



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA  
DE MARISCOS, EN DATA DE POSORJA,  
PROVINCIA DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTORA: INGRID JOHANNA HERRERA RODRÍGUEZ**

**TUTOR: ECON. HUGO ÁLVAREZ PLÚA, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR  
2015**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DESARROLLO EMPRESARIAL

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA  
DE MARISCOS, EN DATA DE POSORJA,  
PROVINCIA DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

INGRID JOHANNA HERRERA RODRÍGUEZ

TUTOR: ECON. HUGO ÁLVAREZ PLÚA, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR  
2015

**La Libertad, Enero 2015**

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MARISCOS, EN DATA DE POSORJA, PROVINCIAS DEL GUAYAS, AÑO 2015”, elaborado por la Sra. INGRID JOHANNA HERRERA RODRÍGUEZ, egresada de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académico y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

**Atentamente**

---

**Econ. Hugo Álvarez Plúa, MSc.**

**TUTOR**

## **AUDITORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de Titulación o Graduación, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MARISCOS, EN DATA DE POSORJA, PROVINCIAS DEL GUAYAS, AÑO 2015”, elaborado por quien suscribe la presente, declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que consta en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

La Libertad, Enero del 2015.

**Atentamente**

---

**Ingrid Johanna Herrera Rodríguez**

**C.C. 092621170-7**

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño y amor dedico esta tesis a mis padres por su ayuda económica, física interactiva y moral, que me impulsaron a seguir luchando con perseverancia en esta etapa estudiantil.

A mi adorado hijo quien me presto tiempo que le pertenecía y por quien lucho día a día por alcanzar mis sueños y brindarle lo mejor.

A mis hermanos que siempre me animaron, y con su apoyo moral logre vencer los obstáculos presentados en mi vida estudiantil.

Al docente tutor, que con sus conocimientos y habilidades guiaron cada proceso de esta etapa investigativa. Anhele retribuir sus expectativas con esfuerzo y dedicación y ser un ejemplo de superación.

Ingrid Herrera

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios por prestarme vida y por ser mi fortaleza en momentos de debilidad, en el logro de este trabajo de investigación, por iluminarme en los procesos y etapas estudiantiles.

A mis padres por su apoyo incondicional en todo momento de mi vida, porque me brindaron la oportunidad de hacer posible mi formación universitaria.

A los docente que con su capacidad intelectual guiaron el ámbito profesional, en especial al docente tutor que dedicó gran tiempo y esfuerzo de orientación, y dedicación, para realizar mi tesis de investigación.

Ingrid Herrera

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
DECANA DE FACULTAD  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

---

Econ. Felix Tigrero González, MSc.  
DIRECTOR DE ESCUELA DE  
INGENIERÍA COMERCIAL

---

Econ. Hugo Álvarez Plua, MSc.  
PROFESOR-TUTOR

---

Ing. Juan Carriel Wang, MSc.  
PROFESOR DE ÁREA

---

Ab. Joe Espinoza Ayala  
SECRETARIO GENERAL

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MARISCOS, EN DATA  
DE POSORJA, PROVINCIAS DEL GUAYAS, AÑO 2015”**

Autor: Ingrid J. Herrera Rodríguez  
Tutor: Msc. Hugo Álvarez Plua

**RESUMEN**

El objetivo de este estudio de factibilidad, es demostrar la rentabilidad de una empresa dedicada a la compra, venta, y distribución de mariscos empacados en el sector de Data de Posorja, para los pescadores artesanales del sector, ya que siempre se ven afectados por el clima asoleado, que amenaza la calidad del marisco, y aunque se encuentren integrado en asociaciones, los recursos son deficientes, para implementar cámaras de fríos que les permita mantener el producto por mucho más tiempo fresco, hasta esperar que los comerciantes lleguen, y sobre todo aceptar su propuesta de compra. Los estudios que se han realizado para determinar si es factible la ejecución del proyecto son: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio económico financiero, la evaluación financiera, y el estudio ambiental, entre otros factores que intervienen en la puesta en marcha del proyecto, como se puede mencionar la sociedad, y las políticas del gobierno vigente. A través de las investigaciones de campo se comprobó que existen dos asociaciones de pesca artesanales en el sector del cual es Punta Arena, y Pesca Mar con un total de 81 embarcaciones, y a seis kilómetros de distancia se encuentra la Parroquia Rural Posorja con tres asociaciones pesqueras como es: Lobo marino, guerreros del mar, y Rutas del delfín dando un total de 100 embarcaciones. También se procedió a determinar la demanda del producto a ofertar, y así lograr tener coherencia más acertada para la aplicación del estudio técnico del cual interviene la ubicación apropiada del proyecto, la ingeniería del proyecto, el tamaño óptimo de la planta y la capacidad instalada. Los estudios socio-económicos, nos ayudaron a evaluar el proyecto a través de los indicadores financieros como es la tasa interna de retorno (TIR), el valor actual neto (VAN), para conocer nuestros costos beneficio. Para realizar este tipo de proyectos es necesario el estudio ambiental, para verificar que los procesos de producción no sean dañinos para la naturaleza, o a los habitantes del sector. El fin del estudio de factibilidad es contribuir al desarrollo socioeconómico, cubrir las necesidades de los pescadores artesanales del sector, y ofrecer un producto que cumpla con las normas de calidad.

## ÍNDICE GENERAL

<b>PORTADA.....</b>	<b>i</b>
<b>APROBACIÓN DEL TUTOR.....</b>	<b>ii</b>
<b>AUDITORÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>i</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>iv</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>v</b>
<b>TRIBUNAL DE GRADO .....</b>	<b>vi</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE GENERAL .....</b>	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS .....</b>	<b>xiv</b>
<b>ÍNDICE DE TABLA.....</b>	<b>xvi</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS.....</b>	<b>xix</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
Marco Contextual .....	2
Planteamiento del problema.....	2
Justificación del tema.....	5
Objetivos de la investigación.....	9
Hipótesis .....	9
Identificación de las variables.....	10
Empresa .....	10
Comercialización del producto .....	11
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>14</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>14</b>
1.1 ANTECEDENTES .....	14
1.1.1 Inversión pública y privada.....	14
1.1.2 La Inversión en la microeconomía.....	14
1.1.3 La importancia de la inversión Pública y Privada .....	15
1.1.4 Característica de la inversión pública y privada .....	15
1.1.5 Ventajas de la inversión públicas y privadas .....	16
1.2 RESEÑA HISTÓRICA.....	16
1.2.1 Actividades Tradicionales Pesca Artesanal .....	18

1.2.2	Procedencia de la Materia Prima .....	19
1.2.2.1	Tipos de Mariscos .....	20
1.2.3	Características Demográficas .....	23
1.2.4	Organización Económica.....	24
1.2.4.1	Población Económicamente Activa (PEA).....	24
1.3	RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS .....	24
1.3.1	Desarrollo del Área de estudio.....	26
1.3.2	Formas de Organización colectiva.....	27
1.3.3	Recursos del Área en Estudio .....	28
1.3.4	Clasificación de los Recursos del Sector .....	28
1.3.5	Volumen de Residuos de Materia Prima .....	30
1.3.5.1	Tipos de residuos .....	30
1.3.5.2	Derivados del área de estudio .....	31
1.4	LEGISLACIÓN .....	31
1.4.1	Constitución de la República del Ecuador .....	31
1.4.2	Constitución política de la República de Ecuador .....	33
1.4.3	Código penal .....	34
1.4.4	Plan nacional del Buen vivir.....	35
1.4.5	Normativa Regulatoria.....	36
1.4.6	Plan anual de Desarrollo .....	38
1.5	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	38
1.5.1	Importancia del estudio de factibilidad.....	39
1.5.2	Objetivos del Estudio de Factibilidad.....	39
1.5.3	Elementos comunes de un plan de Factibilidad.....	40
1.5.4	Etapas del Plan de Negocio .....	42
1.5.4.1	Variables del Plan de Negocio:.....	42
1.6	COMPONENTES DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	42
1.6.1	Estudio legal .....	43
1.6.2	Estudio de mercado.....	43
1.6.2.2	Variables del estudio de mercado .....	44
1.6.2.2.1	Análisis de la Oferta .....	44

1.6.2.3 Análisis de la demanda .....	48
1.6.2.4 Análisis de los precios: .....	50
1.6.3 Estudio Técnico .....	50
1.6.3.1 Localización del Proyecto:.....	51
1.6.3.2 Ingeniería del Proyecto: .....	51
1.6.3.3 Determinación del tamaño óptimo de la planta .....	52
1.6.4 Estudio Económico .....	52
1.6.4.1 Costos.....	52
1.6.4.2 Costos de producción.....	53
1.6.4.3 Costos de administración .....	53
1.6.4.4 Costos de venta .....	53
1.6.4.5 Costos financieros.....	53
1.6.5 Estudio Financiero .....	54
1.6.5.1 Análisis financiero .....	54
1.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	57
1.8 ESTUDIO DEL MEDIO AMBIENTE.....	59
1.8.1 Impacto ambiental.....	60
1.9 TÉRMINOS TÉCNICOS DE INTERÉS.....	60
1.9.1 Definición de proyectos .....	60
1.9.2 Normas de Calidad.....	62
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>63</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>63</b>
2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	63
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	63
2.2.1 Modalidad de la investigación cuantitativa .....	63
2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	64
2.3.1 Por el Propósito .....	64
2.3.1.1 Investigación básica .....	64
2.3.2 Por el Nivel.....	65
2.3.2.1 Investigación descriptiva .....	65
2.3.2.2 Investigación explicativa .....	65
2.3.3 Por el Lugar.....	66

2.3.3.1 Investigación bibliográfica.....	66
2.3.3.2 Investigación de campo .....	67
2.3.4 Por la dimensión.....	67
2.3.4.1 Investigación transversal.....	67
2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	68
2.4.1 Método Analítico .....	68
2.4.2 Método Inductivo.....	68
2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	68
2.5.1 Entrevista .....	68
2.5.2 Encuesta .....	69
2.5.2.1 Clasificación de las encuestas.....	69
2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN .....	70
2.6.1 Guion de entrevista .....	70
2.6.2 El Cuestionario .....	70
2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	71
2.7.1 Población o Universo .....	71
2.7.2 Muestra .....	73
2.8 PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	74
2.8.1 Procedimientos.....	74
2.8.2 Procesamiento de datos.....	75
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>76</b>
<b>ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....</b>	<b>76</b>
3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTAS .....	76
3.1.1 Resultados de las entrevistas.....	77
3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS .....	81
3.2.1 Resultados de las encuestas .....	82
CONCLUSIONES .....	97
RECOMENDACIONES.....	97
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>98</b>
<b>PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>98</b>
4.1 ESTUDIO LEGAL .....	98
4.1.1 Constitución de la empresa .....	98

4.2 ESTUDIO DE MERCADO .....	100
4.2.1 Estrategias publicitarias .....	100
4.2.2 Estrategia en Costo .....	101
4.2.3 Análisis de los precios: .....	101
4.2.4 Producto final.....	102
4.2.4.1 Descripción del producto general .....	102
4.2.4.2 Características del producto.....	103
4.2.5 Análisis de la demanda y oferta.....	105
4.2.5.1 Análisis de la demanda .....	105
4.2.5.2 Análisis de la competencia .....	106
4.2.5.3 Análisis de la oferta .....	107
4.3 ESTUDIO TÉCNICO .....	108
4.3.1 Ubicación:.....	108
4.3.2 Tamaño de la planta:.....	108
4.3.3 Maquinarias y equipos .....	109
4.3.3.1 Equipos de la producción.....	110
4.3.3.2 Volumen de Producción .....	111
4.3.3.4 Capacidad de la producción.....	111
4.3.3.5 Procesos de producción .....	112
4.3.4 Diagrama del proceso de producción.....	113
4.3.4.1 Descripción del proceso de producción.....	113
4.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO.....	115
4.4.1 Objetivos de la empresa.....	115
4.4.1.1 Objetivo general.....	115
4.4.1.2 Objetivos Específicos .....	115
4.4.2 Logo de la Empresa .....	115
4.4.3 Valores de la Empresa .....	116
4.4.3.1 Misión.....	116
4.4.3.2 Visión.....	116
4.4.3.3 Valores .....	117
4.4.4 Organigrama .....	117
4.4.5 Descripción del Alcance de las Jerarquías.....	118

4.5. ESTUDIO FINANCIERO .....	122
4.5.1 Inversión inicial .....	123
4.5.1.1 Activos Fijos .....	123
4.5.1.2 Inversión total en activos proyectados.....	124
4.5.2 Financiamiento.....	124
4.5.2.1 Amortización de la deuda .....	125
4.5.3 Costos de la inversión .....	126
4.5.3.1 Costos Variables .....	128
4.5.3.2 Costos fijos .....	129
4.5.3.3 Gastos para la implementación de la empresa.....	131
4.5.3.4 Gastos Administrativos.....	132
4.5.3.5 Gastos en venta .....	133
4.5.4 Ingresos.....	133
4.5.4.1 Capital de trabajo .....	135
4.5.4.2 Ingresos por venta.....	135
4.5.5 Estados financieros .....	136
4.5.6 Flujo de Caja.....	141
4.5.6.1 Valor Actual Neto (VAN).....	141
4.5.6.2 Tasa Interna de retorno (TIR) .....	141
4.5.6.3 Punto de equilibrio.....	142
4.5.5.4 Período Retorno de la Inversión (PRI) .....	145
4.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	146
4.7 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	146
4.7.1 Justificación de causas ambientales .....	147
4.7.2 El Reciclaje .....	148
4.7.4 Justificación de la Rama de actividad.....	149
CONCLUSIONES .....	151
RECOMENDACIONES.....	152
BIBLIOGRAFÍA .....	153
ANEXOS .....	156

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO # 1 Langostino Blanco.....	20
GRÁFICO # 2 Langostino marfil .....	21
GRÁFICO # 3 Langostino.....	21
GRÁFICO # 4 Langostino Jumbo .....	22
GRÁFICO # 5 Langostino Tigre Marrón .....	22
GRÁFICO # 6 Organización Territorial.....	23
GRÁFICO # 7 Análisis de la oferta.....	46
GRÁFICO # 8 Análisis de la demanda.....	49
GRÁFICO # 9 Punto de equilibrio .....	58
GRÁFICO # 10 Actividad Pesquera.....	82
GRÁFICO #11 Demanda de Mariscos en Comedores .....	83
GRÁFICO # 12 Demanda de Mariscos en Hoteles .....	84
GRÁFICO # 13 Sueldo semanal.....	85
GRÁFICO # 14 Situación Económica.....	86
GRÁFICO # 15 Reglamento del MAGAP .....	87
GRÁFICO # 16 Precio de los Mariscos .....	88
GRÁFICO # 17 Porcentaje de Pesca .....	89
GRÁFICO # 18 Precio de venta del marisco al turista.....	90
GRÁFICO # 19 Consumo de mariscos.....	91
GRÁFICO # 20 Emprendimiento en el sector.....	92
GRÁFICO # 21 Creación de empresas.....	93
GRÁFICO # 22 Venta Directa de Mariscos .....	94
GRÁFICO # 23 Ingresos de Turistas.....	95
GRÁFICO # 24 Participación dentro de la empresas .....	96
GRÁFICO # 25 Descripción del producto final .....	102
GRÁFICO # 26 Empaque de camarón eviscerado .....	103
GRÁFICO # 27 Empaque de camarón Descabezado .....	104
GRÁFICO # 28 Empaques de camarón con cola .....	104
GRÁFICO # 29 Presentación de camarón entero.....	105
GRÁFICO # 30 Capacidad de la producción .....	112

GRÁFICO # 31 Diagrama de flujos .....	114
GRÁFICO # 32 Diagrama de procesos .....	114
GRÁFICO # 33 Logo de la empresa .....	116
GRÁFICO # 34 Organigrama de la empresa.....	118

## ÍNDICE DE TABLA

TABLA # 1 Variable Independiente.....	12
TABLA # 2 Variable Dependiente .....	13
TABLA # 3 Actividad productiva (PEA) .....	25
TABLA # 4 Análisis de la oferta .....	46
TABLA # 5 Producción de pesca en Ecuador .....	47
TABLA # 6 Asociaciones de pesca artesanal .....	48
TABLA # 7 Análisis de la Demanda .....	49
TABLA # 8 Población .....	72
TABLA # 9 Muestra .....	74
TABLA # 10 Actividad Pesquera .....	82
TABLA # 11 Demanda de Mariscos en Comedores .....	83
TABLA # 12 Demanda de Mariscos en Hoteles .....	84
TABLA # 13 Sueldo Semanal .....	85
TABLA # 14 Situación Económica .....	86
TABLA # 15 Reglamento del MAGAP .....	87
TABLA # 16 Precio de los Mariscos.....	88
TABLA # 17 Porcentaje de pesca.....	89
TABLA # 18 Precio de venta al turista.....	90
TABLA # 19 Consumo de mariscos.....	91
TABLA # 20 Emprendimiento en el Sector .....	92
TABLA # 21 Creación de empresas .....	93
TABLA # 22 Venta directa de mariscos.....	94
TABLA # 23 Ingreso de Turistas .....	95
TABLA # 24 Participación dentro de la empresa.....	96
TABLA # 25 Análisis de precios.....	101
TABLA # 26 Análisis de la demanda- Empresas del sector.....	105
TABLA # 27 Proyección historial de la Demanda empresa sectorial .....	106
TABLA # 28 Proyección de ventas .....	107
TABLA # 29 Presupuestos Terreno y Edificio.....	108
TABLA # 30 Construcción del Edificio .....	109

TABLA # 31 Maquinaria y Equipos.....	110
TABLA # 32 Costos del departamento de producción.....	110
TABLA # 33 volumen de la producción .....	111
TABLA # 34 Inversión inicial del proyecto .....	123
TABLA # 35 Inversión total en activos fijos.....	124
TABLA # 36 financiamiento .....	125
TABLA # 37 Amortización de la deuda.....	125
TABLA # 38 Maquinarias y equipos.....	126
TABLA # 39 Equipos y muebles de oficina.....	127
TABLA # 40 Suministros de Oficina .....	128
TABLA # 41 Cálculo del costo variable de la producción.....	128
TABLA # 42 Costos Variables (Totales) .....	129
TABLA # 43 Depreciación de los activos fijos .....	129
TABLA # 44 Costos fijos .....	130
TABLA # 45 Costos directos e indirectos .....	131
TABLA # 46 Gastos de Constitución .....	131
TABLA # 47 Gastos Administrativos .....	132
TABLA # 48 Gastos en ventas .....	133
TABLA # 49 Volumen de Producción .....	133
TABLA # 50 Materia Prima Directa .....	134
TABLA # 51 Materia Prima Indirecta.....	134
TABLA # 52 Capital de Trabajo .....	135
TABLA # 53 Ingreso por Venta .....	135
TABLA # 54 Proyección de ventas totales.....	136
TABLA # 55 Balance inicial .....	137
TABLA # 56 Balance general .....	138
TABLA # 57 Estados de Resultados .....	139
TABLA # 58 Flujo de Caja .....	140
TABLA # 59 Valor Actual Neto.....	141
TABLA # 60 Cálculo del VAN y TIR.....	142
TABLA # 61 Punto de Equilibrio Langostinos enteros.....	142
TABLA # 62 Punto de Equilibrio Camarón entero .....	143

TABLA # 63 Punto de equilibrio camarón Descabezado.....	144
TABLA # 64 Punto de Equilibrio Camarón con cola.....	144
TABLA # 65 Punto de Equilibrio Camarón eviscerado .....	145
TABLA # 66 cálculo del PRI .....	145
TABLA # 67 Análisis de sensibilidad .....	146
TABLA # 68 Impacto Ambiental .....	148
TABLA # 69 Plan de Acción.....	150

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO # 1 Estructura de la planta.....	157
ANEXO # 2 Carta Aval.....	158
ANEXO # 3 Formato de encuestas.....	159
ANEXO # 4 Formato de entrevistas.....	160
ANEXO # 5 Maquinarias de la producción.....	161
ANEXO # 6 Perchas metálicas.....	161
ANEXO # 7 Equipos de Oficinas.....	161
ANEXO # 8 Montacargas manual.....	162
ANEXO # 9 Balanza.....	162
ANEXO # 10 Selladora.....	162
ANEXO # 11 Captura de la M.P.....	163
ANEXO # 12 Selección de la M.P.....	163
ANEXO # 13 Venta de mariscos en la actualidad.....	164
ANEXO # 14 Comerciantes del sector.....	164
ANEXO # 15 Encuestas al Pescador Artesanal.....	165

## INTRODUCCIÓN

A través del estudio de mercado, conocemos las falencias que están pasando los pescadores artesanales de Data de Posorja, a pesar de estar integrados en dos grandes asociaciones, estas cuentan con deficientes equipos para la comercialización de los mariscos a precios razonables, y no aceptar las ofertas de compra, de los comerciantes.

Desde este punto de vista nos enfocamos en la creación de una empresa para comercializar mariscos, y así contribuir al desarrollo socio-económico del sector, y generar empleo. El proyecto se encargará de la compra, venta y proceso de los mariscos, con la finalidad de satisfacer la oferta de los pescadores.

La creación de la empresa comercializadora de mariscos, cubrirá la demanda que existe en los comedores, y hoteles de la población, y sectores aledaños, que tienen que salir a otros lugares a conseguir estas especies. Los mariscos con deficiente venta serán promocionados, utilizando estrategias en costos, con el fin de obtener mejor porcentaje de ganancia.

Las especies marinas que se van a eviscerar son las siguientes: El langostino y el camarón ya que analizando el turismo económico son los más ofertados, las partes rechazadas tendrán otro destino, ya sea para venderlo como residuos, en la elaboración de harinas de pescados. Otro de las presentaciones del camarón, son camarones enteros, descabezados y pelado con la cola entera.

Los camarones serán seleccionados por talla, especie, y fechas, para su inventario de salida al mercado y así lograr un mejor precio de calidad del producto, o del empaque. Para la producción se utilizará presentaciones de una libra, la empresa contará con cámara frigorífica, de dos comparticiones, para un mejor control del inventario, ingreso, y egresos de la materia prima.

## MARCO CONTEXTUAL

**Tema:** “incidencia de la factibilidad financiera en la creación de una empresa para comercializar mariscos, en Data de Posorja. Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de mariscos, en Data de Posorja, provincia del Guayas, año 2015”.

### **Planteamiento del problema**

Mediantes los resultados obtenidos nos damos cuenta que Data de Posorja es un lugar atractivo, en cultura, ganadería y pesca, en la actualidad se dedica al turismo, pero su deficiente innovación, e ingresos que obtienen de su forzoso trabajo (pesca artesanal), a diario, no satisfacen en la economía de sus hogares. Y del cual muchos habitantes que se dedicaban a esta jornada, lo han abandonado por el trabajo industrial, las asociaciones, existentes carecen del material, y utensilios artesanales, Cada capitán, entrega la pesca artesanal, a diferentes comerciantes y a diferentes precios, para mantener frescos los mariscos.

## **Delimitación del problema**

- ✚ **Claro.**- A través del estudio de mercado, y la observación conocemos la necesidad de crear una empresa para comercializar mariscos, y lograr que los pescadores de dicho sector reciban la liquidación de los mariscos a un precio razonable, sin que ellos se sientan obligados de aceptar la propuesta de compra de los comerciantes.
  
- ✚ **Concreto.**- La creación de la empresa Frescura del Mar tendrán inventarios, en la compra y venta de mariscos, los análisis se lo hará mensual, trimestral, y anual, para conocer su desarrollo económico, en caso de negativas, tomar medidas y decisiones inmediatas, para fortalecer nuestra empresa, aplicando planeación estratégica.
  
- ✚ **Novedoso.** – La empresa Frescura del Mar a más de comercializar, y vender, se enfrentara a un proceso de depurado de mariscos, y los residuos de la misma se venderá a precios moderados a empresas dedicadas en la elaboración y fabricación de harina, o balanceados, y a través de estos controlar el rendimiento de la materia prima.
  
- ✚ **Factible.**- Al realizar los estudios técnicos y financieros, se comprueba la factibilidad, para crear la empresa Frescura del Mar y así comercializar, procesar y almacenar mariscos, con una buena manipulación de alimentos, demostrando responsabilidad, honestidad, y valor, pero sobre todo estaremos enfocados en brindar lo mejor de nuestros servicios.
  
- ✚ **Variable.**- Estos aspectos nos ayudan, ya que nos permite movilizarnos y tomar medidas y soluciones inmediatas, es decir si el marisco almacenado siguiendo las normas de calidad, podemos proveer a otras empresas, que se dedican a este tipo de producción y de tal manera balanceamos nuestra línea de producción (Just in time).

## **Formulación del problema**

¿De qué manera incide la factibilidad financiera en la creación de una empresa para comercializar mariscos, en Data de Posorja, provincia del Guayas?

## **Sistematización del problema**

- ✚ A través de los estudios de campo demostramos la factibilidad financiera en la creación de la empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorja.
- ✚ Las técnicas metodológicas utilizadas para la creación de la empresa de mariscos, fueron las encuestas.
- ✚ Las técnicas (escala Likert) de análisis de datos nos encaminó a interpretar la rentabilidad en la creación de la empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorja.
- ✚ Analizando los puntos críticos del sector, conocemos las posibles desventajas que tendrá la ejecución de la empresa.
- ✚ A través de un plan de marketing impactaremos al mercado, para conocer los puntos vulnerables de la competencia, y mantenernos en el mercado.
- ✚ A través del estudio técnico, se determina el tamaño, y localización de la empresa Frescura del Mar.
- ✚ Análisis de la forma de constitución para la inscripción legal y jurídica para la implementación del proyecto.
- ✚ Análisis del impacto ambiental, para determinar los puntos vulnerables del sector.

## **Justificación del tema**

### **Justificación general**

Mediante el estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de mariscos, se logrará tener información cualitativa y cuantitativa, que nos permita interpretar los datos obtenidos, de las encuestas y tener el diagnóstico real del sector y sus habitantes y así medir la viabilidad en el mercado, además nos ayudará a tener un diagnóstico actual, que nos permitirá identificar nuestros factores internos, y factores externos.

La creación de la empresa comercializadora de mariscos no carecerá de la materia prima, ya que su localización estará cerca de los proveedores y lograr el abastecimiento necesario para la comercialización, dentro del sector esta empresa será de gran utilidad, ya que los pescadores artesanales no tendrán que preocuparse de la entrega de la pesca artesanal.

Además el marisco se mantendrá fresco y no se degradará en el ambiente, por la espera del comprador, o recibir lo que los comerciantes decidan pagar por su producto, en la actualidad el pescador artesanal tiene el problema de vender la pesca y en reintegradas ocasiones se ven obligados a bajar los precios a su producto, ya que la temperatura del calor en climas soleados, suelen degradar el marisco, este se nota por un color rojizo, de textura opaca, y su olor es no caracterizado, es decir su calidad no es la misma.

La implementación de la empresa comercializadora de mariscos contribuirá al atractivo turístico, y dará una buena imagen del producto, por estar cerca del mar, y porque Data de Posorja cuenta con un balneario turístico que oferta comedores reconocidos a nivel nacional e internacional, nuestros clientes verán que el producto ofrecido es cien por ciento natural. La innovación y creatividad de realizar esta actividad será acorde a la tecnología, y estrategia de venta, para competir.

## **Justificación teórica**

(SORIANO, 1988), Considera:

“ Es la exposición de motivos por los que se realiza determinada investigación. El contenido de la justificación debe responder a las preguntas por que surge la investigación y para que se utilizarán los resultados de la misma. En la justificación está presente, explícita o implícitamente, la ideología del investigador, y/o de los responsables del proyecto”. **Pág. N° 159**

Estudio de factibilidad es la forma de demostrar la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Mediante los análisis obtenidos de las encuestas realizadas detectamos las necesidades de los moradores al no contar con una empresa cercana que se dedique a la compra, almacenamientos y venta de camarones y langostinos, ya que son las que más merodean el mar, y la que mayor se ofertan son las especies que sobresalen los 10 a 200 gramos, de 12 a 15 centímetros.

**(MARCELO M. GÓMEZ, 2006).** “construir el marco teórico no significa solo reunir información, sino también ligarla e interrelacionarla coherentemente en un escrito, de manera que sirva como fundamento, como sustento, que respalde el trabajo de investigación que realizaremos, y que nos permita desarrollarlo con autoridad”. **Pág. N° 56**

Se entiende por justificación, el arte de demostrar la marcha del proyecto, la vida útil, y los ¿beneficios qué se obtendrán?, y ¿Quiénes serán los beneficiarios? Los pescadores artesanales del sector prefieren el aguaje de pesca artesanal grande, ya que le deja ingresos favorables para su economía y las de sus tripulantes, en cambio en la pesca artesanal pequeña no cubren los costos de inversión.

Para cazar estas especies marinas pequeñas, los pescadores artesanales suelen pasar días enteros en el mar y al volver de sus faenas, le toca regatear precios de venta por su captura. En Posorja existe ya una empresa que se dedica solo a la industria y exportación de especies marinas grandes y pequeñas, del cual el que mayor precio de venta tiene son las especies pequeñas ya mencionadas, entre otras.

## **Justificación metodológica.**

(HERNÁNDEZ SAMPIERI, 2011), “Además de los objetivos y las preguntas de investigación es necesario justificar las razones que motivan el estudio. La mayoría de las investigaciones se efectúan con un propósito definido, no se hacen simplemente por capricho de una persona; y ese propósito debe ser lo suficientemente fuerte para que se justifique la realización”.

Se considera hacer diferentes tipos y análisis tanto de mercado, de proveedores, y principalmente tecnológico, para llevar a cabo el desarrollo de una empresa comercializadora de mariscos, en donde su proceso es, el almacenamiento directo de variedades de mariscos de los pescadores artesanales de Data de Posorja, dicho mercadería será comercializada en los hoteles y diferentes comedores del sector y zonas aledañas.

Con las entrevistas y encuesta realizadas a los habitantes del sector, nos permitió conocer la vulnerabilidad de los habitantes del sector, además se conoce los gustos de los futuros clientes, (comedores cercanos, hoteles, turistas, entre otros), en base a los resultados obtenidos, medidos y cuantificados, se logra determinar el tamaño de la planta.

El edificio de la planta tendrá piso, paredes y techo recubiertos con varias capas de material plástico aislante y entre ellas una chapa metálica para impedir la filtración de humedad (vapor de agua), además contará con cámaras frigoríficas, ya que es necesario para mantener el producto fresco.

La sala de máquinas incluye: compresor y su motor eléctrico, condensador con ventilador para enfriarlo (cabe señalar que no siempre se encuentra al interior de la sala de máquinas debido a que debe liberar gran cantidad de calor, conforme la magnitud de la instalación), generador y compresor de emergencia capaz de mantener la temperatura reinante en los cuartos en caso de falla del equipo o de la corriente o desperfecto del compresor de la maquinaria y la iluminación adecuada.

### **Justificación práctica.**

La implantación de la empresa comercializadora de mariscos será de gran utilidad, para el sector y la sociedad, su principal función es abastecer las necesidades de los diferentes comedores y hoteles de lugares cercanos, a través de su creación también se generara nuevas fuentes de empleo, generando ingresos favorables para el crecimiento de la empresa.

La planificación es esencial dentro de las empresas, porque contribuye el camino al éxito por ende se necesita identificar los actores y gestores de la misma. Para iniciar el proceso de desarrollo de ejecución, se necesita tener un presupuesto de la puesta en marcha, conocer quiénes serán los accionistas, o compradores de la empresa y a cuantos años se realizará el pago de la deuda.

El estudio de mercado, nos encamina a identificar nuestros futuros clientes potenciales, conocer las debilidades de nuestros principales competidores, aplicando estrategias que nos permita impactar el mercado, este estudio nos enfoca a determinar el tamaño de la empresa, la instalación de la capacidad adecuada, para lograr el mercado meta.

La localización de la empresa es satisfactoria para la producción, ya que los proveedores de la materia prima serán del sector o zonas aledañas, el personal será evaluado para asumir los diferentes cargos y capacitado en los procesos de producción, calidad y seguridad ocupacional y así brindar un buen producto final al mercado local y nacional.

Los mariscos que se comercializarán son los langostinos y el camarón, su empaque dependerá de las exigencias del cliente, es decir evisceradas, enteras sin colas, o descabezado. La producción acatará la vigente norma de calidad establecidas en Ecuador, ya que el cambio de la matriz productiva está siendo promovido con la aplicación de la alta tecnología y sobre todo del conocimiento.

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo General**

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de variedades de mariscos en Data de Posorja, Provincia del Guayas.

### **Objetivos Específicos**

- ✚ Medir el impacto del mercado con la creación de una empresa comercializadora de variedades de mariscos, aplicando técnicas metodológicas de investigación.
- ✚ Establecer la rentabilidad económica por años de la producción de mariscos crustáceos.
- ✚ Diseñar un plan de venta, que nos permita interactuar en el mercado local y Nacional.
- ✚ Proyectar el estado financiero de la empresa, a cinco años.
- ✚ Ejecutar políticas internas que garanticen una buena manipulación de la materia prima.
- ✚ Ser pionero en el mercado Nacional.

### **Hipótesis**

¿La inversión pública y privada en la creación de una empresa para la comercialización de mariscos. Promoverá el desarrollo socio-económico de los habitantes en Data de Posorja, Provincia del Guayas?

## **Identificación de las variables**

### **Variables**

**(TAMAYO, 2001)** “Una variable es un aspecto o dimensión de un fenómeno que tiene como característica la capacidad de asumir distintos valores, ya sea cuantitativa o cualitativamente. Es la relación causa-efecto que se da entre uno o más fenómenos estudiados”. **Pág. N° 169**

La operacionalización muestra los resultados del proceso de la investigación realizada, del cual el investigador analiza de forma cuantitativa o cualitativa; para conocer las variables que interceden en la operación de cada indicador, sus cálculos es imprescindible porque nos permite medir la rentabilidad del proyecto, el financiamiento y las técnicas del cómo realizar o hacer una inversión.

La investigación y análisis de cada variable, se lo ejecuta en cada técnica a utilizar, estos procesos son importantes, ya que influyen en la toma de decisiones, inversiones y financiamiento. Los detalles que se presentan en los indicadores tienen que ser analizados cuidadosamente, para lograr buenos resultados.

