

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ECONOMÍA

TESIS DE GRADO

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

ECONOMISTA

TEMA:

**“EL SECTOR EXPORTADOR DE LA CIUDAD DE MANTA Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DE
SUS HABITANTES; PERIODO 2003 – 2006.”**

AUTORAS:

**ANDREA LILIANA TAPIA MENDOZA
CANDY LEONOR SABANDO VELEZ**

DIRECTOR DE TESIS

EC. ÁNGEL MENDOZA MERO

PORTOVIEJO-MANABÍ-ECUADOR

2008

TEMA:

**“EL SECTOR EXPORTADOR DE LA
CIUDAD DE MANTA Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
SOCIO ECONÓMICO DE SUS
HABITANTES; PERIODO 2003 –
2006.”**

INTRODUCCIÓN

La ciudad de Manta está comunicada con el país y el exterior por vía aérea, terrestre y marítima. Su aeropuerto internacional Eloy Alfaro al igual que su puerto marítimo, juegan un papel preponderante, pues facilitan el flujo comercial e internacional con el resto del mundo; la comercialización de productos y el constante movimiento de turistas y visitantes, permiten la propagación con las más importantes ciudades y regiones del país.

El comercio internacional se ha convertido en un factor determinante del crecimiento de las empresas y el desarrollo de las naciones, no obstante, la información sobre el portafolio de exportaciones para muchos países en vías de desarrollo es deficiente y ésta dificulta a investigadores y a quienes toman decisiones, evaluar los grupos en los cuales determinados países tienen ventajas competitivas.

En cualquier sector tanto nacional como internacional, la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas; la amenaza de nuevas incorporaciones, de productos nuevos o sustitutos, el poder de negociación de los consumidores y la rivalidad entre los competidores.

Estas cinco fuerzas determinan la rentabilidad del sector, porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costes que tienen que soportar y las inversiones necesarias para competir.

La investigación propuesta está enfocada al sector exportador de la ciudad de Manta, para lo cual hay que conocer los diferentes tipos de empresas, que por su tamaño se clasifican en microempresas, medianas empresas, grandes empresas, empresas transnacionales y empresas globales.

Los dos primeros grupos no poseen infraestructura como para mantener relaciones comerciales externas, pero los tres últimos son aquellos que están en condiciones de exportar su producción a nivel internacional y es en ellos donde se utiliza el mayor porcentaje de la mano de obra mantense.

Dentro de la investigación propuesta se planteo la hipótesis “El sector exportador de la ciudad de Manta incide significativamente en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes”, suposición que al término de la investigación se demuestra que la misma es positiva.

Desde el punto de vista metodológico la investigación fue explicativa utilizando para ello el método científico, ya que tuvo que involucrarse en el proceso a los diferentes actores inmersos en la misma; el método, la técnica, instrumento y estrategia se adecuaron al objeto de estudio. Los métodos y las técnicas, se definieron para realizar la investigación; el análisis de los resultados fue cualitativo con énfasis en lo cuantitativo.

1.1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

1.1.1. ANTECEDENTES

El Comercio Exterior se lo define como una actividad que permite realizar transacciones usando redes de comunicación. El Comercio describe la compra/venta de productos, servicios e información a través de redes de computadoras incluyendo al Internet como uno de los mejores medios de transacción, para lo cual es necesaria una infraestructura especial y adecuada.

El boom de la pesca ha dado origen a la creación de grandes y modernas empresas y compañías pesqueras nacionales e internacionales, las cuales vieron a Manta como la ciudad ideal para la inversión, hecho que constituyó en el factor fundamental de su desarrollo.

El aporte del cantón Manta por la actividad pesquera es del 7% del Producto Interno Bruto Nacional, rubro que demuestra el alto potencial pesquero, lo que conlleva a significar que la pesca ocupa el tercer puesto de ingresos de divisas la Estado.

La actividad pesquera además dio origen a la presencia de la banca e industrias como la base para la expansión de los mercados y la creación de múltiples fuentes de trabajo, así como la creación de importantes asociaciones pesqueras que por primera ocasión organizaban los dueños de embarcaciones de todo tipo llamada ATUNEC. Con respecto a esta flota en la actualidad existen más de 300 barcos¹ industriales con capacidad para más de 200 toneladas

¹ ATUNEC. Manta. 2006

métricas, así como un promedio de 3000 fibras artesanales, que unidas a las decenas de barcos camaroneros constituyen la mayor flota pesquera del Ecuador.

En definitiva, la pesca ha sido y es el factor de desarrollo del cantón Manta, por las inversiones que esta presenta como también lo que representa para quienes viven de esta actividad económica.

1.1.2. JUSTIFICACIÓN

Históricamente el comercio internacional ha estado concentrado en las esferas de las mercancías. Los servicios, por sus características de intangibilidad y no posibilidad de almacenamiento, eran producidos en el sitio de consumo, y están relegados a la economía interna. Hasta recientemente, sólo algunos servicios estrechamente ligados al comercio internacional de bienes, como transporte y seguros, y otros como, turismo y comunicaciones, eran objeto de transacciones internacionales. Este patrón de comportamiento está siendo alterado por los efectos de la actual revolución tecnológica, ampliándose cada vez más la comerciabilidad internacional de prácticamente todos los servicios.

El sector pesquero es el que más ha aportado para que esta ciudad crezca, el mismo que ha mejorado su estructura, contando en la actualidad con flotas pesqueras de gran calado que aprovisionan a la industria procesadora de pescado, que a su vez realiza actividades de exportación lo cual ha permitido que esta actividad se dinamice y cuyo efecto inmediato sea la generación de gran demanda de mano de obra y de divisas.

Según datos estadísticos de ATUNEC (Manta 2006), el 76% de la flota pesquera nacional se encuentra establecida en Manta, así mismo cuenta con la mayor cantidad de industrias procesadoras de pescado.

El sector comercial también ha dinamizado su accionar, sobre todo en lo que tiene que ver a la industria textil, automotriz y alimenticia; se ha podido observar como agencias y/o sucursales de todo tipo de actividad están funcionando con éxito. El sector bancario por su lado, se constituye en uno de los más importantes con su aporte al brindar una amplia gama de servicios tanto para la micro, pequeña, mediana y gran empresa, para comerciantes, profesionales y público en general.

El Turismo tiene excelentes augurios con la instalación de agencias de viajes, la construcción de hoteles cinco estrellas, vías de primer orden, mejorando cada día la infraestructura básica, para proyectar un imagen de ciudad progresista y moderna a propios y extraños.

La presente investigación se justifica porque aporta significativamente a conocer de manera más profunda todo lo relacionado con las diversas actividades productivas cuyos resultados se exportan desde Manta, contribuyendo de esta forma al incremento del nivel de vida de sus habitantes.

Por ende las razones que justifican el presente proyecto, son las siguientes:

INTERES PERSONAL.- Se justifica porque se puso en práctica los conocimientos adquiridos durante la etapa de estudio en la

/

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí, los mismos que están materializados en esta investigación.

RELEVANCIA CIENTÍFICA.- La relevancia científica se concretó con el enriquecimiento de nuevos conocimientos científicos que se adquirieron durante el proceso investigativo, por cuanto hubo que aplicar una serie de ciencias, entre ellas; el mercadeo, la informática, las estadísticas, el análisis financiero, la macro y microeconomía, entre otras.

RELEVANCIA HUMANA.- La investigación realizada tiene su relevancia humana, por que durante todo el desarrollo de ésta se muestra y da a conocer con mucha exactitud el grado ocupacional por sector productivo generado en el comercio exterior de esta ciudad.

RELEVANCIA CONTEMPORÁNEA.- Esta investigación contribuye en la solución que tiene el sector exportador para el desarrollo socioeconómico de los habitantes de la ciudad de Manta, de tal manera que, las personas involucradas en ésta apliquen y logren mejorar su situación tanto social como económica.

BENEFICIARIOS.- Los beneficiarios de la presente investigación han sido tanto quienes conforman el sector exportador de la ciudad de Manta, como de los habitantes de ésta.

Esta investigación es novedosa ya que no existe trabajo investigativo similar que se haya planteado, lo que justifica la realización del mismo.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

DESCRIPCIÓN

Las perspectivas del cantón Manta en este decenio permiten avizorar un amplio desarrollo en todos los aspectos, empresarial, geográfico, laboral y turísticamente, en obras de infraestructura, por citar algunos aspectos.

A lo largo de su vida política, el cantón Manta se ha preparado para ser uno de los más importantes de Sudamérica, la inversión nacional y extranjera, el asentamiento de nuevas y modernas fábricas procesadoras de mariscos, la construcción de elegantes y modernos edificios y hoteles para recibir a los inversionistas en busca de negociaciones con empresarios, hacen de este cantón un polo de desarrollo, más aún cuando entre en marcha o ejecución de Puerto de Transferencia.

La pesca industrial y artesanal ha sido y es el motor económico que ha puesto en la cúspide a este cantón, actividad que cada día se afianza con mayor fuerza, siendo una corriente que se incrementa y que lleva de la mano a otras importantes actividades productivas.

En definitiva, al cantón Manta se ha preparado para llegar a ser lo que hoy refleja, labor que se sigue manteniendo porque esta ciudad es una región que da la oportunidad para ser grandes a todos aquellos que tienen visión empresarial y la tenacidad necesaria para no amilanarse ante los retos y más bien aprovechar las oportunidades que este presenta.

ANÁLISIS

El sector exportador de la ciudad de Manta se ha convertido en un icono del desarrollo socioeconómico de este cantón y particularmente de su ciudad, lo cual ha permitido a sus habitantes contar con una actividad que les ofrece fuentes de trabajo seguro.

Así mismo la actividad pesquera que fomenta y fortalece al sector exportador, es fuente de sustentabilidad del mismo, de tal manera que este permite que sus habitantes tengan en que ocuparse, ya que son muchas las empresas que se dedican particularmente a la exportación de derivados del mar, como es camarón, atún, sardina, entre otros productos, lo que conlleva a que el movimiento económico que vive esta ciudad sea atractivo.

Durante el desarrollo del trabajo investigativo propuesto, se irán detallando más minuciosamente como el sector exportador de la ciudad de Manta, ha incidido en el desarrollo socioeconómico de los habitantes de este cantón.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera el sector exportador de la ciudad de Manta incide en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes?

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

“Analizar el sector exportador de la ciudad de Manta y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes. Período 2003 – 2006”

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- P** Determinar el proceso para las negociaciones internacionales existentes.

- P** Identificar los productos y montos de exportación realizados por el Puerto de Manta durante el período de estudio.

- P** Demostrar la incidencia que tiene el sector exportador de la ciudad de Manta en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes.

- P** Formular incentivos para que las pequeñas y medianas empresas se incorporen al sector exportador.

2. MARCO REFERENCIAL, TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. MARCO REFERENCIAL

2.1.1. GENERALIDADES DEL PUERTO DE MANTA Y SUS SECTORES

Manta en la actualidad es una de las ciudades más importantes de Manabí y del Ecuador.

Está ubicada al Suroeste de Manabí, ocupando en su totalidad el occidente costanero del Cabo de San Mateo. Limita al Norte y al Oeste con Océano Pacífico, al Sur con el Cantón Montecristi y al Este con Jaramijó. Posee una población aproximada de 300.000 habitantes, su clima es tropical, cálido, seco fresco. Este cambio climático está sujeto a la presencia de la corriente fría de Humboldt y a la Corriente Cálida de el Niño.

Su temperatura promedio es de 28°C. En la época de invierno sube a más de 30°C, en el verano en determinadas épocas del año se provocan olas de frío, bajando la temperatura a 20°C y 22°C por las noches y madrugadas.

Su altitud es de 5 metros sobre el nivel del mar, posee una magnífica bahía que ha caracterizado a Manta como "La Puerta del Ecuador en el Océano Pacífico".

Manta políticamente está dividida de la siguiente manera:

- Parroquias Urbanas
 - Manta (cabecera cantonal)
 - Tarqui
 - Los Esteros
 - San Mateo
 - Eloy Alfaro

- Parroquias Rurales
 - Santa Marianita
 - San Lorenzo

- Recintos
 - San Juan
 - La Travesía de Jome; los tres Pacoches
 - El Aromo

Su topografía es irregular, tiene montañas de poca altura, además existen pequeñas extensiones de territorio seco con pequeños arbustos que sirven para la leña o carbón.

En San Lorenzo y Pacoche hay fuentes y vertientes naturales de agua.

Las costas de Manta poseen Cabos, Ensenadas y Bahías, como: Los Cabos de San Mateo, San Lorenzo, Murciélago, Ensenada de

Tarqui, Bahía de Tarqui, entre otras; frente a la costa de San Lorenzo, está la isla de la Plata.

A pesar de ser el principal Puerto Pesquero del Ecuador, tiene serios problemas sociales, ambientales y disponibilidad de servicios. Sólo una parte de la ciudad es atendida con servicios básicos como agua potable, alcantarillado, recolección de basura, etc².

2.1.2. EVOLUCIÓN DEL PUERTO DE MANTA

El puerto de Manta es la consecuencia de la experiencia y evolución de miles de años, caracterizado por su vocación marinera. Su nombre primogénito JOCAY (Casa de los peces), nos habla de dos aspectos: esfuerzo productivo y ejercicio mercantil, estos a su vez nos hablan de otros dos factores: los instrumentos y el medio de transporte.

La cultura manteña, data del 1000 DC a 1543 DC, que corresponde al periodo de Integración de Florecimiento. Se caracterizó por ser una cultura organizada. La confederación Manteña, estuvo integrada por nacionalidades que se agrupan en una extensa geografía, desde Atacames por el Norte hasta la isla Puná por el Sur.

Esta comunidad de pueblos permitió la formación de una liga de mercaderes, gracias a ello los Mantas pudieron llegar a Chile y a México. En los inicios de la colonia, los botes que usaban los Mantas, tanto para pescar como para navegar eran rústicos, se

² Así es nuestro puerto. Agustín Loor. Diario Metropolitano

componían de balsas, sobre las cuales los Mantas se mantenían de pie y lanzaban desde allí sus redes para atender a los mercaderes de la pesca.

Las guerras y enfrentamientos eran frecuentes pero a pesar de tantos conflictos, Manta logró superar toda crisis y entre los escombros renacer nuevamente, siempre predominó la tradicional capacidad Manteña: navegación, comercio y pesca.

Manta, era el punto obligado de todas las embarcaciones que iban y venían del Norte. En este puerto se proveía de vituallas, gracias a esto, la pequeña población de aquel entonces, vio pasar en 1547 varios navíos que iban a Perú, y en 1561 nuevamente pasaron estos navíos de regreso a Panamá. A fines del siglo XVIII, en 1736, arribaron al puerto académicos Franceses y marinos españoles a bordo del San Cristóbal.

Durante la época de la Gran Colombia, fue suprimido como puerto llegándolo a considerar como caleta.

En Septiembre de 1830 se decretó la habilitación del puerto para el movimiento de exportaciones, pero sin recuperar la categoría de Puerto principal, que había gozado durante la Colonia.

Manta fue parroquia de Montecristi pero se independizó como cantón el 29 de septiembre de 1922, a inicios del siglo XX, en 1928 la Cámara de Comercio de Manta, pide al Gobierno satisfacer las necesidades urgentes del Puerto, como: Agua potable, muelle, carretera Manta – Montecristi y una sucursal del Banco Central.

Para 1930 uno de estos requerimientos es realizado, recibiendo la construcción de un muelle de 50 metros, el cual no reportaba beneficio para las necesidades existentes.

Durante 1954, luego de la lucha constante de las diferentes organizaciones de Manta como la Cámara de Comercio, el Municipio y del pueblo mismo, se hacen los primeros sondeos de la Bahía de Manta. Se levantan datos preliminares para el diseño del Puerto.

En 1954 fue aprobado por el Congreso, el proyecto para conseguir rentas y financiar las obras del Puerto de Manta; en este decreto se fijó rentas para obras portuarias de las Provincias de Manabí, Esmeraldas y El Oro, pero se abolió el decreto de 1939 en el que se creó un impuesto a favor de los municipios y su destino, obras urbanas. Sin embargo, estas aspiraciones de financiar las obras del puerto no se cumplieron.

Fue el 20 de Febrero de 1959, que se firmó el contrato con la Cía. SIMAR, para la construcción de obras portuarias, el cual se desarrollaría en dos etapas:

Primera Etapa: Comprendía la construcción de:

- P 1 Muelle de aguas profundas, con unos 200 metros de longitud, para bloques de 32 pies de calado.
- P 1 rompeolas de 1600 metros de largo para el tráfico de vehículos.
- P 2 Muelles marginales. Uno de 100 metros de largo con una profundidad de 20 pies para buques de cabotaje y pequeños trasatlánticos. El otro muelle de 150 metros
- P 1 Edificio para la Capitanía del Puerto y Aduanas.

P 1 Bodega de 2322 m², para mercadería de tránsito.

P 1 Planta de energía eléctrica.

P 1 malecón de doble vía.

P 1 Puente que une a Manta con Tarqui.

Esta etapa tuvo un costo de S/. 150.000.000 (sucres).

Segunda Etapa.- En esta se construye:

P 2 Muelles de aguas profundas de 150 metros, con todas las facilidades para el atraque de grandes buques y para la carga y descarga; y almacenamiento de las mercaderías de importación y exportación. Por un costo aproximado de S/. 22.420.000 (sucres).

P Construcción del Puerto Pesquero, valorado en S/. 7.344.990 (sucres).

En el año de 1969 comienza una nueva actividad en el Puerto de Manta, se comenzó a exportar banano a más de los productos tradicionales de exportación, debido a las ventajas del puerto y sus facilidades, como la agilidad de embarque; desde sus inicios ocupa el mínimo tiempo compitiendo con los mejores índices de venta portuaria. En este año se exportó por Manta hacia los mercados de Alemania y Checoslovaquia.

