



**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  
EMPACDORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL  
MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: BYRON FABIAN YAGUAL VERA  
TUTOR: ECON. HUGO ÁLVAREZ PLUA, 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  
EMPACDORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL  
MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: BYRON FABIAN YAGUAL VERA**

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

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2015**

**La Libertad, Enero 2015**

### **APROBACION DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO , PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015”, elaborado por la Sr. BYRON FABIAN YAGUAL VERA , egresado de la Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero 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 Plua, MSc.**

**TUTOR**

**La Libertad, Enero 2015**

### **AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de Titulación o Graduación, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO, PROVINCIA 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.

**Atentamente**

---

**Byron Fabian Yagual Vera**

**C.I. 0926631425**

## **DEDICATORIA;**

9

Dedico este proyecto a una de las personas más importantes en mi vida , quien me motiva día a día para lograr y alcanzar mis objetivos a ti mamá Alexandra Vera Ladines dedico mis triunfos y victorias como profesional .

Byron Fabián Yagual Vera

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por iluminar mi camino y cumplir mis metas establecidas, a cada uno de mis familiares que de una u otra me han ayudado en mi vida académica y personal.

A mis amigos por darme ánimos de superación donde la batalla es larga pero todo tiene su recompensa.

A mis profesores por ser entes motivadores de superación y entusiasmo.

A la Universidad Estatal Península De Santa Elena por haber abierto sus puertas al seno educativo, dando como resultados a profesionales competitivos en la sociedad.

Byron Fabián Yagual Vera

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

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

---

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

---

Econ. Hugo Álvarez Plua, MSc.  
PROFESOR-TUTOR

---

Ing. Juan Carriel Wang, MSc.  
PROFESOR DEL ÁREA

---

Ab. Joe Espinoza Ayala  
SECRETARIO GENERAL

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 EMPACADORA  
DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO,  
PROVINCIA DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

Autor: Sr. Byron Fabian Yagual Vera  
Tutor: Eco. Hugo Álvarez Plua, MSc.

**RESUMEN**

La implantación de una empacadora de mariscos en la en la Parroquia El Morro, Provincia Del Guayas, Año 2015 es factible, ya que es posible conseguir suficiente mariscos de calidad para procesarlo, generando el valor agregado necesario, para posteriormente comercializarlo en las diferentes zonas de la provincia. Al analizar el mercado se concluye que existe una respuesta favorable hacia el producto, que tiende a incrementarse, haciendo posible comercializarlo. Esto vinculado con la oportunidad de que la oferta existente no es apropiada para satisfacer los requerimientos de los demandantes, se ha creado un nicho de mercado a ser explotado. Para verificar la factibilidad del proyecto se evaluó a la zona de parroquia El Morro de donde existe un evidente potencial para las actividades relacionadas con los mariscos, ya que posee los recursos naturales y factores climáticos adecuados para la producción y debido a su puerto donde se realizan las ventas de los productos del mar. Con el uso de un conjunto de herramientas técnicas, financieras y administrativas aplicadas al desarrollo del mismo se demostró la viabilidad del proyecto para la implementación del empacador San José Del Mar en la Parroquia El Morro. Conocer el problema es resolver, se definen los objetivos generales y específicos del proyecto; se desarrolla la hipótesis del trabajo y se especifica el marco teórico, la estructura de la investigación, datos históricos antecedentes, organización territorial, las actividades productiva ,el producto en general ,justificación de causas económicas , ambientales y financieras. Se presenta este proyecto como una oportunidad de negocio que permita generar fuentes de ingresos a la parroquia El Morro y a sus alrededores. Se desarrolla la propuesta de este proyecto mediante el método de estudio de factibilidad según la autora Karen Mocate demostrando todos los aspectos que se desarrollan mediante la observación e investigación de campo, que son fuentes complementarias de resultados que ayudan a darle una solución a la problemática planteada. De esta manera se logrará cubrir una demanda insatisfecha en el mercado local.



## ÍNDICE GENERAL

<b>PORTADA.....</b>	<b>ii</b>
<b>APROBACION DEL TUTOR.....</b>	<b>iii</b>
<b>AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>TRIBUNAL DE GRADO .....</b>	<b>v</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE GENERAL .....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>xiii</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS.....</b>	<b>xv</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS .....</b>	<b>xvi</b>
Introducción .....	1
Planteamiento del problema:.....	2
Ubicación del problema .....	3
Delimitación del problema:.....	4
Sistematización del problema. ....	6
Justificación del tema. ....	6
Justificación teórica. ....	6
Justificación práctica:.....	9
Objetivos específicos: .....	10
Hipótesis.....	11
Operacionalización de las variables .....	11
Operacionalización de las variables .....	11
Inversión privada .....	11
Creación de una empacadora de mariscos. ....	12
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>15</b>
<b>MARCO TEÓRICO: .....</b>	<b>15</b>
1.1 Antecedentes del tema.....	15

1.1.2 Descripción del proceso de producción .....	18
1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	18
1.2.1 Elementos comunes de un plan de factibilidad.....	18
1.2.2 Etapas del plan de negocio.....	20
1.2.2.1 Métodos de estudio de factibilidad. ....	21
1.2.2.2 Método de estudio de factibilidad según la Universidad “Vladimir Ilich Lenin”, Las Tunas, Cuba .....	21
1.2.2.3 Método de estudio de factibilidad según Renzo Perez R , Working Jul 09, 2012 .....	22
1.3 MARCO LEGAL.....	24
1.3.1 Constitución de la República del Ecuador. ....	24
1.3.2 Plan Nacional Del Buen Vivir .....	25
1.3.4 Normativa Regulatoria.....	26
1.4 ANTECEDENTES DE LA PARROQUIA EL MORRO .....	27
1.5 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS.....	27
1.6 RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS. ....	30
1.7 DESARROLLO DEL ÁREA EN ESTUDIO .....	31
1.8 ACTIVIDADES TRADICIONALES.....	31
1.8.1 Procedencia de la materia prima .....	31
1.8.2 Formas de organización colectiva.....	32
1.8.3 Volumen de residuos de materias primas .....	32
1.9 RECURSOS DEL ÁREA DE ESTUDIO.....	33
1.9.1 Recursos del área en estudio .....	33
1.9.1.2 Industria del área de estudio.....	34
1.10 CLASIFICACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO .....	34
1.10.1.1 Tipos de residuos .....	35
1.10.1.2 Producto final.....	35
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>36</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN . ....</b>	<b>36</b>

2.2.- DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN. ....	36
2.3.- MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN. ....	37
2.4.- TIPO DE INVESTIGACIÓN. ....	38
2.5.- MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN. ....	40
2.6.-TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN. ....	41
2.6.1.-La entrevista. ....	41
2.6.2 La encuesta. ....	41
2.7.- INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN. ....	42
2.8.-POBLACIÓN Y MUESTRA. ....	43
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>47</b>
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS</b> .....	<b>47</b>
3.1 .- Análisis de encuestas aplicadas . ....	48
3.4.-CONCLUSIONES. ....	63
3.5.-RECOMENDACIONES.....	64
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	<b>65</b>
<b>PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA</b> .....	<b>65</b>
4.1 ESTUDIO LEGAL.....	66
4.1.1.- Responsabilidad social.....	66
4.1.1.1.Constitución de la empresa .....	66
4.1.2.- Obligaciones tributarias .....	67
4.1.4.- Permiso del cuerpo de bomberos .....	68
4.1.5.- Permiso de la dirección provincial de salud .....	68
4.1.6.- Registro sanitario .....	68
4.1.7.- Patente municipal.....	68
4.2.- ESTUDIO DE MERCADO. ....	69
4.2.1 Análisis de mercado .....	69
4.2.2 Estrategias de mercado.....	69
4.2.2.1.Estrategia de precio (diferenciación en costo) .....	69
4.2.2.3.Estrategias de promoción .....	71

4.2.2.4.-Estrategia de distribución.....	71
4.2.2.5.-Políticas de servicios.....	72
4.2.3.1-Características del producto.....	72
4.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL.....	77
4.3.1 Objetivo general.....	77
4.3.1.1 Objetivos específicos.....	77
4.3.1.2 Misión.....	77
4.3.1.3 Visión.....	77
4.3.1.4 Valores.....	78
4.4.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	83
4.4.1 Recepción de los mariscos.....	86
4.4.2.3.- Limpieza de los mariscos.....	86
4.4.2.4.- Clasificación.....	87
4.4.2.5.- Peso y empaque.....	87
4.4.2.6.- Almacenamiento.....	88
4.4.2.7.- Distribución y transporte.....	89
4.5 .- ESTUDIO FINANCIERO.....	90
4.5.1 Inversión inicial.....	90
4.5.1.2- Planta y maquinaria.....	92
4.5.1.3-Distribución por tipo de planta y equipo.....	92
4.5.1.1.-Productos terminados.....	94
4.5.1.2-Presupuestos.....	95
4.5.2-PRESUPUESTO DE GASTOS.....	97
4.5.2.1.-Presupuesto de gastos administrativos.....	97
4.5.2.2-Presupuesto de gastos en ventas.....	97
4.5.2.3.-Presupuesto de gastos de constitución.....	98
4.5.3.-PRESUPUESTO DE COSTOS.....	98
4.5.3.1.-Presupuesto de costos fijos.....	98
4.5.4.-MANO DE OBRA DIRECTA.....	99