### **Empresa**

**(Rodrigo Estupiñán Gaitán, 2006)**, nos dice:

“Empresa es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume la iniciativa, decisión, innovación y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir bienes, y/o servicios que satisfagan necesidades humanas”. **Pág. N°5**

Las empresas pública o privada son entidades de personalidad natural o jurídica, que se dedica a la prestación de bienes o servicios con fines lucrativos o no lucrativos para la satisfacción de los demandantes y el desarrollo de la misma, el fin de esta organización es brindar un lugar estable para la producción, con la más alta tecnología, innovación o mejora continua en sus procesos y logística.

Toda organización, se lleva a cabo a través de una buena planificación, su imagen es capaz de generar ingresos considerables sea esta micro-empresas, medianas-empresas o macro-empresas.

La empresa, son entidades financieras, y se denominan por su monto de capital, sus acciones y sus activos, de ahí parte la clasificación de las empresas, el tamaño de esta demanda la mano de obra directa y mano de obra indirecta.

### **Comercialización del producto**

(**GABRIEL BACA URBINA**), nos dice

“Una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra”. **Pág. N° 48**

El comercio ha existido desde siempre y es la forma más fácil de “negociar”, en los tiempos antiguos se lo utilizaba como el trueque que significa “intercambio”, ya que no existía la moneda y el intercambio era su forma de pago.

En la actualidad y la globalización el comercio formó parte esencial del trabajo, y paso a tener nombres significativo en la economía del país, como el “PODER DE NEGOCIACIÓN”.

La administración juega un papel muy importante, para ejercer el comercio. Desde el hogar se aprende administrar, el tiempo y el dinero, a controlar los ingresos y los gastos.

La comercialización es muy importante en el ámbito empresarial, de ello depende que se realice una buena inversión, también asegura el crecimiento del capital, por ende se necesita analizar la situación del mercado, de la empresa y financiero, se necesita tener habilidad, utilizar estrategias para que el plan de negocio que se realice sea favorable, para los inversionistas.

**TABLA # 1 Variable Independiente**

<b>Hipótesis</b>	<b>V. I.</b>	<b>Definición</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Instrumento</b>
¿La inversión pública, y privada en la creación de una empresa para la comercialización de mariscos. Promoverá el desarrollo socio-económico de los habitantes en Data de Posorja, Provincia del Guayas?	Inversión Pública, y Privada	Se entiende por inversión pública, los presupuestos adquiridos por el producto interno bruto (PIB), y son destinados a obras públicas, o proyectos que favorecen a la humanidad de un determinado país. El propósito del capital destinado a la inversión privada, es obtener una rentabilidad económica, a corto, mediano o largo plazo. Los beneficiario son los inversores, o accionistas privados.	-Estudio Legal	-Vida jurídica. -Ley de compañía. -Reglamentos y políticas.	¿Cómo considera los reglamentos de pesca impuesto por el MAGAP?	Encuesta
			-Estudio de Mercado	- Oferta -Demanda - Precio -Comercialización	¿El precio de venta de mariscos por parte de los actuales comerciantes es?	Encuesta
			-Estudio Técnico.	-Tamaño óptimo -Ingeniería -Tecnología	¿Cómo considera la creación de una empresa dedicada a la compra de mariscos?	Encuesta
			-Estudio Administrativo	-Estructura organizacional. -Plan de Negocio	¿Cuál es la imagen del sector como emprendedores?	Encuesta
			-Estudio económico-financiero	-Costos -Financiamiento -Evaluación	¿Los precios de venta de mariscos a los turistas es?	Encuesta
			-Estudio Ambiental.	-Impacto ambiental.	¿Cómo se considera la creación de la empresa dedicada a la compra de mariscos?	Encuesta

Fuente: variable Independiente  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**TABLA # 2 Variable Dependiente**

Hipótesis	V.D	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
¿La inversión pública, y privada en la creación de una empresa para la comercialización de mariscos. Promoverá el desarrollo socio-económico de los habitantes en Data de Posorja, Provincia del Guayas?	Comercia lización de mariscos.	La comercialización, es el arte de llevar, la mercadería a los puntos de distribución. En las empresas para lograr la comercialización se debe de tener un plan de venta que nos permita llegar directamente al consumidor, estar entrenado en atención y servicios de clientes, y sobre todo brindar confianza.	-Estudio organizacional	-Producción -Procesos. -Programación.	¿Cómo considera la venta directa de mariscos?	Encuesta
			-Estudio Operativo.	-Evaluación y Seguimiento del desempeño / Personal -Seguridad Industrial y Ocupacional -Implementación / políticas.	¿Cómo considera los reglamentos de pesca impuesto por el MAGAP?	<b>Encuesta</b>
			-Recursos Financiero	-Fondos de las Administraciones públicas -Fondos de empresas -Fondos propios.	¿Cómo es la situación económica en su hogar en tiempo de vedas?	Encuesta
			Plan de Negocio	-Plan Estratégico -Plan de Marketing -Plan de Venta	¿El precio de venta de mariscos por parte del actual comerciante es?	Encuesta
			Humanos	-Personal administrativo -Personal operativo -Personal contratado para el proyecto	¿El tiempo que lleva en la actividad pesquera ha sido?	Encuesta

Fuente: Variable Dependiente  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

## CAPÍTULO I

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1 ANTECEDENTES

##### 1.1.1 Inversión pública y privada

La inversión, juega un papel importante en el ámbito empresarial, porque se destina un capital en una actividad comercial y económica, con el único fin de que este genere una utilidad satisfactoria para el inversionista o empresa. Sin importar el tiempo que perdure el ingreso del dinero.

##### Variables que intervienen en la inversión privada

- ✚ **Rendimiento esperado:** Es el incremento del capital, que se presupuesta después de la inversión, o la pérdida económica.
- ✚ **Riesgo aceptado:** Resultados reales de la inversión. Aquí el inversionista asume los riesgos que influyan durante la gestión.
- ✚ **Horizonte temporal:** es el tiempo del cual va a durar el retorno del capital, ya sea a plazo corto, mediano, o largo plazo.

##### 1.1.2 La Inversión en la microeconomía

Hablar de inversión microeconómica en el ámbito nacional, son las demandas y ofertas de un bien o servicio, que ha tenido el país en un tiempo determinado y estas reflejadas en el cálculo de la contabilidad nacional, como el PIB (Producto Interno Bruto), que son valores monetarios que miden la situación real de dicho país.

### **1.1.3 La importancia de la inversión Pública y Privada**

Es de gran importancia las inversiones públicas o privadas ya que contribuye al desarrollo del país, mejora la calidad de vida (buen vivir), y favorece en los cambios de la Matriz Productiva a nivel nacional. Las inversiones públicas del sector y zonas aledañas han sido destinadas a obras públicas, capacitaciones a los microempresario, salud y educación, pensando en mejorar la calidad de vida de los moradores.

Gracias a las obras públicas se han mejorado las vías terrestre y estas han generados efectos positivos en la producción, y comercialización. Las inversiones privadas como su nombre lo indica buscan el desarrollo de un grupo.

### **1.1.4 Característica de la inversión pública y privada**

Las inversiones públicas es la generación de beneficios sociales, su capital es adquirido por el presupuesto nacional como son impuestos, SRI (Servicio de Rentas Internas), entre otros, para que exista la inversión pública se debe contar con la aprobación del congreso o poder legislativo del país y los proyectos deben ser presentados al gobierno actual.

Ellos se encargan de analizar, estudiar y aprobar la ejecución de los proyectos, siempre y cuando favorezcan al sector público o privado. Mediante el ministerio de la economía popular y solidaria, el Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), apoya al sector con préstamos, para incentivar a los inversionistas a “invertir en sus proyectos” y así aportar al desarrollo del sector público, o privado.

El MAGAP se encarga de velar los intereses del sector pesquero, imponiendo normativas, que garanticen el bienestar de las especies marinas y de los pescadores artesanales. Las inversiones privadas se dan cuando un grupo de personas, accionistas, o socios que deciden unir su capital, con fines financieros y lucrativos

a la prestación de servicios o creación de bienes, asumiendo los riesgos, ganancias y pérdidas, dependiendo de sus activos fijos, acuerdos e intereses, en el tiempo de vida de la empresa u organización.

Los ingresos que se generan son administrados por un ingeniero, o responsables de la empresa, y de acuerdo con la decisión tomada de los accionistas, se vuelve a reinvertir, o no, las utilidades o ganancias son repartidas en cada año. Las empresas sean estas públicas o privadas se relacionan por que persiguen el mismo objetivo. Que es la de obtener un beneficio, a cambio de sus esfuerzos laborables e inversiones.

### **1.1.5 Ventajas de la inversión públicas y privadas**

Las inversiones son muy ventajosas, ya que permite al inversionista involucrarse con otras personas, a tener sus propios negocios, interactuar en el mundo del micro-economía o macro-economía, a lograr duplicar su capital, los inversionistas son capaces de generar nuevas fuentes de empleo, obtener financiamientos en las entidades financieras.

Gracias a las inversiones públicas o privadas, se ha logrado adquirir experiencias innovadoras y desarrollar un nuevo producto de bienes o servicios. En fines económicos el inversionista cambia su estilo de vida, le ofrece a sus familiares comodidad y estabilidad. Los inversionistas en si se fijan objetivos y son responsables, creen en su poder de negociación asumen los riesgos, utilizan estrategias para lograr su éxito.

## **1.2 RESEÑA HISTÓRICA**

Data de Posorja es un recinto de la Parroquia Posorja de la provincia del Guayas, su existencia se da a partir del año 1.840, desde ese entonces sus habitantes promediaban a 2.000 pobladores; está cerca del recinto El Morro, Puerto El Morro, se caracteriza por tener un amplio mar y un ambiente agradable.

En aquellas épocas los moradores se dedicaban a la caza, al cultivo, la ganadería, en su mayoría cabezas de familias se dedicaban a la pesca artesanal. Del cual utilizaban diferentes artes de pesca, para la captura de las especies marinas, estas actividades eran esenciales para el ingreso económico de sus hogares, porque la población estaba al olvido del gobierno.

En la actualidad los habitantes del sector, han desempeñado, otras actividades como es la gastronomía. El GAD de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil implemento en el sector un proyecto ventajoso, que ha logrado disminuir el nivel de desempleo, y del cual se está mejorando el status de vida de los moradores, gracias a la inversión pública.

La creación del Balneario Playas Varadero, que se encuentra a 2.5 km. de la parroquia Posorja, esta empresa se dedica al servicio y atención al turista, ofreciendo platos tipos de gran variedad de mariscos, pescados, entre otros. Además el alcalde Jaime Nebot se encargó de promover el Balneario mediante vía web, siendo hoy en día reconocido por turistas nacionales como internacionales.

Hoy en día, se refleja el crecimiento de la población, sobre todo en habitantes que han venido de otros lugares a construir su vivienda en dicho sector y así disfrutar de su placentero ambiente y del mar. En cuanto a lo económico, también se ve el desarrollo de los moradores, porque han remodelado su vivienda de madera y caña que han estado a puntos de caerse.

En cuanto a la producción, el langostino lleva por nombre científico *penaeus kerathurus*, perteneciente a la familia de mariscos crustáceo, por su caparazón, y enormes antenas, su piel es de color rosáceo y marrón, es atravesado por rayas oscuras dependiendo de su variedad, ya que el langostino blanco carece de estas rayas, tiene similitud con el camarón y las gambas. Estas especies de langostinos suelen medir de 12 a 15 centímetros, ya que su cuerpo es largo, tiene ojos pendiculados y cinco patas.

Estos mariscos habitan en las costas Atlánticas Europeas y Mediterráneas, en sus variedades nos encontramos con los langostinos blancos y tigres, estos últimos se diversifican en langostinos tigres atlánticos (*penaeus duorarum*), es similar al *penaeus kerathurus*; langostinos tigres gigantes o jumbo (*penaeus monodom*).

Cómo su nombre lo indica son especies más alargadas, langostinos tigres marrón (*penaeus esculentus*), habita en las aguas del Índico, langostino tigre verde (*penaeus semisulcatus*), pertenece a las aguas de África, norte de Australia, Japón e India, su tonalidad es verdosa.

Los langostinos blancos son llamados así por poseer sus patas blanquecinas, además de sus deficientes rayas en su cuerpo, su caparazón es de color rosáceo, en general estas especies son cultivadas en la costa este del Pacífico; el langostino marfil (*penaeus latisulcatus*), habitan en los mares de la costa Oeste de África.

Estos mariscos son ricos en su gastronomía, en especial al desarrollo de vitaminas B, y D, proteínas y minerales, son bajos en calorías. Además contribuye a las hormonas reproductoras, y a la formación de los glóbulos rojos. Los langostinos a pesar de su igualdad en sus especies, existe una gran diferencia en sus tonos, color, y textura, ellos se alimentan de algas, moluscos, gusanos y crustáceos.

En su totalidad la captura se facilita en la noche, porque es hora perfecta donde salen a buscar su alimento y por el día descansan enterradas en la orilla de la playa, se extienden en ríos de 2 a 100 metros de profundidad. En cuanto a su fecundación, se reproducen en grandes volúmenes en los días calurosos.

### **1.2.1 Actividades Tradicionales Pesca Artesanal**

Data de Posorja es un sector económicamente turístico, reconocidos por turistas locales e internacionales por sus hermosas playas, gran parte de sus habitantes padres de familias se dedican a la pesca artesanal, en tiempos de aguajes ellos salen a faenar sin horario de regreso.

Las siguientes actividades tradicionales se detallan a continuación:

- ✚ **Pesca Blanca:** Estas especies son el pargo, corvinas, dorado, cabezudo y roncador, son capturados con malla verde y en general estos peces se encuentra en toda la región costa. La captura de estas especies se ha venido desarrollando desde hace mucho tiempo, por los pobladores costeros.
  
- ✚ **Pesca de Langostas:** Estas son especies capturadas principalmente en las provincias de Guayas, Manabí, el Norte de Esmeraldas, y la isla de San Cristóbal, entre otras, estas especies marinas son crustáceos decápodos y provienen de la familia palinuridae, se caracteriza por tener una caparazón con espinas puntiagudas, en su cola se almacena toda la pulpa blanca.
  
- ✚ **Pesca de camarón:** Tradicionalmente estas especies tienen toda una vida satisfaciendo la economía en la parroquia Posorja y sus alrededores, para la satisfacción de la demanda algunos pobladores han optado en crear sus propias piscinas y laboratorio para la cría del camarón, garantizando la producción del camarón.
  
- ✚ **Pesca de Arrastre:** Se denomina así, a las redes que son lanzadas a la profundidad del mar y van capturando todas las especies marinas que se encuentran a su alrededor.

Estas actividades pesqueras son realizadas en el sector costero, por jefes de familias, que buscan el sustento alimentario en sus hogares.

### 1.2.2 Procedencia de la Materia Prima

Al implementar el proyecto de inversión, sus principales proveedores, serán los pescadores artesanales de Data de Posorja, y los de Posorja, por estar más cerca de la ubicación de la empresa, luego se realizará negocios con los demás pescadores artesanales de las zonas cercanas, como se había mencionados en puntos anteriores.

## Captura de langostinos

Estos mariscos son capturados en mayor cantidad en la isla Puna, del cual existen piscinas especializadas para alimentación del camarón, y laboratorios que se dedican al cuidado y crecimiento y así darle un valor agregado en su venta.

En el sector y zonas aledañas los langostinos abundan en grandes cantidades en las noches, ya que es la hora que estas especies marinas salen en busca de alimentos. Tiempo oportuno para el pescador artesanal que se dedica a la captura del langostino. Para facilitar la captura, usan mallas electrónicas, mallas de arrastre, o artes de pesca.

### 1.2.2.1 Tipos de Mariscos

**Langostino Blanco:** Proviene de la familia (penaeidae), se caracteriza por su color amarillo claro, blanquecino, viven en la costa este de África, del sureste de la India, en general en la costa de Australia. Se capturan en flotas pesqueras, con redes de arrastres, o demás artes de pesca. El langostino blanco y azul se capturan en el día, el café, y el rojo en su mayoría son capturados en la noche. Alcanza 12- 14 cm.

### GRÁFICO # 1 Langostino Blanco



Fuente: Langostino Blanco  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

**Langostino Marfil:** Proviene de las costas del Oeste de África, y son muy parecidas al langostino, por su color.

### GRÁFICO # 2 Langostino marfil



Fuente: Langostino marfil  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

**Langostino:** Su nombre científico (*Penaeus kerathurus*), estas especies habitan en aguas profundas Atlánticas y Mediterráneas, en general en todo los mares, su color varia en rosáceos y marrones, los machos en su abdomen presentas bandas transversales claras, en las hembras su banda transversal es oscura.

### GRÁFICO # 3 Langostino



Fuente: Langostino  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

**Langostino jumbo:** Es un decápodo, el color de su caparazón es de color rosáceo y marrón, sus bandas transversales son claras en los machos y oscuras en la hembra.

#### **GRÁFICO # 4 Langostino Jumbo**



Fuente: Langostino Jumbo  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

**Langostino tigre marrón:** Se llama así, por su caparazón que es como el tigre.

#### **GRÁFICO # 5 Langostino Tigre Marrón**



Fuente: Langostino tigre marrón  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

### 1.2.3 Características Demográficas

Data de Posorja es un Pueblo de la Parroquia rural Posorja, cuenta con una superficie de 107 Km<sup>2</sup>, limita al Norte con la Parroquia el Morro, al sur con el Océano Pacífico, al Oeste se encuentra el Cantón Playas

**GRÁFICO # 6 Organización Territorial**



Fuente: Organización Territorial  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

El sector es atractivamente turístico, posee un mar salado inmenso, se disfruta la presencia de bellos delfines, diferentes especies marinas como es el marisco (entendiéndose por ello toda especie invertebrado) y los pescados (toda especie vertebrado), entre otros mariscos que merodean las aguas costeras.

En cuanto a la naturaleza se mantiene un ambiente agradable, aunque no existen bosques, el sector posee variedades de árboles, diferentes especies acuáticas, terrícolas, avícolas, etc. Los comuneros en épocas de invierno se dedican al sembrío de sandías, frejoles, choclos, pimientos, entre otros productos comestibles, para su consumo.

## **1.2.4 Organización Económica**

### **1.2.4.1 Población Económicamente Activa (PEA)**

De acuerdo a los análisis estadísticos del censo INEC 2010, del Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuacultura y Pesca y del sistema de información Social del Municipio de Guayaquil 2006. La estructura de la Población Económicamente Activa (PEA) de Posorja con respecto a su especialización económica, concentra a la mayor parte de su población en la “industria manufacturera” con un 26.4%.

La segunda rama de actividad en importancia, corresponde al sector primario de la economía, la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca” con el 21.5% de la PEA. La tercera rama de actividad en importancia la constituye el comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos y efectos personales” al que se dedican el 14.40% de la PEA.

Las informaciones obtenidas de la Población Económicamente Activa (PEA), demuestran que la parroquia rural Posorja cuenta con habitantes de trabajo y saben aprovechar al máximo los recursos naturales, pero con deficiente capacidad de manejos administrativos, y con un 26,4% que prefieren el trabajo de industrias manufactureras (Cía.).

En la actualidad demostramos la creatividad dedicación de los moradores del sector, ya que la actualidad desempeñan con mayor influencia el comercio con un 14,40%, en el año 2.006 el 33,4% del PEA se encontraba laborando en las empresas industriales. Con los datos de referencia obtenida del INEC 2.010 este rango ha disminuido a un ocho por ciento.

## **1.3 RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS**

Con respecto a los análisis de los sistemas de información INEC Censo del 2.010 se distribuye de la siguiente manera:

- ✚ Primera rama de actividad de los pobladores de la parroquia rural Posorja a las industrias manufactureras, con el 26,39% de hombres, y un 26,44% de mujeres, teniendo un total de 26,40 laborando en las empresas.
- ✚ En segundo lugar tenemos a la rama de actividad, agricultura, ganadería, acuicultura, con un 27,81 dando mayor concentración a hombres y un 4,13% a mujeres. Teniendo un total del 21,50%, y el 14,40 % que prefieren dedicarse al comercio al por mayor y menor.

Los pobladores en la parroquia rural Posorja ha crecido de forma sorprendente, ya que para el año 2.001 solo existía 18.447 moradores, para el censo del año 2.006, está aumento a 20.152, y para el censo del año 2010, ya habitaban 24.136 moradores.

Se estima que en el próximo censo, la población en estudio se incremente, ya que se aprobó el innovador y esperado proyecto de aguas profundas.

Posorja tiene unos de los puertos más grandes de la ciudad de Guayaquil, en fin el proyecto dice que dará un cambio exitoso en el desarrollo del sector, como del país en general, facilitando las exportaciones e importaciones aduaneras.

Detalle poblacional: Mujeres (11.867); Hombres (12.269) dando un total de 24.136

**TABLA # 3 Actividad productiva (PEA)**

Porcentaje de la PEA por sexo, según rama de actividad. Año 2010			
Rama de Actividad	Hombre	Mujer	Total
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	27,81	4,13	21,50
Explotación de minas y canteras	0,03	0,04	0,04
Industrias Manufacturera	26,39	26,44	26,40
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0,13	0,04	0,11

Industrias Manufacturera	0,48	0,09	0,37
Construcción	6,20	0,44	4,67
Comercio al por mayor y menor	10,76	24,42	14,40
Transporte y almacenamiento	7,03	0,66	5,33
Actividades de alojamiento y servicios de comidas	1,44	6,50	2,78
Información y comunicación	0,30	0,83	0,44
Actividades financieras y de seguros	0,05	0,18	0,08
Actividades inmobiliarias	0,03	-	0,02
Actividades profesionales, científicas y técnicas	0,32	0,66	0,41
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	2,33	0,92	1,95
Administración pública y defensa	0,62	0,75	0,66
Enseñanza	0,64	4,26	1,60
Actividades de la atención de la salud humana	0,24	2,46	0,83
Artes, entretenimiento y recreación	0,22	0,40	0,27
Otras actividades de servicios	1,13	1,80	1,31
Actividades de los hogares como empleadores	0,30	7,51	2,22
No declarado	7,11	8,87	7,58
Trabajador nuevo	6,43	8,61	7,01
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Actividad productiva (PEA)

Elaborado: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

### 1.3.1 Desarrollo del Área de estudio

Data de Posorja es un sector artesanal pesquero, y en la actualidad turística, está a 6 kilómetros de la cabecera parroquial, Posorja de la provincia del Guayas, y cuenta con tres empresas industriales que se dedican al procesamiento y almacenamiento de conservas de atún, NIRSA S.A (Negocios Industriales Real) es líder en el mercado nacional e internacional.

Además NIRSA ofrece variedades de productos como podemos mencionar: conservas de sardinas, harina y aceite de pescado, conservas de atún real, atún pouch, camarones empacados en kilos o libras, ventrescas entre otros productos, tiene dos muelles y cámaras frigoríficas con una capacidad de almacenar 12.000 toneladas, piscinas de camarón y laboratorios.

El 50% de los habitantes de la parroquia rural Posorja se dedican al pelado de “pomadas” de camarón, a través de una **Flota Pesquera Pomadera de Posorja**, la cual está integrada por 40 embarcaciones destinadas a pescar estas especies marinas y más de 3.000 familias que hacen de esta actividad su profesión habitual.

Unas de las ventajas de esta labor, es que la limpieza de la pomada es realizada en casas artesanales o comunitarias.

En Data de Posorja, existe la empresa industrial FORTIDEX, que se dedica a la elaboración de harina, y balanceados, este producto es almacenado y distribuido en el mercado internacional; para llevar a cabo su proceso esta industria utilizan como la materia prima los residuos de pescados, rechazos, cabezas de camarón, entre otras especies marinas.

### **1.3.2 Formas de Organización colectiva**

En Data de Posorja existen asociaciones artesanales pesquera, asociaciones turísticas, gente que se dedican al trabajo independiente como es el comercio de pescado, a la siembra y a la venta de alimentos de primera necesidad, entre otros pobladores que optan por el trabajo industrial, porque esta actividad le garantiza un ingreso mensual definido, con seguro estable.

En la parroquia Posorja el 50% de los pobladores se dedican a la limpieza de camarón pomadas. Las embarcaciones de las asociaciones del sector, dedicadas a la actividad artesanal pesqueras, son hechas de madera y sus redes se ajustan al tipo de pesca que se van a realizar.

Entre otras embarcaciones que trabajan independientemente. En la parroquia rural Posorja existen tres asociaciones, como son (Lobo Marino, Guerreros del Mar; Ruta del Delfín), cada una registra 30 a 40 embarcaciones, dando un total de 100 embarcaciones.

General Villamil Playas existen cuatro cooperativas que son Punta Chopoya, Hijos del Mar, San Pedro Las Balsas, dando un total de 130 embarcaciones, y la comuna Engabao con 400 embarcaciones.

### **1.3.3 Recursos del Área en Estudio**

Los principales recursos del sector Data de Posorja es la pesca artesanal, del cual ha sido de gran utilidad para los bolsillos de los pobladores, en la actualidad se está incentivando al desarrollo del turismo, porque posee un mar cálido y agradable para desempeñar deportes moderados, como jugar fútbol, correr y nadar.

Antes del año 2.000, ya existían grandes empresas industriales, que se dedicaban a la elaboración y producción alimentarios, como empacadoras y Pomadera (pelado de pomadas), las actividades manufactureras se convirtieron en fuentes de ingresos, y las actividades artesanales siguen siendo ancestral.

Además el sector posee tierras fértiles al cultivo de maíz, sandias, verdes, frutas como mango, mandarinas, tamarindo, coco, guanábana, entre otros consumos domésticos, en la actualidad esta actividad, queda como última alternativa a desempeñar. Los habitantes del sector prefieren trabajar independientemente en el comercio al por mayor y menor.

En cuanto al desarrollo turístico, el GAD en el año 2.010 implemento un proyecto innovador, que permitió abarcar a turistas nacionales e internacionales y a la vez abrió plazas de empleo gastronómicas.

### **1.3.4 Clasificación de los Recursos del Sector**

#### **Recursos Naturales:**

Data de Posorja tiene como recursos naturales, la pesca artesanal, del cual se ha venido desarrollando ancestralmente, con la captura de peces, moluscos, crustáceos,

Siendo primordial en la economía. Del cual tenemos las especies marinas como camarones, langostas, corvinas, bagres lisas y cangrejos.

El clima, la fauna y la flora hacen que el sector tenga un ambiente limpio y puro, entre otros atractivos turísticos, además el sector tiene una inmensa playa, del cual se puede disfrutar en tiempos calurosos.

### **Recursos técnicos:**

Equipos requeridos para la producción, comercialización de las especies marinas son cámaras de frío que contengan compresor y motor eléctrico condensador con ventilador para enfriarlo (cabe señalar que no siempre se encuentra al interior de la sala de máquinas debido a que debe liberar gran cantidad de calor, conforme la magnitud de la instalación).

Otros de los recursos técnicos esencial para la operación de la empresa son los generadores y compresores de emergencia capaz de mantener la temperatura reinante en los cuartos en caso de falla de los equipos.

### **Maquinarias y equipos:**

A continuación se detallan las siguientes. Ver anexo #5, #6, #7, #8

- ✚ Tolva de lavado o desinfectado
- ✚ Banda metálica
- ✚ Maquinaria integral (selección por tamaño)
- ✚ Mesas de empacado con congeladores
- ✚ Almacén frigorífico
- ✚ Montacargas
- ✚ Extintores
- ✚ Balanzas eléctricas

## **Recursos financieros**

Para la instalación y construcción de la empresa, el 60% será financiado por la corporación financiera Nacional (CFN), porque en la actualidad, para el desarrollo del país el presidente de la república del Ecuador, está trabajando conjuntamente con la banca, para que concedan créditos inmediatos, a los proyectistas, comerciantes, a una tasa del 5% para creación de proyectos.

El 40% de la inversión será capital propio, porque una de los objetivos metas del proyecto es que se realice y este genere ingresos considerables, que les permita cubrir la deuda proyectada en un período de cinco años y a partir de aquel tiempo disfrutar de sus beneficios.

### **1.3.5 Volumen de Residuos de Materia Prima**

Se entiende por residuos los desechos que no es utilizado al producto final. La empresa, se dedica a la comercialización de los mariscos, los camarones serán empacados directamente, del cual se estima 40 a 60% de residuos, estos residuos obtenidos, dan origen a un nuevo proceso como la elaboración de harina de pescado, siendo “Materia Prima” directa, del cual se le hará otra valoración a través de estudios que beneficien a la empresa, y aporte a las utilidades de la misma.

#### **1.3.5.1 Tipos de residuos**

##### **Camarón y langostinos:**

Para los procesos de producción del camarón y langostinos, se detallan las siguientes.

-  Cascara de camarón
-  Cabeza
-  Cola

### **1.3.5.2 Derivados del área de estudio**

#### **Camarón**

Sus principales residuos lo subdividimos en parte superior (el caparazón, cabezas), y parte inferior la (cola).

De los desechos orgánicos del camarón, se forman materia prima para la industria de polímeros, y sustancias químicas. Del exoesqueleto del camarón se extrae la quitina, que es usado para la elaboración de medicamentos como resina, insoluble en agua. Además sirve para la elaboración de harina, comida para ganado, y como sazonador para la comida.

#### **Langostino**

Son decápodo, de diez a quince centímetros de longitud, son reconocidos por su color rosáceo y presenta manchas blancas alrededor de su cuerpo, entre otras familias de esta especie cambian de tonalidad. Los langostinos tienen 10 patas, y cinco de ellas son más gruesos que las otras.

## **1.4 LEGISLACIÓN**

### **1.4.1 Constitución de la República del Ecuador**

#### **Sección novena**

#### **Personas usuarias y consumidoras**

**Art. 54.-** Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de consumo, serán responsables civil y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad defectuosa del producto, o cuando sus condiciones no estén de acuerdo con la publicidad efectuada o con la descripción que incorpore.

Las personas serán responsables por la mala práctica en el ejercicio de su profesión, arte u oficio, en especial aquella que ponga en riesgo la integridad o la vida de las personas.

## **Capítulo séptimo**

### **Derechos de la naturaleza**

**Art. 73.-** El Estado aplicará medidas de precaución y restricción para las actividades que puedan conducir a la extinción de especies, la destrucción de ecosistemas o la alteración permanente de los ciclos naturales. Se prohíbe la introducción de organismos y material orgánico e inorgánico que puedan alterar de manera definitiva el patrimonio genético nacional.

## **Capítulo segundo**

### **Biodiversidad y recursos naturales**

#### **Sección primera**

#### **Naturaleza y ambiente**

**Art. 396.-** El Estado adoptará las políticas y medidas oportunas que eviten los impactos ambientales negativos, cuando exista certidumbre de daño. En caso de duda sobre el impacto ambiental de alguna acción u omisión, aunque no exista evidencia científica del daño, el Estado adoptará medidas protectoras eficaces y oportunas. La responsabilidad por daños ambientales es objetiva.

Todo daño al ambiente, además de las sanciones correspondientes, implicará también la obligación de restaurar integralmente los ecosistemas e indemnizar a las personas y comunidades afectadas. Cada uno de los actores de los procesos de producción, distribución, comercialización y uso de bienes o servicios asumirá la

responsabilidad directa de prevenir cualquier impacto ambiental, de mitigar y reparar los daños que ha causado, y de mantener un sistema de control ambiental permanente. Las acciones legales para perseguir y sancionar por daños ambientales serán imprescriptibles.

#### **1.4.2 Constitución política de la República de Ecuador**

La Constitución Política de la República de Ecuador vigente fue promulgada en 1.998. La nueva Constitución proclama que son deberes primordiales del Estado defender el patrimonio natural y cultural del país y proteger el medio ambiente y preservar el crecimiento sustentable de la economía y el desarrollo equilibrado y equitativo en beneficio colectivo (entre otros).

##### **Ciencia y tecnología.**

En lo Art.80 establece que el Estado fomentará la ciencia y la tecnología, especialmente en todos los niveles educativos, dirigidas a mejorar la productividad, la competitividad, el manejo sustentable de los recursos naturales, y a satisfacer las necesidades básicas de la población. Garantizará la libertad de las actividades científicas y tecnológicas y la protección legal de sus resultados, así como el conocimiento ancestral colectivo.

La investigación científica y tecnológica se llevará a cabo en las universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos y tecnológicos y centros de investigación científica, en coordinación con los sectores productivos cuando sea pertinente y con el organismo público que establezca la ley, la que regulará también el estatuto del investigador científico.

##### **Del Medio Ambiente.**

En lo Capítulo 5, sección segunda **Art. 86** proclama que el Estado protegerá el derecho de la población a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente

equilibrado, que garantice un desarrollo sustentable. Velará para que este derecho no sea afectado y garantizará la preservación de la naturaleza. Se declaran de interés público y se regularán conforme a la ley:

2. La prevención de la contaminación ambiental, la recuperación de los espacios naturales degradados, el manejo sustentable de los recursos naturales y los requisitos que para estos fines deberán cumplir las actividades públicas y privadas.

*Art. 89* - El Estado tomará medidas orientadas a la consecución de los siguientes objetivos: 1. Promover en el sector público y privado *el uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas no contaminantes* y conforme el 2. Establecerá estímulos tributarios para quienes realicen acciones ambientalmente sanas.

### **1.4.3 Código penal**

El Código Penal tipifica ciertas conductas delictivas que afectan indirectamente a la naturaleza o atentan directamente contra la preservación del entorno. Debido a las reformas introducidas mediante la Ley 99-4933 de 2000, se incluyen por primera vez en el Código Penal ecuatoriano los denominados “delitos ambientales” que centran su atención en cinco tipos de conductas:

- Contaminación de los recursos naturales y el medio ambiente
- Afectación a la salud humana, como producto de la contaminación
- Explotación irracional de recursos naturales, flora y fauna
- Infracciones de funcionarios o empleados públicos obligados a cumplir normativa ambiental
- Utilización inadecuada de espacios naturales del territorio nacional

Conjuntamente, existen las contravenciones ambientales introducidas mediante el artículo 607-A40 del Código Penal.

#### **1.4.4 Plan nacional del Buen vivir**

##### **Planificamos el futuro**

##### **Art. 5.1.3. Sustentabilidad ambiental**

La estrategia de acumulación de riqueza mediante actividades productivas sustentables requiere que la transformación de la matriz productiva se enmarque en un contexto de respeto a los derechos de la naturaleza y de justicia intergeneracional.

Si bien la acumulación de la riqueza, en primera instancia, va a depender de procesos extractivos, la estrategia busca que el impulso de nuevas industrias no contaminantes y la diversificación de las exportaciones basadas en bioproductos y servicios ecológicos, disminuyan significativamente la presión sobre el medio ambiente a largo plazo.