Después de la construcción del Puerto se inicia el desarrollo de un eje industrial, Manta, Portoviejo, Santa Ana, donde se ubican nuevas industrias tanto del sector pesquero, en el ámbito artesanal, industrias extractivas y de transformación.

La creación de estas nuevas industrias debido al desarrollo de la Provincia por el hecho de tener un Puerto, produce un movimiento en la población de la misma, es decir, se provoca un éxodo de otros sectores de Manabí hacia Manta, Portoviejo y otras ciudades que también desarrollan actividades industriales. Es posible que la participación de las personas que arribaron a Manta contribuyera con el 60% de la población total de la ciudad.

El puerto de Manta posee magníficas condiciones naturales y comercialmente es el puerto de salida de la producción agrícola exportable de Manabí, además es el centro Principal de la actividad pesquera nacional.

Al pasar el tiempo se ha visto la necesidad de crear nuevas vías de acceso, a las iniciales, debido al crecimiento del volumen de carga que se maneja diariamente en el Puerto. En 1996 se contrata la "Vía de Circunvalación o Paso Lateral", que fue entregada en 1998. En 1997 mediante decreto del Gobierno Nacional se considera a Manta como "Puerto de Transferencia Internacional de Carga".

El desarrollo del puerto y el proyecto de transformarlo en Puerto de Transferencia de Carga Internacional, motivó a otras instituciones a diseñar proyectos para expandir las actividades productivas de la Provincia, tales como: Zona Franca de Manabí, Zona Franca de Manta, y ha desarrollado actividades como la Industria Turística, el transporte vehicular, servicios financieros, mercado de consumo interno, etc.³.

³ Autoridad Portuaria de Manta. Memorias institucionales

2.1.3. PRINCIPALES ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN EN EL PUERTO DE MANTA

Existen una serie de acciones que se efectúan dentro del puerto de Manta y para tener una mejor perspectiva de estas a continuación detallamos.

INFRAESTRUCTURA BÁSICA

El puerto cuenta con una adecuada y holgada infraestructura, la misma que le permite mantenerse en expectativas de mayor uso de sus instalaciones.

A continuación damos a conocer el detalle de obras con las que cuenta el Puerto:

<u>MUELLES</u>	<u>LONGITUD</u>	<u>CALADO</u>
Muelle de Aguas Profundas 1	200 m.	31 pies
Muelle de Aguas Profundad 2	200 m.	28 pies
Muelle de Aguas Profundas 3	200 m.	25 pies
Muelle de aguas Profundad 4.	200 m.	22 pies
Rampa # 1	5 m.	22 pies
Rampa # 2	5 m.	20 pies
Muelle Marginal de Cabotaje	100 m.	18 pies
Muelle Marginal pesquero 1	100 m.	15 pies
Muelle Marginal pesquero 2	150 m.	12 pies

<u>AREAS DE ALMACENAJE</u>	<u>LONGITUD</u>
Patio 200	7.035 m2
Patio 300	2.667 m2
Patio 400	8.366 m2
Patio 500	53.096 m2

Patio 600	32.040 m2
Patio 700	11.800 m2
Báscula	63 m2
Área de estacionamiento público	4 m2
Patios abiertos	138.178 m2
Bodegas cubiertas en muelles y patios	<u>7.970 m2</u>
	261.489 m2

ADMINISTRACIÓN

ÁREA

Edificio Administrativo	3.246 m2
Edificio de Operaciones	670 m2
Oficina de la Armada	<u>590 m2</u>
	4.506m2

AREA TURISTICA

Malecón Escénico	10.000 m2
Parqueadero Central	<u>5.000 m2</u>
	15.000 m2
TOTAL GENERAL	280.995

SERVICIOS Y TARIFAS

Servicio de Remolque

Remolcador	276.73 ton.	1200 H.P.
Remolcador	153.91 ton.	1200 H.P.
Lancha	39.20 ton	

Servicio de Carga

- P** Grúa Peiner
- P** 10 Cabezales Otama _ Capacity
- P** 26 elevadores y montacargas
- P** 6 tractores de arrastre
- P** 5 Grúas de 10 a 35 toneladas
- P** 26 Plataformas
- P** 1 Absorbente – 60 tons/hora

Servicios Varios

- P** Energía eléctrica: 13.200 voltios y 2.404 y 120 voltios baja tensión
- P** Agua potable: 50 m3 diarios
- P** Suministros de Telecomunicaciones: Telefonía normal y celular

Servicios Complementarios

- P** Servicio de 6 agencias bancarias, ubicadas en el recinto portuario.
- P** Servicios aduaneros ubicados en el recinto portuario.
- P** 9 agencias autorizadas para representar naves de cualquier nacionalidad.
- P** Empresas de Agentes Afianzadores de Aduana (20) comunicados en el ámbito Mundial por correo electrónico y capacitado para informar sobre las condiciones legales de comercio exterior.
- P** Operadores de Puerto: Operamanta, Rebarbo, Manave, Ecuastiba que suministra servicios a las naves y mercaderías.

P Cooperativas de transporte terrestre: 60 cabezales con sus respectivas plataformas.

P 12 estaciones de servicio para suministrar combustible liviano

P Unidad Canina Antidrogas

P Servicios sanitarios⁴

Tarifas Portuarias

Para poder hacer más comprensible las facilidades y bondades del Puerto de Manta, el cuadro # 1, refleja los valores comparativos que cobran los otros puertos ecuatorianos, con relación a las tarifas portuarias.

⁴ Autoridad Portuaria de Manta. Ecuador hacia el año 2010 a través del Puerto Internacional de Transferencia. Manta 2005

CUADRO No. 1

TARIFAS PORTUARIAS

NOMENCLATURA	PUERTO MANTA	PUERTO GUAYAQUIL	PUERTO BOLÍVAR	PUERTO ESMERALDAS
Uso de facilidades de acceso:				
Canales de acceso al puerto	0.04	0.21	0.05	0.12
Uso de muelles:				
Muelle de aguas profundas	0.30	0.50	0.36	0.32
Muelles marginales	0.35		0.47	
Uso de fondeaderos por naves:				
Naves de operaciones comerciales	2.00	3.50	0.95	1.50
Naves de operaciones no comerciales	1.50	1.75	0.36	1.00
Uso de infraestructuras portuarias por las cargas:				
Carga embarcada				
General	2.50	2.80	2.70	2.95
Graneles sólidos	2.20	2.50		2.18
Graneles líquidos	2.20	1.50		
Contenedores	25.00	30.00	20.00	20.00
Carga desembarcada				
General	3.80	3.80	3.40	3.80
Graneles sólidos	3.00	2.50		2.10
Graneles líquidos	3.00	2.00		2.10
Contenedores	40.00	55.00	40.00	45.00
Carga de trasbordo		70% carga	70% carga	70% carga
General	1.50			
Contenedores	15.00			
Carga de tránsito		50% gran. sólidos	50% gran. sólidos	100% gran. Sólidos
General	2.66			
Contenedores	28.00			
Contenedores vacíos	+ 20% sobre tarifa			
Carga peligrosa	Normal			
Tarifas específicas:				
Remolcadores	100.00	50.00	65.00	100.00
Practicaje	100.00	30.00	60.00	150.00
Uso de zona por almacenamiento:				

Patios abiertos de una línea	0.08	0.08	0.10	0.14
Bodegas cerradas de una línea	0.12	0.12	0.10	0.18
Sitios de grandes sólidos		450.00		
Tanques de grandes líquidos		450.00		
Patios abiertos de dos líneas	0.08	0.06		0.11
Bodegas cerradas de dos líneas	0.10	0.12	1.00	1.00
Contenedores llenos	1.00	1.00	1.00	1.00
Contenedores vacíos	1.00	1.00	1.00	1.00
Movilización de contenedores	20.00		20.00	20.00
Servicios y suministros varios:				
Servicios de telecomunicaciones	Más 30%	Más 20%	Más 30%	Más 30%
Suministro de energía eléctrica	Más 30%	Más 20%	Más 30%	Más 30%
Servicio de lancha privada	60.00		10.00	
Equipo absorc. granel	57.00			
Equipo protector pesado	55.00			
Equipo protector liviano	12.00			
Grúa	65.00		70.00	
Servicio de personal	4.00			

Fuente: Autoridad Portuaria de Manta
Elaboración: Andrea Tapia y Candy Sabando

El uso de la infraestructura del Puerto de Manta tiene sus costos. De acuerdo al tarifario antes expuesto es evidente que este puerto tiene una de las tarifas más bajas con relación a otros puertos de Ecuador como Guayaquil, Puerto Bolívar y Esmeraldas. Así por ejemplo, en el uso de las infraestructuras portuarias por carga general y carga de graneles sólidos embarcados (exportaciones), el puerto de Manta tiene un costo de 2.5 dólares y 2.2 dólares, respectivamente, frente al puerto de Esmeraldas que posee una tarifa de 2.95 dólares y el de Guayaquil de 2.8 dólares en carga

general, en cambio el Puerto Bolívar tiene tarifas relativamente bajas, en esta último caso (carga general) la tarifa es de 27.00 dólares. Es decir, que después del Puerto de Manta, Puerto Bolívar maneja tarifas flexibles para el servicio portuario.

Podemos observar que Manta en cuanto al uso de las facilidades de acceso al Puerto sí tiene tarifas reducidas ya sea por uso de muelles de aguas profundas o muelles marginales.

Una de las razones por las cuales Manta tiene las tarifas portuarias más bajas del país se origina principalmente en la infraestructura, facilidades y condiciones naturales que posee el puerto.

2.1.3.1. DISTRIBUCIÓN DE OPERACIONES

En el puerto de Manta hay dos clases diferentes de tráfico: el de barcos pesqueros y el de buque de carga.

P Operaciones de Buques de Carga Internacional: En Manta existen 6 categorías de carga internacional.

P Contenedores

P Vehículos

P Graneles líquidos

P Graneles sólidos (cereales)

P Papel y

P Pasajeros

Los buques que transportan estas clases de cargas tienen un calado de 10 metros, que es el tamaño máximo de buque al que el puerto puede prestar servicio en este momento.

En la actualidad el puerto tiene 2 muelles principales, con 4 sitios de ataque para carga internacional, los cuales siempre dan prioridad a la carga internacional sobre las operaciones pesqueras.

El objetivo del puerto es atender a los buques con carga internacional, lo más rápido posible.

2.1.4. AUTORIDAD PORTUARIA DE MANTA

Desde que se creó Autoridad Portuaria en 1996 ha sido considerada como una de las entidades más importantes de Manta, ya que año tras año se ha preocupado no solo por el desarrollo del puerto sino también por el desarrollo socio económico de la ciudad. Esta institución ha desarrollado obras que han marcado la evolución urbanística y social de la ciudad.

La Autoridad Portuaria ha sido la encargada de realizar obras complementarias para la habilitación del puerto, como obras de alcantarillado sanitario, obras de pavimentación de la ciudad, vías de acceso al puerto, vía de circunvalación, malecón escénico, entre otras. Todas estas obras han sido financiadas con recursos propios o con fondos que fueron confiados por el Estado por la seriedad y honestidad de la administración de la misma.

En 1968 se estimó la importancia y de urgente necesidad habilitar al Puerto de Obras de infraestructura. Estas obras se refieren en primer término a pavimentación y alcantarillado sanitario.

En 1969 se inició la construcción de la Av. Velasco Ibarra, hoy conocida como Malecón Jaime Chávez Gutiérrez, con una longitud de 5 kilómetros aproximadamente. Para 1971 se inició la

pavimentación de la ciudad, que comprendió 400.000 m². Y en 1975 se construyen las obras del alcantarillado sanitario.

Autoridad Portuaria dio cumplimiento en sus obras, y en el año 1978 la ciudad empieza a recibir directamente y en forma integral, los beneficios de tales obras de infraestructura, de las que depende gran parte del desarrollo de la ciudad.

Después de casi 20 años de construidas estas obras, la Autoridad Portuaria de Manta construye en 1996 una nueva vía, “La Vía de Circunvalación” que comunica a Manta con otros puntos importantes del País.

Además de estas obras, esta institución como uno de los principales actores sociales de Manta está impulsando obras como: El Puerto de Transferencia de Manta y la terminación de la Vía Puerto-Aeropuerto.

2.1.5. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR NAVIERO

El sector naviero tiene una gran trascendencia en el desarrollo de las actividades cotidianas del Puerto de Manta, ya que éste es el que le proporciona la razón de ser.

El mismo presenta una serie de detalles que a continuación se describen, pero básicamente las navieras se encargan de atender los buques que acoderan al Puerto, pagar los gastos que generan las cargas al ser embarcadas en dichos buques. Estos gastos son recuperados mediante comisiones que reciben las Navieras Nacionales de las Navieras Internacionales a las que representan en el país.

FUNCIONES

Las principales funciones son:

- P** Representan en cada puerto a los buques que arriban del interior y exterior del país y zarpen fuera de él, con mercaderías de importación y exportación.
- P** Tratar de conseguir carga de importación y principalmente de exportación, desde y para diferentes puertos del mundo, donde lleguen sus itinerarios.
- P** Representar a la nave en cualquier emergencia.
- P** Supervisar el manejo de las mercaderías tanto en estiba como en desestiba, almacenamiento de contenedores en Portuaria y operadoras, incluyendo vehículos.
- P** Emisión de conocimientos de embarque y manifiestos de carga en caso de que sea necesario.
- P** Autorizar con el visto bueno en el conocimiento del embarque, para iniciar los trámites de retiros de mercaderías de importación.
- P** Cobros de fletes en caso de ser pagados en su puerto de embarque y el mismo cobro cuando el flete sea pagadero en el destino.
- P** Cobros por demora, en caso de retiros de contenedores fuera del tiempo previsto, de acuerdo con regulaciones internacionales.
- P** Supervisión por parte de Jefe de Cubierta de la Agencia, para que los cargamentos de carga/descarga no sufran deterioro.
- P** La Agencia es responsable ante las Autoridades Portuarias y la DIGMER y del Litoral; esta última es quien rige la política tarifaria de cobro de las naves, como; tasas por atraque tanto

a la mercadería como a la nave, uso del muelle y fondeaderos y en general de todas las instalaciones y facilidades portuarias existentes.

VÍNCULOS INTERNACIONALES

Las agencias navieras locales representan a una o varias Navieras Internacionales, estas últimas están delegadas por 8 o 9 navieras en Manta. Así por ejemplo la Casa Álava representa a la Naviera Internacional CCNI de Chile y a Trasatlántica de origen Español.

En el siguiente cuadro se describen las navieras existentes en Manta así como a qué Naviera Internacional representa y por último el país de origen de la matriz.

CUADRO # 2
REPRESENTACIONES DE LAS AGENCIAS NAVIERAS
INTERNACIONALES EN LA CIUDAD DE MANTA

Nº.	NAVIERAS EN MANTA	NAVIERAS INTERNACIONALES	PAIS
1	ANGLO S.A.C.I.	Transatlántica	España
2	CASA ALAVA	CCNI	CHILE
3	CESAR BUSTOS	ECUADORIAN LINE SUBAGENTE DE INVESTAMAR	
4	MARNIZAM S.A.	MARINE CHARTECING TEOE REEFER HOKO SHIPPING MRS. SHIPPING CORP. MARUHA SHIPPING HAKKO SHIPPING LASCORIDE SHIPPING	San Francisco (EEUU) JAPON JAPON JAPON JAPON JAPON ESPAÑA
5	MARZAM XCIA. LTSDA.	SUBREEZE SHIPPING	BERMEO- ESPAÑA
6	SERMARES S.A.	INTEROCEAN Lines TRINITY LINE	MIAMI-USDA MIAMI-USDA
7	TRANSOCEANICA CIA. LTDA.	CIA. DUDAMERICANA DE VAPORES (CSAV) HAPAS LORD AG. NIPPON YUSEN KAISHA G. SEACO STOLT NIELSEN	CHILE HAMBURGO TOKIO INGLATERRA USA
8	INCHEAPE SHIPPING	NED LLOYD SHIPPING	

Fuente: Autoridad Portuaria de Manta
 Elaboración: Andrea Tapia y Candy Sabando

**2.1.6. ARRIBO DE BUQUES SEGÚN AGENTE NAVIERO
PERIODO 2003 – 2006**

La agencia naviera que mas buques has traído al puerto desde 2003 al 2006 es la naviera Barnizan, manejando como promedio anual 152 buques luego le sigue Cesar Bustos con un promedio anual de 49 buques y en tercer lugar se encuentra Transoceánica con 31 naves anuales en igual periodo.

**CUADRO # 3
ARRIBO DE BUQUES SEGUN AGENTE NAVIERO
PERIODO 2003 - 2006**

AGENTE	2003	2004	2005	2006
ANGLO SACI	13	6	6	-
CESAR BUSTOS	55	55	37	8
CHARTEMAR CIA. LTDA.	2	1	-	-
MAERSK DEL ECUADOR	39	52	10	4
MARIANO ZAMBRANO	7	-	-	-
MARNIZAM SD.A.	100	180	177	84
NED ECUADOR	23	10	-	-
SERMARES	15	17	16	7
CASA ALAVA	6	6	25	15
TRASEC S.A.	7	7	5	2
TRANS. OCEANICA	44	34	15	5
JCP HERMANOS CIA.	-	1	2	1
INCHCAPE SHIPPING SERVICES	-	-	6	10
TRANDINTER S.A.	-	-	1	2
SIN AGENCIA	-	-	3	-
TOTAL BUQUES	311	371	303	138

Fuente: Autoridad Portuaria de Manta
Elaboración: Andrea Tapia y Candy Sabando

En los seis primeros meses del año 2006 la naviera Barnizan sigue manteniendo su posición de primera dando sus servicios a 84 barcos, en menor número le sigue casa Alava con 15 buques y Cesar Bustos 8 naves.