4.5.5.-Mano de obra indirecta y otros gastos de fábrica .....	99
4.5.6.-PRESUPUESTO DE COSTOS VARIABLES.....	100
4.5.7.-PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES .....	100
4.5.8.-ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO .....	101
4.5.9.-MATERIA PRIMA (MP) PROYECTADA .....	101
4.5.10.-COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICA (CIF) PROYECTADO.....	102
4.5.11.- PRESUPUESTO DE COMPRAS .....	102
4.5.11.1.- Inventario de productos terminados.....	102
4.5.12.- PROYECCIONES DE VENTAS .....	103
4.5.12.1-Presupuesto de ventas .....	103
4.5.13.-INGRESO DE VENTAS .....	103
4.5.13-ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	104
4.5.14.- Estado de Resultado Inntegral Proyectado .....	106
4.5.15.- Estado de Flujo de Efectivo Proyectado .....	107
4.5.16.-Estado de Situación Financiera Proyectado.....	108
4.5.17.Indicadores Financieros .....	109
4.5.18-Punto de Equilibrio .....	112
4.5.21.-Decisión de Inversión: VAN Y TIR: .....	113
4.5.22.-Decisiones del TIR .....	114
4.5.23.-Periodo de retorno de inversión .....	115
4.6.-ANÁLISIS DE LA EVALUACIÓN AMBIENTAL.....	117
4.6.1.-Justificación de causas ambientales .....	118
4.6.2.-El reciclaje .....	118
4.7.-ANÁLISIS SOCIO-ECONOMICO DEL PROYECTO.....	119
<b>PLAN DE ACCIÓN .....</b>	<b>120</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>121</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>122</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>123</b>
<b>LINKOGRAFÍA.....</b>	<b>124</b>

<b>TÉRMINOS TÉCNICOS DE INTERÉS .....</b>	<b>125</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>128</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA# 1	Variable Independiente .....	13
TABLA# 2	Variable Dependiente .....	14
TABLA# 3	Inversión privada y pública periodo (2010-2014) .....	16
TABLA#4	Relación de género en las actividades productivas.....	30
TABLA # 5	Población económicamente activa.....	43
TABLA# 6	Distribución de la muestra .....	44
TABLA# 7	Competencia en la venta de mariscos.....	49
TABLA# 8	La adquisición de un producto empacados.....	50
TABLA # 9	Precios de productos empacados. ....	51
TABLA # 10	Calidad de productos empacados.....	52
TABLA# 11	Marcas relacionadas con la venta de mariscos .....	53
TABLA# 12	Aportación de las empacadoras al crecimiento y desarrollo. ....	54
TABLA#13	Remuneraciones de los empleados de las empacadoras. ....	55
TABLA#14	Las relaciones gubernamentales de las empacadoras .....	56
TABLA#15	Prevención ambiental de las empacadoras.....	57
TABLA#16	El aporte a la matriz productiva del país.....	58
TABLA#17	Los productos que comercializan las empacadoras. ....	59
TABLA# 18	La facilidad que da el estado para la creación de empacadoras ...	60
TABLA#19	La implementación de una empacadora de mariscos en el sector del morro es.....	61
TABLA#20	Nueva marca de marisco de la zona.....	62
TABLA#21	Precio. ....	70
TABLA#22	Análisis de la oferta .....	75
TABLA#23	Análisis de la demanda .....	76
TABLA#24	Distribución de la empacadora de mariscos .....	84
TABLA#25	Inversión inicial .....	90
TABLA#26	Planta y maquinaria .....	92
TABLA#27	Productos terminados diarios.....	94

TABLA#28	Tabla de productos terminados mensual.....	94
TABLA#29	Tabla de productos terminados anual .....	94
TABLA#30	Presupuesto de sueldos y salarios 1 .....	95
TABLA#31	Presupuesto de sueldos y salarios 2.....	96
TABLA#32	Presupuesto de gastos administrativos.....	97
TABLA#33	Presupuesto de gastos en ventas .....	97
TABLA#34	Presupuesto de gastos de constitución .....	98
TABLA#35	Presupuesto de costos fijos .....	98
TABLA#36	Mano de obra directa .....	99
TABLA#37	Mano de obra indirecta y otros gastos de fábrica .....	99
TABLA#38	Presupuesto de costos variables.....	100
TABLA#39	Presupuesto de costos totales.....	100
TABLA#40	Elementos del costo de producción proyectado.....	101
TABLA#41	Materia prima proyectada .....	101
TABLA#42	Costos indirectos de fábrica (cif) proyectado .....	102
TABLA#43	Inventario proyectado .....	102
TABLA#44	Ingreso de ventas mensual.....	103
TABLA#45	Ingreso de ventas mensual .....	103
TABLA#46	Ingreso de ventas anuales .....	104
TABLA#47	Ventas anuales .....	104
TABLA#48	Estado de situación financiera .....	105
TABLA# 49	Estado de resultados integral proyectados .....	106
TABLA# 50	Estado flujo de efectivo .....	107
TABLA# 51	Estado de situación financiera proyectado.....	108
TABLA# 52	Interpretación del punto de equilibrio.....	113
TABLA# 53	Cálculo del van. ....	114
TABLA# 54	Cálculo del tir.....	115
TABLA# 55	Recuperación de la inversión.....	116
TABLA# 56	Análisis de sensibilidad .....	116



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO#1	Venta de productos empacados .....	48
GRÁFICO#2	Competencia en la venta de mariscos.....	49
GRÁFICO#3	Adquisición de productos empacados .....	50
GRÁFICO#4	Los precios de productos empacados .....	51
GRÁFICO#5	Calidad de productos empacados .....	52
GRÁFICO#6	Marcas existentes de mariscos.....	53
GRÁFICO#7	Aportación de las empacadoras al crecimiento y desarrollo. ....	54
GRÁFICO#8	Remuneraciones de los empleados de las empacadoras .....	55
GRÁFICO#9	Relaciones gubernamentales .....	56
GRÁFICO#10	Prevención ambiental .....	57
GRÁFICO#11	Aporte a la matriz productiva. ....	58
GRÁFICO#12	Mariscos para el consumo humano .....	59
GRÁFICO#13	Relación del estado con las empacadoras .....	60
GRÁFICO#14	La implementación de una empacadora .....	61
GRÁFICO#15	Marca de marisco de la zona .....	62
GRÁFICO#16	Contenido del producto. ....	73
GRÁFICO#17	Forma del producto.....	73
GRÁFICO#18	Presentación del producto.....	74
GRÁFICO#19	Presentación del logo.....	74
GRÁFICO# 20	Ubicación de la empacadora.....	83
GRÁFICO#21	Diagrama de procesode producción .....	85
GRÁFICO#22	Recepción de mariscos. ....	86
GRÁFICO#23	Evicerado y descabezado.....	86
GRÁFICO#24	Clasificación de los mariscos .....	87
GRÁFICO#25	Peso y empacado .....	88
GRÁFICO# 26	Almacenamiento.....	88
GRÁFICO#27	Transporte.....	89
GRÁFICO#28	Distribución .....	89

**ÍNDICE DE ANEXOS**

ANEXO# 1	Carta aval .....	128
ANEXO #2	Memorando de asignación de tutor .....	129
ANEXO# 4	Aprobación del título del proyecto.....	130
ANEXO# 5	Ubicación del área de estudio .....	131
ANEXO# 6	Preguntas de encuestas.....	132
ANEXO# 7	Fotos.....	136

## INTRODUCCIÓN

El proyecto de un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empacadora de mariscos en la Parroquia El Morro, Provincia Del Guayas, Año 2015 , se basa en satisfacer las necesidades de las personas residentes en de la Provincia del Guayas, se realiza este trabajo aprovechando la alta producción de mariscos que existe en las costas de nuestro país con sabores exóticos y diferentes.

Capítulo I ; se detalla el marco teórico como herramienta fundamental para el desarrollo de la tesis de grado, nos habla de la inversión privada del sector de la parroquia del Morro, de igual manera se detalla los métodos de estudio de factibilidad para el desarrollo de la propuestas .