La información disponible sugiere que el clima del Ecuador continental de 2013 es diferente del clima del Ecuador de 1963.

En primer lugar, las temperaturas superficiales se han incrementado en casi todo el país. El Ministerio de Ambiente (MAE, 2011) reporta un incremento entre 1960 y 2006 de la temperatura media anual de 0,8 °C.

##### **Planificamos el futuro**

##### **Matriz productiva y sectores estratégicos**

En la matriz productiva se asienta la esencia de la realidad económica y social de los países. Para el Ecuador, su transformación se vuelve la acción primordial que permitirá resolver el desempleo, la pobreza y la inequidad. En 2012, el 44% de la producción nacional se compone de bienes primarios, industriales, y servicios de

reducido valor agregado, mientras el otro 56% está compuesto por servicios de alto valor agregado.

Por otro lado, el 72% de las exportaciones está constituido por bienes primarios, seguido por los bienes industrializados con el 21% y tan solo el 7% en servicios (BCE, 2013).

El cambio de la matriz productiva debe asentarse en el impulso a los sectores estratégicos en la redefinición de la composición de la oferta de bienes y servicios, orientada hacia la diversificación productiva basada en la incorporación de valor agregado, en el impulso a las exportaciones y su expansión en productos y destinos, en la sustitución de importaciones, en la inclusión de actores.

#### **1.4.5 Normativa Regulatoria**

##### **Atribuciones y Responsabilidades**

- a) Recomendar para su correspondiente aprobación al Ministro/a de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, las Políticas de Acuicultura y Pesca;
  
- b) Expedir reglamentos, acuerdos y resoluciones relacionados con la dirección y control de la actividad acuícola en el país, así como la facultad de resolver y reglamentar los casos especiales y los no previstos que se suscitaren en aplicación de la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, conforme el artículo 13 de dicho cuerpo legal;
  
- f) Actuar como ordenador de gasto del Viceministerio de Acuicultura y Pesca, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias que rigen la materia pesca;
  
- k) Administrar y controlar las actividades y personal de las Direcciones y Unidades Administrativas a su cargo;

- l) Coordinar con entidades públicas y privadas para el desarrollo de las actividades acuícolas y pesqueras;
- m) Informar periódicamente al Ministro/a de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de las actividades que desarrollen en los sectores de acuacultura y pesca;
- n) Delegar atribuciones a funcionarios y servidores de las Subsecretarías de Acuacultura y de Recursos Pesqueros, cuando lo estimare conveniente a través de actos administrativos;
- o) Representar al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de acuerdo a las disposiciones legales respectivas ante organismos nacionales e internacionales, en el ámbito de su competencia;
- p) Fomentar y supervisar la utilización de la asistencia financiera y seguros en el ámbito de su competencia;
- r) Coordinar con otros organismos públicos y/o privados en aquellas materias de su competencia;
- s) Promover y direccionar la creación de los consejos consultivos del multisector como instrumento de apoyo a la gestión ministerial, vigorizando el trabajo a través de las cadenas productivas;
- t) Legalizar los actos y documentos técnicos que se requieran para el cumplimiento de los objetivos institucionales en el marco de su ámbito de acción;
- u) Promover los procesos de desconcentración y descentralización institucional,
- v) Consolidar y supervisar el plan operativo anual de las Direcciones y Unidades Administrativas a su cargo;

w) Administrar y controlar las actividades y el personal de las Direcciones y Unidades Administrativas a su cargo; y,

x) Realizar las demás actividades que le asigne la autoridad competente

#### **1.4.6 Plan anual de Desarrollo**

Según información proporcionada por la dirección de Pesca Artesanal de la subsecretaria de Recursos Pesqueros del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca), en la parroquia rural Posorja existen 692 Pescadores artesanales de los que se desprenden 685 Núcleos Familiares, dependiendo del trabajo de los Pescadores Artesanales un total de 1162 personas como se puede observar

De acuerdo a los resultados obtenidos de la subsecretaria de recursos pesqueros del MAGAP, contamos con 1.162 cabezas de familias que se dedican a la pesca, en si la empresa “Frescura del Mar” cuenta con abastecedores futuros y enriquecedor, además cuenta con empresa cercanas que se dedican a la compra de residuos de mariscos.

#### **1.5 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

**(Martín Hamilton Wilson, y Alfredo Peso paredes, 2005)**, “la viabilidad o factibilidad de un proyecto de inversión se determina por la posibilidad de implementarlo. Para que el proyecto sea viable tiene que cumplir satisfactoriamente los requerimientos técnicos, legales, organizacionales, ambientales, financieros y de mercado”. **Pág. N° 18**

El estudio de factibilidad mide la viabilidad del proyecto, a través de los indicadores financieros, y los factores externos, que de cierta medida son parte que fluyen en la vida de la empresa, si estos estudios no son tomados en cuenta, ni analizados, al momento de invertir, puede tener efectos negativos, hasta el logro de cerrar, o destruir la entidad.

Para que el proyecto se lleve a cabo es necesario realizar un estudio profundo, que nos introduzca en el problema, y nos enfoque a la resolución de la misma. Esto se lleva a cabo mediante datos primarios o de campo, datos secundarios o bibliográficos.

Además se necesita realizar el estudio legal, estudio del medio ambiente, estudio económico, entre otros.

### **1.5.1 Importancia del estudio de factibilidad**

- ✚ El estudio de factibilidad es importante, porque muestra la viabilidad del proyecto.
- ✚ Crea nuevos emprendedores
- ✚ Proporciona datos más cercanos a la realidad.
- ✚ Mediante los estudios realizados crea, o innova un nuevo producto.
- ✚ Mejora los procesos de producción.
- ✚ El estudio de factibilidad o viabilidad, logra que las actividades realizadas, sean la más satisfactoria para la empresa como los integrantes de la misma.

### **1.5.2 Objetivos del Estudio de Factibilidad**

**(DAYANA DUFFUS MIRANDA, 2007),**

“se basa en la necesidad de que cada inversión a acometer este debidamente fundamentada y documentada donde las soluciones técnicas, medio ambiente y económicos-financieras sean las más ventajosas para el país”.

el estudio de factibilidad es realizado con el propósito de que se lleve a cabo la ejecución de la propuesta o proyecto. Tanto el proyectista como el inversionistas deben convencerse de la rentabilidad que tendría en un futuro el proyecto, conocer y aceptar los riesgos que podrían darse, realizar proyecciones de ventas mínimo de tres años (tiempo mínimo del financiamiento).

### 1.5.3 Elementos comunes de un plan de Factibilidad

Los elementos o características que se deben de analizar en un estudio de factibilidad, son las siguientes:

- ✚ **Resumen del proyecto:** Este punto es muy breve ya que se detallan partes esenciales de las investigaciones que se realizaron para sustentar la factibilidad de la idea. Conociendo los resultados del análisis económico, y financiero del proyecto.
  
- ✚ **Estudio de Mercado:** En este punto se analiza las necesidades del sector, la localización del proyecto, la demanda, la oferta, el precio del producto, a través de qué mecanismos se va a comercializar, y el procedimiento de la materia prima.
  
- ✚ **Tamaño del Proyecto:** Aquí se detalla el tamaño óptimo de la planta; a través de una planificación de producción tomando en cuenta el factor tiempo y el factor capital.
  
- ✚ **Localización del Proyecto:** Aquí se detalla la ubicación del proyecto, las instalaciones de los servicios básicos, transportación, y la mano de obra para la construcción.
  
- ✚ **Ingeniería del Proyecto:** Aquí se detalla la parte técnica del proyecto, como la estructura de la empresa, las divisiones por departamento, el plano y la clasificación de los procesos de producción.
  
- ✚ **Inversiones:** Las inversiones a corto plazo deben estar entrelazadas con el capital de trabajo, porque se deben presupuestar lo necesario para empezar a operar, ejemplo los materiales e insumos que se van a utilizar para la producción, costos de operación y la materia prima.

- ✚ **Financiamiento:** Para determinar la ejecución del proyecto, se debe realizar los análisis financieros, es decir si se cuenta con el capital suficiente para iniciar la obra, o realizar trámites legales de endeudamiento, en instituciones bancarias, prestamistas, o buscar accionistas. estos estudios se llaman evaluación de proyecto.
  
- ✚ **Presupuestos de Ingreso y Gastos:** Este punto es muy importantes porque se estima un valor muy cerca a la realidad. Detallando los gastos, y costos de valoración de la inversión, mano de obra directa e indirecta. También se estima el tiempo de endeudamiento, y se asume el interés del monto.
  
- ✚ **Evaluación del Proyecto:** Después de analizar el estudio de mercado, el estudio técnico, y el estudio financiero, se evalúa el proyecto, a través del análisis financiero; (TIR, VAN), determinar la rentabilidad del proyecto, y las futuras ganancias. Además se estudia a los factores sociales, que a un futuro pueden intervenir en el proyecto.
  
- ✚ **Ejecución del Proyecto:** Después del amplio proceso de estudio del proyecto y de conocer los resultados del valor actual neto, capital de trabajo, la tasa interna de retorno, siendo estos los más comunes en la evaluación de proyectos, el inversor toma la decisión de invertir, o descartar el proyecto.
  
- ✚ **Operación o funcionamiento del proyecto:** Se entiende por operación el proceso planificado para llevar a cabo la producción, logística, estructura, mínimo funcionamiento, y distribución de los departamentos de la planta.
  
- ✚ **El ciclo de vida de un proyecto:** A través de la evaluación de proyectos, se tiene un pronóstico de vida útil del mismo, esto se logra mediante análisis financieros, proyectados a cinco años, como tres años proyectados, por ende se necesita saber si el proyecto es solvente, o es rentable. En si esto determina su estabilidad económica.

## 1.5.4 Etapas del Plan de Negocio

### 1.5.4.1 Variables del Plan de Negocio:

- ✚ **Factibilidad Económica:** Este estudio de factibilidad nos ayuda a determinar los precios del producto después de evaluar los costos, y demás factores que intervienen durante la etapa final de producción. Vale recalcar que la factibilidad económica mide la vida útil de la empresa y es quien determina la implementación.
  
- ✚ **Factibilidad Financiera:** Para determinar la financiación del negocio, es necesario registrar los ingresos y los egresos de los flujos de fondo, durante el inicio de vida del proyecto, además debemos analizar la inflación, e impuestos que se vayan a generar durante su siglo de vida.
  
- ✚ **Factibilidad Operativa:** En este estudio se evalúan los costos de procesos de producción de implementación, y equipos de trabajo, mano de obra directa, y mano de obra indirecta.
  
- ✚ **Factibilidad de Mercado:** Para llevar a cabo el proyecto es necesario analizar el mercado, a través de estudios y análisis primarios (directamente en el campo), y análisis secundarios (uso de la tecnología y páginas web).

## 1.6 COMPONENTES DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Dentro de los componentes de un estudio de factibilidad, mencionamos las siguientes:

- ✚ Estudio legal
- ✚ Estudio de mercado
- ✚ Estudio técnico
- ✚ Estudio económico-financiero

✚ Impacto ambiental

### 1.6.1 Estudio legal

Para llevar a cabo el estudio legal del proyecto, es necesario conocer los requisitos lícitos para su inscripción en la superintendencia de compañía, crear una firma, es decir poseer nombre jurídico y otras series de requisitos que se necesiten para que se ejecute el proyecto y definir la categoría de compañía que va a pertenecer el proyecto.

A continuación se detallan los tipos de compañías que están aprobados por la superintendencia de Cía.

- ✚ Compañía en nombre colectivo
- ✚ Compañía de responsabilidad limitada
- ✚ Compañía en comandita simple
- ✚ Compañía Anónima
- ✚ Compañía de economía mixta

### 1.6.2 Estudio de mercado

**(José J. Urquijo G., y Josué Bonilla G., 2008).**

“consiste en una investigación, mediante encuesteo y procesamiento estadístico, que se lleva a cabo sobre los puestos de trabajo, o cargo más universales y comunes, dentro de las empresas de un determinado ramo industrial de una región, o de una zona geográfica específica”. **Pág. N° 266**

En los proyectos el estudio de mercado es primordial, de ahí parte su funcionamiento y operación, es decir se debe ofertar el bien/o servicio, se debe de conocer si lo que se está ofertando va a satisfacer una necesidad, se debe conocer los procesos de producción, conocer los canales de distribución y logística. Este paso es el más extenso ya que se debe conocer a que mercado nos vamos a dirigir,

quienes serían nuestros demandantes, que estrategias se utilizarían para ser parte del mercado nacional, de qué forma nos diferenciaríamos de nuestros principales competidores, que mecanismos utilizar para a provechar al máximo los recursos naturales, o financieros.

El estudio de mercado nos encamina a buscar la imagen corporal que impacten al mercado local y nacional, en cuanto al proceso nos define el empaque a utilizar en el producto final (PT), la media y peso exacto de la oferta, fijar objetivos de ventas, y definir el costo unitario del producto, tomando en cuenta los costos y gastos indirectos y directos.

#### **1.6.2.1 Análisis de Mercado**

Es fundamental determinar las variables que intervienen para un buen estudio de mercado, porque de ello se desprende la valoración y toma de decisión de la puesta en marcha del proyecto. Las investigaciones obtenidas sean de campo o bibliográfica deben ser lisita, y sistemático y llevar el bien o servicio a canales de distribución.

#### **1.6.2.2 Variables del estudio de mercado**

-  Análisis de la Oferta
-  Análisis de la Demanda
-  Análisis de los Precios
-  Análisis de la comercialización

##### **1.6.2.2.1 Análisis de la Oferta**

La oferta es parte esencial para el crecimiento de la empresa comercializadora de mariscos, en él se refleja la utilidad y desarrollo de la misma. El estudio de la oferta determinará el precio en temporadas altas y temporadas bajas, de ello depende que la empresa no desaparezca y siga con la producción del cuadro de ventas

proyectado. El estudio de la oferta nos ayuda a determinar las estrategias de marketing, plan de venta, es paso importante para ser reconocido y saber competir tanto a nivel nacional, es necesario saber que de ello depende también el crecimiento de un gerente administrativo, porque sabrá cómo manejar las situaciones difíciles, y sabrá resolver los diferentes problemas, de producción y venta.

Al momento de la puesta en marcha del producto se conocerá el precio fijado por el mercado, luego se fijará el precio de sobrevivencia, conociendo el de nuestros competidores.

Entendiéndose la cantidad de productos que se desea ofertar al mercado a un precio categorizado, la oferta se clasifican en tres tipos: (oferta competitiva o de mercado libre, oferta oligopólica, y oferta monopólica).

#### **Análisis de los factores que intervienen en la economía:**

- ✚ PIB (Producto Interno Bruto).
- ✚ La inflación o índices de precios.

Para un buen análisis de la oferta es esencial determinar la cantidad de industrias que comercializan el mismo producto, ya que ellos serán nuestros competidores, tenemos que conocer la capacidad instalada y su tecnología, conocer la calidad de sus productos y el precio al mercado, debemos conocer los canales de distribución, y su categoría en el mercado mundial.

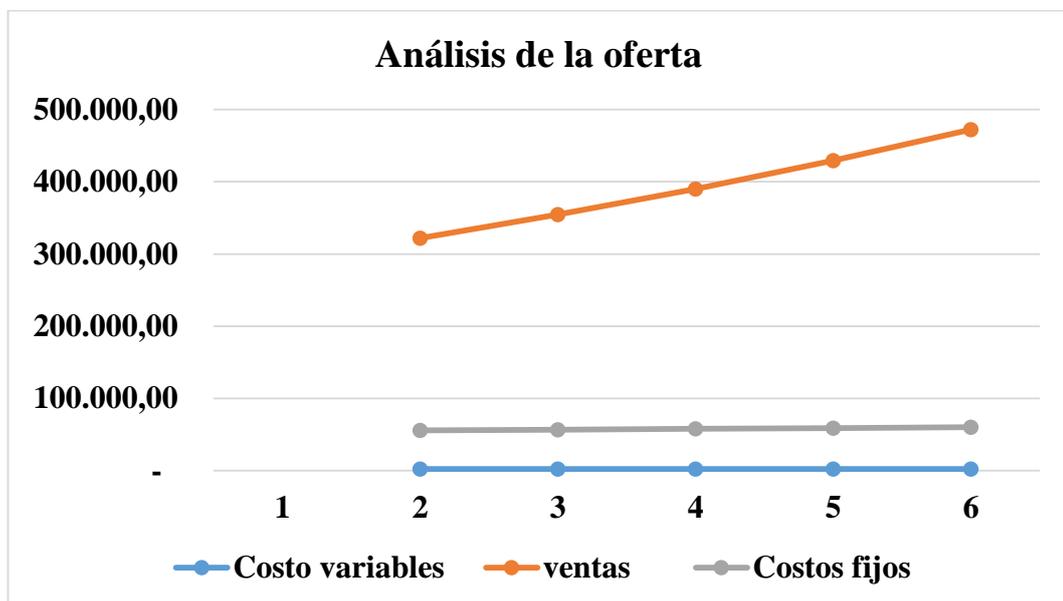
La oferta en un proceso amplio, del cual se necesita una serie de investigaciones, que pasa a un proceso de evaluación económica, como ejemplo se escoge el nivel más bajo de la producción. Se estima una planificación de producto terminado (P.T), utilizando un pronóstico deductivo, para el cuadro de venta, del cual se toma referencia para nuestros posibles demandantes.

**TABLA # 4 Análisis de la oferta**

Descripción	P.U	Libras	Total
<b>Producción</b>			
Langostinos entero	\$ 5,00	200	\$ 1.000,00
langostino descabezado	\$ 6,00		-
Langostino con cola	\$ 6,50		-
Langostino eviscerado	\$ 7,50		-
Camarón entero	\$ 4,00	400	\$ 1.600,00
Camarón sin cabeza	\$ 5,00	200	\$ 1.000,00
Camarón con cola	\$ 6,50	100	\$ 650,00
Camarón eviscerado	\$ 7,00	50	\$ 350,00
<b>Total</b>		<b>950</b>	<b>\$ 4.600,00</b>

Fuente: Análisis de la oferta  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 7 Análisis de la oferta**



Fuente: Pronóstico de venta  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

El gráfico representa los tiempos bajos y altos de la producción del mariscos, también se considerada el tiempo de veda o escasas para este tipo de mariscos. En fin esta información determina ¿Cuánto producir?, ¿para quién producir? Y ¿cuándo producir?

## Análisis de la Oferta en Ecuador

**TABLA # 5 Producción de pesca en Ecuador**

<b>DATOS DE PRODUCCION DE PESCA EN EL ECUADOR</b>						
Miles Toneladas						
<b>Años</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>Producción</b>	<b>639,50</b>	<b>366,60</b>	<b>657,80</b>	<b>717,00</b>	<b>671,10</b>	<b>817,40</b>
Navegación Fluvial	0,50	1,90	9,70	39,80	48,80	49,30
Marino	639,00	364,70	648,10	677,40	622,30	768,10
<b>Mariscos</b>	<b>9,60</b>	<b>77,70</b>	<b>61,30</b>	<b>218,40</b>	<b>271,90</b>	<b>308,90</b>
Navegación Fluvial	0,40	1,30	9,30	39,30	48,80	49,90
Marino	9,20	76,40	52,00	179,10	223,30	260,00
<b>Capturado</b>	<b>6,30</b>	<b>288,90</b>	<b>596,50</b>	<b>498,60</b>	<b>399,20</b>	<b>508,50</b>
Navegación Fluvial	0,20	0,60	0,40	0,30	0,20	0,40
Marino	629,8	288,3	596,1	498,3	399	508,1

Fuente: Producción de pesca en Ecuador

Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

La tabla de datos obtenidos de los departamentos de Pesca y Acuicultura, demuestran que la producción de mariscos, incrementa satisfactoriamente. Como referencia se toman los años, 1980 a 2011, con una producción de miles de toneladas.

El instituto nacional de estadística del consumo de mariscos en la provincia del Guayas, prevé la proyección de requerimientos de camarón y langostinos. La población económicamente activa mediante datos estadísticos muestra que existen 1.162 cabezas de familias dedicadas a la actividad pesquera artesanal.

### **Análisis de la Oferta del sector y zonas aledañas**

La tabla presenta detalles de las diferentes asociaciones que existen en Data de Posorja y zonas aledañas que se dedican a la actividad de pesca artesanal.

**TABLA # 6 Asociaciones de Pesca Artesanal**

OFERTANTES DE MARISCOS			
SECTOR	DATA DE POSORJA	POSORJA	PLAYAS
ASOCIACIÓN	*PUNTA ARENA *PESCA MAR	*LOBO MARINO *GUERRERO DEL MAR *RUTA DEL DELFIN	*CHOPOYA *HIJOS DEL MAR *SAN PEDRO *LAS BALSAS
TOTAL	81	100	135

Fuente: Asociación de pesca artesanal  
Elaborado: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

Al realizar la proyección de la oferta, es necesario conocer la demanda del producto en años anteriores y luego proceder a una proyección futura, para tener un dato más próximo a la realidad.

### 1.6.2.3 Análisis de la demanda

Se entiende por demanda las necesidades de un bien o servicios que no ha salido al mercado, causando insatisfacción al consumidor final y la deficiente innovación. El mercado de consumo comprende la provincia del Guayas. La distribución del producto se lo hará a los siguientes centros de expendio:

- ✚ **Hoteles:** Mayorista y minoristas en los principales mercados de la ciudad y en la provincia. El 27% de los encuestados coinciden que los hoteles compran su producto.
- ✚ **Comedores:** El marisco es el producto que es más ofertado en comedores del sector y zonas aledañas. Mediante las encuestas realizadas el 53% de pescadores artesanales coinciden que los comedores son los principales demandantes. **Otras distribuciones** en el mercado local y nacional.

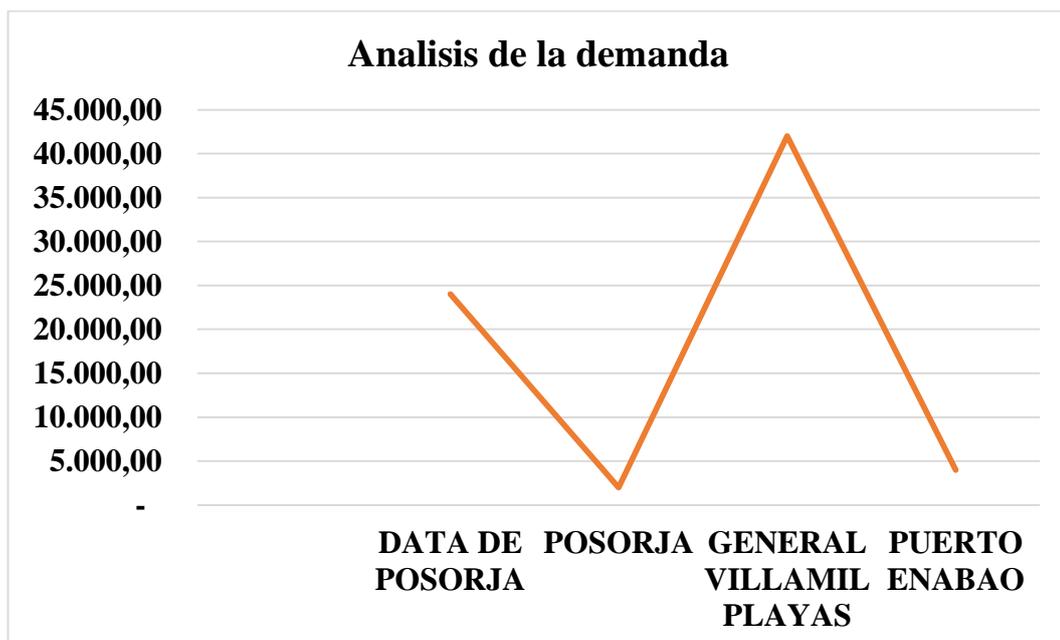
**TABLA # 7 Análisis de la Demanda**

<b>POBLACIÓN</b>	<b>HABITANTES</b>
POSORJA	24.000,00
DATA DE POSORJA	2.000,00
GENERAL VILLAMIL PLAYAS	42.000,00
PUERTO ENGABAO	4.000,00
OTROS	
<b>TOTAL</b>	<b>72.000,00</b>

Fuente: Análisis de la demanda  
 Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

Los datos representados en la tabla #7 muestra la población habitacional de los cantones, recintos y parroquias de nuestros futuros demandantes de mariscos.

**GRÁFICO # 8 Análisis de la demanda**



Fuente: Análisis de la demanda  
 Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

#### **1.6.2.4 Análisis de los precios:**

Para conocer el precio del producto es necesario tener en cuenta los costos de producción, el tiempo, la mano de obra directa e indirecta, por las unidades de producción. Por lo que es necesario saber que el precio del producto varía dependiendo del lugar del consumidor final.

#### **1.6.3 Estudio Técnico**

**(GABRIEL BACA URBINA)**, nos dice:

“Pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”. **Pág. N° 74**

En esta etapa se determina la ubicación del proyecto, del cual deben ser favorable para la planta y su producción, mediante el análisis de la oferta y de la demanda se determina el tamaño de la empresa, conocer los métodos de producción y factores que intervienen en sus procesos, saber que tecnología se va a utilizar para ser eficiente en la producción.

La construcción de la empresa, obra civil y su operación, la ingeniería del proyecto también abarca el tamaño del proyecto, definir qué equipos utilizar, los materiales necesarios para el proceso manufacturero. La instalación apropiada nos ayuda a no tener paras en la producción, también nos conlleva a la seguridad empresarial, y peatonal.

El análisis técnico es el que determina la funcionalidad de la empresa y para lograr una estructura adecuada es necesario analizar cuatro factores, que intervienen en la ejecución del proyecto, del cual se describen en: (localización del proyecto, ingeniería del proyecto, determinación del tamaño óptimo de la planta).

### 1.6.3.1 Localización del Proyecto:

Aquí se determina la ubicación de la empresa, tomando en cuenta los factores relevantes como:

- ✚ **Materia Prima:** Es decir si nos encontramos cerca de los proveedores, comerciantes que abastezcan la industria, o tendremos que sumar su costo de transportación. Esto nos permite analizar problemas futuros de abastecimiento de la materia prima.
  
- ✚ **Mano de Obra Disponible:** Si el personal del sector está disponible y capacitado para ejercer este tipo de trabajo, o se tendrá que buscar en otro sitio.
  
- ✚ **Insumos:** Esta parte comprende los equipos de oficina, y empaque de producción: que es parte del producto final.
  
- ✚ **Costo de vida:** Aquí detallamos el tiempo que dura el producto final para llegar al consumidor final.
  
- ✚ **Cercanía del mercado:** se pondera el sector, por segmento, y nichos de mercados. Y así identificar nuestro mercado potencial.

### 1.6.3.2 Ingeniería del Proyecto:

En las organizaciones u empresas es necesario analizar el tipo de tecnología, que se va a utilizar, como son las maquinarias y equipos que faciliten a la transformación de la materia prima y a los procesos de producción. **Los análisis del cuadro de venta, son esenciales para la** toma las decisiones porque determina la capacidad que se necesita para las instalaciones de la empresa y factores que radican en la calidad que se desea ofrecer.

### **1.6.3.3 Determinación del tamaño óptimo de la planta**

Después de conocer el estudio de mercado y el estudio técnico, se toma la decisión de elegir la capacidad e instalaciones a utilizar en la empresa y la más adecuada que nos permita ser eficiente. El tamaño de la empresa es determinado por la cantidad de activos, cantidad de trabajadores, cantidad de venta. Todo aquello son pronósticos considerados para la determinación del crecimiento empresarial.

El tamaño de la empresa también crea un ambiente agradable para los futuros trabajadores, incide en la producción, porque un empleado cómodo en su puesto de trabajo con los implementos requeridos y estructura adecuada se siente motivado a producir y a mejorar continuamente los procesos de producción y ambiente laboral.

### **1.6.4 Estudio Económico**

**(GABRIEL BACA URBINA), detalla:**

“Determina cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores, que sirvan como base para la parte final y definitiva del proyecto”. **Pág. N° 139**

Para realizar el estudio económico es necesario analizar y conocer puntos importantes que a continuación se detallan:

#### **1.6.4.1 Costos**

La determinación de los costos influye en la toma decisión de la puesta en marcha del proyecto.

**(GABRIEL BACA URBINA).** “Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros), o en forma virtual (costo de oportunidad). **Pág. N° 139.**

#### **1.6.4.2 Costos de producción**

En la producción del producto, se debe tener en cuenta todos los costos predecibles y no predecibles: Costo de materia prima, costo de mano de obra, envases, costo de energía eléctrica, costo de agua, combustibles, control de calidad, mantenimiento, cargo de depreciación y amortización, otros costos, costos para combatir la contaminación

#### **1.6.4.3 Costos de administración**

(SUMMERS, DONNA C.S, 2006), nos informa:

“La administración de garantizar la disponibilidad de los elementos necesarios para que los trabajadores desempeñen correctamente sus labores”.  
**Pág. N°31**

Es necesario presupuestar los costos administrativos y llevar registros de los costos visibles, y los costos ocultos, para conocer la rentabilidad del capital, o pérdida.

#### **1.6.4.4 Costos de venta**

En las empresas el costo de venta es también llamado mercadotecnia, ya que va más allá de “vender” se debe realizar estudios de estratificación del mercado; conocer las cuotas y el porcentaje de participación de la competencia en el mercado, verificar si la publicidad de la empresa es la adecuada, entre otros.

#### **1.6.4.5 Costos financieros**

(GABRIEL BACA URBINA)

“Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos. Algunas veces estos costos se incluyen en los generales y los de administración, pero lo correcto es registrarlos por

separado, ya que un capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay porque cargarlo a un área específica”. **Pág. N°. 143**

Se llaman costos financieros a los costos que se tiene que pagar como interés del préstamo adquirido, este capital debe ser registrado por separado, para conocer con exactitud, su distribución en costos y gastos del proyecto.

### **1.6.5 Estudio Financiero**

En esta etapa investigativa, los proyectos llegan a su valoración económica, financiera, es decir se mide la factibilidad o viabilidad, para conocer la solvencia o liquidez del capital. A través de esta información el inversionista toma su decisión de inversión.

#### **1.6.5.1 Análisis financiero**

**(Diego Baena Toro, Junio del 2010)**, Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero y, así mismo, los gastan o lo invierten.

A través de estos análisis conocemos el valor del dinero, y su importancia en una organización, ya que depende de una buena administración financiera para lograr nuestros objetivos de crecer en la empresa, los datos de ingresos y egresos deben ser claros, para interpretar los flujos financieros, y conocer la liquidez y solvencia del proyecto.

El estudio financiero se lo hace desde el momento que la idea tome vida, porque desde ese instante empieza a generar costos y gastos. Aquí se tiene que utilizar los diferentes tipos de presupuesto, e inventarios ya que de ello depende el verdadero valor de la empresa y a la vez analiza el presupuesto de inicio.

Determina la factibilidad del proyecto, tamaño y localización de las instalaciones, es menester que la información sea clara sencilla y fácil de comprender, para que

el proyectista conozca su rentabilidad y fortalezca las debilidades. Con los datos reales se puede tomar una buena decisión y comprobar si es viable la inversión o simplemente se lo tiene que echar al olvido.

El estudio de mercado forma parte del estudio financiero, al evaluar el proyecto, se tiene que ver a ¿Dónde se va a buscar financiamiento y ¿Cómo se lo va a financiar?. Estar consciente del monto que se va a prestar, de la tasa de interés y el tiempo de duración de la deuda.

## **Evaluación**

Los indicadores financieros son aspectos económicos, que miden la viabilidad del proyecto, su factibilidad, y dependiendo de los tipos del proyecto se realiza su evaluación financiera.

### **Indicadores financieros**

- ✚ VAN (Valor Actual Neto)
- ✚ B/C (beneficio costo)
- ✚ TIR (Tasa Interna de Retorno)
- ✚ Análisis de sensibilidad
- ✚ Punto de equilibrio
- ✚ Capital de trabajo
- ✚ Entre otros indicadores

### **Valor Actual Neto (VAN)**

Se entiende por este indicador económico los flujos de efectivos, que son los valores actuales, llevados a valor futuro y restado a la inversión. Dependiendo de su porcentaje ( $VAN > 0$ ) se estima la aceptación de invertir, si los valores obtenidos son menores, ( $VAN < 0$ ) se entiende que el proyecto tendrá (perdidas), por lo que se sugiere su rechazo de inversión y por ultimo si el cálculo del VAN es igual a cero,

es mejor no hablar del proyecto, porque su inversión no generara utilidad ni pérdida, y obvio que los inversores no estarían dispuesto a invertir su capital sin tener rentabilidad económica.

### **Fórmula para calcular el VAN**

Se determina en dos funciones:

$$\mathbf{VAN= VAB-VAP}$$

#### **Dónde:**

**VAB**= valor actual de los beneficio

**VAP**= valor actual de la inversión

#### **Beneficio costo**

El costo beneficio va cogido de la mano con el VAN, y también influye en la toma de decisión de inversión, porque si el Beneficio costo es positivo, el proyecto es factible, de lo contrario es mejor rechazar el proyecto.

#### **Fórmula para el cálculo del costo beneficio**

$$\mathbf{B/C= \frac{VAN}{VAP}}$$

#### **Tasa interna de retorno (TIR)**

Este cálculo matemático financiero es otra de las formas de conocer si el proyecto es rentable o no. El TIR es la tasa interna de interés anual de la inversión, es decir si el TIR es positivo, igual o mayor a 0 de la trema, entonces el proyecto será factible, si el TIR da negativo, o menor a 0, es considerado una mala inversión.

Entre más creciente sea la tasa interna de retorno es recomendable su implementación.

### **Fórmula para el cálculo del TIR**

$$\text{VPN} = \frac{\sum R_t}{(1 + i)} = 0$$

#### **Dónde:**

**t:** tiempo del flujo de caja

**i:** tasa de interés de retorno de la inversión

**Rt:** son los flujos de caja por el tiempo

### **1.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad se lo realiza para conocer puntos vulnerables del proyecto, dependiendo de los flujos de caja, los resultados del valor actual neto (VAN) y la tasa de interés de retorno (TIR), jugando con las variables se puede estimar un nuevo VAN y un nuevo TIR, que son parte de la sensibilidad del proyecto. A través de estos análisis podemos estimar el cuadro de venta.