2.1.7. CARACTERÍSTICAS DE LA CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA DE MANTA

La Corporación Aduanera Ecuatoriana del Puerto de Manta, al igual que en los otros distritos del mismo género, cumple la función de mantener el control sobre la totalidad de las operaciones y actividades que se realizan dentro del recinto aduanero del Puerto de Manta, igualmente son la autoridad de dirimencia en el caso de controversia en cualquiera de las diligencias que se realizan dentro del recinto portuario de este pueblo Manabita.

Sus funciones las realizan personal de la Policía Militar Aduanera, con el apoyo del personal administrativo civil.

FUNCIONES DE LAS ADUANAS

Las aduanas son un servicio público, que actualmente se la ha denominado como la Corporación Aduanera Ecuatoriana, cumple sus funciones en el ámbito nacional y su presencia es para vigilar y controlar la entrada y salida de personas, mercaderías y medios de transporte, las fronteras y zonas aduaneras.

Además determina y recauda las obligaciones tributarias causadas por tales hechos. Otra de las actividades de las Aduanas es la resolución de reclamos, recursos, recursos peticiones y consultas de los interesados.

Estos servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control y vigilancia de las mercancías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales.

OBLIGACIÓN TRIBUTARIA ADUANERA

“La obligación tributaria aduanera considerada como el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías”, (Registro Oficial No. 359, Julio 1998), las empresas en el momento de la recepción de la declaración aduanera en la Administración Aduanera, en la cual se presentan los documentos respectivos, ya sea el DIU (Documento Único de Importación) o FUE (Formulario Único de Exportación).

Una vez aceptada la declaración, se procede al aforo, que es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual se procede a la revisión de la mercadería, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

Luego de determinado el producto a pagar se lo deposita en uno de los bancos receptores, que en el caso de Manta se encuentran ubicados en las instalaciones de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, estos son: Banco Pichincha, Pacífico, Produbanco, Banco de Guayaquil, llegando así a la culminación de la obligación tributaria.

Paralelamente a este acto se procede a la desaduanización o entre de las mercaderías.

LOS TRIBUTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Los impuestos que genera el comercio exterior ecuatoriano son:

a) Los Derechos Arancelarios.- Son impuestos que se cobran por el derecho a introducir mercaderías extranjeras en territorio nacional. Estos derechos pueden ser:

P Ad-Valoren (sobre el valor), su porcentaje se lo calcula sobre los valores convencionales del comercio exterior (CIF, FOB FAS, etc.). Los valores más utilizados para este tipo de derechos son: CIF, para las importaciones y FOB, para las exportaciones.

P Específicos.- Son los derechos arancelarios que se calculan en función del peso, medida a cuenta de las mercaderías. Ejemplo; importación de derivados de petróleo.

P Mixtos.- Son aquellos que combinan los derechos Ad-Valoren con los específicos.

b) Los impuestos establecidos en Leyes Especiales.

P IVA, en este caso la base imponible es el resultado de sumar al valor CIF, los impuestos, tasas, derechos, recargos que figuren en la declaración de importación. Estos valores deben ser cancelados antes de la desaduanización de la mercadería.

P ICE, este tributo constituye parte de la base imponible del IVA.

c) TASAS DE SERVICIO ADUANERO.-

P Tasas de Control.- Se aplican de la siguiente manera:

- 0.5% del valor CIF, máximo 15 UVC para las mercaderías de admisión temporal y de reexportación, ejemplo de las Zonas Francas.

P Vehículos de uso comercial con reexportación

- Aeronaves y naves marítimas y fluviales: 30UVC
- Terrestre: 6 UVC

P 5UVC en mercaderías de tránsito aduanero internacional

- 4.2UVC por cada guía de tránsito de mercaderías de tránsito aduanero nacional.

P Tasas por vigilancia aduanera.- Este impuesto se grava a los medios de transporte aéreo marítimo, por el servicio de vigilancia que prestan las aduanas y se aplican por cada viaje.

P De aeronaves: 4UVC

P De naves marítimas y fluviales: 10 UVC⁵

2.1.8. LA CAPITANÍA DEL PUERTO

Su razón de ser es controlar la actividad marítima y pesquera, es decir, se encarga de dirigir, ejecutar y controlar el cumplimiento de las leyes y reglamentos marítimos.

FUNCIONES

La Marina obedece las disposiciones e instrucciones de la Dirección General de la Marina Mercante y Puertos, que es la autoridad máxima de las capitanías y puertos del país.

⁵ Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE. 2006. Manta

La mayor responsabilidad de la Dirección General de la Marina Mercante (DIGMER) es: navegación, puertos, contaminación del agua y ocupación de la franja costera. Legalmente Autoridad Portuaria de Manta, depende la DIGMER, cada proyecto generado por Autoridad Portuaria de Manta, debe ser considerado y aprobado por la DIGMER.

Además la Capitanía otorga documentación marítima a embarcaciones y a las personas que se dedican a la actividad marítima como: pescadores, marineros, entre otros. Es de destacar que el Capitán del Puerto es el Vicepresidente de Autoridad Portuaria de Manta, lo que indica que la Capitanía está vinculada directamente con la ejecución del Puerto de Transferencia, por cuanto esta institución es la encargada de realizar esta obra.

La relación de la Capitanía con la puesta en marcha del Puerto de Transferencia no es solamente administrativa, sino también operativa, ya que ésta tendrá más responsabilidades en el control de la actividad marítima en el momento que se ejecute este proyecto.

2.1.9. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN Y MONTOS REALIZADOS POR EL PUERTO DE MANTA.

El Puerto de Manta posee la mayor flota pesquera del Ecuador y su expansión ha generado la presencia de instituciones financieras e industrial. La pesca se ha constituido en el motor de la actividad productiva de esta ciudad, lo que ha conllevado a la presencia de grandes embarcaciones industriales y de millares de lanchas artesanales que son la base para que la economía de la ciudad de Manta haya tomado un sitio de gran trascendencia.

El aporte que da Manta como cantón, a través de la pesca al Producto Interno Bruto Nacional, es del 7% (Banco Central del Ecuador), rubro significativo que demuestra el potencial pesquero.

Esto significa que la pesca ocupa el tercer puesto en ingresos de divisas al Estado luego del petróleo y el banano; desde inicios de esta década el Puerto de Manta y las caletas pescadores artesanales ubicadas en la explanada de la playa de Tarqui, en las parroquias San Mateo, Santa Marianita y San Lorenzo arrancaron su verdadera conquista del mundo a través de esta actividad económica.

Al hacer referencia de la flota pesquera que tiene el Ecuador en la actualidad, se tiene que existen más de 300 barcos industriales con capacidad para más de 2000 toneladas métricas, así también un promedio de 3000 fibras artesanales, que unidas a las decenas de barcos camaroneros constituyen la mayor flota pesquera del Ecuador.

La captura del picudo, albacora, pez espada, corvina, atún, pargo dorado, entre otras especies marinas son las más apetecidas en el mercado internacional.

La actividad pesquera además dio origen a la presencia de la banca e industria como base para la expansión de los mercados y la creación de fuentes de trabajo, así como la creación de importantes Asociaciones Pesqueras que por primera ocasión organizaban a los dueños de embarcaciones de todo tipo.

Aunque los organismos internacionales que regulan la actividad pesquera han establecido el no incremento de la flota pesquera, se estima que el cantón Manta seguirá ocupando el lugar que se ha ganado con la pesca, estimándose incluso que la industria acelerará su potencial, en la próxima década.

Partiendo de este análisis, se considera a partir de ahora a las exportaciones y su incidencia en el desarrollo de la ciudad de Manta, siendo la actividad pesquera una de las principales y entre las empresas más destacadas se reflejan en el cuadro # 4:

CUADRO No. 4

EMPRESAS EXPORTADORAS, UBICADAS EN MANTA

Nombre de las Empresas	Productos que exportan
<ul style="list-style-type: none"> • Agrol SA. • Amarcon • Asiservi SA. • Boris Buenaventura • BCP del Ecuador SA • Carran SA. • Cosace • Conservas Isabel • Fresmar Cía Ltda • Frigolab Cía Ltda. • Gondy S.A. • Inepaca • Italatún S.A. • Ideal Cía. Ltda. • Lubar Cía Ltda. • Mardex Cía Ltda • Mardelit Cía Ltda • Olimar S.A. • Pefrexport S.A. • Pesmanta • Pesmanta • Pesexmank Cía Ltda 	<ul style="list-style-type: none"> • Pescado congelado y fresco • Atún en conservas y • Sardinias en conservas • Atún en conservas • Pescado fresco • Atún en agua • Pescado fresco • Pescado fresco • Atún varias presentaciones • Pescado congelado y sardinias • Pescado congelado y fresco • Pescado congelado y fresco • Harina de pescado • Sardinias en conservas • Atún en conservas • Atún en conservas • Lomo de atún cocido • Sardinias en conservas • Lomo de atún cocido • Pescado fresco y congelado • Sardinias en conservas • Pescado fresco • Pescado fresco • Sardinias en conservas • Pescado fresco • Atún en conservas • Sardinias en conservas • Pescado fresco

<ul style="list-style-type: none"> • Pefrescomar Cía. Ltda. • Pefrescomar Cía Ltda. • Pefresman Cía. Ltda • Pefresman Cía Ltda • Peciá • Pesnusan Cía Ltda • Promasa • Promarsan • R &L Pesca • Seafman • Sakana Cía Ltda. • Videmar Cía Ltda 	<ul style="list-style-type: none"> • Lomo de atún cocido • Pescado fresco • Pescado congelado • Pescado fresco • Pescado fresco • Pescado fresco • Pescado fresco • Pescado congelado • Sardinas en conservas • Atún en conservas • Pescado congelado • Pescado fresco • Atún en conservas • Pescado congelado • Pescado Fresco • Pescado congelado • Pescado congelado
---	--

Fuente: Superintendencia de Compañías Portoviejo, Año 2006
 Elaboración: Andrea Tapia y Candy Sabando.

Estos productos del mar son requeridos entre otros en:

- P** Inglaterra, el pescado fresco y atún en agua y aceite
- P** España, el lomo de atún cocido y pescado fresco
- P** En Francia y Australia, el atún en agua
- P** Italia, atún en aceite
- P** Holanda, atún en aceite y agua
- P** Bélgica, sardinas en tomate.
- P** Argentina, atún en aceite y agua
- P** Chile, atún en aceite y agua
- P** Colombia, sardinas en salsa de tomate y conservas de atún
- P** El Caribe, sardinas en salsa de tomate y conservas de atún
- P** Estados Unidos, sardinas en salsa de tomate

Existen otras empresas que se dedican a la exportación de productos del mar pero en menor periodicidad cuyos clientes son definidos y determinados, entre ellas se tiene.

- P Alejandro Vera - Verdex, tagua y pescado refrigerado**
- P Alhajeras, preparaciones y conservas de atún**
- P Agricoello: Exporta; Ancas de rana, caracol de tierra, fruto, agrios, o secos.**
- P Biocuática MABIOSA S.A., camarón congelado y calamares**
- P Bowen Cabagnaro Emilio, calamares y harina de pescado**
- P Cosaca, langosta congelada**
- P Coesma, Aletas y cartílago de tiburón, harina de pescado y buche de pescado**
- P Expobio S.A., larvas de camarón**
- P Manipex Cía Ltda, pescado refrigerado**
- P Manta Mar, pescado refrigerado**
- P Marco Merchan, pescado refrigerado**
- P Neptuno: Camarón congelado**
- P Peselel S.A. pescado fresco o refrigerados**
- P Pesquera Beatriz Ochoa, pescado fresco o congelados**
- P Pesca Ecuatoriana, pescado seco salado y camarón congelado**
- P Neptuno: Camarón congelado**
- P Re feco/a, harina de pescado**
- P Sumpa, Camarón congelado.**
- P Ultraespec, Aletas y cartílagos de tiburón, buches de pescado.**

Se tiene además estadísticas de empresas dedicadas a la elaboración de anímelas de tagua, entre las cuales se destacan:

- P** Alfredo Mantuano M exporta Anímelas de tagua
- P** Alfredo Aldvar Álava
- P** Bototagua Cía Ltda
- P** Botonera, del pacífico S.A.
- P** Consorcio Ecuador Tagua
- P** Eurotagua S.A
- P** MBA ExportSA
- P** Tagnimela Esport S.A.

Estos productos son exportados a los siguientes países:

- P** Alemania
- P** Australia
- P** Canadá
- P** España
- P** Italia
- P** Japón
- P** Turquía
- P** U.S.A.

Para todos estos países se exporta las anímelas de tagua a excepción de Alemania que recibe botones de tagua.

Existen otras empresas que hacen exportaciones de tagua en proporción, como:

- P** Manatagua: Materiales para tallar, minerales o vegetales, formas y partes de botones de plásticos.

P Bonanza, tagua

P Eurotagua S.A., formas y partes de botones de tagua o plástico.

Tenemos también que la ciudad de Manta cuenta con otro tipo de empresas que realizan exportaciones, entre ellas:

P Anecafé, café tostado en granos

P Bermeo Francisco, café

P Cantos Ruperty Gustavo, café sin descafeinar ni tostar

P Compañía anónima Balda Industrial mercantil, café

P Cofenac, café

P Delgado Flor Ashley, café sin descafeinar ni tostar

P Delgado Reyes Idelfonso, café

P Compañía anónima Balda Industrial mercantil, café

P Delgado Flor Ashley, café sin descafeinar ni tostar

P Delgado Reyes Idelfonso, café

P Exportadora Medranda S.A., café, cacao en grano pescado congelado

P Morarroz, café

P Vera Jacobo, Café sin descafeinar ni tostar.

P Agroindustrias Jorme Cía. Ltda. bananos frescos o secos.

P Castor Ecuatoriana S.A., Aceite de ricino.

P Ecualexport, ropa de cama, mesa, cocina, tocador, pía medicinales y aromáticas, botones de tagua, caballito de / camarón congelado.

P Expromadera, puertas y marcos de madera

P Invi Cía Ltda., manufactura, materiales para tallar, vegetales minerales.

P Mancaba, manteca, grasas y aceites de cacao

P Natureza: Plantas medicinales y aromáticas para perfumería medicinas.

P Orpinco: Yuca fresca o seca.

Esta investigación muestra que la ciudad de Manta está en vías de desarrollo cada vez más acelerado, y que con la aplicación de los nuevos conocimiento tecnológicos como el uso constante del Internet para realizar las negociaciones y promocionar los productos a nivel mundial y su incidencia en el desarrollo industrial será justificable y a la vez con gran beneficio la provincia de Manabí a través de las divisas generadas por dichas exportaciones.

En el cuadro # 5, se describen las principales exportaciones realizadas por el Puerto de Manta, las mismas que están dadas en toneladas métricas, del período 2003 – 2006.

CUADRO No. 5

**PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
POR EL PUERTO DE MANTA
En toneladas métricas
(Período 2003 -2006)**

Productos	2003	2004	2005	2006	TOTAL
Atún enlatado	2.112	8.420	5.059	9.080	24.671
Sardina enlatada	2.523	1.270	1.530	2.100	7.423
Aceite Vegetal	104	1.656	5.198	7.230	14.188
Café en grano	9.851	603	186	215	10.855
Café soluble	1.565	1.239	379	325	3.508
Cacao en grano	15.940	512	2.047	2.320	20.819
Plátano	5.803	4.215	4.818	5.320	20.156
Banano	4.618	5.766	2.818	3.230	16.432
Madera y Elaborados	2.880	278	304	286	3.748
Harina e higuera	17.315	14.530	15.320	16.852	64.017
Calamar langostino	12.567	2.131	2.162	3.015	19.875
Pesca blanca	8.085	2.500	2.628	3.569	16.782
Otros	26.399	13.514	15.230	19.415	74.558
TOTAL	109.762	56.634	57.679	72.957	297.032

Fuente: Corporación Financiera Nacional – Manifiestos de carga FEDEXPORT
Elaborado por: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 6

**PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
POR EL PUERTO DE MANTA
En toneladas métricas
(Período 2003 -2006)**

PRODUCTOS	TOTAL DEL PERÍODO	RELACIÓN PORCENTUAL
Atún enlatado	24.671	8.31
Sardina enlatada	7.423	2.50
Aceite Vegetal	14.188	4.78
Café en grano	10.855	3.65
Café soluble	3.508	1.18
Cacao en grano	20.819	7.01
Plátano	20.156	6.79
Banano	16.432	5.53
Madera y Elaborados	3.748	1.26
Harina e higuera	64.017	21.55
Calamar langostino	19.875	6.69
Pesca blanca	16.782	5.65
Otros	74.558	25.10
TOTAL	297.032	100.00

FUENTE: Corporación Financiera Nacional – Manifiestos de carga FEDEXPORT
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

2.1.10. FORMULACIÓN DE INCENTIVOS A LAS “PIMES” PARA INCORPORARLAS AL SECTOR EXPORTADOR DE LA CIUDAD DE MANTA.

En la actualidad, las empresas, para poder competir internacionalmente deben evaluar su eficiencia interna y conocer los escenarios que la rodean a escala global, regional y nacional y, en particular, el riesgo político y la inestabilidad económica, por el amplio impacto que generan en el ambiente de los negocios.

De esta manera podrán detectar oportunidades y limitantes, y calibrar su influencia, lo que le será imprescindible para diagramar su Planeamiento Estratégico Global, del cual se derivan; al mismo tiempo que serán sus soportes, las estrategias de organización (adecuación de la estructura), de producción (investigación y desarrollo, innovación y logística) y de marketing internacional (mercado, productos, promoción, precio y distribución).

Para enfrentar el comercio exterior y las finanzas internacionales, deben comprender las determinantes y variables externas de su sector en el mundo y el movimiento competitivo de las firmas, para decidir desde allí una estrategia internacional de relacionamiento con los distintos mercados: países industrializados, en desarrollo y, con particular énfasis, que maximice su función empresarial.