Capítulo II ; Presenta toda la metodología que permitió desarrollar el presente estudio donde aplicamos técnicas e instrumentos para la obtención de resultados de igual manera se detallan los procesamientos y procedimientos que se ejecutan para el desarrollo del estudio de factibilidad .

Capítulo III; determina una parte del estudio de mercado donde lo conocemos por medio de encuestas realizadas a los habitantes de los sectores pesqueros, con estos análisis e interpretaciones podemos definir la oferta y la demanda del estudio de factibilidad, además conocer cuáles son nuestros clientes potenciales y cómo influye la inversión privada en el sector pesquera de la Parroquia Del Morro .

Capítulo IV; se desarrolla la propuesta mediante el método de estudio de factibilidad de Karen Marie Mokate que nos indica las siguientes fases para el desarrollo de la propuesta establecida: estudio legal , estudio de mercado, estudio administrativo organizacional, estudio técnico ,estudio financiero, estudio socioeconómico, estudio ambiental los cuales contribuyen en el desarrollo de la propuesta establecida para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia el Morro Provincia del Guayas Año 2015.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:**

Emprender un estudio de factibilidad para su creación e inicio de sus actividades es muy amplio y se debe realizar estudios preliminares en los cuales se refleja la situación actual de su entorno, de esta manera se realiza un análisis económico financiero para su inversión y su viabilidad del proyecto.

Al momento de ser ejecutado el estudio de factibilidad, generará algunos cambios beneficiosos en el ámbito, económico, ambiental y social, cabe recalcar que dicho estudio se convierte en el mejor instrumento de contribución para construir un nuevo futuro mediante la elaboración de proyectos que buscan garantizar nuevas oportunidades asegurando el desarrollo comunitario para las futuras generaciones.

El Ecuador es un país privilegiado por su clima y gracias a él goza de recursos naturales en abundancia, como país productor y exportador de mariscos inicia sus actividades pesqueras cerca del año 1500 D.C con los asentamientos aborígenes en la costa ecuatoriana.

Podemos observar que en el medio encontramos una gran variedad de mariscos que no son explotados en su totalidad, la carencia de conocimientos para comercializar estos productos en su mayoría hace que la población no se desarrolle en un nivel socioeconómico productivo, el alto crecimiento del desempleo en la parroquia El Morro a llevado a que la mayor parte de la población realice ventas ambulantes de los mariscos.

Es por estas situaciones presentadas que la creación de una empackadora y distribuidora de mariscos en la parroquia El Morro Provincia del Guayas es factible, ya que es posible conseguir los mariscos de calidad para procesarlos, generando empleo a los habitantes de la zona, para posteriormente comercializarlo en diferentes puntos del país.

Es así que realizamos la propuesta en el desarrollo de este proyecto con el afán de cubrir las actuales demandas correspondientes a aquellos consumidores exigentes e insatisfechos ya que no poseen una gran variedad de productos en cuanto se refiere a los elaborados de mariscos.

Debido a la gran variedad de mariscos en el sector, es de gran influencia la presencia de una empacadora de mariscos, así de esta forma se puede generar un sistema de compra y venta de mariscos. al mismo tiempo dando empleo a los habitantes del Cantón Playas y La Parroquia El Morro, con la finalidad de que el producto no sea distribuido de manera ambulante, al contrario que brinde calidad, higiene, medios de distribución adecuados obteniendo satisfacción del consumidor.

En La Parroquia El Morro, habitan familias que no han encontrado oportunidades laborales, pese a las bondades que les ofrece poseer grandes cantidades de mariscos de los puertos y manglares, debido a que no se cuenta con el conocimiento técnico ni el capital monetario que le permita al comunero aprovechar todos los recursos de la zona que son potenciales y poco explotados.

## **UBICACIÓN DEL PROBLEMA**

La empacadora de mariscos se encontrará ubicada en La Parroquia El Morro en el sector la campana vía al cerro del Morro cuenta con un perímetro de 32608,02 m<sup>2</sup> podemos decir que lo encontramos en una zona alejada de la parroquia para que no exista ningún tipo de molestia a los habitantes.

Evaluando este panorama a la necesidad de los pobladores, se puede hacer estimaciones de que la población contará con una fuente de trabajo para los habitantes, y de esta manera la familias no tendrían que migrar a otras provincias del país.

Del mismo modo seguirán las ventas ambulantes y sin un debido proceso de calidad para el consumo humano.

Esta problemática se da por la existencia de intermediarios que imponen los precios cuando hay un gran volumen de pesca, esto se da por no contar con cámaras de frío para mantener el producto pesquero y además la falta de apoyo por las instituciones al no promover estrategias para la debida comercialización.

Por lo que la situación descrita origina a que los Productores de mariscos se desarrollen como empresarios disminuyendo así su cultura emprendedora.

Ante esto, la importancia de esta investigación es determinar si existe un mercado interno y externo para la comercialización de mariscos de calidad y de existir esta demanda implementar un sistema de comercialización que permita captar esta demanda interna cuyo alcance se limita a los puertos pesqueros de la zona de la Provincia del Guayas creando la empacadora de mariscos en la parroquia El Morro Provincia Del Guayas.

## **DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA:**

### **Delimitado:**

La implementación de una empacadora de mariscos se encontrará en una zona alejada de la población con el fin de evitar molestias a los habitantes, ayudará a que las personas, obtengan empleo permanente y de igual manera generando ingresos para que la población se desarrolle en un nivel socioeconómico.

**Claro:** podemos decir que es claro por qué se ve cómo va proyectado no solo para beneficio lucrativo, sino para apertura a varias negociaciones en la parroquia esto generará un desarrollo en los ingresos de los habitantes de la zona .

**Evidente:** es evidente debido a que el desarrollo comercial y las fuentes de distribución harán que la zona sea reconocida a un más por los mariscos que se van a proveer con el fin de mejorar el factor económico del entorno y generar fuentes de trabajo y solucionar diferentes problemática que afectan al sector de la Parroquia del Morro.

**Relevante:** porque la parroquia y en el cantón dejará de comercializar de una manera empírica los mariscos, la problemática presentada responde a un número de causas y efectos que se viven en la población consecuentemente responde a la importancia que genera dicha situación.

**Contextual:** debido a que es un proyecto de inversión el cual deberemos tomar en cuenta todos los conocimientos que se han adquirido durante el periodo de estudio y de investigación.

**Factible:** ya que contamos con la materia prima a nuestros alrededores como son los mariscos y con sitios de distribución adecuada para una buenas ventas el proyecto debe medirse de manera, económica, social, y ambiental. Según el desarrollo de la propuesta.

**Concreto:** Porque el problema es transcrito de manera concreta, así el lector tenga una directa información sobre el tema planteado como es el conocimiento de nuevos productos al mercado, también a través de la investigación se busca cubrir una demanda de clientes insatisfechos y crecer en una lato mercado competente como es el de los mariscos .

## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:**

¿Qué efecto produce la inversión pública y privada en el estudio de factibilidad, para la creación de una empacadora de mariscos en la Parroquia El Morro Península De Santa Elena?

## **SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.**

-¿Qué método es el adecuado para la producción y comercialización?

-¿Cuántos empleos se podrán generar mediante la creación de la empresa?

- ¿Quién podrá financiar el proyecto?

- ¿Es técnicamente viable procesar y comercializar mariscos?

- ¿Cuánto costará poner en marcha el proyecto?

- ¿Cómo se podrá financiar la puesta en marcha del proyecto?

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.**

### **JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.**

Esta investigación busca mediante la aplicación de la teoría y de conceptos básicos de estudios de factibilidad encontrar las causas que afectan a la Parroquia El Morro, en el ámbito interno, como es el desconocimiento de procesamiento y comercialización de mariscos, como externo en el que podemos mencionar los cambios en el entorno,



las actitudes de los clientes y proveedores que de una u otra forma influyen sobre la creación de una empaedora de mariscos .

Esto nos permitirá encontrar explicación a las distintas circunstancias que se presentan en el medio y además darle respuestas a las diferentes interrogantes acerca de cómo funcionaría si cumplirá con las expectativas de los clientes .

Además basándonos en la teoría se quiere comprobar la importancia del proyecto de inversión y de manera primordial que este permitirá a obtener beneficios y por ende mejorar la calidad de vida de los habitantes.

Este proyecto surge a partir de la necesidad del exceso de mariscos en la localidad es así que aprovechar el potencial de estos para ser explotados en su totalidad ofrece el desarrollo socio productivo de la Parroquia El Morro Provincia Del Guayas.

En vista de la importancia de la actividad para la provincia, se ha pensado en un proyecto de inversión para la implementación de una empaedora y distribuidora de mariscos para desarrollar un nivel socioeconómico productivo en la región y el país .