#### **Fórmula para el análisis de sensibilidad**

$$(\text{VANn} - \text{VANE})/\text{VANE}$$

#### **Dónde:**

**VANn:** obtención del nuevo valor actual neto

**VANE:** valor actual neto anterior

## Punto de equilibrio

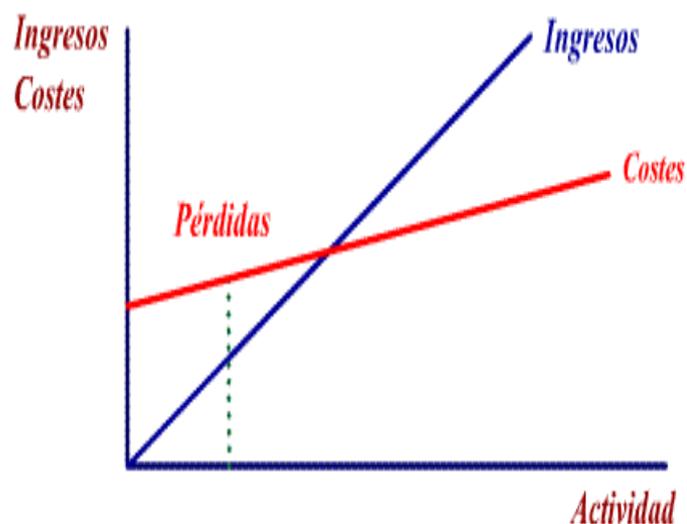
En las empresas u organizaciones es esencial conocer el punto de equilibrio porque estos vienen hacer el precio de venta del bien o servicio y la cantidad que necesita vender, para mantenerse en el mercado, o no tener pérdidas.

En la estimación del punto de equilibrio intervienen los costos totales, los costos fijos los costos variables unitario, y el margen de utilidad.

Dicho en otras palabras el punto de Equilibrio (P.E), muestra ¿cuánto producir? La igualdad de los ingresos y costos totales de la producción logran que la empresa no gane ni pierda.

Si el punto de equilibrio se encuentra por encima de los costos totales determina que la empresa obtendrá ganancias. Si se encuentra por debajo del punto de equilibrio habrá pérdida.

**GRÁFICO # 9 Punto de equilibrio**



Fuente: Punto de equilibrio  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

## **Capital de trabajo**

En las organizaciones el capital de trabajo se presupuesta como el capital esencial, que se necesita para desempeñar las actividades diarias. Es decir que el capital de trabajo vienen hacer los activos corrientes que intervienen en la producción de un bien o servicio. Para conocer el capital de trabajo, se debe tomar en cuenta los activos corrientes, y los pasivos corrientes, entendiéndose por activos corriente o circulante el dinero existente en caja, la mercadería o insumos para la producción.

Se entiende por pasivos corrientes de la empresa los rubros cobrado, o pagado por adelantado, las deudas a corto plazo como son (interés por pagar, depósitos de los clientes, préstamos bancarios ya sean a corto, o largo plazo, ingresos diferidos, programas o donaciones que ya se ha consumado en la empresa.

Teniendo registros de los activos corrientes se lo resta con los pasivos corrientes, y los resultados obtenidos vienen hacer el capital de trabajo neto contable, definiéndolo de otra manera el resultado dado seria el verdadero capital, que dispone la empresa por su desempeño laboral. Por estas razones las empresas calculan el capital de trabajo. Para lograr un buen funcionamiento el capital de trabajo debe ser igual a cero, para que las empresas no sufran de liquidez.

## **1.8 ESTUDIO DEL MEDIO AMBIENTE**

### **Definición**

En la actualidad existe obligación humanista de velar y cuidar la naturaleza, o pacha mama. El Ministerio del Ambiente se rige mediante políticas constitucionales para velar, cuidar y hacer respetar, los derechos de tener un ambiente puro y así lograr conservar nuestros ecosistemas, y cultura. El gobierno actual ha consolidado con el Ministerio del ambiente en restaurar y conservar la naturaleza, invirtiendo 26 millones de dólares en el año 2012, en gestión y capacitaciones, con el objetivo de que la ciudadanía en general se comprometa en cuidar de la naturaleza.

### 1.8.1 Impacto ambiental

El impacto ambiental mide las consecuencias, que podría dejar daños severos a la naturaleza, es por eso que el ministerio del ambiente trabaja conjuntamente con los municipios de cada sector, cantón o parroquias, para salvaguardar nuestro ambiente.

## 1.9 TÉRMINOS TÉCNICOS DE INTERÉS

### Significado de los términos

- ✚ **Inocuo:** que hace daño
- ✚ **Biología:** ciencia que trata de los seres vivos considerándolos en su doble aspecto morfológico, fisiológico.
- ✚ **Resina:** sustancia solida o de consistencia pastosa, insoluble en el agua, soluble en el alcohol y en los aceites esenciales, y capaz de arder en contacto con el aire, obtenida naturalmente como producto que fluye de varias plantas.
- ✚ **Polímero:** compuestos químicos, natural o sintético, formado por polimerización, consiste esencialmente en unidades estructurales repetidas.
- ✚ **Vísceras:** cualquiera de los órganos contenidos en las principales cavidades del cuerpo (corazón, estomago, hígado).
- ✚ **Crustáceo:** que tiene cola, se dice de los animales artrópodos, de respiración branquial, con dos pares de antenas, cubierta por un caparazón, generalmente calificado, que tienen un número de variables de apéndices.

### 1.9.1 Definición de proyectos

Los proyectos parten de una idea innovadora, siguen un largo proceso de investigaciones, tanto científicas como analíticas, para lograr satisfacer las necesidades humanas, sin perjudicar a la naturaleza. Los proyectos son considerados el organismo lícito para el cambio de la matriz productiva, a través de la evaluación se mide la rentabilidad económica, resultados que determina la puesta

en marcha. Existen diferentes tipos de proyectos, según su categoría se clasifican en:

- ✚ Proyecto económico
- ✚ Proyecto social

### **Proyecto económico**

Estos proyectos son implementados para satisfacer la demanda de un bien o servicio, con el fin de tener una rentabilidad económica, por la inversión realizada. La identificación de estos proyectos se basa en la solución de una necesidad, involucrando los aspectos de mercado como son demanda, oferta, precios y comercialización.

### **Proyecto social**

Se llama así los proyectos que satisfacen una necesidad social, su ánimo de lucro se respalda por los municipios, o inversiones públicas. Los demandantes no pagan el servicio recibido, del cual es satisfactorio para la sociedad, que cuentan con deficientes recursos económicos.

### **El proyecto en la etapa de evaluación**

Para su estudio se han determinado tres niveles de profundidad.

- ✚ **Perfil:** perspectiva de la idea
- ✚ **Estudio de prefactibilidad o anteproyecto:** en esta parte la **idea toma vida**, es decir el proyecto se enfrenta a estudios tanto secundarios (bibliotecas, páginas web), primarios (estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, estudio legal, estudio ambiental),

- ✚ **Proyecto definitivo:** los datos proporcionados de los puntos anteriores deben ser confiable, y viable para facilitar la toma de decisión de la inversión. el proyecto se llama definitivo cuando su proceso de investigación, respalda la implementación del mismo.

### **1.9.2 Normas de Calidad**

Los sistemas estandarizados de control de calidad son normas específicas que tienen como objetivo cumplir con los parámetros de calidad de un bien o servicio. Las normas de calidad, es un documento firmado y aprobado por un organismo reconocido que certifica la producción como son las normas ISO (Organización Internacional de Normalización). Dependiendo de las actividades prestadas se aplican normas de calidad.

La calidad sin duda alguna es el principio organizativo, que hace que toda actividad sea aceptada por el consumidor, o demandante. La calidad tiene como significado hacer las cosas bien, en su debido tiempo o proceso. Los sistemas de calidad estandarizados ISO 9000, juega un papel importante en la calificación y aprobación de un producto terminado, este certificado es una patente reconocida a nivel internacional y en la actualidad se está dando a conocer en los países nacionales y locales.

Este certificado tiene gran poder de aceptación en los tipos de procesos y producción que se desee realizar dentro de la empresa, u organización, porque hace cumplir los reglamentos internos y externos de la calidad del bien o servicio oferente.

### **La calidad en los procesos de producción empresarial**

- ✚ En cada proceso se disminuye el margen de error.
- ✚ Garantiza la inocuidad de la producción, con las normas (HSN)

## CAPÍTULO II

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

**(Heinermann, 2003).** “Es el instrumento de planificación del curso y distribución del trabajo, de la inversión de tiempo, de los costos, de las cualificaciones necesarias para la resolución de los problemas que pueden sobrevenir y de los resultados que se espera obtener”. **Pág. N° 12**

El diseño de la investigación es la herramienta que se utilizó para la organización de las actividades, la distribución de los departamentos, para el control administrativo del tiempo y del dinero, costos departamentales, gastos necesarios o no necesarios que involucran a los resultados presupuestados dentro de los estudios realizados del proyecto.

#### 2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Los estudios realizados en la investigación, tienen fundamentos teóricos, estudios realizados no teóricos como son las investigaciones de mercado, del cual se utilizó documentos escritos; la observación y estar directamente en el lugar del problema (estudio de campo).

La fundamentación teórica es esencial para la interpretación de los hechos, los conocimientos escritos de varios científicos guiaron las estrategias del proyecto.

##### 2.2.1 Modalidad de la investigación cuantitativa

**(Iván Hurtado León, 2007),** “esta concepción de la ciencia que ha venido imperando se despegó en el uso predominante de lo que se ha

dado en llamar las metodologías cuantitativas que constituyen la modalidad cuantitativa de investigación, que no es otra cosa que la forma como se lleva a la practica el método hipotético-deductivo”.

Metódicamente se llevó a cabo el estudio de factibilidad para la creación de una empresa para comercializar mariscos. Los estudios realizados en la investigación de campos, estaban dirigidos a los pescadores artesanales del sector y demás asociaciones cercanas.

Las informaciones obtenidas de las encuestas se cuantificaron utilizando los métodos estadísticos, que obviamente nos facilitaron la interpretación de los datos. Para los análisis del problema se procedió a investigaciones cuantitativas, descriptivas, las observaciones, las investigaciones deductivas, entre otros tipos de investigaciones, que nos ayudaron a la sustentación de la propuesta.

## **2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Existen varios tipos de investigación del cual son utilizadas dependiendo del caso que se va a estudiar.

### **2.3.1 Por el Propósito**

#### **2.3.1.1 Investigación básica**

**(José Edgar Osorio Valencia, 2006)**, "investigación básica pura o fundamental, la cual se desarrolla por el valor del conocimiento y está relacionada con operaciones conceptuales". **Pág. N°42**

También llamada investigación pura o investigación fundamental, su finalidad es formular nuevas teorías o bien modificar teorías existentes, e incrementar los conocimientos científicos o filosóficos, pero sin contrastarlos con ningún aspecto práctico. La investigación primaria nos permite ver la situación real y hacer un diagnóstico a través de ello, porque es ahí donde se aplica las encuestas, entrevista

o se aplica un grupo focal para conocer las perspectiva de los habitantes del sector de Data de Posorja, incentivando la aceptación de la creación de la empresa comercializadora de mariscos.

### **2.3.2 Por el Nivel**

#### **2.3.2.1 Investigación descriptiva**

**(Mario Tamayo y Tamayo, 2004)**, nos explica; “comprende la descripción, registro análisis, e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque sobre conclusiones dominantes, o sobre como una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente”. **Pág. N° 46.**

Esta investigación consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados.

A fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento metódico de cada investigación realizada. Estos datos se pueden interpretar en forma cualitativa, o cuantitativa, la primera contribuye a identificar los factores importantes que deben ser medidos. Mientras que la cuantitativa mide las diferentes unidades, elementos o categorías identificada.

#### **2.3.2.2 Investigación explicativa**

**(Frank Morales, 2010)**. Expresa: “La investigación explicativa intenta dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significatividad dentro de una teoría de referencia, a la luz de leyes o generalizaciones que dan cuenta de hechos o fenómenos que se producen en determinadas condiciones”.

Es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Existen diseños experimentales y no experimentales. Desde un punto de vista estructural reconocemos cuatro elementos presentes en toda investigación, sujeto, objeto, medio y fin.

Se entiende: **POR SUJETO** la persona que desarrolla la actividad (el investigador); **POR OBJETO**, lo que se indaga (la materia o el tema); **POR MEDIO**, lo que se requiere para llevar a cabo la actividad, es decir, el conjunto de métodos y técnicas adecuada; **POR FIN**, lo que se persigue, (los propósitos de la actividad de búsqueda) que radica en la solución de una problemática detectada.

### **2.3.3 Por el Lugar**

#### **2.3.3.1 Investigación bibliográfica**

(**Santa Paella y Feliberto Martins , 2010**). Explica: “se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa, y profunda del material documental de cualquier clase. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre dos o más variables. Cuando por este tipo de estudio, el investigador utiliza documentos, los recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherente”. **Pág. N° 87**

En un sentido amplio, el método de investigación bibliográfica es el sistema que se utiliza para obtener información coherente en documentos. En sentido más específico, el método de investigación bibliográfica es el conjunto de técnicas y estrategias que se emplean para localizar, identificar y acceder a aquellos documentos que contienen la información pertinente para la investigación.

La investigación bibliográfica tendrá datos específicos que responden a una cuestión determinada. Se puede decir que hay tantos métodos de investigación como materias de estudio que nos ayuda a entender una hipótesis e identificando por qué se da dichos fenómenos y nos ayuda a determinar una solución para aquello.

### **2.3.3.2 Investigación de campo**

**(López, 2002).** “es la organización de los elementos obtenidos, durante el trabajo realizado”. **Pág. 276**

El estudio de viabilidad o factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de variedades de mariscos, se realizó con el fin de conocer los diferentes mecanismos y estrategias a utilizar para su implementación, e infraestructura.

Los estudios de campo juegan un papel importante en los estudios de proyectos, porque nos conduce a la realidad situacional y nos enfoca a los factores que podrán impedir la realización del proyecto. Las informaciones obtenidas mediante encuestas y entrevistas, nos enfocaron a la estimación de los resultados de la demanda insatisfecha, y la posible demanda potencial.

Las informaciones del estudio de campo son fundamentales para el proyectista, porque guían los procesos investigativos, nos acerca a la realidad situacional del sector y nos enfoca a solución del problema, mediante conocimientos primarios y secundarios.

### **2.3.4 Por la dimensión**

#### **2.3.4.1 Investigación transversal**

**(Iván Darío Toro Aramillo, Rubén Darío Parra Ramírez, Febrero 2006).**

“investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelacionar en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede. **Pág. N°158**

En un momento determinado en el tiempo, nos conllevan a no tener ningún riesgo de pérdida de sujetos durante su seguimiento, creamos nuevas ideas, y estrategias

que nos permita destacarnos de manera clara y concisa mediante un seguimiento en el estudio inicial, para la creación de una empresa comercializadora de variedades de mariscos.

## **2.4 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.4.1 Método Analítico**

El método analítico es la manera de interpretar el fenómeno, e identificar las causas y efecto, de la hipótesis, en este caso se analiza el factor donde intervienen los criterios de observación, de investigación, obteniendo resultados favorables de la investigación.

La metodología analítica comprende la naturaleza del fenómeno, conoce a profundidad el problema, tanto que lo pueden relacionar con otros mitos o ciencia, buscando obtener una nueva teoría, una nueva interpretación, o analogía.

### **2.4.2 Método Inductivo**

Se entiende por métodos inductivos, al estudio generalizado que se deriva de lo particular a lo general, es decir que se debe de realizar varios análisis del fenómeno, utilizando técnicas, para inducir a la clasificación, identificación de las causas y efecto, y después de las serie de interpretaciones, estas son medidas, y cuantificadas, para una mejor comprensión del fenómeno.

## **2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

### **2.5.1 Entrevista**

**(TAMAYO, 2001)**, “Podemos decir que la entrevista es la relación directa establecida entre el investigador y su objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios orales”. **Pág. N° 184**

El estudio realizado, fue a base de entrevista aplicadas a los directivos de la localidad, y obviamente a los que tenían conocimiento del problema, y de esa manera se logró profundizar el tema, estando en el lugar de los hechos. Los datos obtenidos en la investigación de campo, se analizó con relación a las variables, y a la propuesta.

Para realizar la entrevista se planifico, ya que una buena organización depende mucho de sus programaciones, como primer punto se preparara la entrevista a base de la información que se tiene del problema, también se debe conocer el tiempo que disponen los habitantes para realizar oportunamente la entrevistas, se buscó un lugar adecuado para su ejecución, sin interrupción, para que el entrevistado este centrado en sus respuesta.

## **2.5.2 Encuesta**

**(Elena Abascal e Ildefonso Grande, 2005).** “ se define como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean extra probables con determinados errores y confianzas a una población” **Pág. N° 14.**

### **2.5.2.1 Clasificación de las encuestas**

- ✚ **Encuestas domicilio:** Esta es realizada directamente en el hogar del individuo, y por lo general la técnica utilizada suele ser costosa.
- ✚ **En Establecimientos:** La información de este tipo de encuestas son obtenidas en diferente establecimientos sean estos educativos, supermercados, etc.
- ✚ **Encueta Telefónica:** Se llama así a las encuestas realizadas mediante conversaciones vía telefónica.

✚ **Telefonía:** Este tipo de encuestas se la realizada por vía web, y mediante llamada telefónica.

✚ **Encuestas Personales:** Llamadas ómnibus, este tipo de encuestas es realizado por instituciones.

## 2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

### 2.6.1 Guion de entrevista

El guion de entrevista, es una serie de alternativas, que buscan, profundizar los hechos o fenómeno.

Las preguntas que se utilizan en este instrumento investigativo son cerradas, con alternativas que coinciden con lo que se está preguntando, para facilitar la tabulación absoluta y relativa.

### 2.6.2 El Cuestionario

**(TAMAYO, 2001).** “es de gran utilidad en la investigación científica, ya que constituye una forma concreta de la técnica de observación, logrando que el investigador fije su atención en ciertos aspectos y se sujeten a determinadas condiciones”. **Pág. 185**

El cuestionario es un instrumento compuesto por un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios y alcanzar los objetivos del estudio; es un plan formal para recabar información de cada unidad de análisis objeto de estudio y que constituye el centro del problema de investigación.

Un cuestionario nos permite estandarizar y uniformar el recabado de la información. Un diseño inadecuado o mal elaborado nos conduce a recoger datos incompletos, imprecisos y como debe suponerse, a generar información poco confiable. Aspectos básicos para la elaboración de un cuestionario, es necesario

tener claros los objetivos y las hipótesis o preguntas del estudio que impulsan a esbozar el cuestionario.

### **Aspectos para preparar el Cuestionario**

- ✚ El origen de la información que se busca.
- ✚ Los sujetos o muestra que nos brindarán la información.
- ✚ El medio o medios para la aplicación de los instrumentos.

## **2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **2.7.1 Población o universo**

**(Carmen Fuentelsaz Gallego; Teresa Icart Isern; Anna M. Pulpón Segura, 2006).**

“es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desean estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita”.**Pág. N° 55**

Para obtener resultados de la población se identificó las siguientes alternativas:

- ✚ **¿Cuál es la población deseada como meta?:** ¿Quiénes proporcionan la información?
- ✚ **¿Cuántos muestrear?:** Negociación
- ✚ **¿Cómo entrar en contacto con los sujetos?:** Contacto personal, vía telefónica, correo, etc.
- ✚ **¿Cómo extraer de la población a los sujetos para la muestra?:** Estratificación.

Data de Posorjã está ubicada a 120 km de la ciudad de Guayaquil en unión del Océano Pacífico y el río Guayas. Data de Posorja tenía aproximadamente 2.000 habitantes y en su parroquia 24.000, de los cuales el 50% se dedica a la comercialización y actividades afines a la producción del camarón.

Una gran parte se dedicaba a la pesca artesanal y en su minoría al turismo, porque en temporadas, y días festivos el turismo, generaban ingresos considerables. La Parroquia Posorjã cuenta con unos de los puertos de embarcaciones más conocidos, y visitados por turistas nacionales e internacional.

En los años 2.010 el ingreso de turistas aumenta a un rango del 3%., surgió un incremento poblacional porque algunos turistas quedaron fascinado del ambiente y optaron por hacer sus viviendas en el sector, se estima, que a partir del año 2018 Posorja cuente con una población aproximada de 28.000 habitantes.

Data de Posorja a partir del año 2010 se crea la comuna llamada del mismo modo poblacional, y del que habitan gente de otros lugares locales, nacionales y extranjeros, de tal manera se estima el incremento de moradores en dicho sector.

**POBLACIÓN:** Ver detalles en la Tabla #8

**TABLA # 8 Población**

<b>Población</b>	<b>Q</b>
Dirigentes entidades públicas	5
Asociación pesca artesanal Data de Posorja	81
Asociación pesca artesanal Posorja	100
Asociación pesca artesanal Engabao y Playas	400
Restaurante/comerciantes de mariscos	55
Población abierta	100
<b>Población Σ=</b>	<b>741</b>

Fuente: Población  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

## 2.7.2 Muestra

(César Augusto Bernal Torres, 2006), explica: “El método de muestreo utilizado para estimar el tamaño de una muestra depende del tipo de investigación que desea realizarse y por lo tanto, es las hipótesis y del diseño de investigación que se haya definido para desarrollar el estudio”. Pág. N° 166

En el proyecto de estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de variedades de mariscos, para Data de Posorja, Provincia del Guayas, la población total que se eligió son los pescadores artesanales, el proyecto va dirigido al sector pesquero.

Se implementará la muestra probabilística donde todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser escogidos. Se realiza una estratificación del sector y de los pescadores artesanales de la localidad, y zonas aledañas, para obtener el número de muestra estadistas para las entrevistas y encuestas.

### Fórmula para el cálculo de la muestra

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

N=Población o muestra = 741

Z= Distribución Normalizada. = (1.96)<sup>2</sup>

p= Porcentaje de aceptación = 0.5 Porcentaje de rechazo. = 0.5

E= Porcentaje probabilístico de error. = (0.05)<sup>2</sup>

$$n = \frac{741(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(741 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{741(3.84)(0.25)}{(0.0025)(740) + (3.84)(0.25)}$$

$$n = \frac{711}{2.81}$$

$$n = 253$$

**TABLA # 9 Muestra**

<b>Muestra</b>	<b>Q</b>
Dirigentes entidades públicas	5
Asociación pesca artesanal Data de Posorja	28
Asociación pesca artesanal Posorja	34
asociación pesca artesanal Engabao y Playas	136
Restaurante/comerciantes de mariscos	27
Población abierta	23
<b>Muestra Σ=</b>	<b>253</b>

Fuente: Muestra

Elaborado por: Ingrid Herrera R.

## **2.8 PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.8.1 Procedimientos**

(**Namakforoosh, Mohammad Naghi, 2005**). Nos dice:“se utilizan dos procedimientos alternos para contrarrestar el efecto de los factores externos. El primero, emparejamiento, controla las variables que el investigador conoce antes del experimento; el segundo, aleatorización, ayuda a eliminar el efecto de factores no previstos”. **Pág. N° 98**

Para el trabajo investigativo se procedió a recolectar información que nos permitió a evaluar las variables dependientes, y las variables independientes, y las alternativas del problema. A continuación se detallan las siguientes:

1. Identificar, delimitar y desarrollar nuestro tema
2. Utilizar catálogos para encontrar libros y otros recursos (Bibliotecas).
3. Encontrar fuentes en internet.

4. Respetar los derechos de autor y cita de información utilizando algún estilo de documentación: Cualquier información adquirida se debe citar la página, y el autor.
5. Recolección de los datos: mediante la observación, o la investigación de campo (encuestas y entrevistas).

### **2.8.2 Procesamiento de datos**

(TAMAYO, 2001). Resume lo siguiente: “cualquiera que sea la técnica empleada para ello, no es otra cosa que el registro de los datos obtenidos por los instrumentos empleados, mediante una técnica analítica en la cual se comprueba la hipótesis y se obtiene las conclusiones”. **Pág. N° 187**

El procedimiento es paso a paso, para disminuir errores desde el principio, luego de haber aplicados los instrumentos necesarios para la recolección de datos, se debe tomar los siguientes puntos:

#### **Revisión y codificación de la información:**

En esta etapa se detectan los errores probabilístico, se eliminan las respuestas contradictorias y se procede al análisis y organización de manera clara para facilitar el proceso de tabulación, e interpretación de los resultados, obteniendo nuestras propias conclusiones, de la causa y efecto de la problemática, y la solución de esta.

#### **Interpretación de los resultados**

- ✚ **Categorización y tabulación de la información:** Para conocer la frecuencia con la que se repiten los datos de las variables, en cada categoría, y obtener un valor relativo.
- ✚ **Análisis de los datos:** Mediante cuadros estadísticos.
- ✚ **Análisis de la hipótesis:** En relación con los resultados obtenidos, y así estar más cerca de los hechos, y llegar a la conclusión y aplicación.
- ✚ **Metodología científica y práctica.**

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

#### **3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENTREVISTAS**

Las entrevistas realizadas para el proyecto, se aplicaron a los líderes de las diferentes asociaciones, cooperativas de pescadores artesanales, y al Presidente de la Junta Parroquial de sector, para obtener informaciones coherentes y ancestrales del comportamiento poblacional, y sus alrededores en cuanto a las actividades marítimas pesqueras.

Mediante los resultados obtenidos de la entrevista, vemos que en Data de Posorja existe falencias económicas de inversión en el equipamiento de una empresa para comercializar el marisco, los pescadores artesanales, sin opción alguna deben aceptar las propuestas de compra del comerciante, estas decisiones afectan la intuición laboral, al ver que muchos de los comerciantes no valoran los esfuerzos que a diario pasan.

Los entrevistados determinan que los intermediarios hacen que la mercadería cueste más, y que su calidad se deteriore, a causa del clima, por el traslado de los mariscos. Además comentan que la pesca artesanal gira, y gira y llega al mismo lugar, porque existe demanda de los mariscos en los comedores y hoteles que se dedican a prestar servicio gastronómico, dentro del sector.

Luego concluyeron que el sector es reconocido a nivel nacional, e internacional, por poseer fuente turística, y un ambiente puro, del cual genera confianza, al turista que llega a disfrutar del mar, y quedan inspirados del lugar, muchos de ellos vuelven, y otros deciden quedarse a vivir en el sector, por lo que se estima que el proyecto redactado sea ventajoso.

### **3.1.1 Resultados de las entrevistas**

#### **1.- ¿Cómo influye la creación de una empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorja?**

Los entrevistados coincidieron, que la implementación de este tipo de empresa es viable en el sector, porque gran parte de la población, se dedican a esta actividad económica, pero también carecen de recursos económicos para la innovación o creación de empresas, causa que han generados pobreza y conformismo en el sector. La implementación de la empresa comercializadora de mariscos, lograra mantener la calidad natural del marisco, y solventar la demanda de los comedores cercanos.

#### **2.- ¿Cuáles son las principales actividades pesqueras que generan más ingreso en su hogar?**

Los entrevistados comentaron; que existen aguajes grandes, y aguajes pequeños, y dependiendo de aquello es equipado el barco, con mallas verdes, mallas plásticas o de arrastre. La captura del langostino se ha venido ejecutando desde años ancestrales, ya que demanda grandes volúmenes de ingresos y además su sabor es único, a pesar de que existen muchas familias iguales a estas especies

El camarón es el, que más merodea las aguas costeras, y son muy reproductivas, del cual han generados grandes fuentes de empleo, en camaroneras que se dedican al pelado y comercialización en la Parroquia Posorja. Estas especies tienden a deteriorarse fácilmente, por lo que se recomienda tener habilidad, para su comercio.

#### **3.- ¿Cómo determina la infraestructura de Data de Posorja?**

Los entrevistados, determinaron que el sector es muy pequeño, pero con grandes deseos de superación. Su infraestructura no le impide, ser unos de los pueblos más visitados y de contar con hermosas playas, que brindan atractivos turísticos.

#### **4.- ¿Quién determina los precios para los mariscos?**

En su gran parte, los precios son determinados por los comerciantes, ya que ellos dan el capital a los socios para la inversión diaria, y así los capitanes y dueños de embarcaciones salgan a faenar, garantizando que la pesca capturada sea entregada a ellos.

El mercado influye en la determinación de precios de los mariscos, ya que existen variables que afectan en la comercialización de estas especies, como son la demanda excesiva, u ofertas, del cual la curva del precio tiende a disminuir o incrementarse.

#### **5.- ¿Quiénes son los principales compradores de mariscos?**

Los socios dicen que los mariscos son los que mayor demanda tienen en el mercado, ya que su sabor es agradable, y principalmente porque tienen vitaminas capaces de rehabilitar al consumidor. Los mariscos son comprados en hoteles, hosterías, comedores, en general son distribuidos a la ciudad y en lugares donde no hay mar.

En sectores aledaños también tienen gran demanda ya que es difícil la caza de estas especies marinas. En Data de Posorja sus principales compradores son los comerciantes, que buscan lucrarse de los esfuerzo de los pescadores artesanales.

#### **6.- ¿Cómo califica a los actuales comerciantes?**

Los moradores entrevistados coincidieron que los comerciantes son injustos, y se aprovechan del esfuerzo del pescador artesanal, e imponen ellos mismos los precios. Los comerciantes se justifican por contar con transportación propia e inmediata para el traslado de los mariscos hacia las plazas de mercado. Creándole el temor al pescador artesanal de que el marisco se va a dañar, y no existes otros compradores que paguen por unos mariscos deteriorado.

### **7.- ¿Cuántas asociaciones pesqueras existen en Data de Posorja?**

En Data de Posorja existen dos asociaciones, la primera asociación es Punta Arena, y está integrada por 32 embarcaciones, y 32 socios, la segunda se llaman Pesca Mar, y está integrada por 49 embarcaciones, y 47 socios. Porque hay socios que tienen más de una embarcación, dando un total de 81 embarcaciones en el sector.

### **8.- ¿De qué manera contribuyen al desarrollo de la población, las asociaciones pesqueras?**

Los entrevistados dicen que las asociaciones están prestas en ayudar a los familiares de los socios, en cuanto ellos lo requieren, ya que si le llega a pasar algún accidente, o padezcan una enfermedad, los gastos lo cubre la asociación.

Las asociaciones artesanales también contribuyen a los eventos u organizaciones que se dan en fechas festivas, o religiosas, si no cuentan con los recursos, realizan actividades inmediatas, o piden colaboraciones en otras asociaciones, con el único fin de lograr sus festividades, dentro del sector.

### **9.- ¿Quiénes apoyan a las asociaciones artesanales pesqueras?**

Los entrevistados dicen que reciben ayuda de las diferentes instituciones como son: la marina que los respalda cuando ellos se encuentran en sus actividades laborales, la policía nacional, el gobierno que a creadas políticas y normas, a través de varias instituciones para reforzar sus actividades.

Las instituciones financieras otorgan préstamos que financien los proyectos, o pequeñas empresas con un 50%, cuando los equipos de las embarcaciones se encuentran en mal estados, también dan opción de cambios de la maquinaria, mediante el Ministerio de Acuicultura Ganadería y Pesca (MAGAP), esta institución está encargada de velar por la pesca artesanal y las diferentes especies.

**10.- ¿Cuáles son las principales características, que considera usted debe tener la empresa comercializadora de mariscos?**

Los entrevistados dicen que la empresa debe tener un diseño acorde a sus actividades, que tenga cámaras que especifiquen las especies marinas, debe tener carros disponibles para facilitar el traslado de la mercadería, porque en ocasiones, desembarcan el marisco en sectores aledaños, porque la marea se seca, debe tener un departamento que se encargue en brindar servicios a las maquinarias, y sobre todo que haya atención las 24 horas, en tiempos de aguajes.

**11.- ¿Qué recomendaciones nos daría para el funcionamiento de la empresa?**

- ✚ Estar disponible las 24 horas del día.
- ✚ Que paguen lo justo en la entrega de mercadería
- ✚ La empresa debe estar totalmente legalizada
- ✚ Contar con personal capacitado, y adecuado.
- ✚ El personal que labore en la empresa debe ser del sector, para que contribuya al desarrollo del sector.

**12.- ¿Qué beneficios tendría el sector en la creación de una empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorja?**

Ventajas que tendrá la implementación de la empresa comercializadora de mariscos:

- ✚ La puesta en marcha de la empresa demanda empleo.
- ✚ Otorgará impuestos, para el sector público.
- ✚ Satisfacer la demanda del mariscos local y nacional
- ✚ Nueva relación con líderes, inversionistas, accionistas, y proveedores
- ✚ Responsabilidad bancaria
- ✚ Imponer sus precios de venta ante el comerciante.

### **3.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS**

En las encuestas realizadas en Data de Posorja, para el estudio de factibilidad para la creación de la empresa comercializadora de mariscos, se la aplicaron a los pescadores artesanales, a familiares, y moradores que tienen más de 10 años en la población, también se aplicó entrevistas a las asociaciones de otros sectores aledaños que se dedican a la actividad artesanal pesquera.

Los pescadores artesanales encuestados describen que la escases de recursos económicos, han afectados la economía del sector, a pesar de contar con recursos naturales, se necesita del financiamiento para el equipamiento de un centro de acopio, u empresa artesanales.

Las asociaciones tampoco disponen de recursos económicos para los materiales y equipamientos necesarios para la congelación del mariscos, esto causa problema en los pescadores ya que muchas veces la venta no cubre la inversión diaria que ellos realizan para salir a sus actividades pesqueras, por esta razón se recomienda la creación de la empresa comercializadora de mariscos, para remunerar el esfuerzo diario de los pescadores artesanales, ofreciéndole un pago considerable por la pesca.

En los hogares de aquellas familias, la subsistencias dependen de la pesca artesanal y hay días que los ingresos de la pesca son deficientes para satisfacer sus necesidades alimenticias, esto incide en la propuesta de compras que los comerciantes ofrecen a cambio del mariscos y a pesar de no ser el pago adecuado, demoran para cubrir sus deudas.

La implementación de la empresa para comercializar los mariscos será de gran ventaja, porque cubrirá la demanda insatisfecha, local y nacional, siendo de gran utilidad para los pescadores artesanales, que no tendrán que preocuparse en la entrega de los mariscos, o que esta pierda su calidad a causa del clima natural, o por deficientes comerciantes justos.