La mejor forma para ampliar los negocios a nivel internacional es a través del Internet, por que implica redefinir el concepto tradicional

del marketing masivo, hacia un marketing interactivo, es decir que logra establecer un fuerte diálogo con los clientes, a fin de lanzar, relanzar y fortalecer un producto, servicio marca o imagen corporativa, evitando así los ruidos de los medios tradicionales a los que está sometido el target.

Es bien conocido como en los últimos años las tradicionales e infalibles compañías publicitarias, como por ejemplo las de la televisión abierta han ido perdiendo audiencia e impacto, por diversas razones; algunas de las cuales son: el incesante bombardeo de otras publicidades, la falta de credibilidad, el uso de las video caseteras, el auge de la televisión por cable, entre otros factores.

Estar en Internet permite que los anuncios puedan descubrir quienes son los clientes finales y saber cuales son sus nombres, direcciones teléfonos, ingresos, estilos de vida marcas preferidas, gustos y preferencias personales.⁶

Otras de las estrategias que brinda el Internet para las negociaciones es tener una cuenta de e-mail, donde se puede anunciar a través de sus tradicionales esfuerzos de marketing lo que puede contactar por este medio a tal o cual dirección, siendo esta la manera más barata de establecer presencia en Internet pues su costo está entre los diez a veinte dólares mensuales, esta modalidad hace que las personas se contacten entre sí permitiendo además comunicar el negocio globalmente a tarifas mucho menores que las llamadas de larga distancia, en síntesis casi no tiene costo.

⁶ Alvín Tofifer en su libro de la tercera ola.

Estar presente en la Web es como tener una oficina electrónica o como un local electrónico dentro de Internet, las diversas formas de estar presente en línea va desde una página hasta un completo catálogo- en línea y en función de su complejidad van variando los costos.

En síntesis, aquel empresario que no vea, y que no proyecte su potencial de mercado en Internet se va aislando de las posibilidades de subsistir dentro de un negocio.

En este ítems hemos considerado ofrecer una serie de aspectos como incentivos, que permitan a los empresarios sobrevivir a la gran competencia que día a día crece en forma desproporcionada, y no solo eso si no que también es necesario que se puedan abrir mercados donde nuestros productos tengan aceptación.

A continuación se sugieren cinco aspectos que deben ser considerados básicamente para lograr el crecimiento y desarrollo de las "PIMES"

- P** Desarrollar un excelente producto y servicio y comercializarlo a precios competitivos.
- P** Diseñar y construir un sitio WEB comercialmente efectivo, es decir vendedor.
- P** Tener en cuenta los aspectos técnicos en hospedaje en Internet.
- P** Atraer tráfico calificado a su sitio WEB.
- P** Gestionar eficazmente sus comunicaciones en especial utilizando el poder de correo electrónico y los auto respondedores.

Si estos cinco puntos son analizados y aplicados eficientemente los resultados serán fabulosos ya que todos están bajo su control y no hay variables externas que controlar.

A demás de lo antes expuesto existen otros factores claves para conseguir el desarrollo de las "PIMES" del desarrollo de Manta y Manabí, esto es:

- a. Capacitar al pequeño empresario en áreas como; negocios internacionales, producción, control de calidad, entre otras.
- b. Establecer líneas de créditos accesibles, es decir, rápidos desembolsos, intereses bajos, plazos de pagos cómodos, de ser posible con periodos de gracia y;
- c. Lograr mediante una importante constante difusión la modificación de la forma mezquina de pensar de nuestros pequeños empresarios y lograr de esta manera la unión de dos o más unidades productivas de este nivel, para conseguir llegar a los parámetros de cantidad y calidad en volúmenes exportables que representan el mayor inconveniente en el momento de exportar a un destino externo cualquiera.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Históricamente el Comercio Internacional ha estado concentrado en la esfera de las mercancías. Los servicios, por sus características de intangibilidad y no posibilidad de almacenamiento, eran producidos en el sitio de consumo, y han estado relegados a la economía interna. Recientemente, sólo algunos servicios ligados al comercio internacional de bienes, como transporte y seguros, y otros como, turismo y comunicaciones, eran objeto de transacciones internacionales. Este patrón de comportamiento está siendo alterado por los efectos de la actual revolución tecnológica, ampliándose cada vez más la comerciabilidad de prácticamente todos los servicios.

La evolución de la teoría del comercio internacional desde el siglo XV hasta nuestros días ha originado varias teorías siendo las principales:

El Mercantilismo.- prevaleció hasta el siglo XVII, los mercantilistas consideraban que para alegrar el bienestar nacional, era necesario que los países acumularan la mayor cantidad posible de metales preciosos especialmente oro y plata, por cuanto con ellos se conseguían todos los productos que no había en el mercado interno y se hallaban disponibles en el mercado exterior. Las exportaciones eran consideradas fuentes de los ansiados metales y las importaciones indeseables porque reducían las disponibilidades de recursos especialmente el oro siempre escaso y valioso.

Las guerras implicaban grandes egresos en flotas navales y armamentos pero los países fuertes o que así se consideraban eran inversiones destinadas a obtener pronto beneficios y mayor acumulación de riquezas.

Ventaja Absoluta.- Fue Adam Smith a finales del siglo XVIII que estudió el comercio internacional y llegó a la conclusión de que éste es beneficioso para las partes que lo realizan y se basan en la ventaja absoluta de cada nación derivada de la especialización, indicando también que el mayor beneficio se logra cuando no hay interferencia estatal.

Ventaja Comparativa.- David Ricardo en 1810 manifestó que no era necesario que un país tenga ventaja absoluta en la producción de un bien, si no que sus ventajas sean comparativas y competitivas con otros de su misma línea.

Costo de Oportunidad.- En el momento en que la circulación de mercancía se amplía y rebasa los límites del estado surge el capitalismo ya que no se concibe una nación capitalista sin comercio exterior pues en la búsqueda de nuevos mercados se ensancha el mercado exterior capitalista, buscando nuevas oportunidades de comercialización.

“Con el libre comercio los recursos del mundo podrían asignarse eficientemente generando ganancias para todos y cada uno de los países participantes. Por otro lado la compra de bienes más baratos en otro país equivalía a descubrir en el propio, técnicas de producción reductoras de los costos de trabajo. El libre comercio según Smith era la mejor forma de desarrollo de la economía de una nación. Esta aplicación del individualismo estimuló la libre

empresa y a la libre competencia puesto que los capitalistas eran libres de adquirir riquezas sin límites”⁷.

La evolución ha dado gran vigencia a un concepto que había sido desarrollado hace tiempo por algunos autores de países en desarrollo, Prebish por ejemplo, hace referencia al concepto de dinámica de ventajas comparativas o ventajas competitivas. Tal vez la mejor formulación reciente de ese criterio lo ha hecho el autor francés Albert Bressand: “En lugar de la visión tradicional de “países” (y por consiguiente empresas) adaptando sus estrategias de comercio a las ventajas comparativas las que deben ser el resultado de las estrategias seguidas por las empresas. La estrategia crea (o trata de crear) la ventaja comparativa. Por supuesto, esto no se aplica en todos los casos”.

De acuerdo a las estimaciones de Clairmont y Cavanagh, de las 200 empresas transnacionales más grandes del mundo, con ventas de tres mil millones de dólares para 1982, podrían clasificarse como empresas de millones de servicios (en sentido de que más de la mitad de sus ventas eran de servicios), habiendo absorbido dos quintas partes de los ingresos totales de las 200 empresas. Se observa un alto grado de concentración geográfica, pues alrededor de las tres cuartas partes de los ingresos de las 82 empresas corresponde a Japón (41%) y a Estados Unidos (33%).

Las estadísticas e investigaciones realizadas por expertos norteamericanos indican también que lo fuerte de las transacciones internacionales de servicios, es realizada por las empresas transnacionales, particularmente aquellas correspondientes a las

⁷ Prebish. Analista internacional. Gran Bretaña 2005

tecnologías de datos. Entre las razones que explican esta tendencia se ha señalado que, con la transnacionalización creciente de todas las actividades económicas, las empresas de servicios de los países industrializados siguieron a las empresas manufactureras y extractivas en su proceso de transnacionalización a fin de prestarles sus servicios a nivel mundial.

Finalmente es interesante señalar que, a pesar de que existe una tendencia a la concentración de las inversiones de las empresas transnacionales en los propios países industrializados, con declinación de las inversiones de los países en desarrollo, en el campo de los servicios, las inversiones directas en estos últimos países han seguido con gran dinamismo, especialmente en servicios financieros, comercio y servicio de datos.

La creciente transabilidad internacional de los servicios ha hecho surgir un interesante problema académico, que tampoco está en los objetivos de esta tesis. Sin embargo, es importante señalar que estos planteamientos teóricos están como trasfondo de las negociaciones internacionales.

La teoría moderna del comercio internacional gira alrededor del llamado modelo Heckscher – Ohlin – Samuelson, que encuentra la raíz de las ventajas en la especialización internacional de un país en su dotación relativa de factores (tierra, trabajo, capital), de manera que un país debería exportar aquellos productos que se producen con una proporción mayor del factor que se tiene en mayor abundancia relativa y por lo tanto el más barato.

Aquí se hace abstracción del hecho de que la teoría estandarizada por Samuelson se aleja bastante de los planteamientos originales

de Ohlin y de la consideración de los supuestos teóricos para que dicha teoría se cumpla en la realidad.

De esta formulación teórica, algunas tendencias académicas y políticas han derivado lo que se ha denominado el concepto estático de las ventajas comparativas: los países deberían adoptar una estructura de especialización estrictamente apegada a su dotación relativa de factores, lo cual derivaría en los mayores beneficios (las ganancias del comercio) para todos los países y en consecuencia, el comercio internacional debería desarrollarse con plena libertad, sin ninguna interferencia gubernamental para que el patrón óptimo de especialización se logre plenamente.

Pero las tendencias del comercio internacional y la influencia ejercida por las nuevas tecnologías hacen que los factores de especialización se alejen cada vez más de los señalados por el modelo teórico tradicional.

El comercio entre los países industrializados se hace generalmente en términos de comercio intraindustrial, exportaciones e importaciones con bienes similares de algunas características diferenciales: automóviles por automóviles, computadoras por computadoras y equipo de telecomunicaciones por equipos de telecomunicaciones.

Nuestros países deben renunciar a esa producción para importarlos de los primeros países y en especial aquellos que están más relacionados con las nuevas tecnologías. Hacerlo así, sería también renunciar a las actividades en que se basa el futuro del mundo en términos de desarrollo y bienestar.

Rechazando la autarquía, adoptando una posición racional de especialización internacional y aprovechando al máximo las posibilidades de cooperación internacional con los países desarrollados y entre los países en desarrollo, deben crear las condiciones para tener una participación satisfactoria del comercio mundial.

Los países industrializados tienen una posición dominante en el comercio internacional de servicios, mostrando en forma consolidada un superávit neto y además la mayor proporción del comercio mundial de servicios es realizada entre ellos mismos. En cambio los países en desarrollo arrojan importantes déficit en este campo y sus exportaciones de servicios no alcanzan el 30% del total mundial.

“Como ya se ha indicado, los servicios para su prestación internacional, requieren en mayor proporción que las transacciones de mercaderías, y un cierto grado de establecimiento en el país receptor. Por esta razón, y dada la mayor internacionalización de los servicios en las últimas dos décadas se ha observado un importante crecimiento de la proporción de la inversión directa en servicios dentro de la inversión directa total”⁸

2.2.1.1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EMPRESAS

Una empresa es algo más que una suma de actividades, es una cadena de valores, es un sistema interdependientes con una red de

⁸ Luis Luna Osorio. Luces y sombras del comercio globalizado. Quito 2005

actividades conectadas mediante enlaces, la cuidadosa gestión de los enlaces es básica para el éxito de sus actividades.

El comercio internacional se ha convertido en un factor determinante del crecimiento de las empresas y la prosperidad de las naciones. No obstante, la información sobre el portafolio de exportaciones para muchos países en desarrollo es deficiente y esto dificulta a investigadores y a quienes toman decisiones, evaluar los grupos de productos en los cuales determinados países tiene ventajas comparativas.

La competitividad ha pasado a ser una de las preocupaciones cardinales del gobierno y la industria de todas y cada una de las naciones. Lógicamente una empresa debe comprender lo que sucede en su propia nación, lo que es crucial, para crear y mantener una imagen competitiva en términos internacionales, la unidad básica para entender la competencia no es la empresa si no el sector (el fabricante de bienes y servicios).

En cualquier sector, tanto nacional como internacional, la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas: la amenaza de nuevas incorporaciones, la amenaza de productos nuevos o sustitutos, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los consumidores, y la rivalidad entre los competidores. Estas cinco fuerzas determinan la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costes que tienen que soportar y las inversiones necesarias para competir.

Para hacer un análisis más profundo es importante distinguir los tipos de empresas existentes.

Por su tamaño, son:

- a) *Microempresas*.- Cuyo capital surge en general de mínimos ahorros de una sola persona emprendedora y a veces de su endeudamiento con agiotistas que le cobran astronómicos intereses, con mercado limitado a una puerta de calle, una esquina entre dos calles o a lo más un barrio, oferta mínima, sin empleados, utilizan tecnologías obsoletas, sin mayor opción de desarrollo.
- b) *Pequeñas empresas*.- Dirigidas por sus dueños con pocos trabajadores, por lo general familiares, basan sus operaciones en capitales reducidos de carácter personal o familiar, con poca o sin ninguna capacidad crediticia en el sistema financiero y con mercado reducido a una parte de una ciudad o a toda ella; Se ubica en todos los sectores, utilizan tecnologías conocidas, con tendencia a crecer, gran capacidad de adaptación conjunta hacia los cambios. Algunas desaparecen, otras sin embargo han logrado ser muy competitivas y copan nichos de mercados muy selectivos, algunas de ellas exportan a clientes ya conocidos con ingresos y rentabilidad muy aceptables.
- c) *Medianas Empresas*.- Se integran en medida importante como sociedades de responsabilidad limitada, ubicadas en todos los sectores, tienen capitales propios reducidos y pequeños créditos bancarios, utilizan tecnologías intermedias, son gerenciadas por sus dueños, con pocos trabajadores, atienden un mercado regional o nacional y excepcionalmente exportan, más estables, vinculadas con empresas grandes, pequeñas y similares.
- d) *Grandes Empresas*.- Ubicadas en todos los sectores, organizadas mayoritariamente como sociedades anónimas, con capitales importantes nacionales y extranjeros; crédito abierto en el sistema financiero, cada vez más dirigidas por gerentes

profesionales, cuentan con muchos trabajadores, utilizan tecnologías intermedias y de punta, venden en el país y en el exterior (algunas solo en este mercado), estables en el largo plazo, generalmente rentables influyentes a nivel nacional; con tendencia monopólica u oligopólica.

- e) *Empresas Transnacionales.*- Ubicada en los sectores más modernos, todas ellas sociedades anónimas, en su mayoría inscritas en la bolsa de valores, con sucursales en numerosos países y miles de trabajadores y accionistas, con tecnología de punta y gran capacidad de innovación cuyos ingresos dependen básicamente de la exportación y que tienen peso no solamente económico si no político y social internacional; lo que en muchos casos las convierte en monopólicas y;
- f) *Empresas Globales.*- Del alcance mundial, que tiene estrategias, organización y localización mundiales, explotan patentes y marcas y diseñan productos y medidas competitivas para todo el planeta, desarrollan marketing global. Ejemplos de estas empresas son: Coca Cola (bebida refrescante), Sony (Electrónica), Kodak (Fotografía), Nestlé (chocolates).

Haciendo un análisis de estos tipos de empresas vemos que las microempresas casi en su totalidad son más que un factor de desarrollo económico un problema social, pues el ingreso que genera a sus propietarios nos satisface las necesidades mínimas de estos y en conjunto no aportan un volumen de producción suficiente para apoyar el desarrollo económico del país. Reflejan la búsqueda de salida al desempleo.

Los grupos b y c tienen básicamente un efecto social, pues contribuyen a generar empleo directo o indirecto de mano de obra sin mayores exigencias de capacitación aunque con bajos ingresos,

beneficiando a millones de familias que en muchos casos viven al día con los modestos ingresos que logran con su producción y ventas.

Las empresas jurídicamente organizadas no son más que pocos millones en el mundo, pero tienen un efecto económico de enorme significación, al contribuir con la mayor parte de generación del producto interno bruto de cada país y un alto porcentaje del empleo y sus exportaciones. Incluso, es posible que un 50% del comercio mundial provenga de estas empresas, la mayor de las cuales registra cerca de 200 mil millones de dólares de ingresos anuales y se ubica entre las 5^o economías más grandes del mundo, superando a la mayoría de los países.

Clasificadas por el sector de actividad, las empresas pueden ser agropecuarias, mineras, industriales, de la construcción; de abastecimiento, de electricidad, agua potable y alcantarillado; comercio o turismo, servicios financieros, transportes y otros servicios para las empresas; servicios individuales; servicios gubernamentales.

Son empresas formales las que cumplen con todas las disposiciones legales de los países: son informales las que de algunas maneras incumplen total o parcialmente las normas en su beneficio.

Son legales las que están aceptadas por el estado y el pueblo. Son ilegales aquellas que, como las que efectúan narcotráfico o venden armas sin permiso, violan las disposiciones estatales. Son mixtas las empresas que tiene capital del estado y de las particulares, pero en las cuales la dirección corresponde al estado.

En síntesis podemos decir que todas las empresas sean su tamaño pequeño, medianas o grandes, están obligadas a la competitividad, que es la capacidad que tienen los países y las empresas para actuar eficientemente en el mercado interno e internacional y obtener los mayores beneficios⁹.