“El artículo 14 de la Constitución de la República del Ecuador declara de interés público la preservación del ambiente y la conservación de los ecosistemas; y que para efectos de la investigación, explotación, conservación y protección de los recursos bioacuáticos se estará a lo establecido en la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, en los convenios internacionales de los que sea parte el Ecuador y en los principios de cooperación internacional.”

Con referencia a este enunciado podemos tomar en cuenta el impacto ambiental y las sanciones que se podrían presentar en caso de no cumplir con los reglamentos establecidos en la ley de pesca y desarrollo pesquero, el proyecto debe estar consciente de las vedas que se presentan por periodos en los mariscos y que es de mucha importancia manifestar que los mariscos no están a disposición ilimitados.

### **JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.**

El análisis y la evaluación de proyectos de inversión es la base metodológica para la realización de un proyecto y para lo cual es necesaria la investigación tanto descriptiva, bibliográfica y exploratoria sobre estudios de factibilidad, inversión, entre otros, como la obtención de datos empíricos a través de entrevistas, encuestas y observación directa a personas especializadas en la rama de pesca y distribución de mariscos, también clientes que hace referente a nuestro estudio.

Estas serán herramientas de gran ayuda para determinar los aspectos claves y conocer cuáles son los factores críticos de éxito, en qué se deberá enfatizar para la exitosa puesta en marcha del proyecto de inversión.

Con el progreso de esta investigación se espera obtener mayores beneficios mediante el desarrollo de estrategias y planes de acción para la creación de una empacadora de mariscos, todo esto para generar bienestar no sólo de manera lucrativa, sino también a la colectividad y el entorno que los rodea.

En conclusión el estudio de factibilidad determinará el éxito o fracaso de una idea emprendedora para tener la certeza de poder o no invertir con recursos materiales, humanos y financieros a un proyecto de inversión para un negocio o empresa mediante la evaluación de todos los aspectos humanos, financieros y técnicos.

## **JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA:**

Analizando la viabilidad económica de la producción y comercialización, es necesario identificar entre los sistemas de pesca, aquel que optimice recursos, genere utilidades, se adapte al medio y tenga la capacidad de mantener estándares de producción de calidad constante así mismo es necesario realizar un estudio de campo donde se identifique el mercado a donde va dirigido el producto y la cantidad.

Para tal efecto se recurrirá a la investigación de mercado, mediante la cual se recopilará, procesará y analizará información concerniente al producto, clientes, precios, demanda, competidores y mercado en general; así podremos conocer como están posicionados los mariscos en el mercado ecuatoriano, además de distinguir las tendencias, los competidores y sobre todo las necesidades de nuestros clientes.

El proyecto propone llegar a abarcar una porción de mercado con un producto de calidad, ya que los mariscos son un alimento que está ganando mucho mercado nacional como extranjero debido a su potencial alimenticio y nutritivo.

Nuestro país netamente consumidor de carne roja actualmente, está diversificando sus hábitos alimenticios aumentando el consumo de pescado y mariscos la opción la ha convertido en un negocio potencial.

Con los antecedentes antes expuestos, podemos deducir que la venta de mariscos es un negocio que brinda muchas oportunidades a nivel nacional, ya que su mercado potencial se encuentra actualmente desatendido.

La población de la Parroquia El Morro, al no tener fuentes generadoras de trabajo se ve obligada a migrar hacia otras ciudades generando constante descenso de la mano de obra del sector .

Este trabajo lo realizaremos aprovechando la alta producción de productos marinos que existe en nuestro país y a la creciente demanda de productos del mar con sabores exóticos , satisfaciendo de esta manera a los diferentes consumidores de mariscos y cumpliendo con sus expectativas , para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia el Morro Provincia del Guayas Año 2015.

### **OBJETIVO GENERAL:**

DETERMINAR LA INVERSIÓN PRIVADA MEDIANTE UN ESTUDIO TÉCNICO, DE MERCADO Y FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- ✚ Evaluar si el producto y sus diferentes presentaciones, para dominar el destino del proyecto conociendo nuestra demanda y oferta.
- ✚ Ejecutar el proceso de producción, elaboración y distribución de los mariscos mediante un estudio técnico y de mercado.
- ✚ Implementar una inversión privada para demostrar la factibilidad del proyecto basándonos en razones financieras útiles para el desarrollo del proyecto ceración que nos permitan luego obtener el punto de equilibrio de las cantidades de producción de los mariscos.
- ✚ Ejecutar un plan de impacto ambiental y socioeconómico dirigidos a la pesca, compra y distribución de mariscos para lo cual se definirá una evaluación social con los habitantes de la comunidad.

## **HIPÓTESIS**

La inversión privada incide positivamente en la factibilidad económica para la creación de una empacadora de mariscos en la Parroquia El Morro Provincia del Guayas, Año 2015.

## **OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

### **OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

La variable comprende valores cuantitativos, siendo éstos cambios a nivel tanto individual como social.

Las variables son aquellas propiedades que poseen ciertas características o particularidades y son susceptibles de medirse u observarse; las variables indican los aspectos relevantes del fenómeno en estudio y que está en relación directa con el planteamiento del problema.

A partir de ello se selecciona las técnicas e instrumentos de información para la ejecución del problema en investigación.

Además las variables son aquellas que se pueden medir, controlar y estudiar en una determinada investigación y la capacidad de poder medir, controlar y estudiar esta variable depende de su variación.

## **INVERSIÓN PRIVADA .**

La inversión privada es el análisis a diferentes factores financieros, económicos y sociales que influyen en una nueva oportunidad de negocio. .

En la fase de inversión detallará minuciosamente en cada uno de los factores que se presentan al momento de determinar la oportunidad de negocio con el objetivo fundamental de conocer si el proyecto que se desea realizar es factible y poder realizar una inversión que de cómo resultados movimientos positivos, generando una rentabilidad para los inversionistas.

### **CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS.**

Los productos marinos cuyas propiedades radican en un aporte bajo en calorías y grasas, en comparación con otras carnes, además de ser reconocidos por su excelente calidad y sabor, de esta manera brindando confianza indispensable a los compradores y consumidores de los mismo.

Al ser parte de la constante presión ejercida por la globalización, los cambios tecnológicos, la evolución socio – económica de los países, nuestro país no se encuentra exento de estos cambios, más aún cuando sus productos son apetecidos mundialmente por sus características exóticas.

Esta es una Oportunidad de negocio que permitirá una actividad sostenible y sustentable creando fuentes de trabajo dedicados al marisqueo, para poder ofrecer a todos nuestros clientes unos productos de calidad con los mejores precios nuestras especialidades son los Moluscos , Crustáceos y Pescados que serán empacados en recipientes higiénicos listos para el consumo humano y con las normas establecidas por la ley para el debido consumo .

A continuación se describen las variables que participan en el Estudio de Factibilidad, estas son: la descripción de las variables, definición, indicadores que examinan las dimensiones y los ítems.

**TABLA # 1 VARIABLE INDEPENDIENTE**

VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITENS	INSTRUMENTOS
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>  INVERSIÓN PRIVADA	La inversión privada es más que otra opción para las personas que quieren ver crecer su dinero en cierto periodo de tiempo. La mayoría de las oportunidades de inversión disponibles en esta área, involucran ideas para poner en marcha a las empresas.  El Estudio de factibilidad es el análisis amplio de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica -estudio de pre-factibilidad).	Estudio legal	constitución	¿Cuánto se va a producir? ¿A quién se va a vender? ¿Cuál es la demanda existe? ¿Cuánto se puedo ofertar? ¿Cómo se llegar al consumidor?  ¿Dónde se ubicará la planta? ¿Cuánto se poduede producir? ¿Qué recursos utilizare?  ¿Cuánto cuesta producir? ¿Cuánto costará poder en marcha el proyecto? ¿Quién puede financiar el proyecto?  ¿Cuánto personal es necesario para realizar las operaciones?  ¿Cuáles son las razones financieras? ¿Cómo se evalua mediante la TIR? ¿Cómo se determina el VAN?	Investigación De campo.  Investigación documental  Encuesta Encuesta  Investigación de campo  Observación directa  Observación directa. Investigación documental  Investigación de campo Investigación de campo
		Estudio de mercado	Producto Oferta Demanda Precio Comercialización		
		Estudio técnico	Localización Estructura física  Determinación de costos Inversión total Financiamiento		
		Estudio organizacional administrativo.	Capital humano Estructura organizacional Perfiles Cargos departamentales		
		Estudio financiero.	Métodos de Evaluación TIR y VAN Impacto ambiental		
		Estudio ambiental			

Fuente: Investigación de Campo Año 2015

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**TABLA # 2 VARIABLE DEPENDIENTE**

VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITENS	INSTRUMENTOS
<p><b>VARIABLE DEPENDIENTE</b></p> <p>Creación de una empacadora de mariscos</p>	<p>Oportunidad de negocio Dedicado al marisqueo, para poder ofrecer a todos nuestros clientes unos productos de calidad con los mejores precios. Nuestras especialidades son los moluscos y crustáceos, así como pescados y mariscos seleccionados, caracol de tierra y preparados especiales distribuyéndolos en diferentes partes del Ecuador.</p>	<p>Proceso industrial</p> <p>Mercado de Los mariscos.</p> <p>Valor agregado.</p> <p>Impacto Ambiental.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Limpieza</li> <li>❖ Clasificación</li> <li>❖ Desollado</li> <li>❖ Corte y eviscerado</li> <li>❖ Fileteado y deshuesado</li> <li>❖ Refrigeración</li> <li>❖ Logística</li> <li>❖ Empacado</li> <li>❖ Almacenamiento</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mercado Local</li> <li>❖ Mercado Nacional.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mano de obra.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aguas residuales</li> <li>❖ Desechos biológicos</li> </ul>	<p>¿Cuántos son los procesos que han de seguirse para obtener el producto que el mercado demanda?</p> <p>¿Cuáles son las normas adecuadas para el producto?</p> <p>¿Cuántos mariscos se pueden vender en el mercado local?</p> <p>¿Cuáles son los mercados potenciales del sector?</p> <p>¿Cuántas fuentes de ingreso generara?</p> <p>¿Cómo se prvee contaminación del ambiente?</p> <p>¿Qué hacer con vísceras y cabezas resultantes del fileteado?</p>	<p>Entrevista. Ficha de Observación</p> <p>Ficha de Observación Entrevista</p> <p>Ficha de Observación Encuesta . Encuesta .</p> <p>Ficha de Observación Ficha de Observación Entrevista</p> <p>Ficha de Observación Encuesta Observacion Directa Encuesta</p> <p>Ficha de Observación Encuesta Observacion Directa Encuesta</p>

Fuente : Investigación de Campo año 2015.  
Elaborado por : Byron Yagual Vera.



## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO:**

#### **1.1 ANTECEDENTES DEL TEMA**

##### **1.1.1 INVERSIÓN PRIVADA**

La inversión privada es más que otra opción para las personas que quieren ver crecer su dinero en cierto periodo de tiempo. La mayoría de las oportunidades de inversión disponibles en esta área, involucran ideas para poner en marcha a las empresas.

En la inversión privada suelen considerarse tres variables distintas.

##### **RENDIMIENTO ESPERADO**

Es decir, la rentabilidad que se considera que tendrá en términos positivos o negativos.

##### **RIESGO ACEPTADO**

Es decir, la incertidumbre sobre el rendimiento, la posibilidad de que la inversión no se recupere.

##### **HORIZONTE TEMPORAL**

El período a corto, mediano o largo plazo durante el que la inversión se sostendrá. A su vez, una inversión puede clasificarse según el objeto de la inversión (equipamiento o maquinarias, materias primas, participación en acciones, etc.).

## DESVENTAJAS Y VENTAJAS

La desventaja es obvia se debe estar dispuesto a tomar riesgos cuando inviertes en una empresa que recién se pondrá en marcha, a diferencia de invertir en acciones de una compañía establecida o corporación, en la inversión privada se tendrá que lidiar con los factores de crecimiento en la construcción del negocio a partir de cero, y esto puede significar la pérdida de dinero en el proceso.

La ventaja de la inversión privada puede superar los aspectos negativos si se hace correctamente. Como un inversionista privado, éstas ayudando a personas que necesitan a alguien que crea en su plan de negocio y le dé el soporte financiero que necesitan.

**Tabla 1 INVERSIÓN PRIVADA Y PÚBLICA PERIODO (2010-2014)**

<b>INVERSIONES PRIVADAS Y PÚBLICAS EN LOS SECTORES DE PLAYAS Y EL MORRO</b>			
<b>INVERSIÓN PÚBLICA</b>	<b>VALOR</b>	<b>INVERSIÓN PRIVADA</b>	<b>VALOR</b>
<b>PROYECTOS</b>		<b>PROYECTOS</b>	
Playas Sol Urbanización	\$ 380.000,00	Paseo Shopping	\$ 1.360.000.000,00
Hilos De Plata	\$ 14.000,00	Urbanización Acapulco	\$ 25.000.000,00
Centro De Rehabilitacon	\$ 280.000,00	Hoteles ,Restaurantes , Servicios	\$ 45.000.000,00
Cerretera Progreso Playas	\$ 33.000.000,00	Karibao, El Consorcio Nobis	\$ 700.000.000,00
Sistema De Aguas Servidas	\$ 35.000.000,00	Gran Aquí	\$ 250.000,00
Centro Intercultural	\$ 150.000,00	Super Tía	\$ 341.800,00
Cyber Comunitarios	\$ 15.000,00	Ocen Beach	\$ 21.000.000,00
Sibebe Infantil	\$ 20.000,00		
Cnh	\$ 25.000,00		
<b>Total De Inversión Pública</b>	<b>\$ 68.884.000,00</b>	<b>Total De Inversión Privada</b>	<b>\$ 2.151.591.800,00</b>

Fuente: Investigación de Campo año 2015  
Elaborado por : Byron Fabian Yagual Vera

A través de Karibao, el consorcio Nobis busca atraer a turistas extranjeros que deseen radicarse en Playas, el proyecto según sus directivos es de unos 700 millones de dólares otro de los proyectos es Ocean Club Resort.

Que se desarrolla en el cantón con una inversión de 21 millones de dólares, donde se construyen dos torres de 18 pisos. Además de las instalaciones de lo que fue el Club Casa Blanca, una de las torres ya está terminada.

En marzo del año pasado se inauguró el Paseo Shopping, que cambió el panorama comercial de Playas y lo volvió más competitivo.

Además, cuatro urbanizaciones se desarrollan en la vía a Posorja y cuatro hosterías ya prestan servicio.

Otro punto que destacó son los incentivos tributarios para inversionistas, siendo la rebaja de pago de impuestos entre el 40 y 50 %. la condición es que un 70 % de la mano de obra sea de Playas.

Las inversiones domiciliarias y los nuevos complejos habitacionales traerían unos 10.000 nuevos habitantes, entre nacionales y extranjeros se prevé recaudar 7'000.000 de dólares en los próximos 5 años.

### **1.1.2 .1 CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS**

Es una Oportunidad de negocio que permitirá una actividad sostenible y sustentable creando fuentes de ingreso en la Parroquia El Morro dedicados al marisqueo, para poder ofrecer a todos nuestros clientes unos productos de calidad con los mejores precios n muestras especialidades son los moluscos y crustáceos, así como pescados y mariscos seleccionados, caracol de tierra y preparados especiales distribuyéndolos en diferentes partes del Ecuador.

### **1.1.2 .1 .1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN**

La ingeniería de la producción es imprescindible para la realización de cualquier evaluación económica de un proceso.

Constituye una herramienta analítica cuando ha comenzado la producción y aparecen desviaciones del proyecto inicial o cuando se requieren modificaciones del proceso instalado.

En primer lugar, se considerarán los aspectos referentes a la capacidad instalada de la planta para cada uno de los productos elaborados.

Si se tratase de un proyecto, las alternativas de tamaño entre las que se puede escoger se van reduciendo a medida que se examinan las cuestiones relacionadas con la ingeniería, las inversiones y la localización.

## **1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1.1 ELEMENTOS COMUNES DE UN PLAN DE FACTIBILIDAD**

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso, donde se define el problema por resolver, para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran.

#### **FACTIBILIDAD LEGAL.**

Busca determinar la viabilidad del proyecto mediante las normas que lo rigen en cuanto localización, producto, patentes, también se toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas .

### **FACTIBILIDAD DE MERCADO.**

El estudio de mercado se caracteriza por realizar un proceso sistemático de recolección de datos y análisis de la información acerca de la población, de los impactos, clientes ,competidores y producto.

A menudo un estudio de mercado no suele ser específico en el área de la investigación y los datos pueden ser tendenciosos y complicados de evaluar información.

### **FACTIBILIDAD TÉCNICA.**

Es una evaluación que nos ayudará a saber si el estudio puede ponerse en marcha con una planeación adecuada, resolviendo todos los problemas que lo involucran con el fin de logra la implementación y realizar su funcionamiento.

### **FACTIBILIDAD ECONÓMICA.**

Debe demostrarse si el proyecto es económicamente factible si la inversión generada está justificando la ganancia que generará para esto trabajamos con un esquema con los costos y las ventas para ello es necesario trabajar con un esquema que contemple los costos y las ventas, debe presentarse la estructura de los costos contemplando costos fijos y variables.

### **FACTIBILIDAD FINANCIERA.**

Sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados en el plan de negocios, se debe elaborar una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto y ver cuál es su direccionamiento a 5 años.