### 3.2.1 Resultados de las encuestas

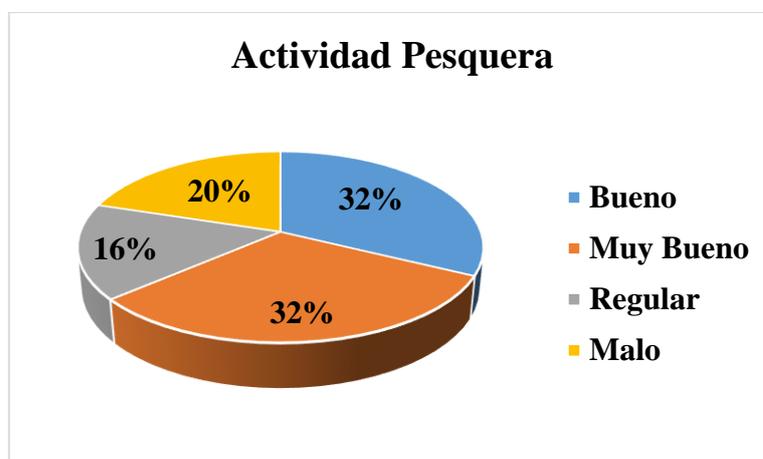
#### 1.- ¿Cómo considera la actividad pesquera artesanal?

**TABLA # 10 Actividad Pesquera**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1	Buena	80	32%
	Muy Buena	78	32%
	Regular	40	16%
	Mala	50	20%
	Total	248	100%

Fuente: Actividad Pesquera  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 10 Actividad Pesquera**



Fuente: Actividad Pesquera  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

**Análisis;** las encuestas realizadas a los pescadores artesanales del sector consideran que la actividad pesquera tiene una trayectoria muy positiva en la economía local, del cual muchos moradores del sector costero se dedican a la capturas de estas especies marinas. Una parte minorista de familias encuestadas, manifestaron que las actividades pesqueras es demasiado arriesgado y su trabajo físico es forzoso, y los únicos que aprovechan son los compradores del mariscos.

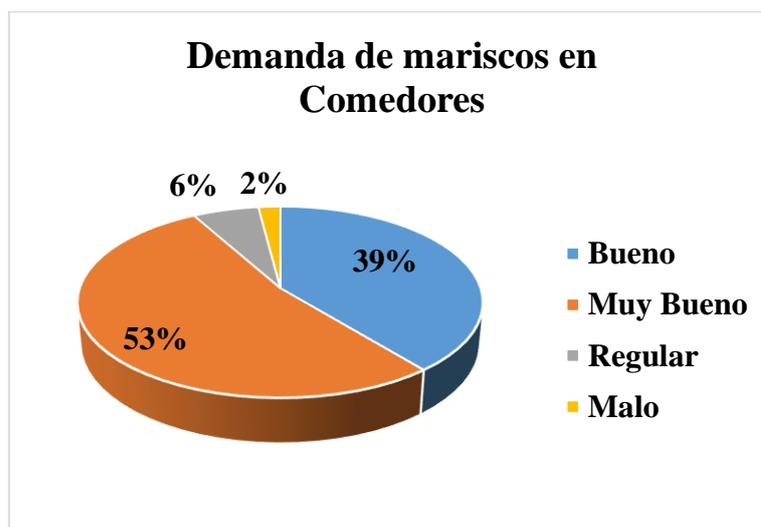
## 2.- ¿Cómo considera la demanada de mariscos en los comedores?

**TABLA # 11 Demanda de Mariscos en Comedores**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
2	Bueno	97	39%
	Muy Bueno	131	53%
	Regular	15	6%
	Malo	5	2%
	<b>Total</b>		<b>248</b>

Fuente: Demanda de mariscos en comedores  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO #11 Demanda de Mariscos en Comedores**



Fuente: Demanda de mariscos en comedores  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la mayor parte de los encuestados coinciden que la demanda de mariscos en los comedores del sector es muy bueno, desde la innovación de la asociación playas varadero, la entrada de turistas se incrementó, optando como principal plato tipo el mariscos. Sin embargo hubieron encuestados en su minoría que opinaron lo contrario, porque dicen que el mariscos, es vendido por comerciantes, y ellos se encargan de trasladar y ofertar el mariscos a la ciudad de Guayaquil.

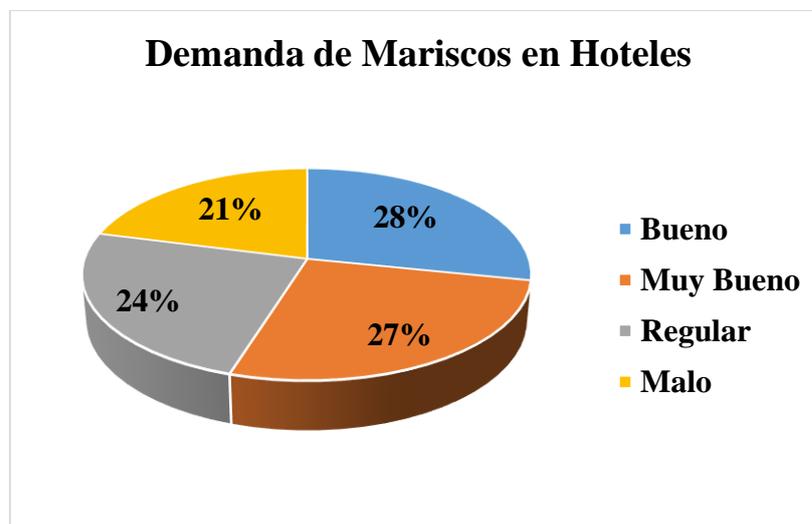
### 3.- ¿Cómo considera la demanda de mariscos en hoteles?

**TABLA # 12 Demanda de Mariscos en Hoteles**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
3	Bueno	70	28%
	Muy Bueno	66	27%
	Regular	60	24%
	Malo	52	21%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Demanda de mariscos en hoteles  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 12 Demanda de Mariscos en Hoteles**



Fuente: Demanda de mariscos en Hoteles  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** En su mayoría los pobladores encuestados están de acuerdo que en hoteles existe demanda de mariscos, porque muchos de ellos ofrecen desayunos, almuerzos y merienda, a los inquilinos, y entre los menú que ofrecen están los mariscos. En su minoría, los encuestados coinciden que los hoteles cuentan con deficiente estructura, del cual lo único que ellos ofrecen es el hospedaje, en cuánto al menú cada inquilino se hace responsable.

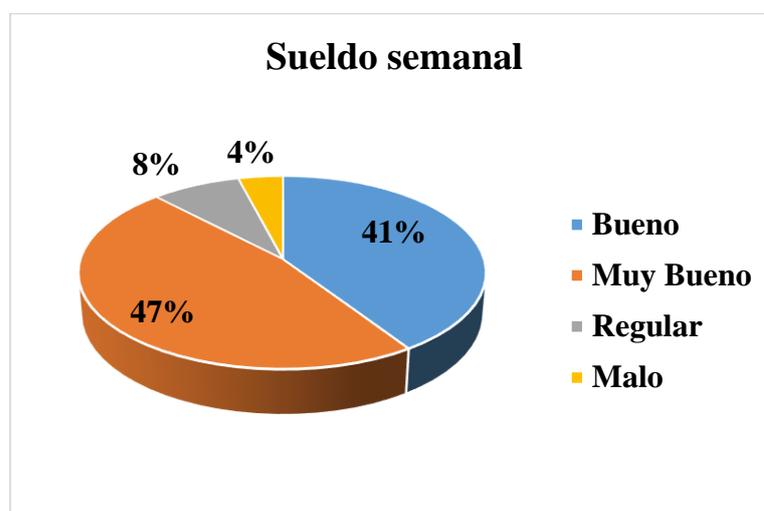
¿El sueldo semanal que recibe por la pesca es?

**TABLA # 13 Sueldo Semanal**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
4	Bueno	101	41%
	Muy Bueno	117	47%
	Regular	20	8%
	Malo	10	4%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Sueldo semanal  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 13 Sueldo semanal**



Fuente: Sueldo semanal  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la mayoría de los encuestados se sienten a gustos con el sueldo que se fija en la actividad pesquera, porque dependiendo de la pesca artesanal reciben un porcentaje los tripulantes, y el capitán de las embarcaciones. por el tiempo de experiencia ellos saben ¿cuánto van a recibir?, porque conocen que existen temporadas muy buenas, y temporadas bajas. En su minoría familias encuestadas opinaron que la pesca en cuestión de suerte, y el sueldo semanal es inseguro.

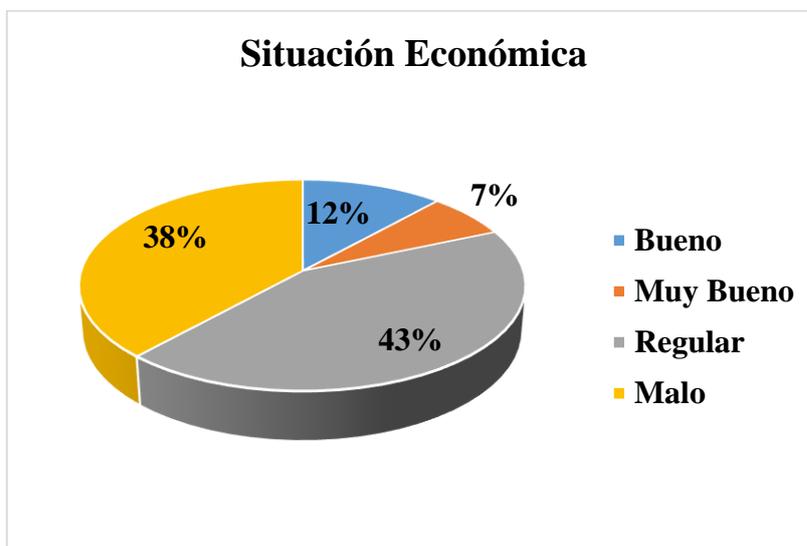
## ¿Cómo es la situación económica en su hogar en tiempos de veda?

**TABLA # 14 Situación Económica**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>5</b>	<b>Bueno</b>	29	12%
	<b>Muy Bueno</b>	17	7%
	<b>Regular</b>	107	43%
	<b>Malo</b>	95	38%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: situación económica  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 14 Situación Económica**



Fuente: situación económica  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la mayoría de los encuestados respondieron, que en tiempos de vedas, la situación económica es bastante crítica en sus hogares, porque gran partes de los pescadores artesanales sólo ejercen esta profesión y al encontrarse en esta situación crítica, los socios optan por vender sus embarcaciones o de alquilar algún repuesto de la maquinaria. En consideración hay quienes discuten que la situación económica se debe a la deficiente organización de los recursos económicos.

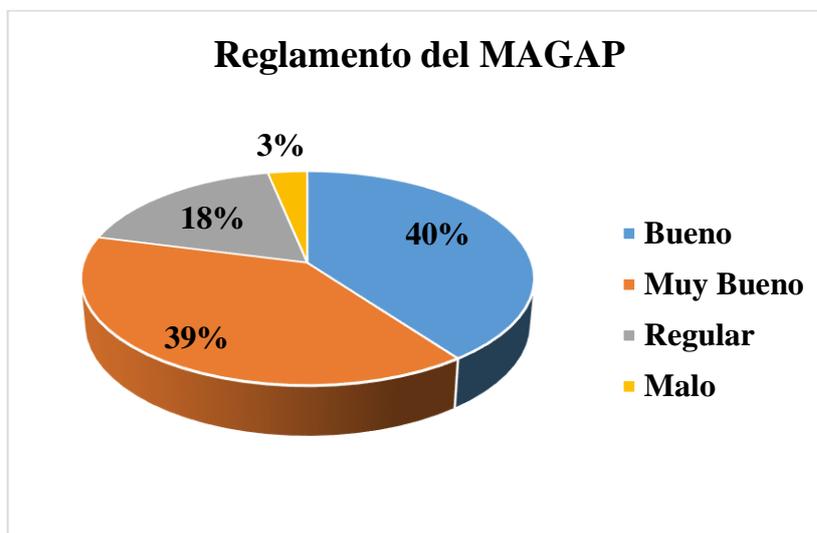
## ¿Cómo considera los reglamentos de pesca , impuesto por el MAGAP?

**TABLA # 15 Reglamento del MAGAP**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
6	Bueno	99	40%
	Muy Bueno	97	39%
	Regular	44	18%
	Malo	8	3%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: reglamentos el MAGAP  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 15 Reglamento del MAGAP**



Fuente: reglamentos el MAGAP  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la mayor parte de los encuestados están de acuerdo que el MAGAP actualice los reglamentos internos y externos estableciendo multas y sanciones severas, al que no acate las disposiciones, con el fin de velar por el bien común y el futuro de las especies marinas, que día a día se extinguen, de esa manera los pescadores artesanales cuidan su bienestar, en agujeros corrientes y los dueños de las embarcaciones mantienen su equipo de trabajo seguro.

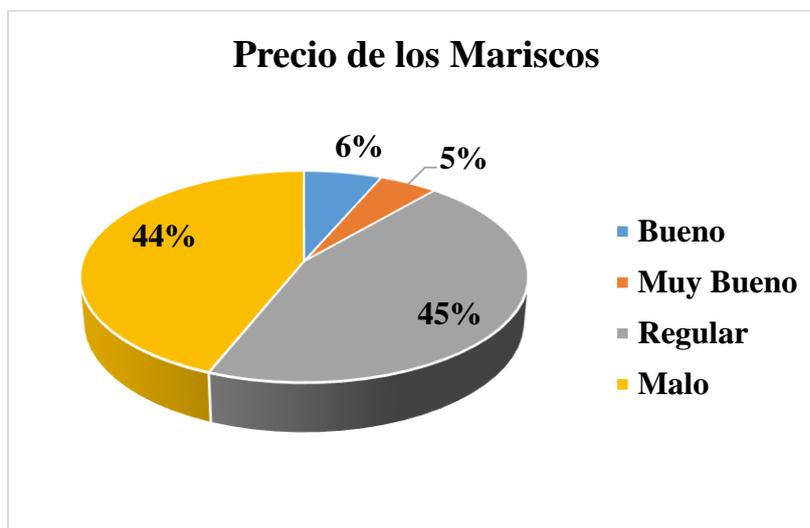
¿El precio de los mariscos por parte de los actuales comerciantes es?

**TABLA # 16 Precio de los Mariscos**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	%
<b>7</b>	<b>Bueno</b>	16	6%
	<b>Muy Bueno</b>	12	5%
	<b>Regular</b>	111	45%
	<b>Malo</b>	109	44%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Precio del marisco  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 16 Precio de los Mariscos**



Fuente: Precio del marisco  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la menor parte de la población escuestada determinaron que el precio de mariscos es insatisfactorio, cuando hay comerciantes injustos, y no exista un buen equipo de trabajo porque en el sector los integrantes de las asociaciones trabajan de manera individual, y los encargados entregan la pesca a diferentes comerciantes, hay quienes aprovechan que la pesca no puede estar mucho tiempo sin refrigeración y ofrecen precios que no van acorde a los que ellos esperan recibir.

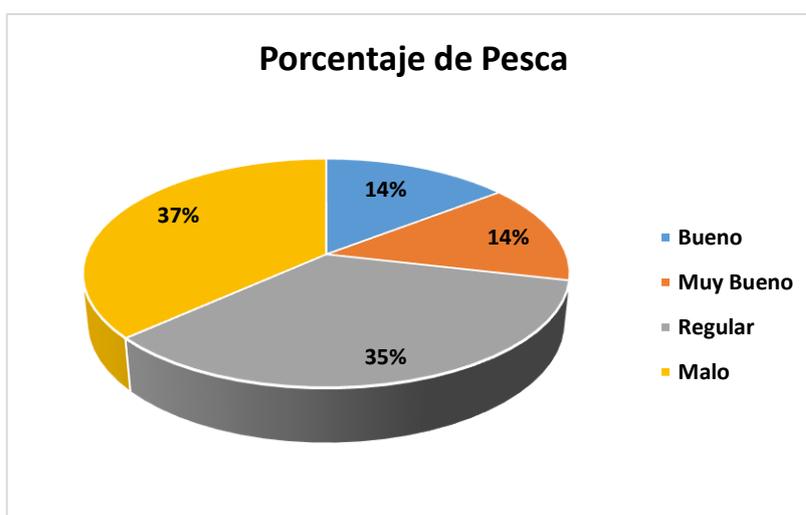
## ¿El porcentaje que recibe por la pesca lo considera?

**TABLA # 17 Porcentaje de pesca**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>8</b>	<b>Bueno</b>	36	15%
	<b>Muy Bueno</b>	35	14%
	<b>Regular</b>	86	35%
	<b>Malo</b>	91	37%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Porcentaje de pesca  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 17 Porcentaje de Pesca**



Fuente: Porcentaje de pesca  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la mayor parte de las familias, y socios encuestados consideran el porcentaje de la pesca regular, esto se debe a que los socios fijan un porcentaje a cada tripulante y capitán y muchos de los dueños contratan a pescadores profesionales para que se hagan cargo de las embarcaciones y dependiendo de ello se dividen en porcentaje, también intervienen las decisiones de los comerciantes, es decir lo que realmente se recibe por la pesca.

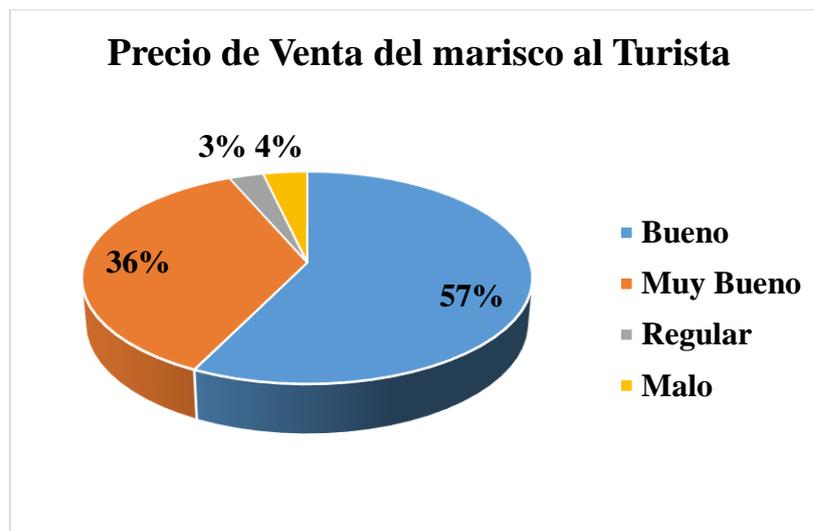
¿Los precios de venta de mariscos a los turistas es?

**TABLA # 18 Precio de venta al turista**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>9</b>	<b>Bueno</b>	142	57%
	<b>Muy Bueno</b>	90	36%
	<b>Regular</b>	7	3%
	<b>Malo</b>	9	4%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Precio de venta de mariscos al turista  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 18 Precio de venta del marisco al turista**



Fuente: Precio de venta de mariscos al turista  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** Las encuestas realizadas a la población, mayoritariamente indicaron que el turista concientemente no discute precios, al contrario estan dispuestos a pagar por la calidad, y el servicio prestado, por lo que se considera la venta directa del marisco tentativa. Mientras que una parte minorista de la poblacion encuestada manisfetaron que el turista, prefiere comprar el mariscos en un centro que le ofrezca la garantía que buscan.

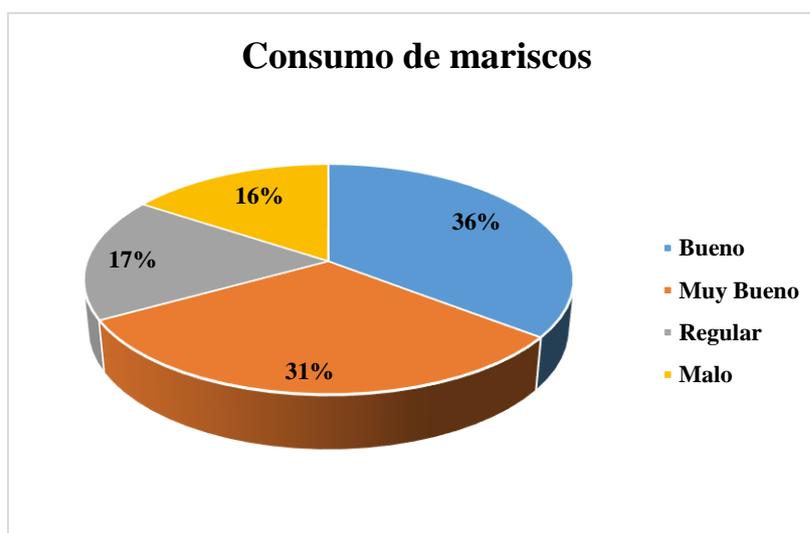
¿el consumo de mariscos en el sector es?

**TABLA # 19 Consumo de mariscos**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	%
<b>10</b>	<b>Bueno</b>	88	35%
	<b>Muy Bueno</b>	78	31%
	<b>Regular</b>	43	17%
	<b>Malo</b>	39	16%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Consumo de mariscos  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 19 Consumo de mariscos**



Fuente: Consumo de mariscos  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** la mayor parte de las familias encuestadas indicaron que en el sector, el consumo de mariscos es considerable, porque en cada grupo de habitantes, existe un padre de familia que se dedica a la actividad marítima pesquera o es dueño de embarcaciones, cuando terminan su jornada laboral, llevan mariscos a sus hogares. Sin embargo en su minoría, familias encuestadas indicaron que el capitán o dueño, entrega toda la pesca artesanal a los comerciantes.

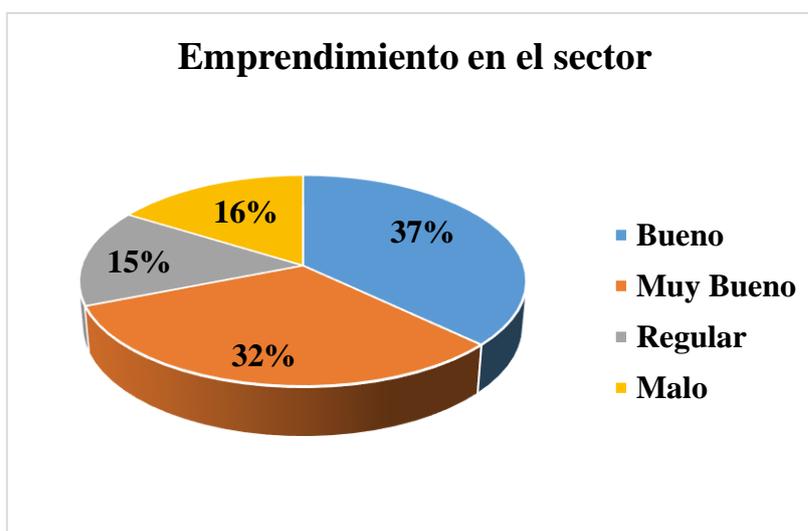
## ¿Cuál es la imagen del sector como emprendedores?

**TABLA # 20 Emprendimiento en el Sector**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>11</b>	<b>Bueno</b>	92	37%
	<b>Muy Bueno</b>	79	32%
	<b>Regular</b>	37	15%
	<b>Malo</b>	40	16%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Emprendimiento en el Sector  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 20 Emprendimiento en el sector**



Fuente: Emprendimiento en el sector  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** Las familias encuestadas mayoritariamente indicaron que los moradores del sector se adaptan a diferentes tipos de trabajo, sean estos de fuerza física e intelectual, siempre buscan los ingresos diarios para sus hogares. En su minoría familias encuestadas indicaron que la deficiente innovación o emprendimiento se debe a los recursos económicos, porque en tiempos anteriores era muy difícil obtener un crédito bancario.

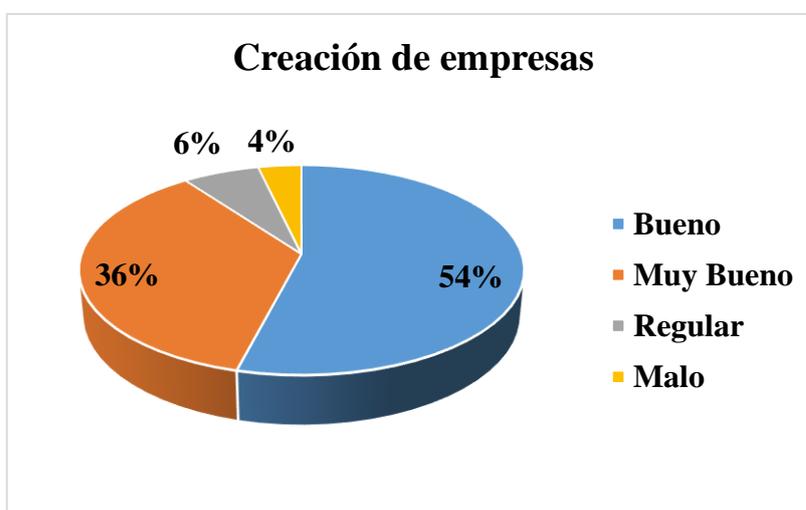
**¿Cómo considera la creación de una empresa dedicada a la compra y venta de mariscos?**

**TABLA # 21 Creación de empresas**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>12</b>	<b>Bueno</b>	134	54%
	<b>Muy Bueno</b>	89	36%
	<b>Regular</b>	16	6%
	<b>Malo</b>	9	4%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Creación de Empresa  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 21 Creación de empresas**



Fuente: Creación de Empresa  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** las familias y socios encuestados, mayoritariamente manifestaron que la creación de una empresa en el sector, que se dedique a la venta de mariscos es bueno, porque los pescadores artesanales participarían en la elección y decisión de precio de venta de los mariscos, minoritariamente hubieron familias encuestados que consideraron que la creación de empresas, en el sector es muy bueno porque cambiaria las técnicas de venta, del mariscos.

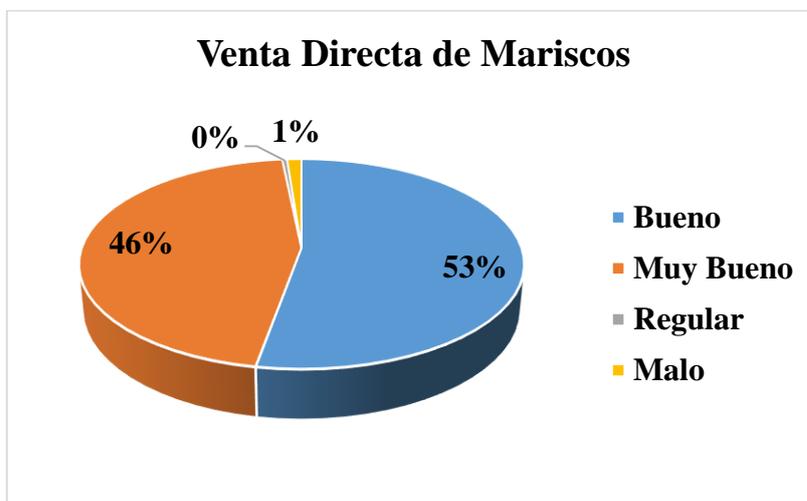
## ¿Cómo considera la venta directa de mariscos?

**TABLA # 22 Venta directa de mariscos**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>13</b>	<b>Bueno</b>	131	53%
	<b>Muy Bueno</b>	113	46%
	<b>Regular</b>	1	0%
	<b>Malo</b>	3	1%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: venta Directa de Mariscos  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 22 Venta Directa de Mariscos**



Fuente: venta Directa de Mariscos  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** las familias encuestadas, mayoritariamente manifestaron que la venta directa del mariscos es rentable porque eliminarían los intermediarios que alteran los precios del mismo, afectando los intereses económicos de cada pescador artesanal, que vive de aquellos ingresos. Minoritariamente familias encuestadas manifestaron que el mariscos debe pasar por varias manos, para al fin llegar al consumidor final.

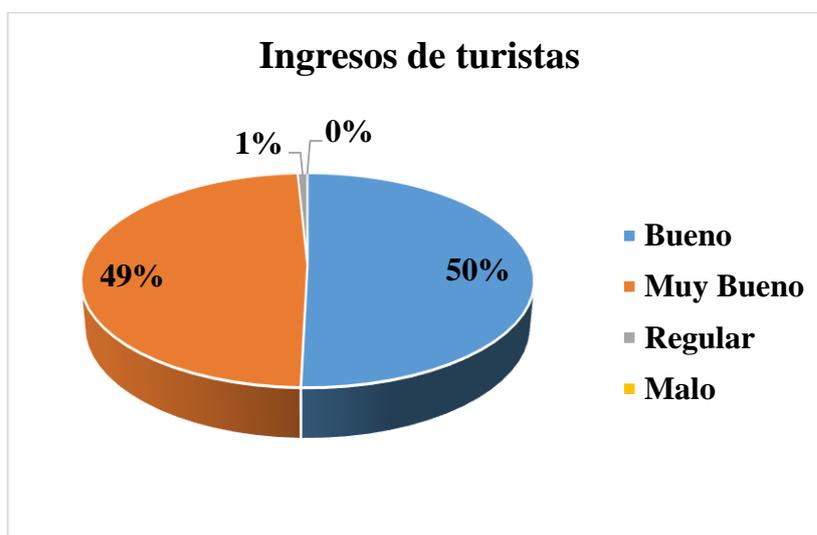
## ¿Cómo califica la entrada de turistas en Data de Posorja?

**TABLA # 23 Ingreso de Turistas**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>14</b>	<b>Bueno</b>	125	50%
	<b>Muy Bueno</b>	121	49%
	<b>Regular</b>	2	1%
	<b>Malo</b>	0	0%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Ingreso de Turistas  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 23 Ingresos de Turistas**



Fuente: Ingreso de Turistas  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** las familias y socios encuestados, mayoritariamente manifestaron que Data de Posorja es visitado por turistas de diferentes zonas, ya que cuenta con un Balneario grande, además a través del Municipio es promovido por internet y afirman que el turista que entra al sector queda fascinado de la tranquilidad y ambiente que transmite la población y vuelven, con su familias y amigos, en fin a disfrutar del mar.

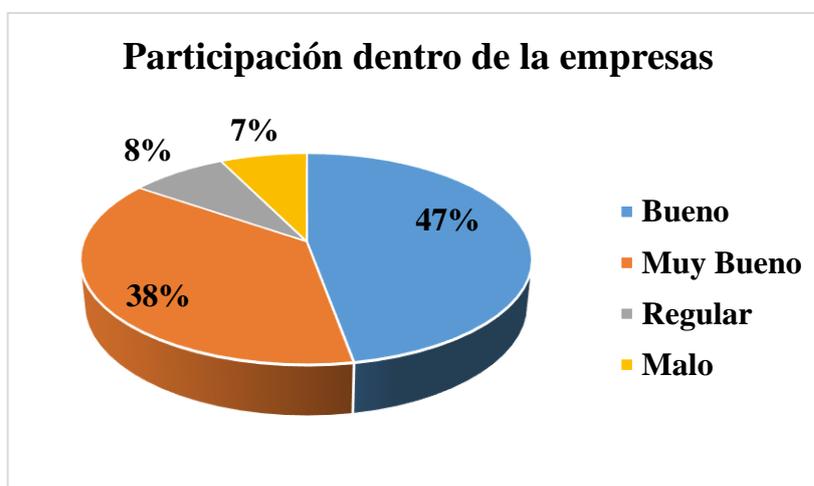
¿Mediantes los beneficios dados en la empresa como considera su participación dentro de ella?

**TABLA # 24 Participación dentro de la empresa**

ITM'S	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
<b>15</b>	<b>Bueno</b>	117	47%
	<b>Muy Bueno</b>	93	38%
	<b>Regular</b>	20	8%
	<b>Malo</b>	18	7%
	<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100%</b>

Fuente: Participación dentro de la Empresa  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 24 Participación dentro de la empresas**



Fuente: Participación dentro de la Empresa  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Análisis;** las familias encuestadas mayoritariamente manifestaron que si la empresa se llegase a implementar, disminuirían las falencias económicas tanto para el sector, como para los pescadores artesanales, porque tendrán un lugar seguro para ofrecer el marisco, a precios convenientes. Minoritariamente familias encuestadas lo consideran malo, porque muchos de los comerciantes son del sector, y no podrán lucrarse más del esfuerzo ajeno.

## CONCLUSIONES

- ✚ El desarrollo del pueblo pesquero depende de comerciantes justos, y consientes del esfuerzo que estas personas realizan, ya que tienen que salir dentro del mar, arriesgando su vida, por el sustento de sus familias.
- ✚ El sector es un puerto pesquero que no ha aprovechado al máximo los recursos y oportunidades que tienen.
- ✚ Los pescadores artesanales se han resignados al precio que los comerciantes definen, por temor a que el mariscos se les dañe.
- ✚ La implementación de una empresa puede reducir los intermediarios que existentes para la compra del marisco.
- ✚ El estudio de campo nos muestra la viabilidad de la implementación de una empresa que se dedique a las actividades pesqueras.

## RECOMENDACIONES

- ✚ Reducir los intermediarios mediante la implementación de una empresa comercializadora de mariscos.
- ✚ Aprovechar los recursos naturales del sector, mediante capacitaciones, tecnológicas y ambientales.
- ✚ Se recomienda negociar con los pescadores artesanales.
- ✚ Recordar que el trabajo en equipo, permite interactuar positivamente en el ámbito productivo.
- ✚ Se recomienda analizar las propuestas del proyecto.

## CAPÍTULO IV

### PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de mariscos, en Data de Posorja, provincia del Guayas, año 2015”

Para mostrar la viabilidad, o factibilidad del proyecto se realizó estudios y análisis como son:

- ✚ Estudio Legal
- ✚ Estudio de mercado
- ✚ Estudio técnico
- ✚ Estudio organizacional
- ✚ Estudio financiero
- ✚ Estudio ambiental

Los análisis e interpretaciones de los datos obtenidos, determinan las decisiones de creación del referido emprendimiento.

#### 4.1 ESTUDIO LEGAL

La empresa de origen privado se ubica en los aspectos institucionales, de compañía anónima, sociedad anónima (S.A). De acuerdo a los reglamentos internos establecidos por la ley de superintendencia de compañías, para que tenga vida jurídica es necesario que se registren con los nombres de los accionistas o socios, de la nueva empresa.

##### 4.1.1 Constitución de la empresa

- ✚ Inscribir en la superintendencia de compañía

- ✚ Cumplir reglamentos legales
- ✚ Contribuir al IESS (Instituto de Seguridad Social)
- ✚ Contribuir al SRI (Servicios de Rentas Internas)
- ✚ Llevar por escrito las nóminas de los empleados al ministerio laboral.