2.2.1.2. REALIDAD SOCIOECONÓMICA DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES¹⁰

Comprar y vender bienes y servicios internacionales es, ha sido y será una tarea compleja. Empresarios, ejecutivos, trabajadores, estudiantes y analistas de este fenómeno, encuentran serias dificultades para emprender el desafío de la mundialización del comercio, con algún grado de solvencia y mínima confianza en el éxito de sus esfuerzos.

Las características económicas del Ecuador son propias de un país subdesarrollado, pequeño, de escasa población y con gobiernos débiles políticamente. Es más dentro de la Comunidad Andina de Naciones de las que forma parte junto a: Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela, es considerado como el país de menor desarrollo económico relativo; desde hace 3 o 4 años el Ecuador es uno de los Países de América Latina de más alto riesgo para invertir.

Aunque posee importantes reservas de petróleo y gas, capacidad de generación hidroeléctrica de las más altas del mundo, agua dulce en cantidad, tierra fértil base de su producción exportable, más rico en pesca de superficie y de profundas vetas de oro en sus montañas, múltiples fuentes de aguas termales, bellezas turísticas

⁹ Luis Luna Ososrio. Competir en el mundo y exportar. Quito 2005

¹⁰ Enciclopedia Multimedia Encarta 2007

numerosas y hasta únicas en el mundo, como las Islas Galápagos, su producto interno bruto es apenas 20 millones de dólares por años.

Esto explica su ingreso por persona no mayor de 1600 dólares anuales, pero no la pésima distribución del ingreso, que en el 2003 es más agresiva que nunca, su estructura productiva, que sigue siendo primaria e industrial de productos agrícolas; su bajo nivel de empleos y la abultada subocupación, que llega al 60% de la Población Económicamente Activa.

La falta de inversión interna y la poca capacidad de inversión externa; su monto de exportaciones poco diversificados, que fluctúan alrededor de los 5000 millones de dólares; su fuerte tendencia a importar y el saldo de su balanza comercial que se vuelve negativo.

Para entrar a un análisis relacionado a factores socioeconómicos es necesario conocer detalles muy interesantes y en forma macroeconómica sobre ciertos aspectos que afecten las relaciones comerciales con otros países entre lo que destacamos las características sociales del Ecuador que no son de las más satisfactorias de América Latina, entre ellas la educación, salud, trabajo, migración, vivienda.

La población analfabeta es aún alta; la educación primaria es insuficiente y sufre los problemas de las continuas y largas paralizaciones de los maestros impagos, la educación secundaria está divorciada de las profesiones técnicas, intermedias y de la preparación suficiente para el acceso a las Universidades, la educación superior se halla masificada por sobra de influencia

política y mal entendido cogobierno estudiantil; y, científica y tecnológicamente atrasados por la falta de recursos financieros para laboratorios y equipos, déficit de maestros preparados para ejercer la docencia, mallas curriculares obsoletas.

En materia de salud la situación es cada vez más difícil, enfermedades que se creían eliminadas han vuelto con mayor fuerza, sobre todo después del fenómeno del niño de 1998.

2.2.2. LAS RELACIONES INTERNACIONALES COMO UN FACTOR SOCIOECONÓMICO Y LABORAL EN LA CIUDAD DE MANTA.

La población del cantón Manta ha crecido en base a la migración de habitantes de todos los cantones de la provincia. Desde hace varias décadas hasta la actualidad, Manta se ha convertido en el rincón y sueño dorado de los manabitas propios y extraños, prueba de ello es que el 80% de la población que aquí vive es de otros cantones sobresaliendo: Santa Ana, Chone, Jipijapa, Calceta, Junín, 24 de Mayo y parte de la sierra.

Decenas de familias que llegaron a esta ciudad hace 30 y 40 años aproximadamente recuerdan que Manta era un pueblo sin estructuras, con grandes pendientes e inmensos matorrales. Sin embargo, el asentamiento de habitantes de otros cantones hizo que los barrios que existen hoy surjan de los arrabales, de aquellos campos que eran una montaña solitaria y que no ofrecían mucho a los inmigrantes.

El cantón Manta cuenta con 250 mil habitantes tiene hijos adoptivos, es decir, de alma y corazón, los principales barrios

donde se asentaron centenares de familias foráneas como el conocido Cuba Libre (hoy parroquia Eloy Alfaro), Santa Ana, Nueva Esperanza, Abdón Calderón; la 15 de Abril, Miraflores, la Parroquia Tarqui, entre otros lugares que albergan a ciudadanos propios de esta provincia y de otras latitudes del Ecuador.

El principal objetivo de llegar a Manta es buscar trabajo y por consiguiente mejores días, la mano de obra formal e informal de estos grupos son básicas para las diferentes actividades productivas que en la actualidad se desarrollan aceleradamente.

El barrio Santa Martha es otro de los sectores fundado y desarrollado por habitantes de otros lados, grupos familiares que han adquirido lotes de terreno desde hace más de 30 años, tiempo desde el cual han impulsado el crecimiento de su sector, dando incluso la pauta para que la gente siga viniendo a Manta, particularmente los jóvenes.

Las perspectivas de la ciudad Manta en este nuevo milenio la perfilan como la ciudad del futuro, la principal atunera del mundo, es una puerta abierta a toda posibilidad de desarrollo planificado y acelerado, cuenta con importantes proyectos para estar entre las mejores del mundo.

A lo largo de estos 85 años de cantonización, cumplidos el 4 de noviembre del 2007, esta ciudad se ha preparado para ser una de las más importantes del próximo milenio, la inversión nacional y extranjera, el asentamiento de nuevas y modernas fábricas procesadoras de mariscos, construcción de elegantes edificios y hoteles para recibir a los inversionista en busca de negociaciones con nuestros empresarios, así lo determinan.

El desarrollo que ha tenido este cantón en los últimos años y que ha expuesto al Ecuador y al mundo, ha sido la base fundamental para que dentro de las próximas dos décadas esta ciudad sea una de las primeras en América, hecho que daría la pauta para que siga impulsando un prolongado y sostenido crecimiento basado en la inversión económica que es su sustentabilidad.

La imagen dada por las autoridades municipales, la comunidad y el sector empresarial local ha permitido que Manta halla sido privilegiado con la construcción de un hotel 5 estrellas como el Oro Verde, centro comercial Paseo Shopping, malecón Escénico, Vía Circunvalación, Puerto de Transferencia, entre otras, permitiendo que inversionistas y millares de turistas hayan arribado a esta ciudad para disfrutar de lo que posee.

La banca y otras entidades financieras han sido claves para este desarrollo, aunque con algunas limitaciones en los últimos años, tienen sus agencias y sucursales para dar el servicio que necesita el sector empresarial considerado uno de los más grandes y estables del país. El movimiento interno ha sido importante clave en la que ha tenido mucho que ver la Universidad Laica Eloy Alfaro, centro de estudios que mueve gran cantidad de personas de todas las partes de Manabí, de Ecuador y de varios países de la región, entre ellos Colombia, Chile, México, Venezuela y Cuba, los mismos que permiten ampliar los conocimientos y estar actualizados a través de la interrelación.

La pesca industrial y artesanal ha sido el motor económico que ha puesto en la cúspide a la ciudad de Manta, actividad que cada día se afianza con mayor fuerza siendo una corriente que se afianza y

que lleva de la mano a otras importantes actividades productivas. Así como Manta crece en infraestructura, el elemento humano también va a la par.

Esta realidad se dará porque Manta es considerada actualmente como la ciudad del futuro de Manabí y el Ecuador, su expansión y crecimiento no tendrá límites, por ello será una puerta abierta a todo el Mundo¹¹

2.2.3. ECONOMÍA Y RECURSOS: RUBROS DESTACADOS DE PRODUCCIÓN DE MANTA.

El sector pesquero es el motor de la economía del cantón Manta. Se estima que el 80% de la población cantonal vive directamente o indirectamente de las actividades relacionadas con la pesca. Según reportes de la Dirección General de la Pesca, hasta el año 2006 existían aproximadamente 300 embarcaciones de pesca artesanal. Un 83% de las naves tiene como centro de operaciones al Puerto de Manta.

El sector de pesca artesanal conocido como de pesca blanca es el más importante de este cantón. Estos pescadores mueven toda una economía, ya sea en sus exportaciones, en la comercialización interna o en la adquisición de materiales pesqueros y víveres para sobrevivir en alta mar.

En esta ciudad también sobresale la pesca de atún. Aquí se encuentra la mayor flota atunera del Pacífico Oriental. Varias plantas industriales se han desarrollado aprovechando la oferta de

¹¹ Revista Equa – expo. 2005

este producto que se exporta mercados de Europa y Estados Unidos, principalmente.

El comercio, la industria y los servicios también son rubros fuertes en la economía local, en el turismo miles de personas llegan a Manta, atraídos por sus prestigios citadinos y por las hermosuras de sus playas.

“Se considera que la pesca a más de una ancestral actividad de subsistencia, continuará siendo la principal fuente de producción del cantón. Las flotas pesqueras se van integrando al mundo moderno, con sistemas cada vez más avanzados de captura y rastros de peces, el turismo es otro de los productos que va generando mayor bienestar a sus habitantes. Los centros de servicios y atención al visitante toman con seriedad y profesionalismo la demanda de sus usuarios. El valor agregado a los productos del mar seguirá siendo un punto fuerte a favor de la economía mantense, al igual que el comercio, el cual se fortalece con la apertura de oficinas de negocios en la ciudad”¹²

¹² El Diario. Manabí por cantones. Tercera edición. 2005

2.3. HIPÓTESIS

El sector exportador de la Ciudad de Manta incide positivamente en el desarrollo socio económico de sus habitantes.

2.4. VARIABLES Y SU OPERACIONALIZACIÓN

2.4.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

El sector exportador de la Ciudad de Manta.

2.4.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Desarrollo socioeconómico de sus habitantes

2.4.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3. DISEÑO METODOLÓGICO

SUJETO INVESTIGADO

Sector exportador de la ciudad de Manta y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes.

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con la complejidad del estudio realizado, la investigación es:

EXPLORATORIA.- Porque permitió conocer las fortalezas y debilidades en primer instancia del sector exportador de la ciudad de Manta, y en segundo lugar la incidencia de éste en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes.

DESCRIPTIVA.- Este tipo de investigación permitió detallar las características cuali - cuantitativas de las diferentes categorías del objeto investigado.

EXPLICATIVA.- Con ello se estableció la relación causa – efecto entre la variable del sector exportador de la ciudad de Manta y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes.

3.2. METODOS

Método Histórico.- La investigación se basó en la recopilación de la mayor cantidad de información que existió sobre el tema

Método Analítico.- Se realizó a través del análisis de los datos estadísticos obtenidos.

Métodos Deductivo e Inductivo.- En la investigación dada se aplicaron los métodos deductivo e inductivo, porque partió del análisis general al particular, ya que se establecieron las causas del problema propuesto, como es del sector exportador de la ciudad de Manta y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Cuestionario, entrevistas, encuestas, que fueron aplicadas a los involucrados en la temática como: los empresarios, industriales y habitantes de la ciudad de Manta.

3.4. FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuente Primaria.- Esta información se la obtuvo mediante investigaciones directas proporcionadas por los empresarios, industriales y habitantes de la ciudad de Manta y entrevistas a los involucrados en la temática.

Fuente Secundaria.- Se la obtuvo de la bibliografía amplia y especializada de revistas, documentos, videos, periódicos, libros, etc., como también de la que reposa en los archivos de las instituciones involucradas en la temática.

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

Población.- Para la investigación propuesta se tomó un universo representativo de una población total de un mil doscientas personas, entre empresarios e industriales que representa el 42.86% y la comunidad de la ciudad de Manta que representa el 57.14%, del total de la población escogida.

Muestra.- Para la obtención del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula.

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

$$n = \frac{1200}{(0,07)^2 (1200 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{1200}{0,0049 (1199) + 1}$$

$$n = \frac{1200}{5,8751 + 1}$$

$$n = \frac{1200}{6,8751}$$

$$n = 174,54 = 175$$

n = Tamaño de la muestra

E = Error admisible

N = Población o universo

3.6. RECURSOS UTILIZADOS

Ø HUMANOS:

- ü Las dos investigadoras de la presente investigación
- ü El Director de Tesis
- ü Tres miembros del Tribunal de Revisión y Evaluación
- ü 75 personas que comprende a los empresarios e industriales, que conforman el sector exportador de la ciudad de Manta y que representa el 42.86% de la población escogida para este estudio.
- ü 100 personas que componen al grupo de los habitantes de la ciudad de Manta, que representa el 57.14% del total tomado para la presente investigación.

Ø ECONOMICOS:

- P El costo monetario de la presente investigación demandó un costo aproximado de 1300 dólares.

Ø MATERIALES:

- ü Los libros especializados sobre el tema investigado
- ü Internet.
- ü Guías de observación, entrevistas y cuestionario
- ü Fichas y otros instrumentos
- ü Papel, material de escritorio
- ü Transporte

Ø TÉCNICOS:

- ü Técnicas del cuestionario
- ü Técnicas estadísticas para hacer cuadros y tablas
- ü Técnicas bibliográficas para la revisión de la literatura
- ü Entre otros

Ø INSTITUCIONALES:

- ü Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí
- ü Dirección Regional del MICIP de la ciudad de Manta.
- ü Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad
- ü Ministerio de Bienestar Social
- ü Instituciones agrupadas en la Dirección Regional del MICIP de la ciudad de Manta.
- ü Prolocal
- ü Corporación Aduanera Ecuatoriana de la ciudad de Manta
- ü Autoridad Portuaria de Manta
- ü Corporación Financiera Nacional

3.7. PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN

La información se obtuvo por medio de la aplicación de las técnicas e instrumentos, que fueron procesadas y analizadas para determinar el cumplimiento de la investigación.

Los resultados obtenidos están presentados en forma de gráficos, cuadros estadísticos, gráficos de barras, etc.; para dar cumplimiento así con los objetivos de la investigación y la comprobación de la hipótesis planteada.

4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS, ANALISIS E INTERPRETACIÓN

A continuación se detallan los resultados obtenidos de las encuestas realizada a los involucrados que en un número de 175 componen el tamaño de la muestra representativa; de donde 75 corresponde a los exportadores e industriales del cantón Manta que equivale al 42.86% y 100 personas que integran la comunidad en general de esta ciudad, que representa el 57.14% de la muestra representativa.

Seguidamente se hace un análisis e interpretación de estos resultados, en donde se enfatiza las posibles causas que han dado motivo a las respuestas dadas por los investigados.

4.1. ENCUESTA REALIZADA A LOS EXPORTADORES E INDUSTRIALES DEL CANTÓN MANTA

CUADRO No. 7

PRODUCTOS QUE EXPORTAN MAYORMENTE LAS EMPRESAS

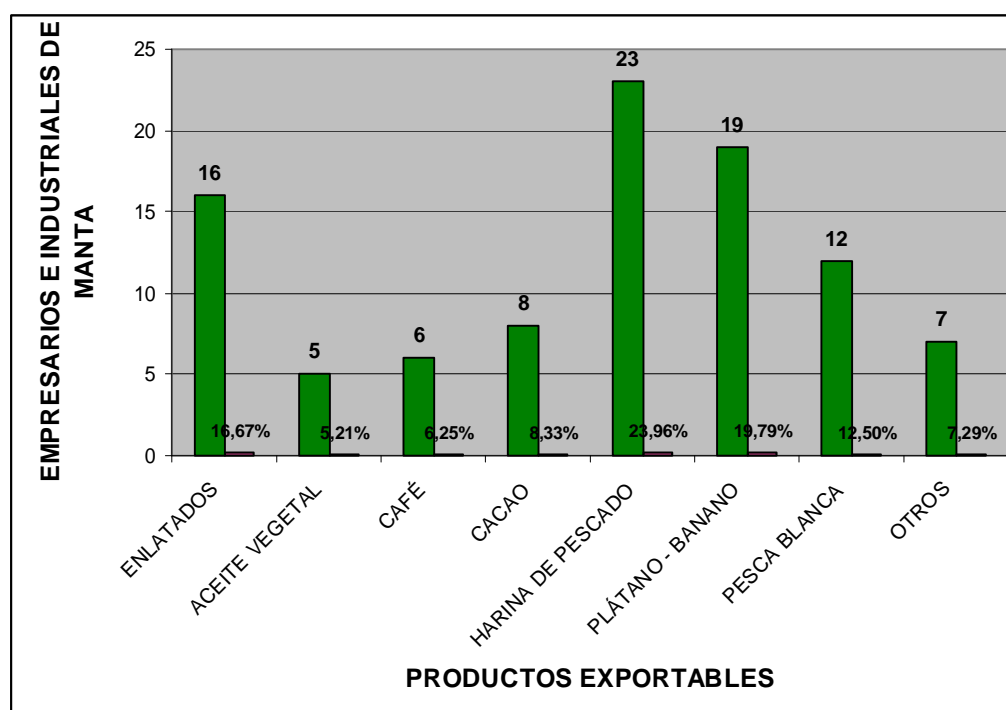
PRODUCTOS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Enlatados	16	16.67
Aceite vegetal	5	5.21
Café	6	6.25
Cacao	8	8.33
Harina de pescado	23	23.96
Plátano – Banano	19	19.79
Pesca blanca	17	12.50
Otros	7	7.29
TOTAL	96	100.00

