca: Universidad del Azuay. Obtenido de <http://docplayer.es/13205749-Universidad-del-azuay-departamento-de-posgrados.html>
- Catarina.udl.ap. (Enero de 2015). *Marco teorico*. Obtenido de [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/bad/brunet\\_ca/capitulo\\_2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/bad/brunet_ca/capitulo_2.pdf)

- Chipantiza Sudario Fanny, C. C. (2015). *Plan estratégico de exportación de camarón ecuatoriano para el mercado de Dubai, Emiratos Arabes Unidos*. Guayaquil.
- COFENAC. (2011). *Informe Técnico 2010*. Obtenido de [http://www.cofenac.org/wp-content/uploads/2010/09/Informe\\_DT-2010\\_COFENAC.pdf](http://www.cofenac.org/wp-content/uploads/2010/09/Informe_DT-2010_COFENAC.pdf)
- Dirección de Servicio y Asesoría integral al Exportador (SAE) PRO- Ecuador. (2015). *Guías de certificaciones Internacionales*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)
- Ecuador, C. d. (2008). *Capítulo Sexto, Sección Quinta*. Montecristi.
- ecuadorinmediato.com.ec. (2016). *Puertos pesqueros*. Obtenido de [http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=168827&umt=presidente\\_correa\\_firmo\\_decreto\\_creacion\\_empresa\\_estatal\\_ipeep\\_infraestructuras\\_pesqueras\\_del\\_ecuador](http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=168827&umt=presidente_correa_firmo_decreto_creacion_empresa_estatal_ipeep_infraestructuras_pesqueras_del_ecuador)
- ekosnegocios.com. (2016). *Comercio Justo en Ecuador*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=7458>
- Elizabeth, G. J. (2011). *Producción pesquera en el Ecuador y la elaboración de harina de pescado*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Recuperado el 4 de junio de 2016, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2053/1/Guasti%20Pincay%20Johanna%20Elizabeth.pdf>
- FAIR TRADEUSA. (2016). *Programa de pesca*. Obtenido de [http://FairTradeusa.org/sites/default/files/wysiwyg/filemanager/fish/Programa\\_de\\_Pesca\\_de\\_Fair\\_Trade\\_USA\\_Infographic\\_Spanish.pdf](http://FairTradeusa.org/sites/default/files/wysiwyg/filemanager/fish/Programa_de_Pesca_de_Fair_Trade_USA_Infographic_Spanish.pdf)
- FAO. (2009). *Las normas sociales y ambientales, la certificación y el etiquetado de cultivos ...*
- FAO. (2010). *Perfil de Ecuador*. Obtenido de <http://www.fao.org/fi/oldsite/FCP/es/ECU/profile.htm>

- FAO. (2011). Obtenido de <http://www.fao.org/fishery/facp/ECU/es#CountrySector-Overview>
- Fenacopec. (2016). *Puerto Santa Rosa*. Obtenido de <http://www.fenacopecsantarosa.com/index.php/lacooperativamenu/puerto-pesquero>
- Flores, E. (2011). *La importancia del peritaje marítimo en buques de pesca artesanal*. Guayaquil: Espol. Recuperado el 5 de junio de 2016, de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/18990/1/Tesis%20de%20Grado%20Edison%20Flores%20D..pdf>
- Fundacionfhd.org. (2016). *Comercio Justo*. Obtenido de [http://fundacionfhd.org/GUIA\\_POR\\_UN\\_COMRECIO\\_JUSTO\\_ECUADOR\\_ESPANA\\_FUNDACION\\_FEDA.pdf](http://fundacionfhd.org/GUIA_POR_UN_COMRECIO_JUSTO_ECUADOR_ESPANA_FUNDACION_FEDA.pdf)
- Gestiopolis. (2 de Junio de 2016). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/un-concepto-de-estrategia/>
- Gregory, M. (2014). *Principios de Economía*. México.
- Group, A. C. (Marzo de 2015). *Barreras a los negocios internacionales*. Obtenido de <https://ayrni.wordpress.com/2013/02/19/las-principales-barreras-para-el-acceso-a-mercados-internacionales/>
- Halten, K. (1987). *Estrategia básica*.
- Hill, C. (2011). *Negocios internacionales. 8va edición*. Obtenido de [http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E\\_E\\_Mundial/Negocios\\_internacionales\\_Charles\\_Hill\\_8va\\_ed.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf)
- ICESI, U. (2014). El negociador internacional. *Plataforma de medios de comunicación de la universidad ICESI*, 12. Recuperado el 5 de Mayo de 2016, de <https://www.icesi.edu.co/unicesi/2014/03/14/icesi-celebrara-el-dia-del-negociador-internacional/>
- INEN. (2014). *Instituto Ecuatoriano de normalización*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de <http://www.normalizacion.gob.ec>