## 1.2.2 ETAPAS DEL PLAN DE NEGOCIO

### ETAPA ECONÓMICA:

En esta etapa se explora y se realizan todos aquellos cálculos económicos que permiten visualizar con claridad el escenario donde se mueve el estudio de factibilidad.

### ETAPA FINANCIERA:

En esta etapa es de evaluación específica de los flujos financieros más importantes con el propósito de captar en forma inmediata una idea general de los recursos indispensables para que la inversión pueda generar utilidades, conocer la rentabilidad del proyecto mediante el cálculo del VAN y del TIR elaborando los diferentes estados financieros.

### ETAPA OPERATIVA:

En esta etapa más relacionada con los procesos que se van a implementar, la maquinaria y equipos, talento humano, las materias primas e insumos entre otros el estudio no puede tener su implementación si no se cuenta con una inversión y con la absoluta disponibilidad de los recursos.

### ETAPA DE MERCADO:

En esta etapa se evalúa las oportunidades de mercadeo, objetivos que tiene el producto y penetración en el mercado, principalmente conocer cuáles son mis clientes potenciales nuestra demanda insatisfecha, cuántos son donde están ubicados y el posible éxito que obtenga mediante la utilización de publicidad y ofertas, la posible competencia que se presenta en el medio que se desenvuelve la rama en actividad.

### **1.2.2.1 MÉTODOS DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.**

#### **1.2.2.2 MÉTODO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SEGÚN LA UNIVERSIDAD “VLADIMIR ILICH LENIN”, LAS TUNAS, CUBA .**





“ El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso y si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y ambientales”.

**“Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, 2009 PAG# 15”**

### **MÉTODO**

Podemos definir un proyecto de inversión como características dimensionales para llevar a cabo una inversión privada o pública, la cual se realiza con un objetivo , limitado para obtener un beneficio propio o comunitario .

Un proyecto factible, es decir que se puede ejecutar, mediante cuatro estudios básicos que son:

-  Estudio de factibilidad de mercado
  
-  Estudio de factibilidad técnica
  
-  Estudio de factibilidad medio ambiental.
  
-  Estudio de factibilidad económica-financiera

### **1.2.2.3 MÉTODO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SEGÚN RENZO PEREZ R , WORKING JUL 09, 2012 .**

Un estudio de factibilidad genera datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto o una inversión, en base a ello tomar la mejor decisión, para establecer un negocio, se procede un estudio, desarrollo o implementación. La determinación de los recursos para un estudio de factibilidad sigue el mismo patrón considerado por los objetivos vistos anteriormente, el cual deberá revisarse y evaluarse si se llega a realizar un proyecto.

#### **a) Factibilidad Operativa.**

Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto de igual manera los recursos técnicos como materiales, maquinarias, equipos para el funcionamiento de la empresa.

#### **b) Factibilidad Técnica.**

Se exponen los recursos necesarios para la implementación de herramientas, técnicas para la implementación y localización de la empacadora, que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto.

#### **c) Factibilidad Económica.**

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos, de igual manera conocer cuáles son las posibles estrategias para recuperación de la inversión.



#### **1.2.2.4 MÉTODO DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SEGÚN KAREN MORIER MOKATE EN EL LIBRO EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS .**

“Un estudio de factibilidad es la idea principal del proyecto, necesidad o problema a resolver, estimación preliminar de la inversión y/o ingresos, consideraciones técnicas, legales, ambientales o sociales que podrían afectar la implementación del mismo.”

#### **MÉTODO**

Para realizar un análisis de factibilidad que realmente contribuya al proceso de toma de decisión es necesario tener en cuenta que cada uno de estos estudios se complementan y sirven de base para el que le sigue en el orden antes establecido, es decir constituyen en su conjunto un sistema de evaluación para establecer la factibilidad de llevar a cabo una inversión determinada.

En algunas literaturas esta cuestión se aborda de distinta forma, afirmando que un proyecto debe satisfacer para su posterior desarrollo los siguientes principios:

- ✚ Estudio legal
- ✚ Estudio mercado
- ✚ Estudio organizacional
- ✚ Estudio técnico
- ✚ Estudio administrativo
- ✚ Estudio financiero
- ✚ Estudio socioeconómico
- ✚ Evaluación ambiental

Para realizar la propuesta del estudio de factibilidad para la creación de una empaedora de mariscos se eligió el método de Karen Marie Mokate .

## **1.3 MARCO LEGAL**

### **1.3.1 Constitución de la República del Ecuador.**

El estado Ecuatoriano cuenta con numerosas leyes ordinarias que regulan las actividades empresariales, acuícolas, financieras y medioambientales.

Esta investigación tiene su sustento legal en la Constitución de la República del Ecuador, el cual responde al cumplimiento de las normas jurídicas legales organismos oficiales de la inspección, control y vigilancia de las actividades a realizarse.

La Constitución de Ecuador establece un Estado que refuerza las atribuciones del gobierno central y de la función ejecutiva, y promueve una política proteccionista, intervencionista, asistencialista, y de integración latinoamericana.

Art. 33.- “El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía.”

“El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.”

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.”

Art. 74.- “Las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades tendrán derecho a beneficiarse del ambiente y de las riquezas naturales que les permitan el buen vivir.” Se prohíbe la introducción de organismos y material orgánico e inorgánico que puedan alterar de manera definitiva el patrimonio genético nacional”

Los servicios ambientales no serán susceptibles de apropiación; su producción, prestación, uso y aprovechamiento serán regulados por el Estado.

Art. 213.- “Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general.”

La superintendencia podrá autorizar el proceso de clausura en caso que la empacadora deje de cumplir con sus obligaciones y pagos tributarios .

De igual manera realiza el control permanente de que sus empleados no se encuentre con bajos sueldos no admitidos por la ley el empleador se debe responsabilizar en que se cumplan todas estas funciones dentro de la empresa.

### **1.3.2 Plan Nacional Del Buen Vivir**

#### **Objetivo 9 Política (B)**

“Fomentar la colaboración tripartita (Estado, sector privado y trabajadores) en la planificación de la capacitación y la formación ocupacional que incremente la empleabilidad y la productividad laboral.”

#### **Objetivo 10 Política (B)**

“Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.”

### **1.3.4 Normativa Regulatoria**

#### **Código orgánico de la producción, comercio e inversiones:**

Que regula la creación de negocios y crea un marco jurídico para la cual las empresas han de desenvolverse adaptándose a los fines que persigue el estado ecuatoriano.

#### **Ley de pesca y desarrollo pesquero.-**

El proyecto se ampara también en esta Ley ya que se utilizará los recursos bioaquáticos, extrayendo, cultivando, procesando y comercializando este producto como es la tilapia, según art. 2 de la Ley en mención.

#### **Ley Orgánica que regula los Recursos Hídricos, Usos y Aprovechamiento del Agua.-**

Esta ley, que tiene que ver con el impacto ambiental, y su aplicación va dirigida a todos los que se benefician del agua para realizar actividades productivas y de consumo.

Lo que implica un proceso de regularización establecido en las disposiciones transitorias del reglamento a la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero, cabe recalcar que adicionalmente, se establece el cobro de una tasa o tarifa cuando dicho aprovechamiento sea “consuntivo”, fomentar la formación y capacitación de personal en los niveles requeridos por la actividad pesquera.

#### **Ley de compañías.-**

Aquella que regirá y asesorará sobre los derechos y obligaciones de los socios, según la especie de compañía que se decida crear, mediante común acuerdo de sus socios.

#### **1.4.1 Antecedentes de la Parroquia El Morro**

El estudio de factibilidad propuesto tendrá como mercado potencial al sector pesquero de la Provincia Del Guayas , específicamente en la parroquia del morro , cuyos datos relevantes serán obtenidos de este sector pesquero.

LOPEZ, B(2011) indica que “la acuicultura tiene una historia de 4000 años pero ha sido desde hace 50 años que se ha convertido en una actividad económica relevante. Su contribución al suministro mundial de pescado, crustáceos y moluscos crece de forma imparable año tras año”. Pág. # 1.

LARA, (2002) por su parte manifiesta que “en nuestro país la acuicultura ha tenido buena acogida por la existencia de especies con grandes aptitudes de manejo y por la gran cantidad de alimento que aportan. Entre estas está la tilapia roja, considerada una de las especies dulceacuícolas más exitosa” Pág. # 38.