FUENTE: Exportadores e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 1

PRODUCTOS QUE EXPORTAN MAYORMENTE LAS EMPRESAS



CUADRO No. 8

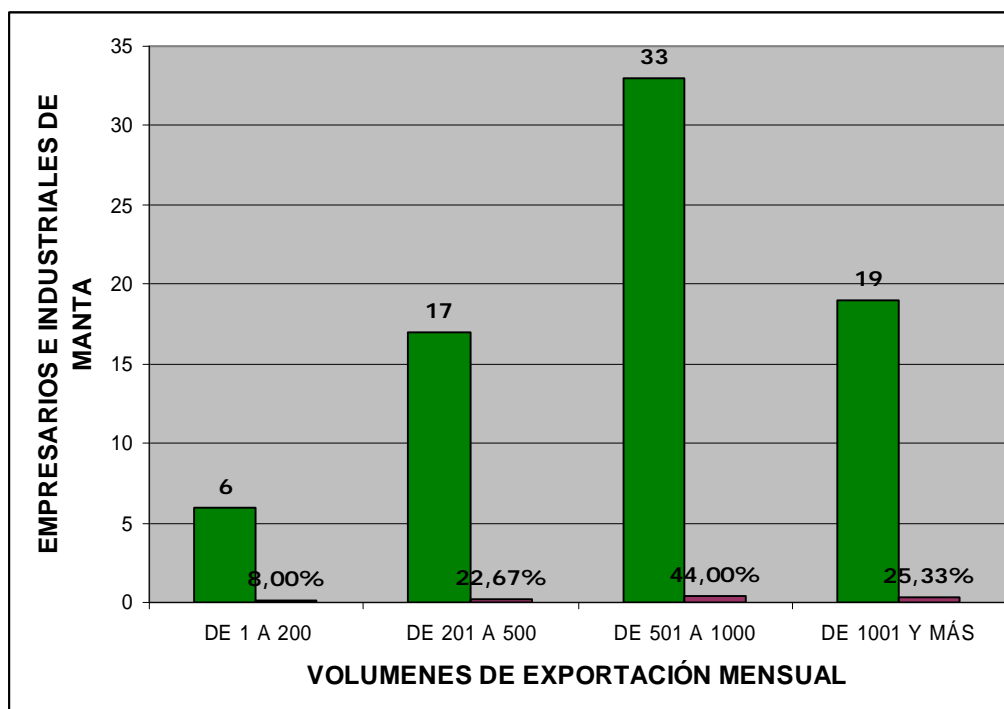
VOLUMENES DE EXPORTACIÓN MENSUAL (Toneladas Métricas)

VOLUMENES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
De 1 a 200	6	8.00
De 201 – 500	17	22.67
De 501 – 1000	33	44.00
De 1001 y más	19	25.33
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 2

VOLUMENES DE EXPORTACIÓN MENSUAL (Toneladas Métricas)



FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 9

RAZONES DE LAS QUE DEPENDEN LAS EXPORTACIONES

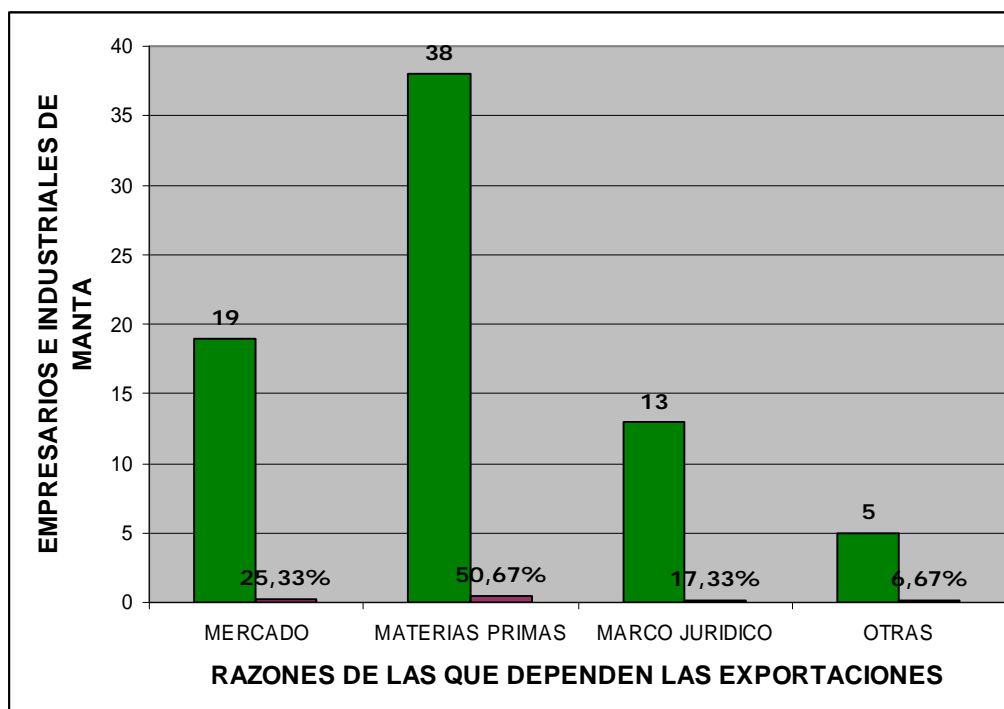
RAZONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Mercado	19	25.33
Materias primas	38	50.67
Marco jurídico	13	17.33
Otras	5	6.67
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 3

RAZONES DE LAS QUE DEPENDEN LAS EXPORTACIONES



FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 10

RENTABILIDAD DE EXPORTACIÓN

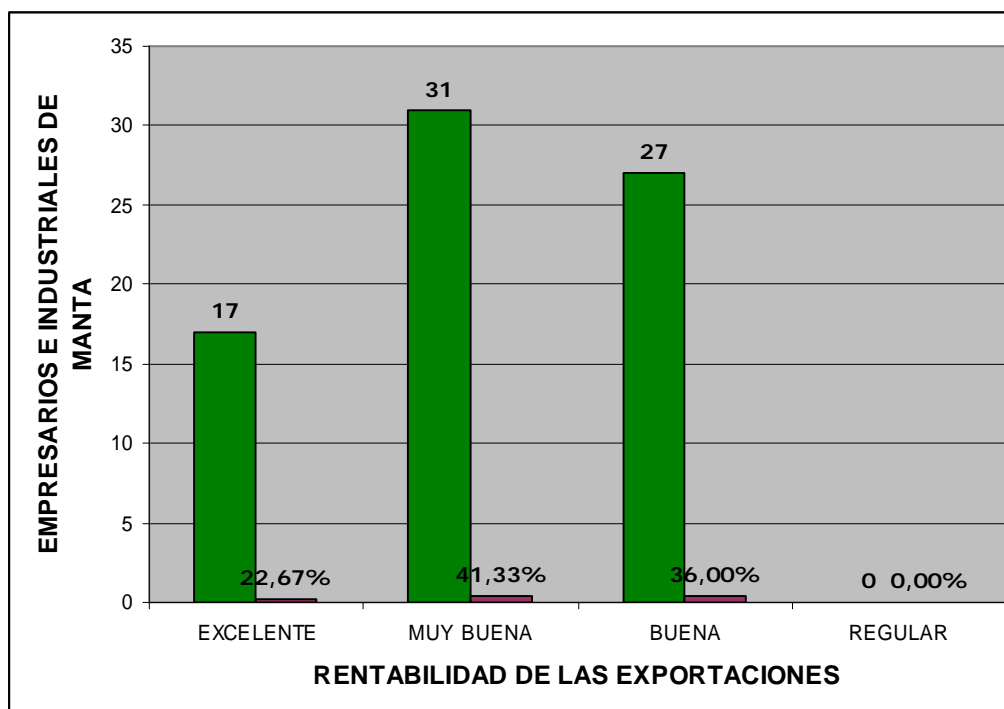
RENTABILIDAD	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Excelente	17	22.67
Muy Buena	31	41.33
Buena	27	36.00
Regular	-	-
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 4

RENTABILIDAD DE EXPORTACIÓN



FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 11

PROCESO PARA REALIZAR LAS EXPORTACIONES

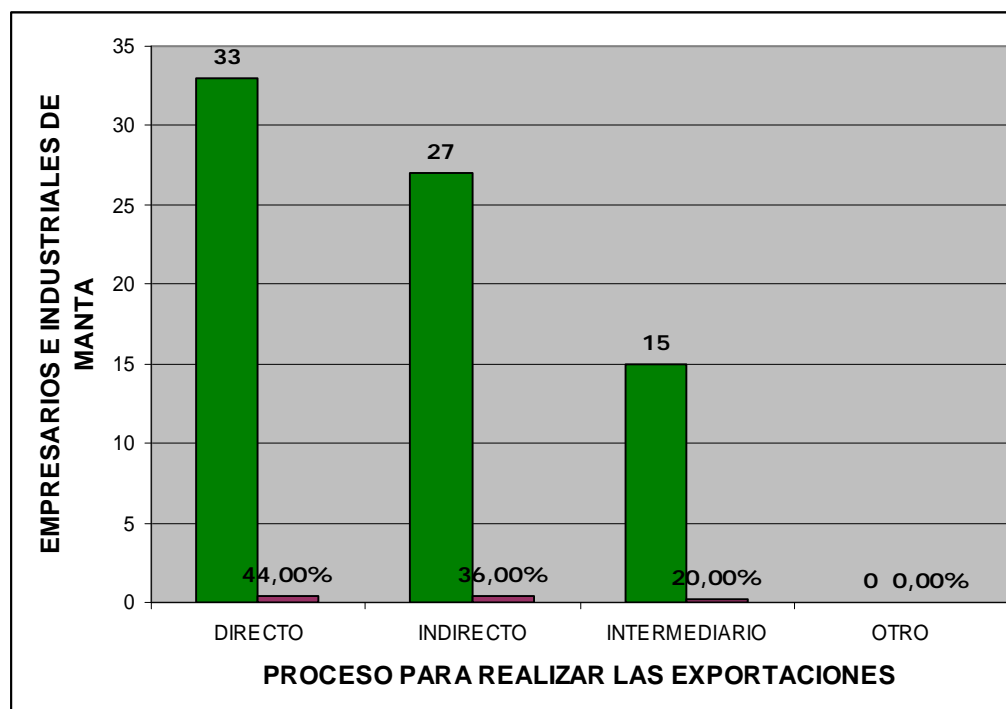
PROCESO	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Directo	33	44.00
Indirecto	27	36.00
Intermediario	15	20.00
Otro	-	-
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 5

PROCESO PARA REALIZAR LAS EXPORTACIONES



FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 12

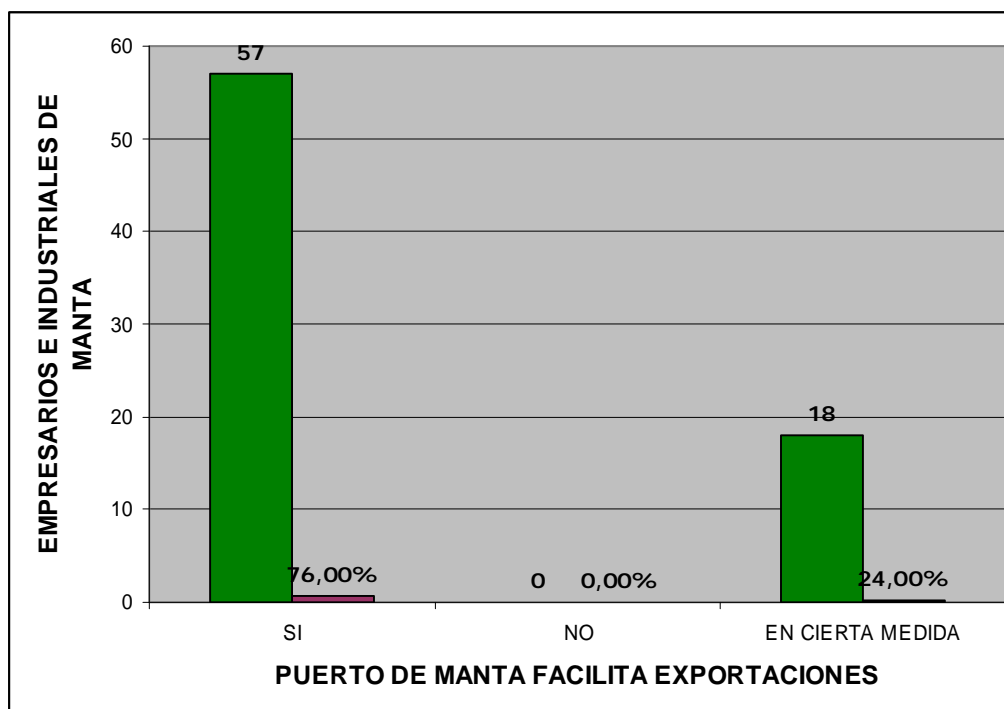
FACILIDADES DE EXPORTACIÓN POR EL PUERTO DE MANTA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	57	76.00
No	-	-
En cierta medida	18	24.00
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 6

FACILIDADES DE EXPORTACIÓN POR EL PUERTO DE MANTA



FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 13

RELACIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS FACILIDADES QUE BRINDAN LOS ORGANISMOS RELACIONADOS CON LAS EXPORTACIONES

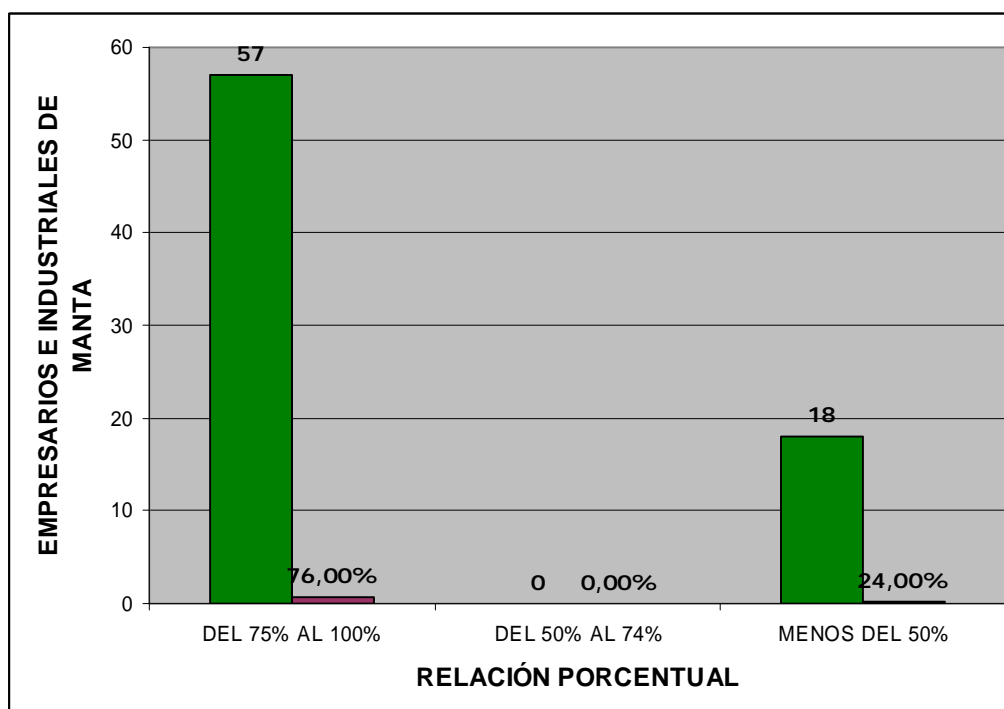
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Del 75% al 100%	21	28.00
Del 50% al 74%	16	21.33
Menos del 50%	38	50.67
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 7

RELACIÓN PORCENTUAL SOBRE LAS FACILIDADES QUE BRINDAN LOS ORGANISMOS RELACIONADOS CON LAS EXPORTACIONES



CUADRO No. 14

CAPACITACIÓN AL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA

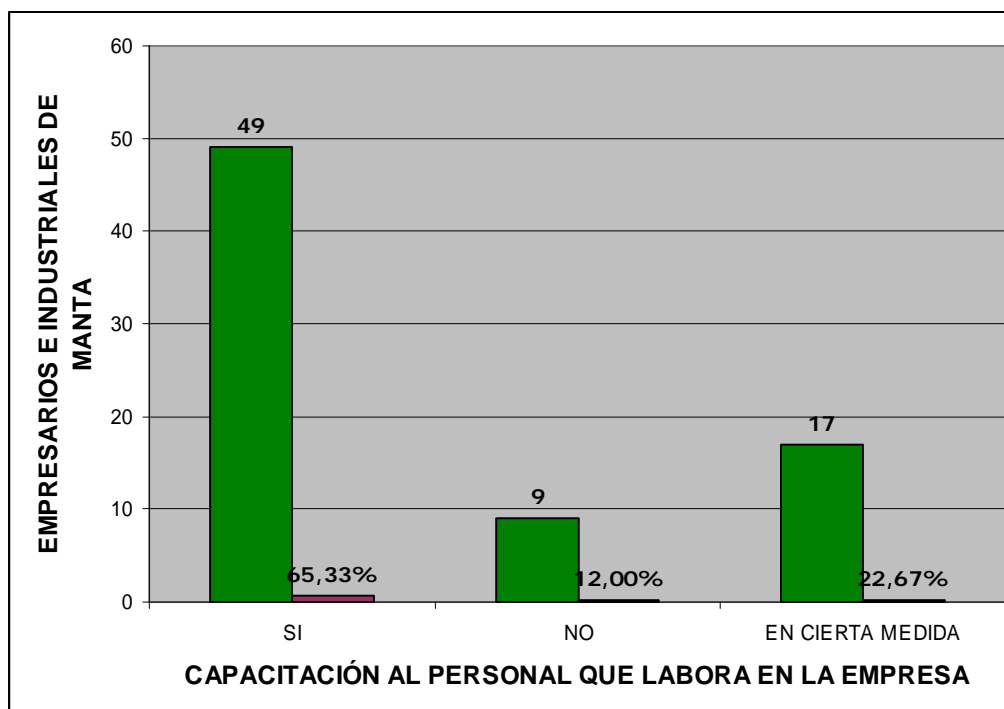
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	49	65.33
No	9	12.00
En cierta medida	17	22.67
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 8