- INP. (2016). *definicion pesca*. Obtenido de <http://www.institutopesca.gob.ec/>
- IPEEP. (2016). *Puerto ArtesanalAnconcito*. Obtenido de <http://www.douglasdreher.com/proyectos/puerto-pesquero-artesanal-anconcito.asp>
- IPEEP. (2016). *Puertos pesqueros*. Obtenido de <http://www.infraestructuraspesqueras.gob.ec/ipeep-administrara-puertos-pesqueros-artesanales/>
- IPEEP. (2016). *Puertos pesqueros*. Obtenido de <http://www.infraestructuraspesqueras.gob.ec/ipeep-administrara-puertos-pesqueros-artesanales/>
- Julián, R. (2014). Obtenido de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjZsfXFslfNAhUJNiYKHSqtCY8QFgg6MAU&url=http%3A%2F%2Fweb.usbmed.edu.co%2Fusbmed%2Fmercatura%2Fnro8%2Fdocs%2Fnegociadores.doc&usg=AFQjCNGPFTnuWustqxxkQ2HfEh4vzeh1-fw>
- JUSTO, C. E. (2015). *CECJ.GOB.EC*. Obtenido de <http://www.cecjecuador.org.ec/comercio-justo/que-es/>
- Leopold, C. M. (2001). *Propuesta para el desarrollo de un Comercio Justo en el siglo xxi*. París.
- LLAMANZARES, O. y. (2011). *Negocios Internacionales, estrategias y casos*.
- MAGAP . (2015). *Informe* . Machala.
- Martinez, J. (1987). *La pesca artesanal en el Ecuador. Recursos pesqueros que sustentan la pesca artesanal en el Ecuador. Pg 11-21*. Quito: Espol, Ceplaes, Ildis.
- MERCOSUR. (24 de ENERO de 1995). *Mercosur*. Recuperado el VIERNES de DICIEMBRE de 2015, de [www.mercosur.int](http://www.mercosur.int)

Ministerio de asuntos exteriores y cooperación de España. (2014). *Ficha País República del Ecuador*. . Quito.

Ministerio de Comercio Exterior. (2013). *Agenda ecuatoriana Comercio Justo 2013-2017*. Dirección de comercio inclusivo. Obtenido de <http://docplayer.es/14793776-Agenda-ecuatoriana-de-comercio-justo.html>

Morgerstern, N. &. (1944). *Teoría de los juegos*.

Mosquera, R. J. (2011). *Programa de difusión para la legislación marítima para la seguridad de los pescadores artesanales en el puerto de anconcito provincia de Santa Elena*. La Libertad: UPSE. Obtenido de [http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/591/1/PROGRAMA DE DIFUSION DE LA LEGISLACION MARITIMA.pdf](http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/591/1/PROGRAMA_DE_DIFUSION_DE_LA_LEGISLACION_MARITIMA.pdf)

oescj.org.ec. (2015). *Marco legal para el Comercio Justo*. Obtenido de <http://www.oescj.org.ec/pdf/marco-legal-ESS/nacional/AGENDA-CJ-2013-2017.pdf>

ONU. (2002). *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación*. Obtenido de <http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/agro/pdf/comerjus.pdf>

Planificacion.gob.ec. (s.f.). Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/Chakana-Revista-de-An%C3%A1lisis-de-la-Secretar%C3%ADa-Nacional-de-Planificaci%C3%B3n-y-Desarrollo-Senplades-N.-4.pdf>

Presidencia.gob.ec. (Junio de 2016). Obtenido de <http://www.presidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/Puerto-PesqueroJaramijo.pdf>

PRO- ECUADOR. (2014). *Guía Logística Internacional*.