BRAVO,C (2003). “En 1994, las empresas Empacadora Nacional (ENACA) e Industrial Pesquera Santa Priscila inician la exportación de filetes frescos y congelados a Estados Unidos procesando pescado y camarón temporalmente (Guayas), mientras sus piscifactorías entraban en línea con una capacidad de 40 toneladas al año” Pág. # 74

#### **1.5 Características Demográficas**

En la parroquia rural El Morro, se encuentran, incluyendo la cabecera parroquial del mismo nombre, seis asentamientos; la parroquia cuenta, aunque no en forma total, con servicio de agua para consumo humano, energía eléctrica, alcantarillado solamente parcial en la cabecera parroquial y una red vial parcialmente consolidada pero en mal estado.

La cabecera parroquial El Morro y Puerto El Morro son los principales asentamientos y por lo tanto conforman el subsistema urbano, es donde existe el mayor desarrollo parroquial ambos poblados presentan características urbanas importantes.

En el caso de la cabecera parroquial implantada en una planicie, la iglesia y el parque central adjunto prevalecen y dominan el escenario urbano.

Sin embargo, la presencia de personas es escasa, principalmente de lunes a viernes y se incrementa los fines de semana, si como los días feriados Puerto El Morro presenta características diferentes a la cabecera parroquial, de topografía irregular, donde el entorno natural (manglar y estero) destaca su desarrollo se ha volcado hacia el estero y es ahí donde se desarrollan las principales actividades de sus pobladores.

La iglesia, el muelle y su nuevo malecón, además una nueva área de uso múltiple recientemente construida por la Junta Parroquial resalta dentro del área y tiene un gran potencial para fortalecer la participación de los pobladores en actividades de interés común.

En puerto El Morro, el desplazamiento de turistas y por consiguiente el desarrollo de actividades comerciales (venta de comida, vendedores varios, etc.) se desarrollan mayormente los días feriados y fines de semana.

La población actual de la parroquia El Morro se encuentra entre 5.019 habitantes según el censo realizado el 2011 por el Inec, la mayor parte de sus habitantes tienen estudios de educación básica por lo tanto no pueden acceder a ocupar plazas de trabajo de rango medio y alto percibiendo un ingreso básico mas los beneficios de la ley, debido a este fenómeno la gran parte de la población opta por emigrar a otros lugares de la población antes mencionado 837 individuos se dedican a diferentes actividades comerciales .

## **1.7 ORGANIZACIÓN ECONÓMICA**

### **Sistema Económico**

La pesca es una actividad ancestral para la que tienen vocación parte de los pobladores de la parroquia, la agricultura es poco desarrollada debido a la falta de agua y de apoyo para el desarrollo de los cultivos, existe interés de los pobladores por ampliarla a través de cultivos de ciclo corto, aprovechando la experiencia y vocación para esta actividad.

La falta de capacitación y crédito dirigido a los pescadores artesanales, impide mejorar sus ingresos económicos. Los pequeños pescadores no cuentan con apoyo a través de capacitación y asesoría, así como créditos que les permita mejorar su productividad.

La falta de caminos secundarios en mejor estado afecta negativamente a la transportación de la producción acuícola, la naturaleza tiene potencial en base a los atractivos que existen y que requiere fortalecimiento con participación local.

Las actividades comerciales son de baja escala y están mayormente concentradas en la cabecera parroquial y en el recinto Puerto El Morro.

Los pobladores reconocen la necesidad de emprender iniciativas de tipo microempresarial, así como fortalecer el comercio relacionado con la pesca artesanal.

La cabecera parroquial tiene gran potencial para servir de eje para el desarrollo económico parroquial, considerando su ubicación, sus pobladores y las características naturales del lugar, así como su estratégica ubicación con relación a otros poblados dentro y fuera de la parroquia.

La competencia directa de la empresa esta definida como pequeños comerciantes que venden el producto a nivel directo en varios sectores de la ciudad, no existe diferenciación entre ellos, es decir no poseen una organización jurídica de comercio, ni una marca que los identifique.

Estos comerciantes de acuerdo a la investigación realizada aproximadamente el 57.5% de los restaurantes compran camarón a estos comerciantes, el resto prefieren hacerlo en mercados y ferias libres.

En el caso de los hoteles el 100% de estos compran camarón a estos comerciantes pero no están satisfechos ya que aproximadamente el 50% del camarón no es adecuado en el caso de los hoteles y 30% en el caso de los restaurantes.

### **1.7.1 RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS.**

**Tabla 2 RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS**

**Porcentaje de la PEA por sexo, rama de actividad Año 2011.**

<b>RAMA DE ACTIVIDAD</b>	<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>	<b>TOTAL</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	27,9	1,5	29,40%
PESCA	36,7	2	38,70%
Explotación de minas y canteras	1,2	0	1,20%
Industrias Manufactureras	3,2	1,5	4,70%
Suministro de energía eléctrica, gas y agua	0	0	0%
Construcción	6,9	0	6,90%
Comercio al por mayor y menor, rep. veh. efec. pers.	5,8	2	7,80%
Hoteles y restaurantes	0,4	2	2,40%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,3	0	2,30%
Intermediación financiera	0,4	0	0,40%
Actividades inmobiliarias, empresarial	0	0	0%
Administración pública y defensa	0,4	0,4	0,80%
Enseñanza	1,5	0,4	1,90%
Actividades de servicio social y de salud	0	0,8	0,80%
Otras actividades comunitarias sociales	0,4	1,1	1,50%
Hogares con servicio doméstico	0	1,2	1,20%
Organización y órganos extraterritoriales	0	0	0%
Total	87,1	12,9	100%

Fuente: INEC 2011

Elaborado Por: Byron Yagual Vera



## **1.8 DESARROLLO DEL ÁREA EN ESTUDIO**

### **1.8.1 ACTIVIDADES TRADICIONALES**

En la Parroquia El Morro se realizan actividades tradicionales como la pesca con red, buceo para la caza de mariscos y recolección de los mismos en el lodo de los manglares, se realiza también la cría de animales de granja como son cerdos, ganado, chivos y pollos .

Los moradores realizan agricultura colectiva que les permite generar ingreso a las amas de casa, festejan fiestas tradicionales como es la de San Jacinto su santo patrono donde se realizan arias actividades para llamar la atracción de los turistas como son; carreras de caballos, pelea de gallos, y presentaciones de rancheros con su mejores ejemplares en las crías como son los caballos o las vacas en estas actividades también se realiza las venta de los mismos animales los cuales generan unos ingresos adicionales para los habitantes de la Parroquia del Morro.

#### **1.8.1.2 PROCEDENCIA DE LA MATERIA PRIMA**

La materia prima la conseguiremos con la compra de mariscos a vendedores ambulantes del puerto del Morro, Data y Playas, también se la realizara por convenios entre los pescadores de pesca baja y ciertas cooperativas de estos sectores llegando a acuerdos de pago siempre y cuando los mariscos se encuentren en un buen estado para realizar un pago por peso de libra o tonelada realizando compras y ventas directas.

Una vez obtenido la materia prima se la verifica manualmente su estado para realizar su adecuado procedimiento para ser empacada y acta para el consumo humano cumpliendo con todas las normas de higienes requeridas y el debido cuidado del proceso de elaboración.

### **1.8.1.3 FORMAS DE ORGANIZACIÓN COLECTIVA**

Dentro de la empacadora la organización colectiva se da mediante la forma financiera, se evaluará la inversión total del estudio para realizar un préstamo bancario para comenzar con la construcción de la infraestructura y las diferentes normas legales para constituirla, realizar contactos con los principales proveedores para llegar a diferentes acuerdos relacionados con venta de mariscos y pagos a tiempo.

### **1.8.1.4 VOLUMEN DE RESIDUOS DE MATERIAS PRIMAS**

El crecimiento poblacional y el desarrollo de la industria han dado lugar a que aparezcan desechos más complejos, difíciles de tratarlos y controlarlos e inclusive de identificar su presencia en el agua.

El descabezado, pelado, desvenado y sacar las víseras a los mariscos nos arrojará un gran cantidad de desperdicio, aproximadamente en un 35% del peso bruto del marisco.

Es conocido en el medio que muchos de estos desperdicios son clasificados y son procesados para ser parte de un alimento complementario de animales de corral y comida balanceadas para diferentes clases de animales, de esta manera se llegará a un contacto con empresas dedicadas a la compra de estos desperdicios que generan y porcentaje de ingreso para la empacadora.

Las empresas que se dedican a la elaboración de harina de pescado también podrían ser clientes para la ventas de estos residuos de igual manera se construirá unas terrazas que serviría para el tratado del agua y la sangre de la planta compuesta de carbón piedras y arena una planta de tres terrazas donde se purificará el agua en un 90 % para luego ser utilizada para diferente tipo de acciones dentro de la empacadora de mariscos.

## **1.9 RECURSOS DEL ÁREA DE ESTUDIO**

### **1.9.1. RECURSOS DEL ÁREA EN ESTUDIO**

El diseño de investigación constituye según ROLDÁN, (2011) “el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación.