CAPACITACIÓN AL PERSONAL QUE LABORA EN LA EMPRESA



FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 15

SECTOR EXPORTADOR INCIDE EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE MANTA

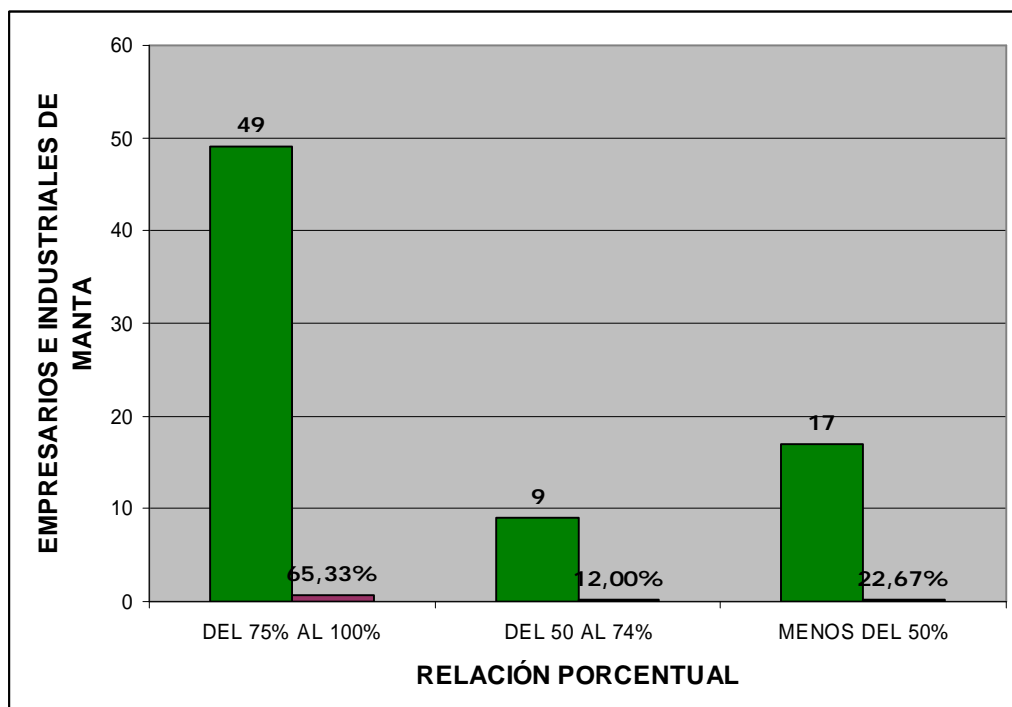
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Del 75% al 100%	53	70.67
Del 50% al 74%	18	24.00
Menos del 50%	4	5.33
TOTAL	75	100.00

FUENTE: Empresarios e industriales del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 9

SECTOR EXPORTADOR INCIDE EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE MANTA



4.2. ENCUESTA REALIZADA A LA COMUNIDAD DEL CANTÓN MANTA

CUADRO No. 16

CONOCIMIENTO SOBRE LO QUE ES EL SECTOR EXPORTADOR

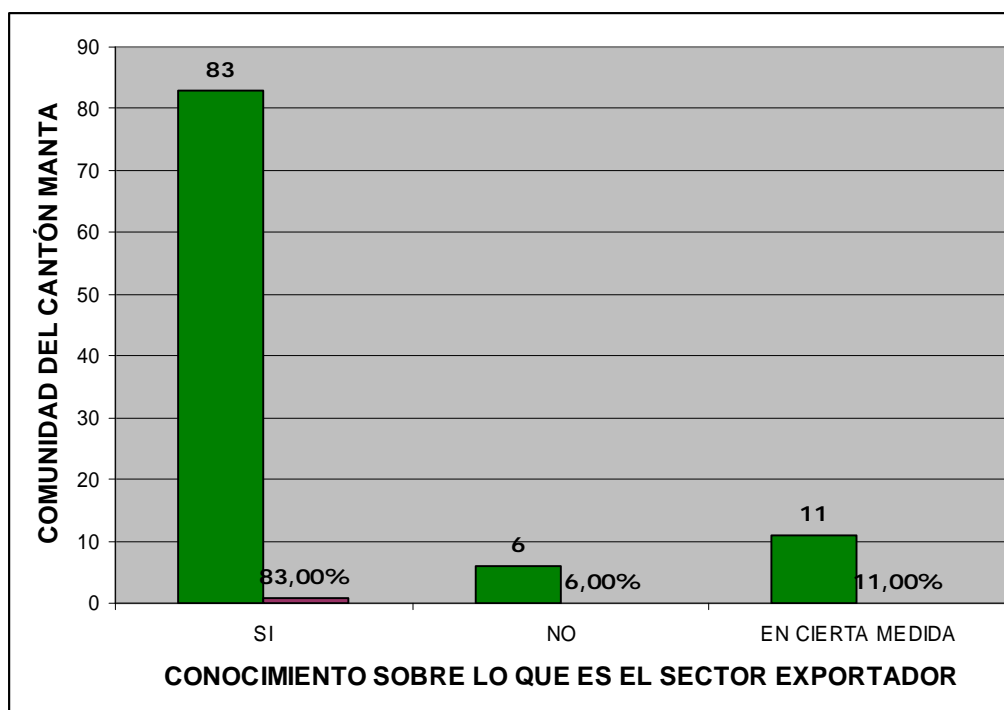
CONOCIMIENTO	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	83	83.00
No	6	6.00
En cierta medida	11	11.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 10

CONOCIMIENTO SOBRE LO QUE ES EL SECTOR EXPORTADOR



FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 17

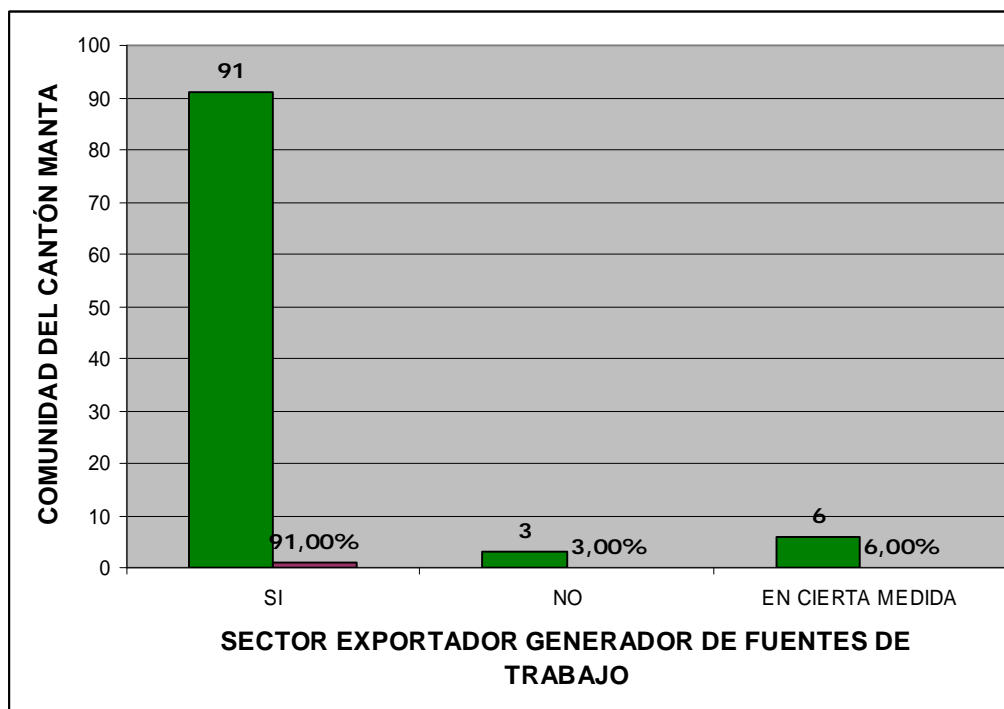
SECTOR EXPORTADOR GENERADOR DE FUENTES DE TRABAJO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	91	91.00
No	3	3.00
En cierta medida	6	6.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 11

SECTOR EXPORTADOR GENERADOR DE FUENTES DE TRABAJO



FUENTE: Comunidad del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 18

LABORA EN ALGUNA EMPRESA EXPORTADORA

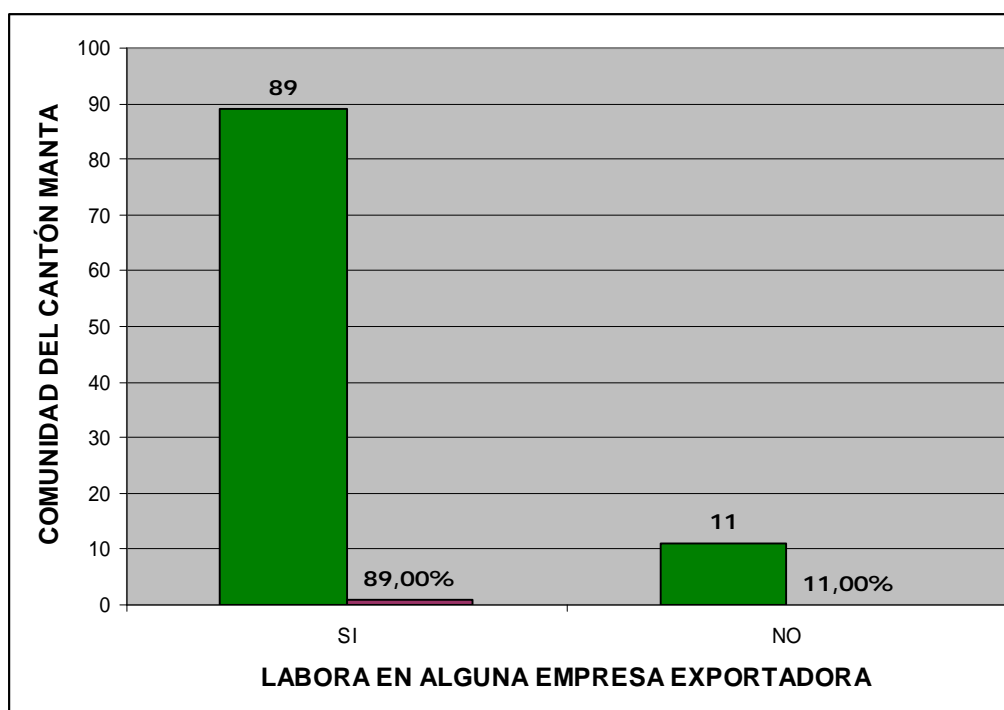
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	89	89.00
No	11	11.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 12

LABORA EN ALGUNA EMPRESA EXPORTADORA



FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 19

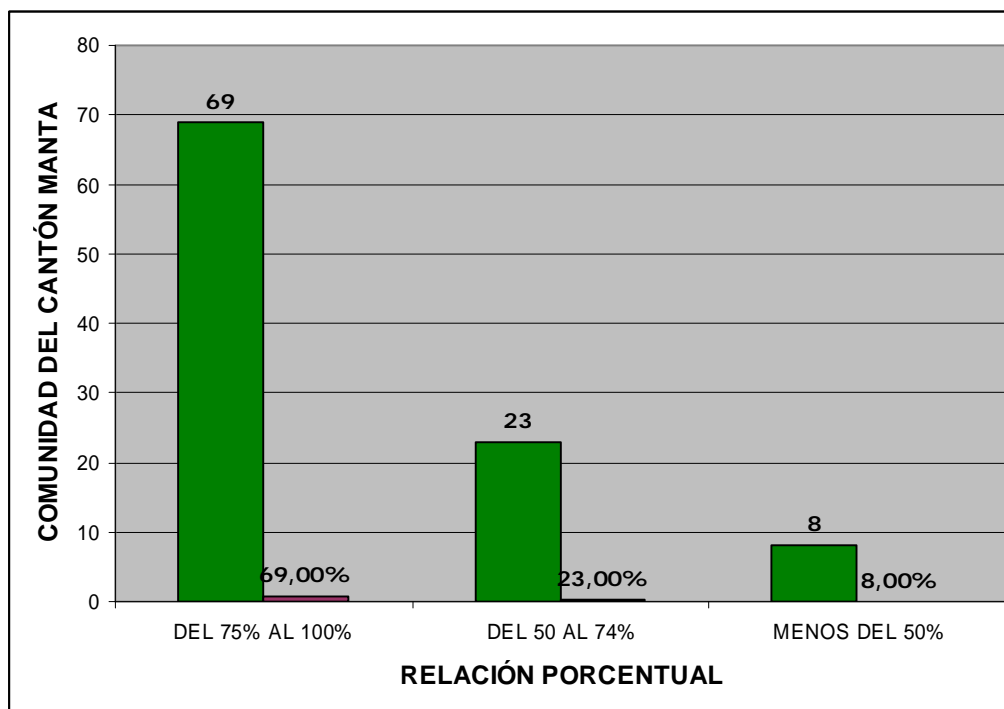
RELACIÓN PORCENTUAL DEL APOORTE DE LA EMPRESA AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LA COMUNIDAD

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Del 75% al 100%	69	69.00
Del 50% al 74%	23	23.00
Menos del 50%	8	8.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 13

RELACIÓN PORCENTUAL DEL APOORTE DE LA EMPRESA AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LA COMUNIDAD



FUENTE: Comunidad del cantón Manta
ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 20

RECIBE CAPACITACIÓN EN LA EMPRESA

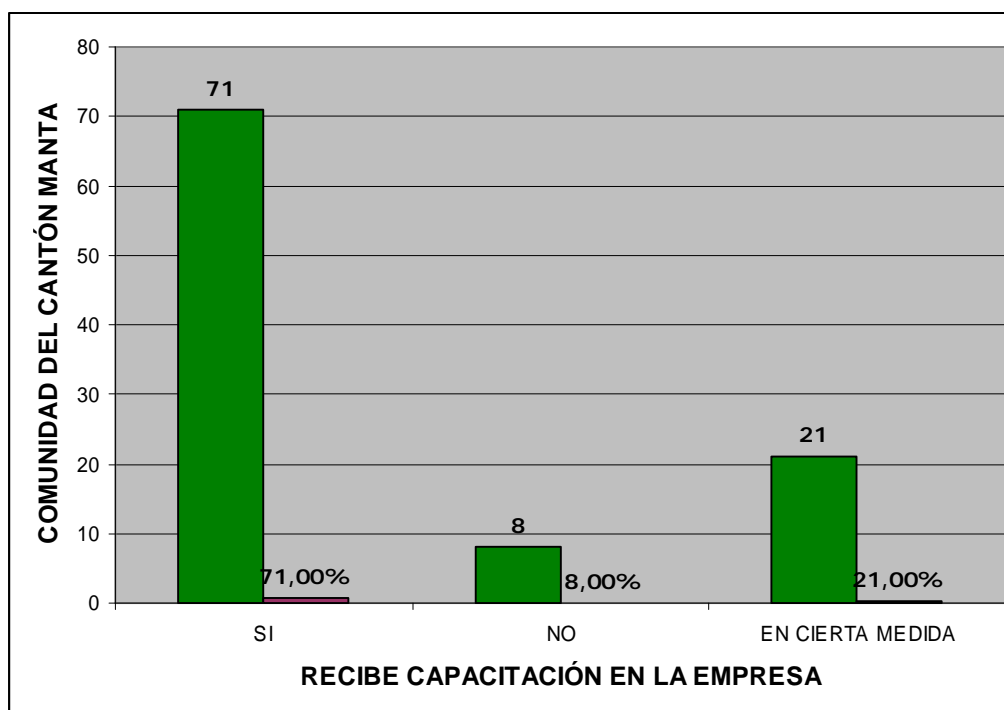
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	71	71.00
No	8	8.00
En cierta medida	21	21.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 14

RECIBE CAPACITACIÓN EN LA EMPRESA



FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 21

PUERTO DE MANTA FACILITA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

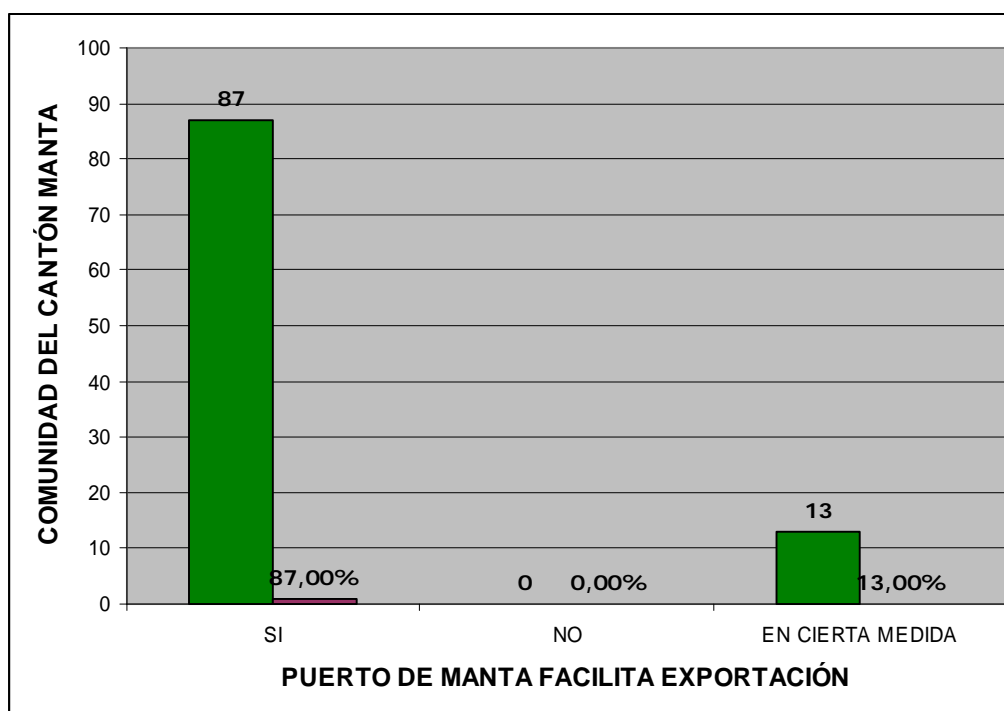
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Si	87	87.00
No	-	-
En cierta medida	13	13.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 15