## **Requisitos de la superintendencia de compañías**

### **(Normativa Legal)**

- ✚ Aprobación del nombre o razón social de la empresa, en la superintendencia de compañías.
- ✚ Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad si la constitución es en numerario. Sociedades anónimas (depósito de 800 dólares americanos en el banco). El 25% depósito inicial, resto máximo en un año.
- ✚ Llevar a escritura pública la constitución de la empresa en cualquier notaria.
- ✚ Presentación de tres escrituras de constitución de la empresa, con oficio firmado por un abogado, adjuntar (copia de cédula y papeleta de votación del abogado), en la superintendencias de compañías o ventanillas únicas.
- ✚ La superintendencia de compañías en el transcurso de 48 horas como máximo puede responder así: oficio (cuando hay algún error en la escritura), cuando por su objeto debe obtener permisos previos (Agencias Nacional de Tránsito, Municipio, Ministerios, etc.), y Resolución.
- ✚ Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaria en donde se obtuvo las escrituras.
- ✚ Debe obtener la patente municipal

- ✚ Debe inscribir las escrituras en el registro mercantil, para ello debe presentar: (3 escrituras con respectivas resolución de la superintendencia de compañía, ya sentada razón por la notaria), publicación general del extracto, copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación del compareciente, certificado de inscripción en el registro de la dirección financiera tributaria del Municipio del Guayas.
  
- ✚ Debe inscribir los nombramiento del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar: (acta de Junta General, donde se nombran al representante legal y administrador), y nombramiento originales de cada uno (por lo menos tres ejemplares).
  
- ✚ Obtención del RUC, en el servicio de rentas. (formulario RUC 01- A y 01- B suscritos por el representante legal (lleno), original y copia, o copias certificadas de la escrituras de constitución, o domiciliación escrita en el registro mercantil, original y copia, o copia certificada de nombramiento o representante legal inscrito en el registro mercantil, original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono (dirección empresa).
  
- ✚ **Permiso Ambiental:** Para obtener el permiso ambiental, se necesita realizar trámites legales en el ministerio del medio ambiente, conocer que el lugar que se pretende ejecutar el proyecto, es el adecuado y no atente con la naturaleza, y el buen vivir de los moradores.

## 4.2 ESTUDIO DE MERCADO

### 4.2.1 Estrategias publicitarias

Para lograr impactar al mercado local y nacional, se necesita dar a conocer el producto, con sus respectivas presentaciones. Del cual los principales medios son los siguientes:

✚ **Radio:** Este medio de comunicación transmite las cuñas publicitarias en cualquier momento, sin importar el lugar que se encuentre el oyente.

✚ **Televisión:** Aviso publicitario en la televisión local (canal 24)

✚ **Página web:** Estos son medio de comunicación a nivel globalizado, la ventaja, es de darnos a conocer inmediatamente, alrededor de del mundo.

#### 4.2.2 Estrategia en Costo

La estrategia gerencial del producto se va a posicionar en liderazgo en costo, relacionado con la calidad

#### 4.2.3 Análisis de los precios:

**TABLA # 25 Análisis de precios**

Descripción del producto	Promedio de Precio de compra por lib.	Precio de venta por lib.
<b>LANGOSTINOS</b>		
Langostino enteros	\$ 3,50	\$ 5,00
Langostinos Descabezados	\$ 4,50	\$ 6,00
Langostinos con Cola	-	\$ 6,50
Langostinos Eviscerados	-	\$ 7,50
<b>CAMARÓN</b>		
Camarón Entero	\$ 2,00	\$ 4,00
Camarón Descabezados	\$ 2,50	\$ 5,00
Camarón con Cola	-	\$ 6,50
Camarón Eviscerados	-	\$ 7,00

Fuente: Análisis de precios  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

Para conocer el precio del producto es necesario tener en cuenta los costos de producción, el tiempo, la mano de obra directa e indirecta, por las unidades de producción. Por lo que es necesario saber que el precio del producto varía dependiendo del lugar del consumidor final. En el sector los precios del mariscos

parten de \$3,50 la libra, hasta \$6,00 dólares, dependiendo las características del producto, también incide el tamaño, especie, y las diferentes medidas, de la materia prima.

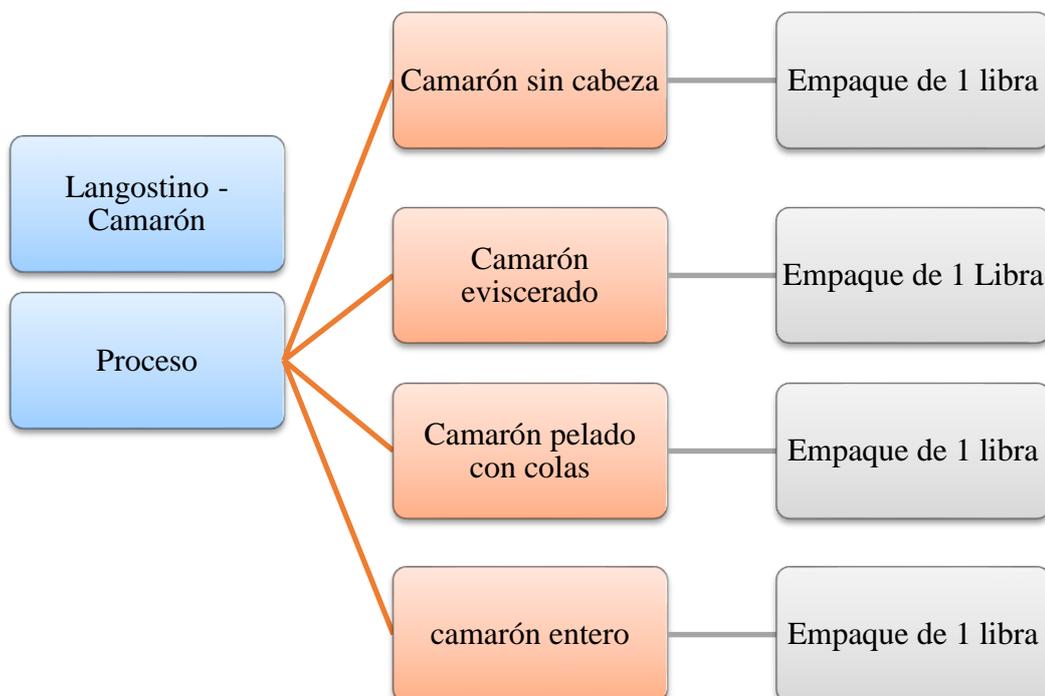
#### 4.2.4 Producto final

La empresa anónima privada estará ubicada en Data de Posorja, por ser un sector marítimo pesquero, del cual se dedicará a la compra y venta de marisco entero, y dependiendo de las exigencias de mercado, será procesado.

##### 4.2.4.1 Descripción del producto general

El producto a comercializar es el langostino y el camarón, luego del proceso se empaqa en presentación de una libra.

**GRÁFICO # 25 Descripción del producto final**



Fuente: Descripción del producto final  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

#### **4.2.4.2 Características del producto**

Los mariscos que se está ofertando pasaran por un proceso de selección fecha de compra, especie, longitud y se registraran en inventario.

#### **Empaque de Camarón eviscerado**

Los mariscos en esta presentación, es totalmente limpio, es decir su proceso de limpieza es más amplio, que en las demás presentaciones, y se debe tener un control adecuado, para cumplir con las normas establecidas de calidad y cumplir con la seguridad del personal.

Lleva el proceso de lavado, y control de residuos, para el proceso de empaque. Estos camarones, son directamente seleccionados, pesados y empacados, después de cumplir su proceso es llevado directamente al frio, para mantener su textura, firmeza y olor evitando que se les haga los ojos rojizos.

#### **GRÁFICO # 26 Empaque de camarón eviscerado**



Fuente: Empaque de camarón eviscerado  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

#### **Camarón Descabezado**

Para su proceso y empaque, primero se tiene que lavar, y después se procede al descabezado y limpieza. Para su comercialización, serán empacadas por libras.

### **GRÁFICO # 27 Empaque de camarón Descabezado**



Fuente: Empaque de camarón Descabezado  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

### **Camarón pelado y con cola**

Aquí lleva un proceso distinto, porque se necesita controlar que la cola del camarón, mantenga su cascara. Estos productos son demandados en comedores, ya que su especialidad es la presentación de platos apanados.

### **GRÁFICO # 28 Empaques de camarón con cola**



Fuente: Empaque de camarón con cola  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

**Camarón entero:** Este marisco es lavado, pesado, y directamente empacado.

## GRÁFICO # 29 Presentación de camarón entero



Fuente: Presentación de camarón entero  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

### 4.2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA

#### 4.2.5.1 Análisis de la demanda

Para llegar a la proyección de la empresa Frescura del mar, se procedió a evaluar la demanda de las empresas y asociaciones que se dedican a la misma actividad de producción, ver detalles en la tabla # 26

**TABLA # 26 Análisis de la demanda- Empresas del sector**

<b>ANÁLISIS DE LA DEMANDA</b>						
<b>Empresas</b>	<b>Libras</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>	<b>Costos Mens.</b>	<b>Costo anual</b>	<b>%</b>
<b>NIRSA.S.A</b>	3500	\$6,50	\$22.750,00	\$546.000,00	\$6.552.000,00	43 %
<b>FLOTA POMADERA</b>	1700	\$6,50	\$11.050,00	\$265.200,00	\$3.182.400,00	21%
<b>CIPESCA</b>	1500	\$6,00	\$9.000,00	\$216.000,00	\$2.592.000,00	17 %
<b>ASOCIACIÓN SUSAN</b>	900	\$5,50	\$4.950,00	\$118.800,00	\$1.425.600,00	9 %
<b>ASOCIACIÓN MARIANA</b>	1000	\$5,50	\$5.500,00	\$132.000,00	\$1.584.000,00	10 %
<b>Total</b>	<b>8600</b>			<b>\$1.278.000,00</b>	<b>\$15.336.000,00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Análisis de la demanda- Empresas del sector  
Elaborado por: Ingrid Herrera Rodríguez

#### 4.2.5.2 Análisis de la competencia

Para conocer el precio del producto se procedió analizar los costos de producción, el tiempo, la mano de obra directa e indirecta, por las unidades de producción. Por lo que es necesario saber que el precio del producto varía dependiendo del lugar y del consumidor final.

Los principales competidores de la empresa Frescura del Mar son las empresas que se dedican a esta actividad económicamente productiva, del cual podemos ver en la tabla #27, la influencia de mariscos en los años (2012 – 2015).

**TABLA # 27 Proyección historial de la Demanda empresa sectorial**

Proyección de la oferta de mariscos del sector								
Empresas	Libras Diaria	Lib. Mensual	Lib. Anual	%	2012	2013	2014	2015
NIRSA	3.500	84.000	1.008.000	43%	\$1.441.440	\$1.470.269	\$1.499.674	\$1.529.668
Flota Pomadera	1.700	40.800	489.600	21%	\$592.416	\$604.264	\$616.350	\$628.677
Cipesca	1.500	36.000	432.000	17%	\$505.440	\$515.549	\$525.860	\$536.377
Asociación Susán	900	21.600	259.200	9%	\$282.528	\$288.179	\$293.942	\$299.821
Asociación Mariana	1.000	24.000	288.000	10%	\$316.800	\$323.136	\$329.599	\$336.191
<b>Total</b>	<b>8.600</b>	<b>206.400</b>	<b>2.476.800</b>	<b>100%</b>	<b>\$3.138.624</b>	<b>\$3.201.396</b>	<b>\$3.265.424</b>	<b>\$3.330.733</b>

Fuente: Proyección de la demanda empresa sectorial

Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

#### Situación actual

La producción en la provincia está dada en la actualidad por producto de mayor segmentación en el mercado como la marca REAL de la Planta manufacturera alimenticia NIRSA S.A con dos plantas en la provincia del Guayas. Las asociaciones como la flota Pomadera es una de las empresas asociadas que concentra el 50% de los moradores de la parroquia Posorja a la actividad de

limpieza de pomadas, en su mayoría estas asociaciones solo cumple la actividad de pelado, y eviscerado, o lo ofertan entero, procesados por kilos, o gavetas. Nuestra empresa ofertará la producción en varios procesos y presentaciones.

#### 4.2.5.3 Análisis de la oferta

Para la oferta de la empresa Frescura del Mar, se analizó los rubros de oportunidad de producción que tuvieron en los años 2012, las demás empresas marisqueras. En la tabla #27 podemos ver que la empresa NIRSA capta un volumen de su producción actual de 43%, siendo la más alta planta procesadora de alimentos de excelente calidad, y marca reconocida.

Las demás empresas o asociaciones se encuentran a un volumen de producción del 10%, sumando las libras de producción diarias de la muestra de la competencia captamos el 12% de producción diaria para la nueva empresa manufacturera con un total de 950 libras entre camarón y langostinos.

**TABLA # 28 Proyección de ventas**

<b>Empresa Frescura del Mar</b>	
<b>proyección de ventas totales</b>	
<b>ventas totales</b>	<b>\$ 950,00</b>
<b>ventas mensuales</b>	<b><u>\$ 28.500,00</u></b>
<b>2016</b>	\$ 342.000,00
<b>2017</b>	\$ 359.100,00
<b>2018</b>	\$ 377.055,00
<b>2019</b>	\$ 395.907,75
<b>2020</b>	\$ 415.703,14

Fuente: Proyección de ventas

Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

## 4.3 ESTUDIO TÉCNICO

### 4.3.1 Ubicación:

La implementación de la empresa FRESCURA DEL MAR, se llevará a cabo, en el sector de Data de Posorja, por contar con los recursos naturales marítimo pesquero (materia prima), y porque es influenciado por turistas locales, nacionales, e internacionales.

### 4.3.2 Tamaño de la planta:

#### Terrenos y edificio

Después de haber medido los metros cuadrados por oficinas, o departamentos, para la implementación de la empresa nos da un total de 960 m<sup>2</sup>, a un costo por m<sup>2</sup> de \$25,00 dólares cada metro cuadrado, dando un total de ( \$24.000,00) valor del terreno.

Para la construcción del edificio, se presupuestó en, \$45.480,00 dólares, su valoración se da por la infraestructura de cada departamento y el costo de la mano de obra, ver detalles en la tabla # 30.

**TABLA # 29 Presupuestos Terreno y Edificio**

<b>Terreno y Edificio</b>			
<b>Descripción</b>	<b>cantidad m<sup>2</sup></b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
Terreno	960 m <sup>2</sup>	\$ 25,00	\$ 24.000,00
Edificio			\$ 45.480,00
<b>Total</b>			<b>\$ 69.480,00</b>

Fuente: Presupuestos terreno y edificio  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

**TABLA # 30 Construcción del Edificio**

<b>Terrero y Construcción</b>				
<b>Descripción</b>	<b>m<sup>2</sup></b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. unidad</b>	<b>costo total</b>
<b>Terreno y construcción</b>	30x32	960	\$ 25,00	\$ 24.000,00
Depto. Producción	7x25	175	\$ 40,00	\$ 7.000,00
Bodega materiales	7x10	70	\$ 30,00	\$ 2.100,00
Descargas M.P	7x20	140	\$ 30,00	\$ 4.200,00
Departamento gerencia	8x10	80	\$ 35,00	\$ 2.800,00
Departamento contable	6x8	48	\$ 20,00	\$ 960,00
Departamento de Ventas	6x6	36	\$ 25,00	\$ 900,00
Departamento de Compras	6x6	36	\$ 25,00	\$ 900,00
Departamento de Calidad	6x6	36	\$ 20,00	\$ 720,00
Departamento de Recepción	6x5	36	\$ 25,00	\$ 900,00
Área de empaque	10x4	40	\$ 20,00	\$ 800,00
Área de encartonado	20x20	25	\$ 20,00	\$ 500,00
Comedor	4x4	16	\$ 30,00	\$ 480,00
Baños y vestuarios	5x6	30	\$ 30,00	\$ 900,00
Bodega Productos Terminado	8x15	120	\$ 40,00	\$ 4.800,00
Garita	4x4	16	\$ 25,00	\$ 400,00
Área de energía	7x8	56	\$ 20,00	\$ 1.120,00
Pinturas e instalación			\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Materiales para la Construcción			\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Diseño de la planta			\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
<b>Total</b>		<b>960</b>		<b>\$ 45.480,00</b>

Fuente: construcción del edificio

Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

### 4.3.3 Maquinarias y equipos

Para la proyección de la maquinaria y equipos de la empresa FRESCURA DEL MAR, se presupuestó, acorde a sus procesos de producción, para el aprovechamiento de la capacidad tecnológica y administrativa. Ver detalles en la tabla # 31.

**TABLA # 31 Maquinaria y Equipos**

<b>Maquinaria y equipo</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cant</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
vehículos liviano	1	\$ 16.500,00	\$ 16.500,00
Furgón	1	\$ 29.000,00	\$ 29.000,00
Montacargas	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
generador de energía	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
cámaras de frio	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 100.500,00</b>

Fuente: Maquinaria y equipo

Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

#### 4.3.3.1 Equipos de la producción

Los detalles de los materiales de los procesos de producción para la planta manufacturera FRESCURA DEL MAR se evalúan a un costo total de (\$11.566,00).

**TABLA # 32 Costos del departamento de producción**

<b>Materiales y accesorios</b>			
<b>Descripción</b>	<b>cant</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
Mesa de trabajo de dos puertos	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Balanzas electrónicas 30 kilos	3	\$ 70,00	\$ 210,00
Balanzas electrónicas industrial de 300 Kg	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Montacargas manual de 3 tonelada	2	\$ 349,00	\$ 698,00
Coches plegables	2	\$ 59,00	\$ 118,00
Selladoras de funda	3	\$ 75,00	\$ 225,00
Tanques de acero inoxidable 1000lb	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Gavetas plásticas	100	\$ 4,50	\$ 450,00
Pallets	15	\$ 20,00	\$ 300,00
Ponchadoras de impacto par patcheo	10	\$ 29,00	\$ 290,00
Bomba de succión 1/2hp	1	\$ 804,00	\$ 804,00
Compresor de aire	1	\$ 750,00	\$ 750,00
Perchas metálicas	25	\$ 85,00	\$ 2.125,00
Extintores	3	\$ 32,00	\$ 96,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 8.066,00</b>
Viáticos			\$ 1.500,00
Instalaciones			\$ 2.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 11.566,00</b>

Fuente: Costo del departamento de producción

Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

#### 4.3.3.2 Volumen de Producción

A continuación se detalla el pronóstico de venta, diario, semanal, mensual, y anual, para la planificación empresarial de la producción. A través de la investigación de campo, se conoce los costos del camarón y el langostino en la actualidad, dando un total por libras de: \$3,00 – \$6,00.

El volumen de producción, se mide a través de la oferta de mariscos en años anteriores, proyectando una oferta futura. Mediante el diagnóstico de la demanda de mariscos en Ecuador.

**TABLA # 33 volumen de la producción**

<b>Volumen de la Producción de mariscos por día</b>			
<b>Empaques</b>	<b>cant/libras</b>	<b>P.U</b>	<b>total</b>
langostinos enteros	200	\$ 5,00	\$ 1.000,00
camarón entero	400	\$ 4,00	\$ 1.600,00
Camarón sin cabeza	200	\$ 5,00	\$ 1.000,00
camarón con cola	100	\$ 6,50	\$ 650,00
camarón eviscerados	50	\$ 7,00	\$ 350,00
<b>Total</b>	<b>950</b>		<b>\$ 4.600,00</b>

Fuente: Volumen de la producción

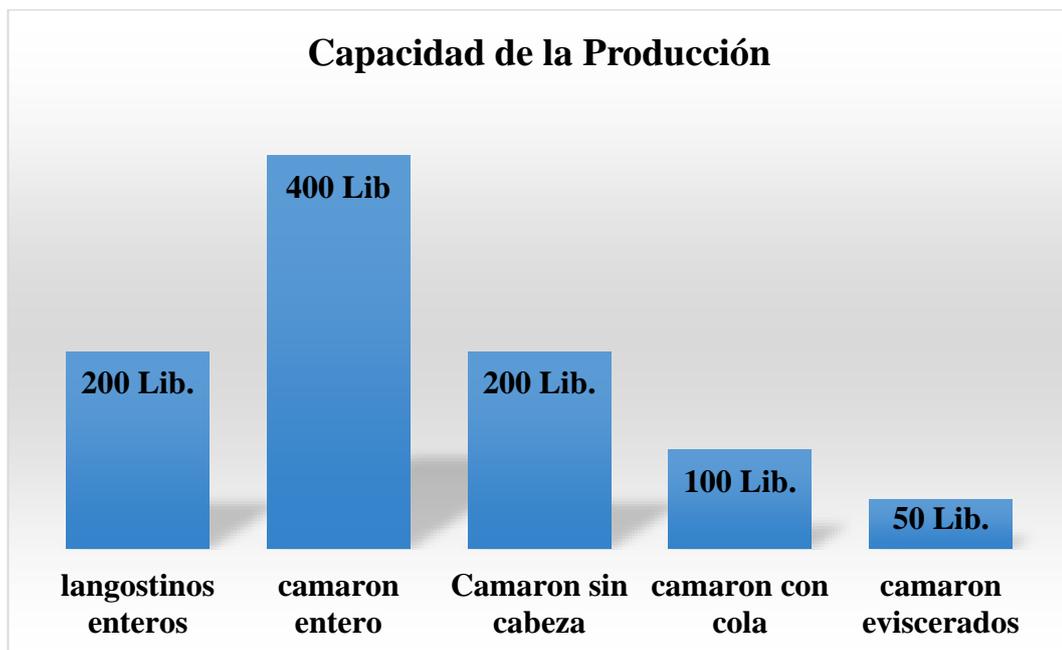
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

#### 4.3.3.4 Capacidad de la producción

La capacidad de la producción se mide por la infraestructura de los departamentos, la tecnología, y maquinarias que se utilizan, la ingeniería aplicada, y demás factores que intervienen en los procesos de producción como se menciona la mano de obra directa, e indirecta, la planificación diaria de la producción, y sobre todo el ambiente laboral. En los análisis financieros se evalúa la producción diaria del producto, en

este caso de proyecto se produce el langostino y el camarón en diferentes presentaciones y procesos, con un inicio de 200 libras de langostinos, y 750 libras de camarón, sumando 950 libras en la producción diaria.

**GRÁFICO # 30 Capacidad de la producción**



**Fuente:** Capacidad de la producción  
**Elaborado por:** Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

#### **4.3.3.5 Procesos de producción**

El proceso de producción se lo denomina, pasos a seguir en la transformación de materia prima, valoración de los insumos, aprovechamiento del tiempo de producción, al personal que presta sus servicios, y el valor agregado. Todos los procesos productivos deben ser planificados y organizados para conocer el estándar real de producción.

El personal de la empresa Frescura del Mar, se evaluara mensualmente, para conocer sus habilidades y expectativas en sus puestos de trabajo. Para tener una excelente calidad del producto se contará con laboratorios preparados, y personal serio que mida los parámetros de calidad, y así mismo los haga cumplir en sus

procesos, solo así evitaremos tener error de producción, o pérdida de la materia prima, se reducirán los gastos innecesarios, porque se estima hacer las cosas bien desde el principio esto depende de los procesos de producción; del personal seleccionado y gerente de producción.

#### **4.3.4 Diagrama del proceso de producción**

##### **4.3.4.1 Descripción del proceso de producción**

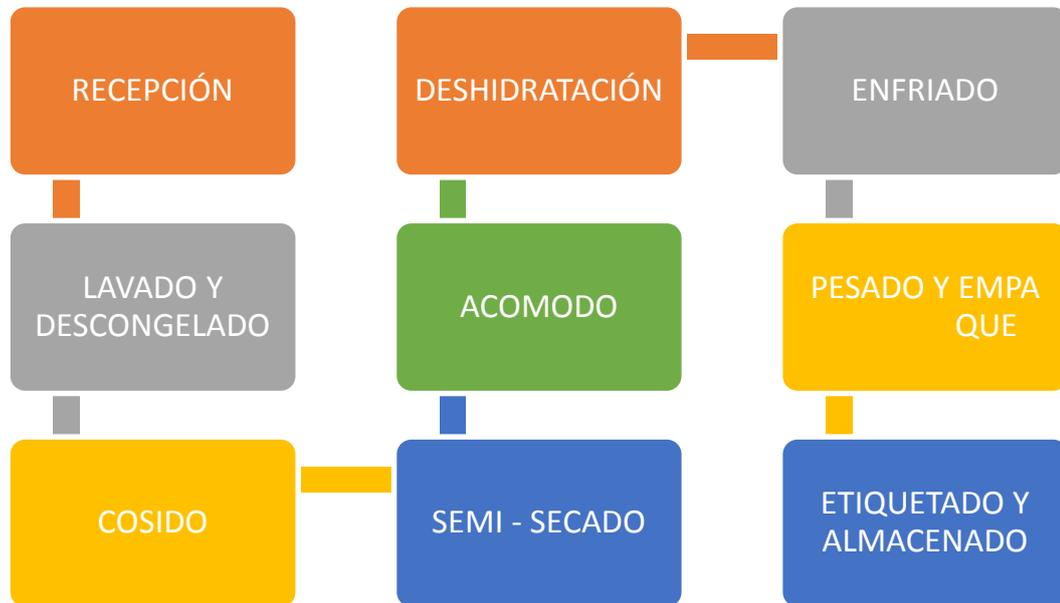
La comercialización de mariscos y crustáceos comprende la compra, y venta del mismo, sea empaquetados, o en gavetas. Este proceso de adecuación y exhibición de los productos se inicia con el recibo de la mercancía, almacenaje en bodega, allí se realiza la selección de los productos que vienen disponibles para la venta y las que requieren de ser empacadas en cantidades más pequeñas o diferentes presentaciones.

Después son empacados en libras, sellados y etiquetados para luego ser trasladada a las góndolas de exhibición de acuerdo con las exigencias y las tácticas de merchandising. Para obtener un producto terminado se debe seguir una serie de procesos que nos ayude a la transformación de la materia prima, además se debe cumplir con normas específicas de control y calidad

##### **Descripción de los procesos:**

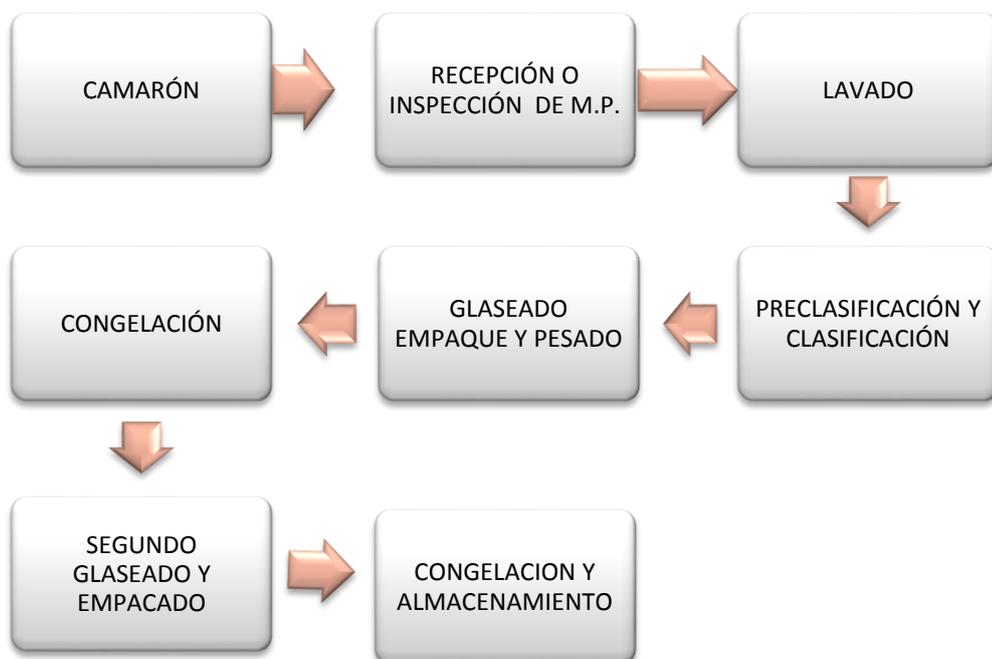
- ✚ **Langostinos enteros:** Seleccionados (talla, peso), lavados, y empacados.
- ✚ **Langostinos descabezados:** Estos langostinos son seleccionados por tallas, y peso, después del lavado se procede a descabezar, dependiendo las exigencias de mercado, empacados, y almacenados.
- ✚ **Camarón:** Este producto su proceso depende de su presentación, en general son lavados, empacados, etiquetados y almacenados por libra.

**GRÁFICO # 31 Diagrama de flujos**



Fuente: Diagrama de flujos  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

**GRÁFICO # 32 Diagrama de procesos**



Fuente: Diagrama de procesos  
Elaborado por: Ingrid Johanna Herrera Rodríguez

## **4.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVO**

### **4.4.1 Objetivos de la empresa**

#### **4.4.1.1 Objetivo general**

Comercializar, agregando valor agregado a los mariscos en excelente calidad, para el consumo humano, para fomentar el desarrollo socioeconómico de la Población Data de Posorja.

#### **4.4.1.2 Objetivos Específicos**

- ✚ Brindar un mejor servicio en la compra y venta de mariscos.
- ✚ Buscar métodos que faciliten el impacto empresarial al consumidor
- ✚ Diseñar políticas internas en la empresa para lograr un buen funcionamiento.
- ✚ Implementar métodos de producción que nos permita aprovechar al máximo los recursos administrativos y financieros.

### **4.4.2 Logo de la Empresa**

El logo de la empresa es muy importante en el ámbito organizativo, porque de ello depende su imagen, la perspectiva, que la empresa quiere causar ante la vista del consumidor. Para la implementación del proyecto, está basado, a la oferta del producto, en este caso la empresa se llamará Frescura del Mar.

#### **Eslogan de la empresa**

De acuerdo al mercado que se desea impactar, se utilizan las estrategias de marketing. El eslogan se lo realiza de acuerdo al producto oferente.

**“DEL MAR A SU MESA: MAS FRESCO QUE UNA FRESA”**

**GRÁFICO# 33 Logo de la empresa**



Fuente: Logo de la empresa  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

#### **4.4.3 Valores de la Empresa**

##### **4.4.3.1 Misión**

Agregar valor a los mariscos, garantizando higiene, calidad y precios competitivos en el mercado.

##### **4.4.3.2 Visión**

En el 2018 ser una empresa referente en la generación de valor a los mariscos; con normas internacionales de calidad, para el mercado nacional e internacional.

#### 4.4.3.3 Valores

**Responsabilidad:** Este es uno de los valores que va practicar la empresa, es decir seremos responsables en administración, en la producción, y con nuestros clientes, y así lograr resultados favorables con el personal operativo, administrativo, proveedores. En la vida judicial se cumplirá con las normas impuestas por el ministerio de trabajo laboral, superintendencia de compañías, seguros puntuales.

**Honestidad:** Ser honesto es actuar con profesionalismo, ética y moral, que marca el principio de vida, clientes comprometidos, proveedores comprometidos, y colaboradores comprometidos, ya que todo estamos dispuesto ayudar, siempre y cuando se nos hable con la verdad.

**Compromiso:** El compromiso es unos de los valores que debe poseer el personal de la empresa Frescura del Mar, y así lograr la planificación eficiente de la organización. El compromiso debe ser: con la empresa, consigo mismo y la familia.

**Liderazgo:** Es un buen ejemplo a seguir, ya que este no espera a que le digan, si no que por cuenta propia toma sus decisiones que favorezca a la empresa, y al grupo, es buen líder se lo conoce cuando toma la iniciativa de hacer algo, además ellos poseen palabras de convencimiento en un equipo de trabajo.

**Trabajo en equipo:** Consiste en la interacción de los miembros de la empresa, para lograr la comunicación mutua, y así crear un ambiente laboral agradable, ascendiendo al personal entrenado y capacitado en dichas funciones.

#### 4.4.4 Organigrama

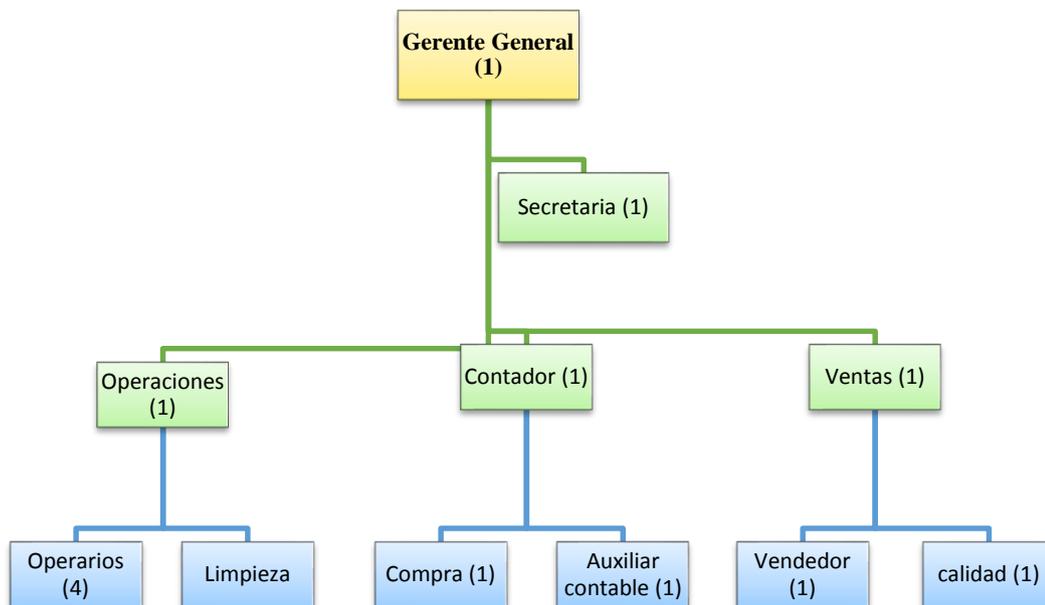
Los organigramas son modelos importantes dentro de las entidades sea privada o pública, el diseño muestra la jerarquías, del mando de la empresa y sus departamentos. Al realizar un organigrama se debe ser concreto, conciso y claro.

## Tipos de organigrama

Existen diferentes tipos de organigrama como son: Organigrama horizontal, organigrama vertical, del cual se clasifican según sea su naturaleza o contenido, son importantes especificar el modelo a seguir, porque es su estructura organizativa.

## PRESENTACION DEL ORGANIGRAMA

GRÁFICO 34 Organigrama de la empresa



Fuente: Organigrama de la empresa  
Elaborado por: Ingrid Herrera R.