ProEcuador. (1 de Agosto de 2014). *Guía Comercial Reino Unido*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROEC\\_GC2015\\_REINO-UNIDO.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROEC_GC2015_REINO-UNIDO.pdf)

- ProEcuador. (2015). Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC\\_AS2013\\_PESCA.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_PESCA.pdf)
- ProEcuador. (2015). *Guía certificaciones*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/GuiaCertificaciones.pdf>
- PROECUADOR. (2015). *Pesca y Acuicultura*. Quito.
- ProEcuador. (2016). *Sistema General de Preferencias Arancelarias*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROEC\\_GC2015\\_REINO-UNIDO.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/PROEC_GC2015_REINO-UNIDO.pdf)
- Pymes. (Agosto de 2013). *Pymes y corporaciones en contextos de globalidad*. Obtenido de Negociadores internacionales eje de la globalización: <https://pymesycorporaciones2013.wordpress.com/2013/02/page/2/>
- Salcido, C. (Enero de 2016). *Que tipos de barreras comerciales*. Obtenido de <http://www.tumercadeo.com/2008/11/que-tipos-de-barreras-comerciales.html>
- Saltos, D. (2015). *Impacto y potencial de las exportaciones ecuatorianas de Comercio Justo del sector de cacao y elaborados*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://docplayer.es/14166450-Universidad-catolica-de-santiago-de-guayaquil-facultad-de-especialidades-empresariales.html>
- SANTIAGO, Z. A. (2004). *Cómo aprender Economía conceptos básicos*. México: LIMUSA NORIEGA.
- Scott, B. (2015). *Análisis del sector pesquero ecuatoriano a partir de la dolarización*. Quito: Universidad de San Francisco de Quito. Obtenido de <http://docplayer.es/20780366-Bianca-emily-scott-jungbluth-roberto-salem-ph-d-c-director-de-tesis.html>
- Sellocomerciojusto.org.es. (2016). Obtenido de <http://www.sellocomerciojusto.org/es/empresas/queesFairTrade.html>

Serrano, J. (2012). *Análisis del Comercio Justo del café ecuatoriano*. Obtenido de <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/3162/1/338X1242.pdf>

Stiglitz. (2016). *Eumed*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/15/15-4.htm>

Telegráfo, E. (2014). Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/la-pesca-artesanal-genera-100->

Tolla, G. (2009). *Guía por un Comercio Justo Ecuador - España*. Fundación FEDA. Obtenido de [http://fundacionfhd.org/GUIA\\_POR\\_UN\\_COMRECIO\\_JUSTO\\_ECUADOR\\_ESPANA\\_FUNDACION\\_FEDA.pdf](http://fundacionfhd.org/GUIA_POR_UN_COMRECIO_JUSTO_ECUADOR_ESPANA_FUNDACION_FEDA.pdf)

Vargas, H. (Marzo de 2016). *La internacionalización de las pequeñas, medianas y grandes empresas*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007c/334/tramites%20de%20la%20exportacion%20y%20documentos%20principales.htm>

Vogth, C. (2015). Obtenido de <http://pyme.lavoztx.com/qu-es-la-estandarizacion-global-en-mercadotecnia-6014.html>

ZAMBRANO ESPINOZA, C. (2012). ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UNA EMPRESA DE POLICULTIVO DE TILAPIA ROJA Y CAMARÓN PARA SU COMERCIALIZACIÓN. Obtenido de Google Académico.