PUERTO DE MANTA FACILITA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN



FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

CUADRO No. 22

RELACIÓN PORCENTUAL SOBRE LA INCIDENCIA DEL SECTOR EXPORTADOR EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE MANTA

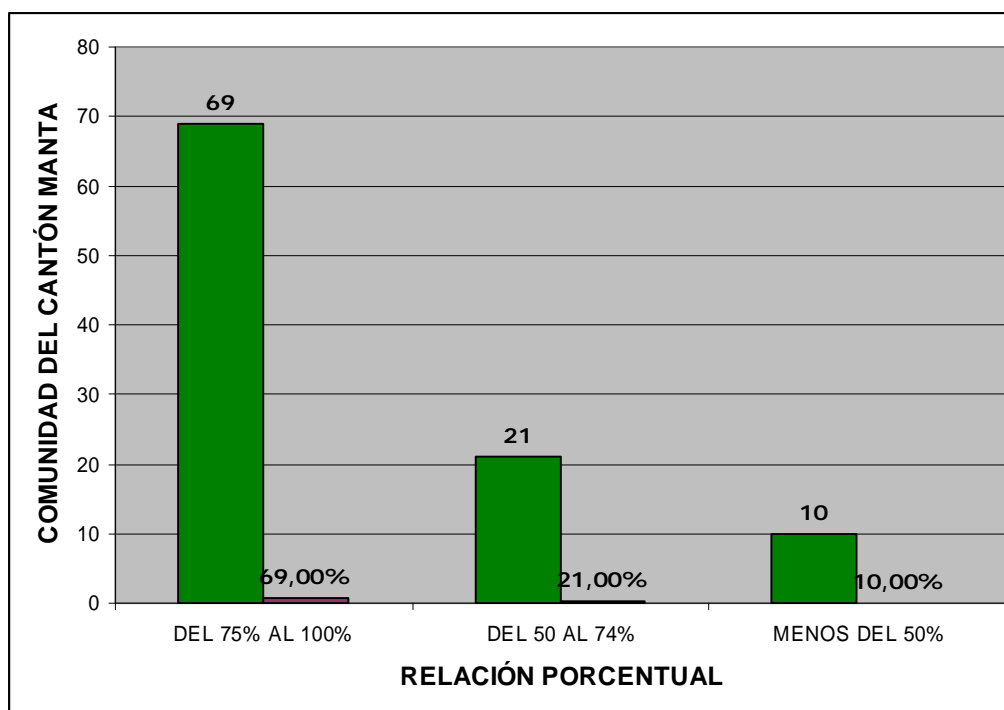
ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
Del 75% al 100%	69	69.00
Del 50% al 74%	21	21.00
Menos del 50%	10	10.00
TOTAL	100	100.00

FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

GRÁFICO No. 16

RELACIÓN PORCENTUAL SOBRE LA INCIDENCIA DEL SECTOR EXPORTADOR EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE MANTA



FUENTE: Comunidad del cantón Manta

ELABORACIÓN: Andrea Tapia y Candy Sabando

4.3. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL	CUMPLIMIENTO
<p>“Analizar el sector exportador de la ciudad de Manta y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes. Período 2003 – 2006”</p>	<p>El cumplimiento del objetivo general se da en todo el desarrollo de la tesis investigada.</p>
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CUMPLIMIENTO
<p>P Determinar el proceso para las negociaciones internacionales existentes</p>	<p>A este objetivo específico se le da cumplimiento en lo descrito y analizado tanto en el Marco Referencial como en el Marco Teórico; como también en los resultados de las encuestas realizadas a los empresarios e industriales constantes en los cuadros números 9, 11 y 13 y en los gráficos # 3, 5 y 7.</p>
<p>P Identificar los productos y montos de exportación realizados por el Puerto de Manta durante el período de estudio.</p>	<p>El cumplimiento de este objetivo específico se lo ejecuta y representa en los cuadros números 1, 5 y 6; como también en los resultados de las encuestas realizadas a los empresarios e industriales y reflejadas en los cuadros # 7 y 8 y en los gráficos # 1 y 2</p>

<p>P Demostrar la incidencia que tiene el sector exportador de la ciudad de Manta en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes</p>	<p>El cumplimiento de este objetivo específico, se lo da en los análisis y datos representados en los resultados de las encuestas que se les hicieran a los empresarios e industriales, reflejados en los cuadros números 10, 12 y 15, como también en los gráficos # 4, 6 y 9. Así mismo también en los resultados de las encuestas realizadas a la comunidad del cantón Manta, reflejados en los cuadros # 17, 18, 19, 21 y 22 y gráficos # 11, 12, 13, 15 y 16.</p>
<p>P Formular incentivos para que las pequeñas y medianas empresas se incorporen al sector exportador</p>	<p>A este objetivo se le da cumplimiento con la presentación de la propuesta.</p>

4.4. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

“El sector exportador de la Ciudad de Manta incide positivamente en el desarrollo socio económico de sus habitantes”.

La comprobación de la hipótesis planteada, se la obtiene en los resultados de las encuestas realizadas a los empresarios e industriales y que fuesen analizados las mismas y se reflejan en los cuadro # 15 y gráfico # 9, como también de las encuestas realizadas a la comunidad en general de la ciudad de Manta, cuyos resultados se palpan en los análisis que se hicieran a los cuadros números 19 y 22 y a los gráficos # 13 y 16.

De estos análisis y concluyendo con la investigación dada, se desprende como resultado que la hipótesis planteada es positiva. Es decir que el sector exportador de la ciudad de Manta efectivamente incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes, ya que tanto empresarios e industriales, como la comunidad en general están concientes de que así es, esto lo sustenta los resultados obtenidos de las respectivas encuestas en donde el 70% y más en ambos casos, afirman lo expuesto.

Por ello, el sector exportador del cantón Manta, es eje fundamental para el desarrollo socioeconómico del mismo, y por ende de la comunidad entera.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Al finalizar la presente investigación, se deducen las siguientes conclusiones:

- P** Los procesos que utilizan mayormente las empresas exportadoras de la ciudad de Manta, para sus exportaciones es la forma directa.
- P** Para los empresarios e industriales de la ciudad de Manta, los organismos relacionados con las exportaciones que agilitan o facilitan las mismas, los consideran que su apoyo en este sentido está entre el 50% al 100%.
- P** El Puerto de Manta en sí, facilita el proceso de exportación a quienes hacen uso del mismo.
- P** Los productos de mayor exportación son la harina de pescado, el plátano, banano, atún enlatado, cacao en grano, pesca blanca, el calamar, entre otros.
- P** Igualmente los montos de mayor exportación realizados por el Puerto de Manta, corresponden a los productos: harina de pescado, el plátano, banano, atún enlatado, cacao en grano, pesca blanca, el calamar, entre otros.

- P** El promedio mensual de las exportaciones que realizan los empresarios e industriales del cantón Manta, oscilan mayormente entre 501 y más toneladas métricas.

- P** Existen planes de capacitación al personal que labora en las empresas exportadoras.

- P** Para los empresarios, industriales y comunidad en general de la ciudad de Manta, el sector exportador incide positivamente en el desarrollo socioeconómico de sus habitantes.

- P** Los incentivos que se presentan en la propuesta, para que las pequeñas y medianas empresas se incorporen al sector exportador; son muy positivos y atractivos.

5.2. RECOMENDACIONES

Dadas las conclusiones pertinentes, se plantean las siguientes recomendaciones:

- P** Se debe de incentivar y apoyar a los empresarios e industriales del cantón Manta, a que sus exportaciones las sigan realizando de manera directa, ya que al hacerlo así, les va a dar mayor rentabilidad.

- P** Los gobiernos de turno deben de apoyar primeramente al sector exportador y en segundo lugar a las instituciones encargadas del manejo y papeleo con respecto a las exportaciones, con la finalidad de ahorrar tiempo y dinero a las personas dedicadas a esta actividad.

- P** La ciudadanía en general debe de apoyar al gobierno central, en el sentido de seguir manteniendo y mejor con la declaración de Puerto de Transferencia Internacional, al de Manta, para que quienes hagan uso de este puerto se sientan seguros de mantener sus exportaciones.

- P** Los empresarios e industriales del cantón Manta, deben de abrir el abanico de los productos que exportan, es decir buscar otras alternativas de productos exportables, lo que conllevará a mejorar sus ingresos económicos y por ende divisas para el Estado.

- P** Los organismos de control, deben de incentivar y dar las facilidades del caso para que los exportadores tengan mejores

alternativas de aumentar sus exportaciones, como también el de que ellos deben de buscar más proveedores de materias primas.

- P** De darse la recomendación anterior, los exportadores de la ciudad de Manta, van a aumentar sus volúmenes de exportación.
- P** Se deben de seguir manteniendo y en lo posible aumentar los planes de capacitación con los que cuentan cada empresa exportadora.
- P** El Estado y demás organismos pertinentes deben de asegurarles a los exportadores políticas dables de exportación, de tal manera que este sector siga siendo eje fundamental de incidencia en el desarrollo socioeconómico de los habitantes de la ciudad de Manta.
- P** Las pequeñas y medianas empresas, deben de estudiar y si es posible poner en práctica la propuesta que se presenta en esta investigación.

6. PROPUESTA

“Establecer planes estratégicos de incentivos para que las pequeñas y medianas empresas se incorporen al sector exportador de la ciudad de Manta”

6.1. JUSTIFICACIÓN

Una vez que se ha finalizado la investigación dada, se ha podido determinar que las pequeñas y medianas empresas no participan en el proceso de exportación, lo que limita en cierta medida la capacidad de gestión y por que no decirlo de producción de las mismas, lo que conlleva a que la rentabilidad que ellas pudiesen recibir, se estanque o merme; lo contrario de ello sería una mayor participación en este tipo de actividades que de una u otra manera sabiéndola llevar y manejar deja los réditos esperados.

Por ello se hace necesaria la implementación de nuevos programas estratégicos con el fin de incentivar a quienes administran o están al frente de las pequeñas y medianas empresas a que se incorporen al sector exportador del cantón Manta, lo que redundará en que éste se afiance y más aún se desarrolle, eso si manteniendo el espíritu de servicio y de apoyar al desarrollo socioeconómico de los habitantes de esta ciudad en particular y del país en general.

La propuesta como está planteada pretende hacer reflexión en cada uno de los miembros que conforman el sector de las pequeñas y medianas empresas, para que se animen a ser parte de quienes exportan sus productos por el puerto de Manta.

6.2. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA

La propuesta se la desarrollará en el cantón Manta, específicamente donde se encuentran establecidas las pequeñas y medianas empresas; adonde se ejecutan y desenvuelven las actividades establecidas con relación al tema planteado.

6.3. FACTIBILIDAD

La propuesta establecida es una pieza clave para que el sector exportador de la ciudad de Manta se fortalezca, ya que si las pequeñas y medianas empresas se insertan a este tipo de actividad, éstas en un momento determinado se las podría considerar como las abastecedoras de grandes empresas de cánones mayores de exportación; lo importante es que los pequeños y medianos productores deben de cambiar el sistema de producción y comercialización que ellos aplican y no seguir con esa autoestima de que no pueden exportar o aplicar este tipo de actividades; más aún que el mundo globalizado y competitivo así lo exige.

El estudio es factible de ser aplicado en los términos planteados, porque se determinan mecanismos de mejoramiento de lo descrito en el párrafo anterior, lo que conlleva a incentivar a los dueños y administradores de las pequeñas y medianas empresas a ser parte del sector exportador, para ello cuentan con un instrumento como es la propuesta establecida, es decir de planes estratégicos que les permitirán adentrarse en el mismo y por ende a decidirse de una mejor manera, ya que no ha habido organismo que los anime a hacerlo.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. OBJETIVO GENERAL

Establecer la importancia de la aplicación de programas estratégicos de incentivos para que las pequeñas y medianas empresas se incorporen al sector exportador.

6.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- P** Determinar la necesidad de la aplicación oportuna de nuevos programas estratégicos de incentivos para las pequeñas y medianas empresas con el fin de que se incorporen al sector exportador de la ciudad de Manta
- P** Definir los tipos de programas estratégicos a aplicarse en las pequeñas y medianas empresas, objeto de la propuesta
- P** Evaluar la aplicación de los programas estratégicos de incentivos en las pequeñas y medianas empresas del cantón Manta.

6.5. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

ACTIVIDADES

Como ya se describió inicialmente la participación de las pequeñas y medianas empresas a ser parte del sector exportador de la ciudad de Manta, es fundamental, por cuanto el desarrollo de las mismas en cierta medida depende de la expansión que éstas tengan, por ello hay que incentivar a los dueños y administradores de estas instituciones, a que se integren a este sector; que no existe ningún obstáculo para que comiencen a realizarlo, más bien existe el apoyo necesario de organismos que están presto a

colaborar con este tipo de empresas, como la Dirección Regional del MICIP que esta situada en esta ciudad; lo importante es dar el primer paso. Todo ello conlleva a la aplicación de programas estratégicos de incentivos, con el fin de contrarrestar la timidez que tienen en determinado momento quienes integran el sector de pequeñas y medianas empresas.

Por ello, se ha planificado una serie de eventos que permitirán y terminarán convenciendo a los pequeños y medianos productores; no obstante hay que tener muy en cuenta la forma de cómo se aplicarán los programas estratégicos y a quienes se contrata para este fin y su forma de ejecutarlos.

P Determinar la necesidad de la aplicación oportuna de nuevos programas estratégicos de incentivos para las pequeñas y medianas empresas con el fin de que se incorporen al sector exportador de la ciudad de Manta

En vista de que las pequeñas y medianas empresas no participan activamente, o no se involucran al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Manta, siendo partícipes en el proceso de exportación de los diferentes productos que ellos producen, se hace imprescindible la necesidad de aplicar nuevos programas estratégicos de incentivos que traten de que éstos se involucren en este sector, de tal manera que hay que contratar al personal especializado en la temática y defina en sí los programas estratégicos como: Capacitación al personal directivo o administrativo de estas pequeñas y medianas empresas, en el sentido de explicarles y concienciarlos en lo referente a exportaciones; lo que conllevará a que ellos conozcan más detalladamente y se motiven a participar

como exportadores de este cantón; en definitiva a determinar el programa a ejecutarse con relación a lo estipulado.

Lo más pertinente es que hay que hacerles conocer a los directivos o administradores de estas pequeñas o medianas empresas, de que existen varios organismos que están prestos a coadyuvar en este sentido, es decir a dar las charlas convenientes, de tal manera que se incentiven y participen como exportadores directos de sus productos. Lo importante es que debe de haber una acción conjunta tanto de los que van a incentivar, como de quienes van a recibir estas charlas.

P Definir los tipos de programas estratégicos a aplicarse en las pequeñas y medianas empresas, objeto de la propuesta

Los tipos de programas estratégicos a aplicarse dependen única y exclusivamente de los directivos o administradores de las pequeñas y medianas empresas, ya que como beneficiarios de los mismos deben de estar predispuestos a recibir este tipo de acciones que en definitiva favorecen al desarrollo de sus instituciones.

Definido los programas estratégicos de incentivos como: Capacitación al personal directivo y administrativo de estas entidades; convenios con organismos pertinentes relacionados con las exportaciones y con entidades financieras que apoyen a este sector micro empresarial a exportar sus productos; cursos, seminarios – talleres de concienciación referentes al tema en estudio; firmas con instituciones estatales que les permitan tener preferencias en el tema de exportación; entre otros; las investigadoras se comprometen con los involucrados en esta temática a ejecutar los mismos, ya que la finalidad de ello es

ayudar en cierta medida a que quienes son parte de las pequeñas y medianas empresas se inserten en el mundo de las exportaciones como medio de desarrollo y progreso institucional; todo ello si se consigue fundamentalmente los recursos económicos presupuestados, ya que la disponibilidad del recurso humano está predispuesta.

P Evaluar la aplicación de los programas estratégicos de incentivos en las pequeñas y medianas empresas del cantón Manta.

Una vez aplicado los programas estratégicos de incentivos establecidos y coordinados con el profesional especializado, se ejecutarán los mismos de acuerdo al cronograma de trabajo dado; hecho esto se evaluará la aplicación de los programas previstos, desde luego cuando autoricen quienes son parte de las pequeñas y medianas empresas a aplicar tal o cual programa con el fin ya analizado.

Es de resaltar que, no todo el mundo puede sugerir o determinar acción alguna, sino es con el consentimiento u autorización de los interesados.

6.6. BENEFICIARIOS

DIRECTOS

Los beneficiarios directos de la propuesta son los directivos y administradores de las pequeñas y medianas empresas; ya que en la investigación dada no se refleja la participación activa y directa de este sector productivo de la provincia de Manabí.

INDIRECTOS

Se puede decir que los beneficiarios indirectos, son todas aquellas personas que forman parte de las pequeñas y medianas empresas, por cuanto a ellos de una u otra manera se verían afectados positivamente con las decisiones que tomen sus superiores, claro está si se llegase a ejecutar la presente propuesta.

6.8. EVALUACIÓN

La evaluación primeramente la realizaremos nosotras como ente proponentor y luego las instituciones interesadas en ello, como también los propios directivos y administradores de las pequeñas y medianas empresas de acuerdo a los programas y necesidades establecidos, fiscalizando la labor a realizarse y los recursos implementados, y que se den las respectivas capacitaciones particularmente en lo que más resalta que es el de concienciar a esta gente a formar arte del sector exportador de la ciudad de Manta, y que el financiamiento respectivo de su aplicación no se lo vea como un gasto sino más bien como una inversión.