### 4.4. 5 Descripción del Alcance de las Jerarquías

- 🚧 **Departamento de Producción.-** Es necesario contar con un departamento de producción porque de ahí parte todo el proceso de transformación de la materia prima, almacenamiento, y empaque, ahí mismo se encontrará el laboratorio que nos permita medir la textura, temperatura y olor, para ofrecer productos garantizados.

✚ **Departamento en ventas.-** La administración dentro de una organización es esencial para lograr los objetivos mediano y largo plazo, con una buena planificación se llega a las programaciones de producción, y administración, se toma decisiones acertadas para serle frente a los problemas, sean estos administrativos, productivos, o casos fortuitos.

✚ **Departamento contable.-** En este departamento se evaluará los estados financieros, y así conocer los avances de la empresa, y medir la utilidad. Tener en cuenta los flujos de caja reales para presupuestar el capital destinado a la compra de materia prima, insumos, entre otros costos necesarios para la producción diaria de la empresa.

## **GERENTE GENERAL**

Este es un miembro organizativo, capacitado y entrenado para llevar adelante una organización, conoce todos los procesos de producción, planificación y mercadotecnia, está encargado de la administración y toma de decisiones de la empresa, con el fin de lograr el bien organizativo, administrativo, y jerárquico, a cambio de sus esfuerzos mentales y profesional, recibir una remuneración justa de sus acciones.

## **SECRETARIA**

Las secretarias(os), tienen como función

- ✚ Dar a conocer las planificaciones, productivas, administrativas, y organizativas, a los jefes de cada departamento.
- ✚ Las secretarias son promotoras de la comunicación, y estabilidad del personal.
- ✚ Controlar y registrar la asistencia, y compromiso de los empleados de la empresa.

- ✚ Ordena los archivadores de la oficina, y está encargada de recibir, o hacer llamadas telefónicas.
- ✚ Controla los suministros de la oficina, personal colaborador y realiza los pedidos de compra.
- ✚ Escucha, analiza los problemas de los empleados de la empresa, con carácter disciplinado e informa al gerente general, para la toma de decisiones o, a la solución de la problemática. .
- ✚ Entre otros aspectos organizativos

## **OPERACIONES**

Jefe o supervisor, se encarga de que la programación diaria de la planta productiva se realice, conocen el procedimiento que se llevan dentro de ella. Observa que los procesos se lleven a cabo tal y como se lo ha planificado, lleva un control del personal involucrado al proceso.

Y unos de sus deberes es buscar estrategias productivas, que contribuyan a la eficiencia del departamento a cargo. Conocen el procedimiento de que se va a llevar dentro de ella, y sabe los manejos, de desembarque, embarque y distribución.

## **OPERARIOS:**

La función de los operarios es acatar las órdenes establecidas por el supervisor de turno. Y son los encargados de cumplir con las características, y parámetros de los procesos de producciones.

## **LIMPIEZA**

El personal asignado para esta actividad, debe asegurarse de la organización e imagen de la planta, su función y trabajo le da seguridad al personal peatonal, también lleva control organizativo, y realiza un listado de los requerimientos de materiales para la limpieza diaria.

## **JEFE DEPARTAMENTO CONTABLE**

Unas de sus funciones es registrar los ingresos y egresos que haya dentro de la organización para un mejor flujo de caja. Conocer los costos de los implementos e insumos que necesita la empresa, y evitar los gastos innecesarios que pudieran surgir a falta de planificación contable, y sobre todo estar capacitados en trámites contables, y ser altamente ético.

## **AUXILIAR CONTABLE**

este asume el cargo del contador si por motivos importantes faltase a su jornada diaria, debe estar entrenado y tener conocimientos sobre las actividades que realiza el contador, ser eficiente en los registros de compra y venta que se realicen en la empresa, llevar control de los flujos de efectivos y cartera vencidas.

## **COMPRA**

El personal encargado en compra debe tener un registro de los inventarios, ingresos y egresos que surgen dentro de la organización, llevar la nómina de los requerimientos de cada departamento, planificar con el financista el capital, y tener la aprobación del gerente general.

## **VENTA**

El departamento en venta está encargado de promocionar el producto oferente, y conducirlo hacía las plazas de mercado. Él encargado del departamento debe tener conocimiento de las estrategias de las competencias, para las actualizaciones de los procesos, tecnología, y maquinaria de la empresa.

El departamento de ventas cumple otras funciones como son la evaluación de los costos del producto en las diferentes plazas.

## **VENEDORES**

Los vendedores de la empresa deben tener experiencia profesional en marketing, tener poder de convencimiento,

## **JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CALIDAD**

El departamento de control y calidad, tienen como objetivo hacer cumplir las características del producto final, para que aquello se realice se necesita controlar todos los procesos de producción, aplicar las normas de calidad, conocer todo los procesos sobre el producto oferente.

En la calidad productiva se necesita cumplir parámetros, y especificaciones exigentes del mercado local, nacional, e internacional, con el fin de fijar clientes potenciales.

## **GUARDIAS DE SEGURIDAD**

El deber de los guardias de seguridad es velar por los intereses de la empresa, conocer los integrantes de la misma para evitar el ingreso de personas no autorizada en la empresa, también debe conocer los diferentes proveedores, y futuros clientes, para que comunique al gerente o encargado de la organización.

## **4.5. ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero se lo realiza a todos los proyectos de carácter económico o social, porque a través de ello se conoce la viabilidad o rentabilidad económica, aplicando los indicadores financieros, se evalúan si el proyecto es positivo para su implementación, en caso de ser negativo, se rechaza inmediatamente, de igual manera cuando los estudios sean igual a cero, porque ningún inversionista estará dispuesto de invertir su capital y tiempo, sin percibir utilidad.

#### 4.5.1 Inversión inicial

**TABLA # 34 Inversión inicial del proyecto**

<b>Total de la inversión</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Terreno y edificio	\$ 69.480,00
Equipo de computación	\$ 2.241,00
Equipo de oficina	\$ 1.450,00
Muebles y enseres	\$ 852,00
Suministro de oficina	\$ 639,25
Gastos de constitución	\$ 4.185,00
Materiales y accesorios	\$ 11.566,00
Máquinas y equipos	\$ 100.500,00
Capital de trabajo	\$ 4.526,02
Costos directos e indirectos	\$ 5.134,56
<b>Total a invertir</b>	<b>\$ 200.573,83</b>

Fuente: Inversión inicial del proyecto  
Elaborado por: Ingrid Herrera

##### 4.5.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos son los implementos que la empresa necesita para empezar a laborar, se consideran los siguientes:

- ✚ Equipo de Oficina:
- ✚ Muebles de Oficinas
- ✚ Equipo de computación: computadoras, equipo de computación, accesorios de computación.
- ✚ Maquinarias
- ✚ Edificios

✚ Terreno

✚ Servicios básicos

#### 4.5.1.2 Inversión total en activos proyectados

Los activos fijos de la empresa Frescura del Mar se da en un total de inversión de (\$ 200.573,) dólares, la mayor concentración de inversión está en el terreno y construcción del edificio.

**TABLA # 35 Inversión total en activos fijos**

<b>Total activos fijos</b>	
<b>Denominación</b>	<b>Total</b>
terreno y edificio	\$ 69.480,00
equipo de computación	\$ 2.241,00
equipo de oficina	\$ 1.450,00
muebles y enseres	\$ 852,00
suministro de oficina	\$ 639,25
materiales y accesorios	\$ 11.566,00
máquinas y equipos	\$ 100.500,00
<b>total activos fijos</b>	<b>\$ 186.728,25</b>

Fuente: Inversión total en activos fijos  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.2 Financiamiento

Los financiamientos para la empresa “Frescura del Mar” se detallan de la siguiente manera:

Financiamiento institucional del 60% equivalente al total de la inversión, dando el total de \$120.344,34 de dólares que las entidades financieras otorgarán para la puesta en marcha del proyecto.

El 40% del total de la inversión, está constituida por capital propio dando un total de \$ 80.229,53. Estos valores han sido recaudados por la familia.

**TABLA # 36 Financiamiento**

<b>Estructura y financiamiento</b>		
<b>Denominación</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Total</b>
Capital propio	40%	\$ 80.229,53
Financiamiento BNF	60%	\$ 120.344,30
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 200.573,83</b>

Fuente: Financiamiento

Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.2.1 Amortización de la deuda

Las entidades financieras como bancos, CFN, otorgan préstamos, y dependiendo del tipo de proyectos que se desee realizar, cobran una tasa mínima del 5%. Evaluación del préstamo para la implementación de la empresa Frescura del Mar, se da a un tiempo de 5 años (largo plazo). Por el monto de \$120.573,83 dólares equivalente al 60%. Ver detalles en la tabla # 37.

**TABLA # 37 Amortización de la deuda**

<b>Amortización de la deuda</b>				
<b>Monto</b>	\$120.344,30	\$ 27.796,50		
<b>Interés</b>	5%			
<b>Tiempo</b>	5 Años			
<b>N° de cuotas</b>	<b>Cuotas</b>	<b>Interés</b>	<b>abono capital</b>	<b>Saldo</b>
0				\$ 120.344,30
1	\$ 27.796,50	\$ 6.017,21	\$ 21.779,28	\$ 98.565,01
2	\$ 27.796,50	\$ 4.928,25	\$ 22.868,25	\$ 75.696,76
3	\$ 27.796,50	\$ 3.784,84	\$ 24.011,66	\$ 51.685,10
4	\$ 27.796,50	\$ 2.584,26	\$ 25.212,24	\$ 26.472,86
5	\$ 27.796,50	\$ 1.323,64	\$ 26.472,86	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$138.982,50</b>	<b>\$ 18.638,20</b>	<b>\$ 120.344,30</b>	

Fuente: Amortización de la deuda

Elaborado por: Ingrid Herrera

### 4.5.3 Costos de la inversión

Para la creación del proyecto se realizó varios presupuestos de los equipos y maquinarias que facilitaron la producción de la empresa, entre ellos se evaluaron los equipos de computación, materiales y accesorios para la producción, muebles y enseres para el equipamiento del departamento gerencial, contable, y el departamento de inventario.

Para la planificación de la producción diaria también se presupuestaron los costos y gastos directos e indirectos para la producción diaria, del cual se lo conoce como el capital de trabajo.

#### Maquinaria y Equipo

Para la puesta en marcha del proyecto se presupuestó 1 vehículo (Audi A3 attraction 1.6 T/a 2003/67.000 km.) para el gerente administrativo de la compañía valorado en \$ 16.500,00 dólares, un furgón (camión Jac HFC 1050 de 5 toneladas, furgón isotérmico año 2014), un montacargas still Alemán, valorado en \$10.000 dólares, para la transportación de la materia prima, cámaras de frio de alta capacidad y tecnología, ver detalles en la tabla # 38

**TABLA # 38 Maquinarias y equipos**

<b>Maquinaria y Equipo</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cant</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
Vehículos liviano	1	\$ 16.500,00	\$ 16.500,00
Furgón	1	\$ 29.000,00	\$ 29.000,00
Montacargas	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Generador de energía	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Cámaras de frio	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 100.500,00</b>

<b>Equipo de computación</b>			
<b>Descripción</b>	<b>cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
Computadoras Intel core	3	\$ 460,00	\$ 1.380,00
Laptop táctil Toshiba satélite	1	\$ 781,00	\$ 781,00
Impresora scanner	1	\$ 80,00	\$ 80,00
<b>Total</b>			<b>\$ 2.241,00</b>

Fuente: Maquinarias y equipos

Elaborado por: Ingrid Herrera

### **Equipos y Muebles de Oficina**

Se evaluaron la decoración de las oficinas, departamentos contables, de venta, compra para la empresa Frescura del Mar con un total de \$ 2.302,00 dólares, presupuestados al inicio de las operaciones. Ver detalles en la tabla # 39.

**TABLA # 39 Equipos y muebles de oficina**

<b>Equipo y muebles de oficinas</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>Total</b>
<b>Equipos</b>			
Central telefónica	1	\$ 210,00	\$ 210,00
Fax	1	\$ 240,00	\$ 240,00
Acondicionadores	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
<b>Muebles</b>			
Escritorios metálicos	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Archivadores	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Sillas giratorias	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Sillas de visitas	6	\$ 7,00	\$ 42,00
Mesa de reunión	1	\$ 120,00	\$ 120,00
<b>Total</b>			<b>\$ 2.302,00</b>

Fuente: Equipos y muebles de oficina

Elaborado por: Ingrid Herrera

### **Suministros de oficina**

Los suministros son materiales manuales, para el equipamiento de la empresa.

**TABLA # 40 Suministros de Oficina**

<b>suministro de oficina</b>			
<b>Denominación</b>	<b>cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>T/annual</b>
Resmas de papel A4	25	\$ 3,50	\$ 87,50
Bolígrafos	24	\$ 0,30	\$ 7,20
Archivadores manual	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Lápiz	5	\$ 0,20	\$ 1,00
Sacapuntas	3	\$ 0,25	\$ 0,75
Sacagrapas	3	\$ 0,40	\$ 1,20
Perforadoras	2	\$ 0,60	\$ 1,20
Grapadora	2	\$ 2,50	\$ 5,00
carpetas manilas	20	\$ 0,15	\$ 3,00
Cartuchos	8	\$ 24,00	\$ 192,00
Sistema continuo	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Tintas de color, B/N	96	\$ 2,00	\$ 192,00
Sellos	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Porta clip	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Resaltadores	4	\$ 0,60	\$ 2,40
<b>Total</b>			<b>\$ 639,25</b>

Fuente: Suministros de oficina  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.3.1 Costos Variables

En el proyecto se tomó en cuenta los costos visibles, y los costos ocultos, y así tener datos reales de los costos variables del proyecto.

**TABLA # 41 Cálculo del costo variable de la producción**

<b>costo variable por libra</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Langostino entero</b>	<b>Camarón entero</b>	<b>Camarón sin cabeza</b>	<b>Camarón con cola</b>	<b>Camarón eviscerado</b>
Costo de Adquisición	\$ 4,50	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
Costo de M.O	\$ 0,02	\$ 0,01	\$ 0,05	\$ 0,10	\$ 0,12
costo materiales	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11	\$ 0,11
Costos indirectos/fabr.	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,08
<b>total - Diario</b>	<b>\$ 4,71</b>	<b>\$ 3,20</b>	<b>\$ 3,24</b>	<b>\$ 3,29</b>	<b>\$ 3,31</b>

Fuente: Calculo costo variable de la producción  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 42 Costos Variables (Totales)**

<b>Calculo del costo variable</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Total C.V</b>
Langostinos enteros	\$ 4,71
Camarón entero	\$ 3,20
Camarón sin cabeza	\$ 3,24
Camarón con cola	\$ 3,29
Camarón eviscerados	\$ 3,31
<b>Costo variable x día</b>	<b>\$ 17,75</b>
Costo variable x mes	\$ 532,50
<b>Costo anual</b>	<b>\$ 6.390,00</b>

Fuente: Costo variables (Totales)  
Elaborado por: Ingrid Herrera

### Depreciación de los activos fijos

Se consideran como activos fijos depreciables el edificio al 5%; depreciación, de equipos de computación 33.33%; equipos de oficina al 10%, las maquinarias se deprecian al 10%

**TABLA # 43 Depreciación de los activos fijos**

<b>depreciación de activos fijos</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>	<b>%</b>	<b>Dep. mens.</b>	<b>dep. anual</b>
Edificio	\$ 45.480,00	5%	\$ 189,50	\$ 2.274,00
Equipos de computación	\$ 2.241,00	33,33%	\$ 62,24	\$ 746,93
Maquinaria y equipos	\$ 100.500,00	10%	\$ 837,50	\$ 10.050,00
Equipos y muebles/oficina	\$ 2.302,00	10%	\$ 19,18	\$ 230,20
<b>Total</b>	<b>\$ 150.523,00</b>	<b>33,33%</b>		<b>\$ 13.301,13</b>

Fuente: Depreciación de los activos fijos  
Elaborado por: Ingrid Herrera

### 4.5.3.2 Costos fijos

Los costos fijos son las necesidades diarias dentro de la empresa, donde no existen implementos de sustitución.

**TABLA # 44 Costos fijos**

<b>costos fijos</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cant.</b>	<b>costo mensual</b>	<b>costo anual</b>
Gerente general	1	\$ 520,44	\$ 520,44
Secretaria	1	\$ 353,90	\$ 353,90
Contador	1	\$ 416,35	\$ 416,35
Jefe en compras	1	\$ 416,35	\$ 416,35
Auxiliador contable	1	\$ 353,90	\$ 353,90
Jefe en ventas	1	\$ 416,35	\$ 416,35
Vendedores (1)	1	\$ 353,90	\$ 353,90
Guardia de seguridad	1	\$ 374,72	\$ 374,72
Operarios (4)	4	\$ 1.415,59	\$ 1.415,59
<b>Total sueldos y salarios</b>		<b>\$ 4.621,49</b>	<b>\$ 55.457,82</b>
<b>Servicios básicos</b>			
Energía eléctrica kwh	250	\$ 210,00	\$ 2.520,00
Agua m <sup>2</sup>	120	\$ 64,8	\$ 777,60
Línea telefónica	1	\$ 15	\$ 180,00
Línea internet	1	\$ 20	\$ 240,00
<b>Total servicios básicos</b>		<b>\$ 309,80</b>	<b>\$ 3.717,60</b>
<b>Otros gastos</b>			
Gasto de publicidad		\$ 50	\$ 600
Gastos de mantenimiento		\$ 100	\$ 1200
Suministro de oficina		\$ 53,27	\$ 639,25
<b>Total otros gastos</b>		<b>\$ 203,27</b>	<b>\$2439,25</b>
<b>Costo total</b>			<b>\$ 61.614,67</b>

Fuente: Costos fijos

Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 45 Costos directos e indirectos**

<b>costos directos e indirectos</b>		
<b>Detalle</b>	<b>costos mensual</b>	<b>costo anual</b>
<b>costos directos</b>		
<b>Mano de obra</b>		
Sueldos y salarios	\$ 4.621,49	\$ 55.457,82
<b>Total costos directos</b>	<b>\$ 4.621,49</b>	<b>\$ 55.457,82</b>
<b>Costos Indirectos</b>		
<b>Costo de operación</b>		
<b>Servicios básicos</b>	\$ 309,80	\$ 3.717,60
Gasto de publicidad	\$ 50,00	\$ 600,00
Gastos de mantenimiento	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Suministro de oficina	\$ 53,27	\$ 639,25
<b>Total costo de operación</b>	<b>\$ 513,07</b>	<b>\$ 6.156,85</b>
<b>T. costos directo e indirecto</b>	<b>\$ 5.134,56</b>	<b>\$ 61.614,67</b>

Fuente: Costos directos e indirectos

Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.3.3 Gastos para la implementación de la empresa.

Los gastos es factor importante en la inversión, de ello depende el incremento de dicho capital, o dinero.

**TABLA # 46 Gastos de Constitución**

<b>Gastos de constitución</b>	
<b>Denominación</b>	<b>Total</b>
Honorarios de abogado	\$ 800,00
Notaria	\$ 600,00
Afiliación de la cámara de industrias	\$ 85,00
Registros de inscripción	\$ 500,00
Permiso de funcionamiento	\$ 700,00
Registros de nombramiento	\$ 600,00
Gastos de investigación	\$ 900,00
<b>Total</b>	<b>\$ 4.185,00</b>

Fuente: Gastos de constitución

Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.3.4 Gastos Administrativos

**TABLA # 47 Gastos Administrativos**

presupuestos de gastos administrativos										
Cargo	Sueldo	fondos de reservas	Vacaciones	13er	14to	aporte patronal	aporte IESS	Total Ingresos	total egresos	total a pagar
Gerente general	500,00	42	3,47	42	41,67	\$ 60,75	47,25	628,44	\$ 108,00	\$ 520,44
Secretaria	340,00	28	2,36	28	28,33	\$ 41,31	32,13	427,34	\$ 73,44	\$ 353,90
Contador	400,00	33	2,78	33	33,33	\$ 48,60	37,80	502,75	\$ 86,40	\$ 416,35
Jefe en compras	400,00	33	2,78	33	33,33	\$ 48,60	37,80	502,75	\$ 86,40	\$ 416,35
Auxiliador contabilidad	340,00	28	2,36	28	28,33	\$ 41,31	32,13	427,34	\$ 73,44	\$ 353,90
Jefe en ventas	400,00	33	2,78	33	33,33	\$ 48,60	37,80	502,75	\$ 86,40	\$ 416,35
Vendedores (1)	340,00	28	2,36	28	28,33	\$ 41,31	32,13	427,34	\$ 73,44	\$ 353,90
Guardia de seguridad	360,00	30	2,50	30	30,00	\$ 43,74	34,02	452,48	\$ 77,76	\$ 374,72
Operarios (4)	1.360,00	113	9,44	113	113,33	\$ 165,24	128,52	1.709,35	\$ 293,76	\$ 1.415,59

Fuente: Gastos administrativos  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.3.5 Gastos en venta

Se consideran gastos en venta, las estrategias de marketing, publicidad, y precio que se inciden en la programación diaria de la producción, para ser competente en el mercado laboral.

**TABLA # 48 Gastos en ventas**

<b>gastos en ventas</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>gastos mensual</b>	<b>gastos anual</b>
Publicidad	\$ 20,00	\$ 50,00	\$ 600,00
<b>Total gastos publicidad</b>			<b>\$ 600,00</b>

Fuente: Gastos en ventas

Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.4 Ingresos

Se consideran ingresos, al flujo de efectivo que a diario se obtiene, después de cumplir maniobras exigentes, en los procesos de producción administración, y gerencia. Para conocer los ingresos diarios se de proyectar la producción.

**TABLA # 49 Volumen de Producción**

<b>Volumen de la Producción de mariscos</b>			
<b>Empaques</b>	<b>Cant/libras</b>	<b>P.U</b>	<b>total</b>
Langostinos enteros	200	\$ 5,00	\$ 1.000,00
Camarón entero	400	\$ 4,00	\$ 1.600,00
Camarón sin cabeza	200	\$ 5,00	\$ 1.000,00
Camarón con cola	100	\$ 6,50	\$ 650,00
Camarón eviscerados	50	\$ 7,00	\$ 350,00
<b>Total</b>	<b>950</b>		<b>\$ 4.600,00</b>

Fuente: Volumen de producción

Elaborado por: Ingrid Herrera

## Materia Prima

En la producción se detallan la materia prima directa, y la materia prima indirecta

- ✚ Materia Prima Directa (M.P.D): es el bien servicio que se va a prestar.
- ✚ Materia Prima Indirecta (M.P.I): son los insumos, y material para la presentación del producto.

**TABLA # 50 Materia Prima Directa**

<b>Promedio de materia prima Directa</b>			
<b>Detalle</b>	<b>cant/libras</b>	<b>P.U</b>	<b>total</b>
Langostinos	200	\$ 4,50	\$ 900,00
Camarón	750	\$ 3,00	\$ 2.250,00
<b>Total x día</b>	<b>950</b>		<b>\$ 3.150,00</b>
<b>Total mensual</b>	<b><u>19.000,00</u></b>		<b><u>\$ 63.000,00</u></b>

Fuente: Materia prima directa  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 51 Materia Prima Indirecta**

<b>Promedio Materia Prima Indirecta</b>				
<b>detalle</b>	<b>cantidad</b>	<b>P.U</b>	<b>total</b>	<b>Total anual</b>
Empaques	950	\$ 0,60	\$ 570,00	\$ 6.840,00
Fundas	950	\$ 0,10	\$ 95,00	\$ 1.140,00
Etiquetas	950	\$ 0,20	\$ 190,00	\$ 2.280,00
Cajas de 2x3	500	\$ 0,90	\$ 450,00	\$ 5.400,00
<b>Total costo</b>			<b>\$ 1.305,00</b>	<b>\$ 15.660,00</b>

Fuente: Materia prima indirecta  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.4.1 Capital de trabajo

Se llama capital de trabajo, al dinero destinado para la inversión de la producción, estos valores son presupuestados dependiendo del volumen de venta que se desee producir.

**TABLA # 52 Capital de Trabajo**

<b>Calculo capital de trabajo por día</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Materia prima	\$ 3.150,00
costo variable	\$ 17,75
M.P.I	\$ 1.305,00
<b>suministro de oficina</b>	<b>\$ 53,27</b>
<b>Total C.T</b>	<b>\$ 4.526,02</b>

Fuente: Capital de trabajo

Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.4.2 Ingresos por venta

Los ingresos están proyectados a cinco años, al momento de la puesta en marcha del proyecto. Se proyecta que el servicio que se va a ofrecer en la empresa Frescura del Mar son langostinos empacados enteros, langostinos descabezado, eviscerados, y langostinos con la cola entera. El mayor porcentaje en venta que se proyecta está en la venta de camarón eviscerado, camarones enteros, camarones descabezados, y camarón eviscerado con la cola entera. Toda la producción está en presentaciones de unas libras, en pequeños empaque de plásticos.

**TABLA # 53 Ingreso por Venta**

<b>Ingresos por venta</b>			
	<b>Ingresos</b>	<b>Costo</b>	<b>I-C = Beneficio</b>
POR DIA	\$ 4.600,00	\$ 3.150,00	\$ 1.450,00
POR MES	\$ 92.000,00	\$ 63.000,00	\$ 29.000,00
ANUAL	\$ 1.104.000,00	\$ 756.000,00	\$ 348.000,00

Fuente: Ingreso por venta

Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 54 Proyección de ventas totales**

<b>Empresa Frescura del Mar</b>	
<b>proyección de ventas totales</b>	
<b>ventas totales</b>	<b>\$ 950,00</b>
<b>ventas mensuales</b>	<b><u>\$ 28.500,00</u></b>
<b>2016</b>	\$ 342.000,00
<b>2017</b>	\$ 359.100,00
<b>2018</b>	\$ 377.055,00
<b>2019</b>	\$ 395.907,75
<b>2020</b>	\$ 415.703,14

**Fuente:** Proyección de ventas totales  
**Elaborado por:** Ingrid Herrera

#### **4.5.5 Estados financieros**

Se denominan estados financieros a los informes contables registradas en un periodo anual, para tener constancia de como a participado la empresa en sus actividades laborales diarias.

Además los estados financieros dan a conocer la situación real, y sus procesos laborales, estos datos que proporcionan los estados financieros dan a conocer la utilidad o pérdida anual de las organizaciones.

#### **Balance Inicial**

El balance inicial representa los valores, en activos corrientes, no corrientes, y pasivos corrientes, no corrientes sean en medianos, o largo plazo que adquiere la empresa, para empezar sus actividades laborales. La empresa Frescura del Mar empieza sus actividades comerciales con una total de (\$ 200.573,83) dólares, para el año 2016. Ver detalles en la tabla # 55.

**TABLA # 55 Balance inicial**

<b>Estados de situación Inicial</b>	
<b>Empresa Frescura del Mar</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	
Terreno y Edificio	\$ 69.480,00
Equipo de Computación	\$ 2.241,00
Equipo de Oficina	\$ 1.450,00
Muebles y Enseres	\$ 852,00
Suministro de Oficina	\$ 639,25
Gastos de Constitución	\$ 4.185,00
Materiales y Accesorios	\$ 11.566,00
Máquinas y Equipos	\$ 100.500,00
<b>OTROS ACTIVOS</b>	
Capital de Trabajo	\$ 4.526,02
Costos directos e indirectos	\$ 5.134,56
<b>TOTAL. ACTIVOS</b>	<b>\$ 200.573,83</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>Patrimonio</b>	
Capital	<b>\$ 200.573,83</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	

Fuente: Balance Inicial

Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 56 Balance general**

PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL						
Años	0	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Activo no corriente</b>						
Terreno y edificio	\$ 69.480,00	\$ 69.480,00	\$ 69.480,00	\$ 69.480,00	\$ 69.480,00	\$ 69.480,00
Equipo/computación	\$ 2.241,00	\$ 2.241,00	\$ 2.241,00	\$ 2.241,00	\$ 2.241,00	\$ 2.241,00
Equipo de oficina	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00
Muebles y enseres	\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00
Suministro de oficina	\$ 639,25	\$ 639,25	\$ 639,25	\$ 639,25	\$ 639,25	\$ 639,25
Gastos de constitución	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00
Materiales y accesorios	\$ 11.566,00	\$ 11.566,00	\$ 11.566,00	\$ 11.566,00	\$ 11.566,00	\$ 11.566,00
Máquinas y equipos	\$100.500,00	\$100.500,00	\$100.500,00	\$100.500,00	\$100.500,00	\$100.500,00
Capital de trabajo	\$ 4.526,02	\$ 4.526,02	\$ 4.526,02	\$ 4.526,02	\$ 4.526,02	\$ 4.526,02
Costos directos e indirectos	\$ 5.134,56	\$ 5.134,56	\$ 5.134,56	\$ 5.134,56	\$ 5.134,56	\$ 5.134,56
Depreciación acumulada		\$ (746,93)	\$(1.493,85)	\$(2.240,78)	\$(2.987,70)	\$(3.734,63)
<b>Activos corrientes</b>						
Caja - Banco		\$141.282,61	\$149.679,50	\$158.459,37	\$167.641,36	\$177.245,60
<b>Total Activos</b>	<b>\$200.573,83</b>	<b>\$341.109,51</b>	<b>\$348.759,48</b>	<b>\$356.792,42</b>	<b>\$365.227,49</b>	<b>\$374.084,80</b>
<b>Pasivo</b>						
<b>Patrimonio</b>						
Capital	\$200.573,83	\$200.573,83	\$200.573,83	\$200.573,83	\$200.573,83	\$200.573,83
Utilidades acumuladas		\$140.535,68	\$148.185,65	\$156.218,59	\$164.653,66	\$173.510,97
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>\$200.573,83</b>	<b>\$341.109,51</b>	<b>\$348.759,48</b>	<b>\$356.792,42</b>	<b>\$365.227,49</b>	<b>\$374.084,80</b>

Fuente: Balance general

Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 57 Estados de Resultados**

<b>Estados de resultados proyectado</b>					
	<b>Año # 1</b>	<b>Año # 2</b>	<b>Año # 3</b>	<b>Año # 4</b>	<b>Año # 5</b>
<b>Ventas</b>	<b>\$342.000,00</b>	<b>\$359.100,00</b>	<b>\$ 377.055,00</b>	<b>\$395.907,75</b>	<b>\$415.703,14</b>
Costo de ventas (-)					
Materia prima directa	\$ 63.000,00	\$ 66.150,00	\$ 69.457,50	\$ 72.930,38	\$ 76.576,89
Materia prima indirecta	\$ 15.660,00	\$ 16.443,00	\$ 17.265,15	\$ 18.128,41	\$ 19.034,83
<b>Total costo de venta</b>	<b>\$ 47.340,00</b>	<b>\$ 49.707,00</b>	<b>\$ 52.192,35</b>	<b>\$ 54.801,97</b>	<b>\$ 57.542,07</b>
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$294.660,00</b>	<b>\$309.393,00</b>	<b>\$ 324.862,65</b>	<b>\$341.105,78</b>	<b>\$ 358.161,07</b>
<b>Gastos Operacionales</b>					
Servicios básicos	\$ 3.717,60	\$ 3.903,48	\$ 4.098,65	\$ 4.303,59	\$ 4.518,77
Depreciaciones	\$ 13.301,13	\$ 13.301,13	\$ 13.301,13	\$ 13.301,13	\$ 13.301,13
Amortización gastos de constitución	\$ 837,00	\$ 837,00	\$ 837,00	\$ 837,00	\$ 837,00
Gastos por suministros de oficinas	\$ 639,25	\$ 671,21	\$ 704,77	\$ 740,01	\$ 777,01
Gastos de constitución	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00	\$ 4.185,00
Gastos de mantenimientos	\$ 1.200,00	\$ 1.224,00	\$ 1.248,48	\$ 1.273,45	\$ 1.298,92
Gastos de ventas	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58	\$ 729,30
<b>Total gastos operacionales</b>	<b>\$24.479,98</b>	<b>\$ 24.751,82</b>	<b>\$ 25.036,53</b>	<b>\$25.334,75</b>	<b>\$ 25.647,13</b>
<b>Gastos administrativos</b>					
Sueldos y salarios	\$ 55.457,82	\$ 58.230,71	\$ 61.142,25	\$64.199,36	\$ 67.409,33
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$ 55.457,82</b>	<b>\$ 58.230,71</b>	<b>\$ 61.142,25</b>	<b>\$ 64.199,36</b>	<b>\$ 67.409,33</b>
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$214.722,20</b>	<b>\$226.410,47</b>	<b>\$ 238.683,87</b>	<b>\$251.571,68</b>	<b>\$ 265.104,62</b>
15% participación de trabajadores	\$ 32.208,33	\$ 33.961,57	\$ 35.802,58	\$ 37.735,75	\$ 39.765,69
Utilidad antes de impuestos a la renta	\$182.513,87	\$192.448,90	\$ 202.881,29	\$213.835,92	\$ 225.338,93
23% impuestos a la renta	\$ 41.978,19	\$ 44.263,25	\$ 46.662,70	\$ 49.182,26	\$ 51.827,95
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$140.535,68</b>	<b>\$148.185,65</b>	<b>\$ 156.218,59</b>	<b>\$164.653,66</b>	<b>\$ 173.510,97</b>

Fuente: Estado de resultados  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 58 Flujo de Caja**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>Detalle</b>	<b>-</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Ventas (Q)		\$ 342.000,00	\$359.100,00	\$377.055,00	\$395.907,75	\$ 415.703,14
Costo variables		\$ 6.390,00	\$ 6.709,50	\$ 7.044,98	\$ 7.397,22	\$ 7.767,08
Ventas		\$ 335.610,00	\$ 352.390,50	\$370.010,03	\$388.510,53	\$ 407.936,05
Sueldos y salarios		\$ 55.457,82	\$ 58.230,71	\$ 61.142,25	\$ 64.199,36	\$ 67.409,33
Materia prima directa		\$ 63.000,00	\$ 66.150,00	\$ 69.457,50	\$ 72.930,38	\$ 76.576,89
Materia prima indirecta		\$ 15.660,00	\$ 16.443,00	\$ 17.265,15	\$ 18.128,41	\$ 19.034,83
Suministro de oficina		\$ 639,25	\$ 671,21	\$ 704,77	\$ 740,01	\$ 777,01
gastos generales o básicos		\$ 3.717,60	\$ 3.903,48	\$ 4.098,65	\$ 4.303,59	\$ 4.518,77
Amortización de constitución		\$ 837,00	\$ 837,00	\$ 837,00	\$ 837,00	\$ 837,00
Publicidad		\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58	\$ 729,30
Gastos de mantenimientos		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Gastos de materiales		\$ 11.566,00				
Intereses bancarios		\$ 6.017,21	\$ 4.928,25	\$ 3.784,84	\$ 2.584,26	\$ 1.323,64
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>\$ 176.915,12</b>	<b>\$ 199.336,85</b>	<b>\$210.735,36</b>	<b>\$222.703,81</b>	<b>\$ 235.270,67</b>
(-) 15% participación de trabajador		\$ 26.537,27	\$ 29.900,53	\$ 31.610,30	\$ 33.405,57	\$ 35.290,60
<b>Utilidad. Antes de impuesto/rta.</b>		<b>\$ 150.377,85</b>	<b>\$ 169.436,32</b>	<b>\$179.125,06</b>	<b>\$189.298,24</b>	<b>\$ 199.980,07</b>
(-) 23% impuestos a la renta		\$ 34.586,91	\$ 38.970,35	\$ 41.198,76	\$ 43.538,59	\$ 45.995,42
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>\$ 115.790,94</b>	<b>\$ 130.465,97</b>	<b>\$137.926,30</b>	<b>\$145.759,64</b>	<b>\$ 153.984,65</b>
Depreciaciones		\$ 746,93	\$ 746,93	\$ 746,93	\$ 746,93	\$ 746,93
Flujo de caja operacional		\$ 115.044,02	\$ 129.719,04	\$137.179,37	\$145.012,72	\$ 153.237,73
Prestamos	\$ 200.573,83					
<b>Flujo de caja libre</b>		<b>\$ 115.044,02</b>	<b>\$129.719,04</b>	<b>\$137.179,37</b>	<b>\$145.012,72</b>	<b>\$ 153.237,73</b>
Amortización de créditos		\$ 27.796,50	\$ 27.796,50	\$ 27.796,50	\$ 27.796,50	\$ 27.796,50
<b>CASH FLOW</b>	<b>(\$ 200.573,83)</b>	<b>\$ 87.247,52</b>	<b>\$ 101.922,54</b>	<b>\$109.382,87</b>	<b>\$117.216,22</b>	<b>\$ 125.441,23</b>

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.6 Flujo de Caja

Es indispensables realizar los flujos de efectivos, o de caja, porque suministra las entradas y salida del capital, estos indicadores financieros evalúan la solvencia, o liquidez de la organización.

Las decisiones diarias de la empresa se la realiza a través de las evaluaciones económica financieras. Los registros de los flujos de efectivo nos muestra el capital de trabajo, para que el gerente tome la decisión de ¿Cuánto invertir? ¿Por qué invertir?

##### 4.5.6.1 Valor Actual Neto (VAN)

Para el cálculo del VNA se tuvo que calcular el flujo de caja, y así determinar la liquidez o fondo de efectivos, estos valores se proyectaron a cinco años, tiempo de la duración de la inversión del proyecto, dando un total de \$ 182.106.08 dólares.

**TABLA # 59 Valor Actual Neto**

<b>cálculo del VNA</b>	
<b>Inversión inicial</b>	<b>(\$ 200.573,83)</b>
2016	\$ 87.247,52
2017	\$ 101.922,54
2018	\$ 109.382,87
2019	\$ 117.216,22
2020	\$ 125.441,23
<b>VNA</b>	<b>\$ 182.106,08</b>

Fuente: Valor Actual Neto  
Elaborado por: Ingrid Herrera

##### 4.5.6.2 Tasa Interna de retorno (TIR)

Para el cálculo del TIR, la rentabilidad económicamente activa se proyectó a cinco años, a una tasa del 5%, se tomó los datos obtenidos del flujo de caja, dando un total del 42%.

**TABLA # 60 Cálculo del VAN y TIR**

<b>cálculo del TIR</b>	
<b>Inversión inicial</b>	<b>(\$ 200.573,83)</b>
2016	\$ 87.247,52
2017	\$ 101.922,54
2018	\$ 109.382,87
2019	\$ 117.216,22
2020	\$ 125.441,23
<b>TIR</b>	<b>42%</b>

Fuente: Cálculo del VAN y TIR  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### **4.5.6.3 Punto de equilibrio**

Calcular el punto de equilibrio permite conocer el precio de venta, y el volumen que se va a producir, para no tener pérdidas y evitar problemas futuros como es el cierre de la empresa. Se debe conocer el comportamiento de los costos.

El P.E; Es imprescindible en las empresas, porque muestra el nivel de venta del producto. Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Ver detalles en la tabla # 61, 62, 63, 64, 65

#### **FORMULA PARA CALCULAR EL (P.E)**

$$P.E = \frac{\text{COSTO FJO}}{\text{PRECIO} - \text{COSTO VARIABLE UNITARIO}}$$

**TABLA # 61 Punto de Equilibrio Langostinos enteros**

<b>Punto de equilibrio (langostinos enteros)</b>	
Costos fijos	\$ 4.621,49
Costos variable diario	\$ 4,71

Costo de la producción x lib.	\$ 5,00		
<b>Cantidad de Producción diaria</b>	<b>200 c.</b>		
<b>Punto de Equilibrio mensual</b>			
P.E =	<u>\$ 4.621,49</u>	<u>\$ 4.621,49</u>	15.936,16
	5 - 4,71	0,29	
<b>Comprobación</b>			
Ingreso por ventas	15.936,16	\$ 5,00	79.680,78
- Costos variables	15.936,16	\$ 4,71	75.059,29
Margen de contribución			4.621,49
- Costos fijos			4.621,49
<b>Resultados</b>			<b>0,00</b>

Fuente: Punto de equilibrio Langostino entero  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 62 Punto de Equilibrio Camarón entero**

<b>Punto de Equilibrio (Camarón Enteros)</b>			
Costos fijos	\$ 4.621,49		
Costos variable diario	\$ 3,20		
Costo de la producción x lib.	\$ 4,00		
Cantidad de Producción diaria	400		
<b>Punto de Equilibrio mensual</b>			
P.E =	<u>\$ 4.621,49</u>	<u>\$ 4.621,49</u>	5.776,86
	4,00 - 3,20	0,8	
<b>Comprobación</b>			
Ingreso por ventas	5.776,86	\$ 4,00	23.107,43
- Costos variables	5.776,86	\$ 3,20	18.485,94
Margen de contribución			4.621,49
- Costos fijos			4.621,49
<b>Resultados</b>			<b>0,00</b>

Fuente: Punto de equilibrio camarón entero  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 63 Punto de equilibrio camarón Descabezado**

<b>Punto de equilibrio (Camarón Descabezado)</b>			
Costos fijos		\$	4.621,49
Costos variable diario		\$	3,24
Costo de la producción x lib.		\$	5,00
Cantidad de Producción diaria			200
<b>Punto de Equilibrio mensual</b>			
P.E =	\$ 4.621,49	\$ 4.621,49	2.625,84
	5 - 3,24	1,76	
<b>Comprobación</b>			
Ingreso por ventas	2.625,84	\$ 5,00	13.129,22
- Costos variables	2.625,84	\$ 3,24	8.507,73
Margen de contribución			4.621,49
- Costos fijos			4.621,49
<b>Resultados</b>			<b>0,00</b>

Fuente: Punto de equilibrio camarón descabezado  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 64 Punto de Equilibrio Camarón con cola**

<b>Punto de equilibrio (Camarón con cola)</b>			
Costos fijos		\$	4.621,49
Costos variable diario		\$	3,29
Costo de la producción x lib.		\$	6,50
Cantidad de Producción diaria			100
<b>Punto de Equilibrio mensual</b>			
P.E =	\$ 4.621,49	\$ 4.621,49	1.439,71
	6,5 - 3,29	3,21	
<b>Comprobación</b>			
Ingreso por ventas	1.439,71	\$ 6,50	9.358,15
- Costos variables	1.439,71	\$ 3,29	4.736,66
Margen de contribución			4.621,49
- Costos fijos			4.621,49
<b>Resultados</b>			<b>0,00</b>

Fuente: Punto de equilibrio camarón con cola  
Elaborado por: Ingrid Herrera

**TABLA # 65 Punto de Equilibrio Camarón eviscerado**

<b>Punto de equilibrio (Camarón eviscerado)</b>			
Costos fijos		\$	4.621,49
Costos variable diario		\$	3,31
Costo de la producción x lib.		\$	7,00
Cantidad de Producción diaria			50
<b>Punto de Equilibrio mensual</b>			
P.E =	\$ 4.621,49	\$ 4.621,49	1.252,43
	7 - 3,31	3,69	
<b>Comprobación</b>			
Ingreso por ventas	1.252,43	\$ 7,00	8.767,04
- Costos variables	1.252,43	\$ 3,31	4.145,56
Margen de contribución			4.621,49
- Costos fijos			4.621,49
<b>Resultados</b>			<b>0,00</b>

Fuente: Punto de equilibrio camarón eviscerado  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.5.5.4 Período Retorno de la Inversión (PRI)

El PRI muestra datos positivos anuales, que garantizan el pago de la deuda en un tiempo de 2 años y tres meses.

**TABLA # 66 cálculo del PRI**

<b>CACULO DEL PRI</b>				
<b>Período</b>	<b>Inversión</b>	<b>Flujo Neto</b>	<b>Cálculo</b>	<b>Recuperación</b>
<b>2016</b>	\$ (200.573,83)	\$ 87.247,52	<b>(\$ 113.326,31)</b>	1
<b>2017</b>		\$ 101.922,54	<b>(\$ 11.403,77)</b>	1
<b>2018</b>		\$ 109.382,87	\$ 97.979,10	0,90
			<b>PRI</b>	<b>2,90</b>

Fuente: Cálculo del PRI  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En la estimación de VAN con una proyección de ventas de 5% tenemos un valor de \$182.106,08 y un TIR de 42%, del cual analizamos un incremento en ventas del 10% nos damos cuenta que el VAN aumenta a \$ 264.393,28, y el TIR a 51%. Si las ventas disminuyen al 3% de nuestra proyección actual se obtendrá un TIR del 38%, en caso que los costos aumenten un disminuyan de su proyección actual, se mantiene con un TIR de 38%, del cual actúa favorablemente para la empresa. Ver detalles en tabla # 67.

**TABLA # 67 Análisis de sensibilidad**

DENOMIACIÓN	VAN	TIR
VAN PROYECTADO	\$ 182.106,08	42%
Incremento de ventas 10%	\$ 264.393,28	51%
Disminución en ventas 3%	\$ 151.246,57	38%
Incremento en costos 8%	\$ 150.340,93	38%
Disminución en costos 2%	\$ 152.103,53	38%

Fuente: Análisis de Sensibilidad  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.7 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

A través de los estudios de mercador, analizamos que el sector Data de Posorja carece de innovaciones, la población económicamente activa, el 65% se dedica al trabajo manufacturero industrial, el 20% se dedica a la pesca industrial, mientras que el 10% prefieren dedicarse al servicio turístico, venta de catálogos y el 5% de mujeres son amas de casa.

La Implementación del proyecto será en Data de Posorja, causando cambios positivos al sector, abriendo nuevas fuentes de empleo, nuevos procesos de producción y sobre todo ofrecer nuevas ofertas al proveedor. Porque ellos son factores importantes en el proceso de producción y en la vida de la empresa. En la

actualidad los pescadores artesanales salen a faenar, usando conocimientos ancestrales y buscando el sustento para su hogar.

Humildemente realizan esta labor a diarios, sin importarles los aguajes, ni las horas, siempre salen con los mismos esfuerzos y dedicación. Vende su pesca directamente al comerciante, ya que en la asociación no tienen implementos necesarios para su almacenamiento.

La implementación de la empresa dará privilegio al pescador artesanal, estableciendo un precio de venta digno de sus esfuerzos, para el sector es de gran aporte al desarrollo socio-económico. Incentivar al turismo, con las ofertas de mariscos en comedores, hoteles entre otros, para que los socios no se trasladen a otros lugares a buscar el marisco.

Además se ofrecerá el langostino entero, porque mediante la investigación de campo conocemos que estas especies son las más vendidas en los comedores de la asociación Playas Varadero y hoteles cercanos. Esta especie marina es rica y su carne es suave, no tienen espinas, recomendable para el consumo de los niños y personas adultas mayores.

#### **4.7.1 Justificación de causas ambientales**

Para llevar a cabo la ejecución del proyecto nos respaldamos al art 107 del libro VI del texto unificado de Legislación secundaria, del Ministerio del Ambiente, reglamento a la ley de Gestión Ambiental, para la prevención, control de la contaminación ambiental. Y a las normas de calidad del art. 1 del reglamento de gestión ambiental.

El medio ambiente debe ser puro, es por eso que al implementar el proyecto, los desechos generados por esta empresa serán ofertados a empresas harineras. Se contará con alcantarillados, que facilite la limpieza de la empresa.

**TABLA # 68 Impacto Ambiental**

IMPACTO AMBIENTAL				
MATERIALES	AGUA	AIRE Ho <sup>2</sup>	TIERRA	HOMBRE
<b>Empaque de Cartón</b>	Es indispensable para los procesos de producción, (lavado)	los envases no causan, ningún contaminantes ambiental	otras de las producciones que se hará en la empresa es el reciclaje	es la mano de obra
<b>ENERGIA</b>	La energía es un factor determinantes en los procesos de producción, para el suelo, para el hombre, y para el agua			
<b>Procesos de Producción</b>		Producto Terminado		El hombre participa en todos los procesos dentro de la empresa, aplicando su fuerza, inteligencia, y poder
La materia prima cumple los procesos de lavado, y destinados a los procesos. *Descabezado *pelado *Eviscerado		Las presentaciones de procesos de producción: *empaque de libra langostinos enteros. *camarón entero * Camarón eviscerado *Camarón empacado		

Fuente: Impacto Ambiental  
Elaborado por: Ingrid Herrera

#### 4.7.2 El Reciclaje

El reciclaje es un factor importante en la economía, más conocido como las 3 R, (Reducir, Reutilizar, Reciclar), esta variable, concientiza al productor, al consumidor y sobre todo abre puertas de nuevas fuentes de trabajo, ayuda a reducir el impacto ambiental. Esta técnica contribuye al desarrollo socio-económico del país en general.

#### 4.7.3 Justificación de Causas Económicas

La creación de la empresa logrará impactar el desarrollo de la comunidad, ya que solo existe una empresa industrial, esta se dedica a la elaboración de harina y balanceado, en la Parroquia hay tres grandes industrias manufactureras, que se

dedican a la producción de conservas de atún, sardinas, entre otros, trabajan en turnos rotativos, es por eso que los moradores prefieren trabajar en el turismo.

En cambio unas de las alternativas que ofrece esta empresa es trabajo en el día, sobretiempos bien remunerados, aporte al seguro, y demás reglamentos dispuesto por el ministerio del trabajo laboral.

#### **4.7.4 Justificación de la Rama de actividad**

A través de los estudios de mercador, analizamos que el sector Data de Posorja carece de innovaciones, la población económicamente activa, el 65% se dedica al trabajo manufacturero industrial, el 20% se dedica a la pesca industrial, mientras que el 10% prefieren dedicarse al servicio turístico, venta de catálogos, y el 5% de mujeres son amas de casa.

La Industria Frescura del Mar, estará ubicada en el sector Data de Posorja, abriendo nuevas fuentes de empleo, nuevos procesos de producción, y sobre todo ofrece nuevas ofertas al proveedor. Porque ellos son factores importantes en el proceso de producción, en la vida de la empresa y garantiza una buena imagen hacia el consumidor final o proveedor.

En la actualidad los pescadores artesanales salen a faenar, usando conocimientos ancestrales, y buscando el sustento a su hogar. Humildemente realizan esta labor a diarios, sin importarles los aguajes, ni las horas, siempre salen con los mismos esfuerzos y dedicación. Vende su pesca directamente al comerciante porque en la asociación no tienen implementos necesarios para su almacenamiento.

La implementación de la empresa Frescura del Mar, dará oportunidades, de regatear precios considerables a los pescadores artesanales, digno de sus esfuerzos, para el sector aportar al desarrollo socio-económico, incentivando al turismo, con las ofertas de mariscos a comedores y hoteles aledaños.

**TABLA # 69 Plan de Acción**

Plan de acción - Proyecto de Inversión			
<b>Propuesta:</b>	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para comercializar mariscos, en Data de Posorja, Provincia del Guayas.		
<b>Tema:</b>	Incidencia en la factibilidad Financiera en la creación de una empresa para comercializar mariscos, en Data de Posorja, Provincia del Guayas.		
Fin del Proyecto		Indicadores	
realizar un "Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa para comercializar mariscos en Data de Posorja		*Estudio Legal *Estudio de mercado *Estudio Técnico *Estudio Institucional	*Estudio Organizacional *Estudio financiero *Estudio socioeconómico *Estudio Ambiental
Indicadores	Objetivos	Estrategias	Actividades
<b>Estudio Legal</b>	Conocer las partes legales que inciden en un proyecto de inversión.	* Servicio de Abogado *Ley de Compañías *Viabilidad económica *Políticas y constitución	<b>ANÁLISIS</b> *Planes de ordenamiento territorial *Crear normas internas
<b>Estudio de Mercado</b>	colocar el producto en las plazas de ventas	* Precio *Oferta	*Análisis del volumen de Producción
<b>Estudio Técnico</b>	Aplicar técnicas e ingeniería en los procesos de producción	*CAPACIDAD *Tecnología *Ingeniería del proyecto. * tamaño óptimo	*Contratación de maquinarias pesadas *estructura, y equipamiento de la empresa.
<b>Estudio Institucional</b>	Legalizar a la organización, en el ámbito empresarial	*Situación Territorial	*Ubicación *Tamaño óptimo de la planta
<b>Estudio Organizacional</b>	Desarrollar técnicas competitivas del personal fijo de la empresa, para obtener beneficios rentables.	*Estructura Organizacional *Relación con proveedores	*Capacitación del personal * Entrenamiento * y Evaluación
<b>Estudio Financiero</b>	Obtener rentabilidad económica-financiera del capital financiado, y capital social, mediante aceptación de inversión	* VAN * TIR * P.E	*Fijar objetivos y metas, para el cumplimiento del pago del préstamo, y lograr estabilidad financiera
<b>Estudio Socio-económico</b>	Evaluar mediante indicadores financieros los ingresos, y egresos mensuales, de la empresa.	Registros anuales de flujos de efectivo, cálculo de indicadores financieros.	*Registros de los procesos *Inventarios de M.P * Inventario Producto Final
<b>Estudio Ambiental</b>	Medir el impacto ambiental de la empresa "Frescura del Mar"	*zonas franca *áreas verdes *zonas privadas, o ancestrales.	Relación social con los moradores del sector; conocer puntos de reservas a través del ministerio del ambiente.

Fuente: Plan de acción

Elaborado por: Ingrid Herrera

## CONCLUSIONES

Una vez que se realizó el estudio de factibilidad se obtiene datos necesarios que permite dar las siguientes conclusiones:

- ✚ El nivel de conocimiento de la demanda de mariscos, nos permite evaluar el volumen de producción de la nueva empresa.
- ✚ El estudio de prefactibilidad del proyecto nos permitió profundizarnos en el problema, obteniendo nuevas ideologías.
- ✚ Luego de realizar el estudio del proyecto con una proyección de 5 años, se obtuvo un VAN de \$ 182.106,08 Lo que recomienda la factibilidad de la empresa.
- ✚ Los estudios realizados de las proyecciones de 5 años se obtiene un TIR de 42%, del cual es aceptable para que el proyecto se realice.
- ✚ Los estudios y análisis financieros determinan que el PRI, evaluación de la deuda se cubrirá en un periodo de 2 años con 90 días, del cual el tiempo estipulado es ambicioso para los inversionista
- ✚ El punto de equilibrio muestra cuánto producir en determinadas presentaciones del producto final, para no tener pérdidas en la empresa.
- ✚ El estudio realizado determina que la ubicación geográfica de la empresa, muestra un impacto ambiental favorable.
- ✚ El análisis de sensibilidad es importante en los proyectos de inversión, porque determina el VAN y TIR que vamos a obtener, si se disminuye o aumentan las ventas o costos del producto.

## RECOMENDACIONES

Luego de definir las conclusiones del estudio del proyecto, se analizan las siguientes recomendaciones:

- ✚ Se recomienda que el proyecto se realice en el sector de Data de Posorja, ya que esta población se está desarrollando.
- ✚ Mediante los estudios de mercado se recomienda evaluar anualmente el crecimiento poblacional, para estimar el plan de venta, y las ofertas.
- ✚ Recordar que el proyecto se va a posesionar en liderazgos en costos.
- ✚ Se recomienda actualizarse en las vigentes normas de calidad, para garantizar, nuestro servicio.
- ✚ Evaluar anualmente la sustentabilidad económica de la empresa para la ampliación de la misma.
- ✚ Evaluar mensualmente las variables existentes que afectan la utilidad operacional de la empresa.
- ✚ Recordar que la administración eficiente y activa de la empresa, permite las corporaciones de nuevas expectativas productivas.
- ✚ Evaluar constantemente al personal activo de la empresa para aprovechar el desempeño laboral.

Las recomendaciones estipuladas dentro del proyecto se definen con el propósito de impactar el mercado local, y nacional, y ofrecer un servicio de calidad directo interno y externo, que permita la entrada del producto a otros mercados.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Abascal, E. (2005). Análisis de Encuestas, España: En E. A. Grande, ESIC.
- Bernal Torres, C (2006). Metodología de la Investigación, México: para administración, Economía, Humanidades
- Baena Toro, D. (2010). Proyecciones Financieras, Bogotá: en D.B, Análisis financiera.
- Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de Proyectos sexta edición. Mexico: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Num. 736.
- Cortés, M. (2004). Generalidades sobre la Metodología de la Investigación. Mexico: Universidad Autónoma del Carmen.
- Duffus, D. (2007). Aspectos a considerar en un análisis de Factibilidad. España: Finanzas y contaduría, htm.
- Estupiñán Rodrigo. (2006). Control Interno. Bogotá: Adriana Gutiérrez.
- Tamayo, M. T. (2001). Procesos de la Investigación Científica. México.
- Fuentelsaz, C. (2006). Elaboración y Presentación de un Proyecto de Investigación y una Tesina. España: En C. F. Gallego
- Gómez, M. (2006). Introducción a la Metodología de la Investigación Científica. Argentina: Brujas.
- Hernández Sampieri. (2011). Metodología de la Investigación. México: Mc. Graw Hill.

- Hernández, F. (2011). Tesis de Investigación. España: En H. F.
- Heinermann, K. (2003). Introducción de la Metodología de la Investigación. España. Paidotribo.
- López, A. E. (2002). Investigación de campo. México, España: En Metodología de la Investigación Contable.
- León, H. (2007). Modalidad de la Investigación cuantitativa. Venezuela: En J. T. Paradigmas y métodos de Investigación en tiempos de cambios.
- Morales, Frank. (2010). Tipos de Investigación. México: Manual de Técnicas de Investigación.
- Martin, H. (2005). Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos. Bogotá: José Arbonell.
- Namakforoosh, Mohammad Naghi. (2005). Metodología de la Investigación. México: Limusa S.A de C. V.
- Ortegón, Edgar. (2004). Los Sistemas nacionales de investigación pública, Centroamérica: Marco teórico y análisis comparativo. Naciones Unidas.
- Osorio, V. (2006). Investigación Básica, Bogotá: Primera edición. Universal Javeriana.
- Palella, S. (2010). Tipos de Investigación. Obtenido de Emirarismendi-planificación de Proyectos.
- Rivas, J. (2012). Justificación Teórica. México.
- Summers, Donna C.S. (2006). Administración de la Calidad. México: Asisstant.

Toro, Iván (2006). Investigación Transversal, Colombia, Sur América: En R.D.  
Fondo Editorial Universal. EART.

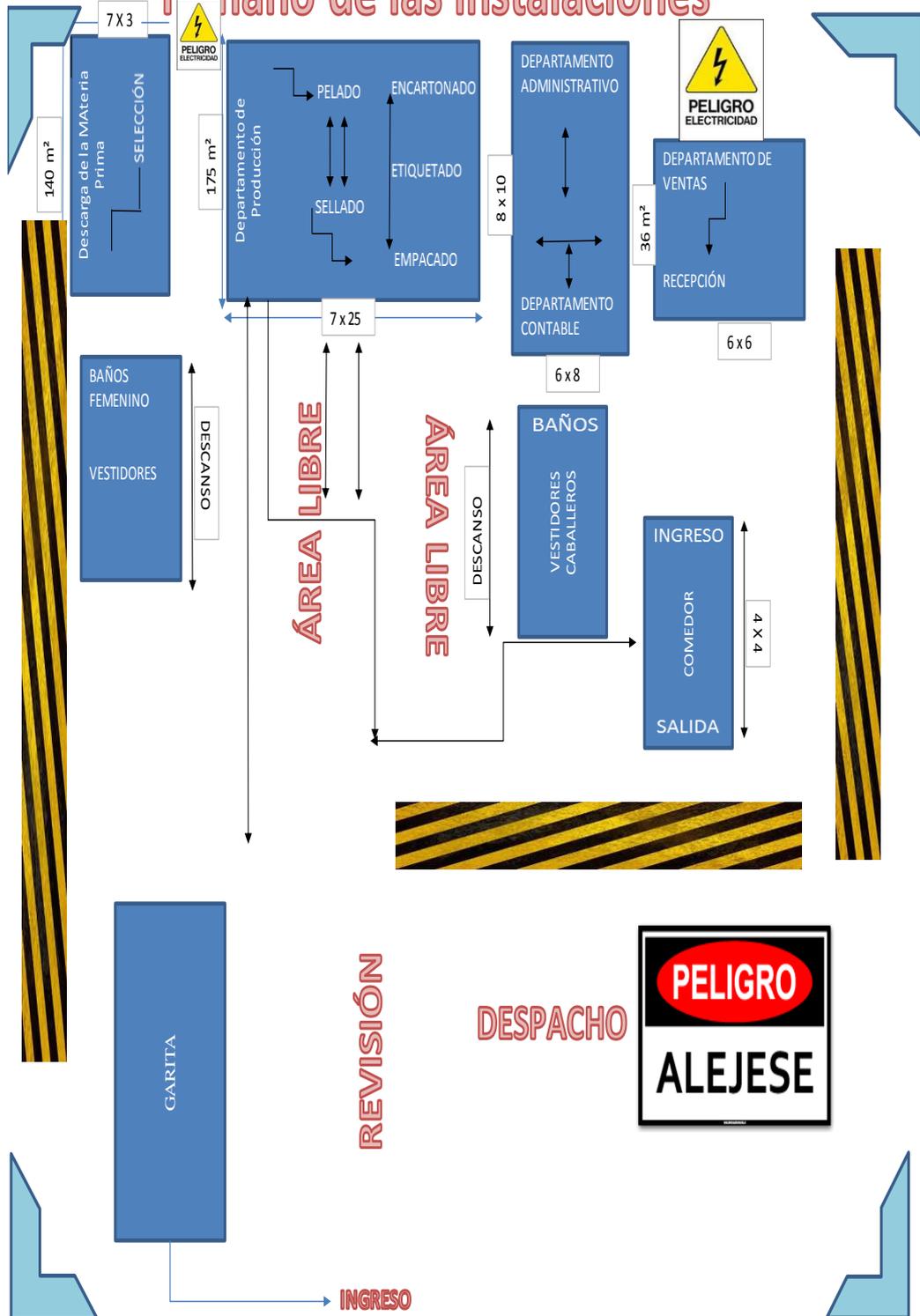
Tamayo, M. (2004). Investigación Descriptiva. México: 4ta Edición: el Proceso de  
la Investigación Científica.

Urquijo, J. (2008). En la remuneración del Trabajo Manual de Administración de  
Salarios, Caracas:

# **ANEXOS**

## ANEXO # 1 Estructura de la planta

### Tamaño de las instalaciones



Fuente: Estructura de la planta  
 Elaborado por: Ingrid Herrera

## ANEXO # 2 Carta Aval

  
REPÚBLICA DEL ECUADOR  
**Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural De Posorja**  
2014 - 2019  
Dirección: Calle 25 De Julio y Teodoro Wolf. Mz#27-Solar #02  
Teléfono: 4-2066765 – 0979973331  
E-MAIL: juntaposorja@hotmail.com

Posorja, 15 de Diciembre del 2014  
GAD-PRP. #200 -213

Ing.  
**MERCEDES FREIRE RENDÓN.**  
UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULAR DE SANTA ELENA.  
Decana de la Facultad de Ciencias Administrativa.  
Escuela de Ingeniería Comercial.  
Carrera de Desarrollo Empresarial.

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo y estimación de los que conformamos el G.A.D Parroquial de Posorja.

Me es grato comunicarle que la solicitud presentada, por la Sra. INGRID JOHANNA HERRERA RODRIGUEZ con C.I. # 092621170-7 con la fecha 11 de Diciembre del 2014, estudiante de Posorja de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, Especialidad Ingeniería en Desarrollo Empresarial.

Como Presidente del G.A.D Parroquial de Posorja, **AVALO** a la Sra.: **INGRID JOHANNA HERRERA RODRIGUEZ** para realizar un estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa Comercializadora de Mariscos, Ubicada en Data de Posorja en la Provincia del Guayas. Para el desarrollo e Implementación Empresarial.

Por la presente declaro también su responsabilidad y cumplimiento a beneficio para el desarrollo.

Sin más por el momento queda a la orden para la verificación del presente documento.

Atentamente

  
Sr. Jorge Banchón Adum  
PRESIDENTE  
GOBIERNO PARROQUIAL RURAL POSORJA

Fuente: Carta aval

Elaborado por: Ingrid Herrera

### ANEXO # 3 Formato de encuestas



**Universidad Estatal Península de Santa Elena**  
**Facultad de Ciencias Administrativas**  
**Carrera de Desarrollo Empresarial**



Encuestas para, la Creación de una empresa comercializadora de mariscos, a través de un estudio de factibilidad, para la comercialización de variedades de mariscos de Data de Posorjá, Provincia del Guayas.

Nº	Ítem's	Bueno	Muy Bueno	Regular	Malo
1	¿Cómo considera la actividad pesquera artesanal				
2	¿Cómo considera la demanda de mariscos en los comedores?				
3	¿Cómo considera la demanda de mariscos en los hoteles?				
4	¿El sueldo semanal que recibe por la pesca es?				
5	¿Cómo es la situación económica en su hogar en tiempo de vedas?				
6	¿Cómo considera los reglamentos de pesca impuesto por el MAGAP?				
7	¿El precio de venta de mariscos por parte de los actuales comerciantes es?				
8	¿El porcentaje que recibe por la pesca lo considera?				
9	¿Los precios de venta de mariscos a los turistas es?				
10	¿El consumo de mariscos en el sector es?				
11	¿Cuál es la imagen del sector como emprendedores?				
12	¿Cómo considera la creación de una empresa dedicada a la compra de mariscos?				
13	¿Cómo considera la venta directa de mariscos?				
14	¿Cómo califica la entrada de turista en Data de Posorja?				
15	¿Mediante los beneficios dados en la empresa, como considera su participación dentro de ella?				

Este instrumento es de uso exclusivo para Ingrid Herrera Rodríguez estudiante de la carrera de Desarrollo Empresarial, previa la realización de su tesis de grado.

**Fuente:** Formato de encuestas  
**Elaborado por:** Ingrid Herrera

## ANEXO # 4 Formato de entrevistas



Universidad estatal Península de Santa Elena  
Facultad de Ciencias Administrativas  
Escuela de Ingeniería Comercial



**Tema:** incidencia de la factibilidad financiera en la creación de una empresa comercializadora de mariscos, en Data de Posorja, Provincias del Guayas, año 2015

**Objetivo:** Recolectar información para un estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorja.

### ENTREVISTAS

1. **¿Cómo influye la creación de una empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorja?**
2. **¿Cuáles son las principales actividades pesqueras que generan más ingreso en su hogar?**
3. **¿Cómo determina la infraestructura de Data de Posorjà?**
4. **¿Quién determina los precios para los mariscos?**
5. **¿Quiénes son los principales compradores de mariscos?**
6. **¿Cómo califica a los actuales comerciantes?**
7. **¿Cuántas asociaciones pesqueras existen en data de Posorjà?**
8. **¿De qué manera contribuyen al desarrollo del sector pesquero?**
9. **¿Quienes apoyan a las asociaciones artesanales pesqueras?**
10. **¿Cuáles son las principales características, que considera Ud. Debe tener la empresa comercializadora de mariscos?**
11. **¿Qué recomendaciones nos daría para el funcionamiento de la empresa?**
12. **¿Qué beneficios tendría el sector en la creación de una empresa comercializadora de mariscos en Data de Posorjà?**

Este instrumento es de uso exclusivo para Ingrid Herrera Rodríguez estudiante de la carrera de Desarrollo Empresarial, previa la realización de su tesis de grado.

Fuente: Formato de entrevistas

Elaborado por: Ingrid Herrera

## **ANEXO# 5 Maquinarias de la producción**



Fuente: Maquinaria de la producción  
Elaborado por: Ingrid Herrera

## **ANEXO # 6 Perchas metálicas**



Fuente: Perchas metálicas  
Elaborado por: Ingrid Herrera

## **ANEXO # 7 Equipos de Oficinas**



Fuente: Equipos de oficina  
Elaborado por: Ingrid Herrera

## **ANEXO # 8 Montacargas manual**



**Fuente:** Montacargas manual  
**Elaborado por:** Ingrid Herrera

## **ANEXO # 9 Balanza**



**Fuente:** Balanza  
**Elaborado por:** Ingrid Herrera

## **ANEXO # 10 Selladora**



**Fuente:** Selladora  
**Elaborado por:** Ingrid Herrera

## ANEXO #11 Captura de la M.P



Fuente: Captura de la M.P.  
Elaborado por: Ingrid Herrera

## ANEXO # 12 Selección de la M.P



Fuente: Selección de la M.P  
Elaborado por: Ingrid Herrera

### ANEXO # 13 Venta de mariscos en la actualidad



Fuente: Venta de mariscos en la actualidad  
Elaborado por: Ingrid Herrera

### ANEXO #14 Comerciantes del sector



Fuente: Comerciantes del sector  
Elaborado por: Ingrid Herrera

## Anexo # 15 Encuestas al Pescador Artesanal



Fuente: Encuestas al Pescador Artesanal  
Elaborado por: Ingrid Herrera