El diseño de investigación desglosa las estrategias básicas que el investigador adopta para generar información exacta e interpretable”  
Pág. # 19.

#### a) Unidad de estudio:

Estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia EL MORRO PROVINCIA DEL GUAYAS .

#### b) Unidad de análisis:

Información del mercado, precios, proveedores, impacto ambiental y todo lo que afecta directa o indirectamente el proyecto.

#### c) Unidad de tiempo:

La realización de la investigación se la proyecta en un plazo de siete meses, y su evaluación económica y financiera se la realiza en base a una proyección de cifras a un periodo de 5 años futuros.

#### d) Unidad geográfica:

El estudio técnico en la PARROQUIA EL MORRO , el estudio de mercado dado su naturaleza, se lo realiza en el mercado local y en grandes mercados como lo son Guayaquil y Quito y diferentes provincias del país .

### **1.9.1.2 INDUSTRIA DEL ÁREA DE ESTUDIO**

Para conseguir la implementación de esta empacadora se requiere de una industria debido al procesamiento que se le dará a los mariscos para que estén aptos para el consumo humano en este caso cumplir con todas las normas higiénicas para el procesamiento del mismo, una seguridad industrial para que no ocurran accidentes dentro de la planta y sobre todo maquinarias aptas para la conservación y almacenamiento de los mariscos .

La industria pesquera en el Ecuador no se ha desarrollado lo suficiente, tomando en cuenta las grandes posibilidades de desarrollo que tiene debido a la gran riqueza de su región costera e insular.

La presencia de corrientes marinas cercanas a la costa y otros factores climáticos, le dan una gran riqueza marina de interés comercial al país que ha sido poco aprovechada.

Existen algunas clasificaciones a las actividades de pesca de mar. La pesca doméstica o de la costa, es la que realizan los pescadores que viven de la venta de pescados y mariscos, usando sus embarcaciones de balsa, chingo, canoa, lancha, etc. la pesca comercial o de altura, se realiza con barcos provistos ya con sistemas de refrigeración, estos pertenecen a grandes compañías pesqueras, que usan sus flotas de barcos bien equipadas para la pesca.

### **1.10 CLASIFICACIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO**

Se la constituye como una empresa privada con responsabilidad limitada cuenta con una inversión inicial de \$153000 los cuales tenemos un aporte de dos socios de \$15000 cada uno y un préstamo bancario de \$150000 a la CNF , la empresa distribuye este capital en las diferentes inversiones que se van a realizar para poner en marcha el negocio

## **1.10.1 RESIDUOS DEL ÁREA DE ESTUDIO**

### **1.10.1.1 TIPOS DE RESIDUOS**

Los clasificamos en dos tipos biodegradables, líquidos y reciclaje.

**Biodegradables :** tenemos los Cascarones, cabezas, viseras, pieles, escamas de diferentes mariscos como son pescados camarón calamar, conchas, cangrejos, langostas los mismos que pueden ser comercializados gracias a sus nutrientes que contiene cada uno de los mariscos .

**Líquidos:** aguas servidas y aguas con sangre que se producen al limpiar los mariscos las cuales se procesarán mediante el sistema de terrazas naturales purificadoras del agua mediante carbón , arena , rocas que se llega a obtener un 90% de su purificación .

**Reciclaje :** debemos tener en cuenta que en toda empresa debe existir el plan de reciclaje en este caso tendríamos que recolectar lo que serian papeles, cartones, botellas, plásticos, caucho y materiales sobrantes de la construcción como madera, cemento de esta manera se ayuda a realizar una buena imagen de la empresa al momento de ser visitada por las contralorías generales.

### **1.10.1.2 PRODUCTO FINAL**

Este proyecto tiene como finalidad llegar al consumidor con mariscos frescos filetes y entero eviscerada, sin aletas, sin cola descabezados, conforme lo requiera el cliente. Las presentaciones más conocidas para la comercialización de mariscos son: frescos, filetes congelados y enteros congelados, nuestro producto será empaquetado en bandejas de cartón selladas y etiquetadas, el peso promedio de cada empaque será de 1 kilo de mariscos como son camarón calamar, pulpo y otras variedades.

## **CAPÍTULO II**

### **2.1 METODOLOGÍA.**

A continuación se presenta la metodología que permitió desarrollar el presente trabajo de investigación. Se muestran aspectos como el tipo de investigación, las técnicas y los procedimientos que sirvieron para obtener los resultados.

### **2.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.**

“El diseño de investigación constituye según ROLDÁN, (2011) “el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes o comprobar la hipótesis de investigación. El diseño de investigación desglosa las estrategias básicas que el investigador adopta para generar información exacta e interpretable”. Pág. # 19.

#### a) Unidad de estudio:

Estudio de factibilidad para la creación de una empaedora de mariscos en la parroquia EL MORRO PROVINCIA DEL GUAYAS .

#### b) Unidad de análisis:

Información del mercado, precios, proveedores, impacto ambiental y todo lo que afecta directa o indirectamente el proyecto.

#### c) Unidad de tiempo:

La realización de la investigación se la proyecta en un plazo de siete meses, y su evaluación económica y financiera se la realiza en base a una proyección de cifras a un periodo de 5 años futuros.

d) Unidad geográfica:

El estudio técnico en la parroquia El Morro, el estudio de mercado dado su naturaleza, se lo realiza en el mercado local y en grandes mercados como lo son Guayaquil y Quito.

### **2.3.-MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.**

La modalidad a utilizarse en esta investigación, es el de proyecto factible que comprende la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable, para solucionar problemas, requerimientos de la población de la parroquia El Morro; para su formulación y ejecución debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades.

- ✚ Fase o nivel de exploración (observación, fenómeno, perspectiva, hipótesis)
  
- ✚ Fase o nivel de descripción (empírico, dato, hecho, magnitudes)
  
- ✚ Fase o nivel de análisis (sentido ordinario de investigación, también se refiere procesos, agrupaciones, comparaciones, clasificaciones, experimentos).
  
- ✚ Fase o nivel de evaluación o interpretación (comprobación, resultado, definición, proposición, reflexión)

De acuerdo con el problema referido al estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia EL MORRO PROVINCIA DEL GUAYAS, la investigación fue desarrollada como de tipo proyecto factible.

“En éste sentido el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) la define como el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico y social”.

Esto implica, desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de una cierta técnica y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social.

Como plan de acción, el proyecto supone también la indicación de los medios necesarios para su realización y la adecuación de esos medios a los resultados que se persiguen.

#### **2.4.-TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

De acuerdo con la finalidad perseguida con la investigación, ésta es considerada como una investigación de tipo documental, de campo y descriptiva, ya que el levantamiento de información se realizó directamente desde su fuente primaria, es decir, todos los lugares claves donde se podía tomar la información necesaria para este estudio.

"Los estudios descriptivos según DÍAZ, V (2009) “buscan especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diferentes aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar”. Pág. # 84.

Desde el punto de vista científico, describir es medir es decir, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga.



Estos estudios miden de manera independiente los conceptos o variables a los que se refieren aunque, desde luego, pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables para decir cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés, su objetivo no es indicar cómo se relacionan las variables medidas.

“DÍAZ, V(2009) indica además que “en estudios de tipo descriptivo, el investigador debe ser capaz de definir qué se va a medir y cómo lograr la precisión en esa medición. Así mismo, debe ser capaz de especificar quiénes o qué deben estar incluidos en la medición” Pág. # 86.”

La investigación descriptiva, en comparación con la naturaleza poco estructurada de los estudios exploratorios, requiere de considerable conocimiento del área que se investiga para formular las preguntas específicas que busca responder.

La descripción puede ser más o menos profunda, pero en cualquier caso se basa en la medición de uno o más atributos del fenómeno descrito.

“Por otro lado los estudios documentales para GUEVARA,L (2008) “consisten primordialmente en la presentación selectiva de lo que expertos ya han dicho o escrito sobre un tema determinado.”

Además, puede presentar la posible conexión de ideas entre varios autores y las ideas del investigador. Su preparación requiere que éste reúna, interprete, evalúe y reporte datos e ideas en forma imparcial, honesta y clara”. Pág. # 36. La investigación documental se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos como fuente de información.

Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrados en la forma de manuscritos e impresos, por lo que se le asocia normalmente con la investigación archivística y bibliográfica.

“ARIAS,F (2000) menciona que “la investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables algunas” Pág. # 18.”

“ De igual forma para MÁRQUEZ,C (2000) “la investigación de campo es aquella que se realiza en el propio lugar en donde se desarrollan los acontecimientos”. Pág. # 41”.

## **2.5.-MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.**

En el desarrollo de éste trabajo de investigación, se utilizó el método deductivo definido por Carlos Menéndez en su libro “Guía para elaborar diseños de investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas” de la siguiente manera:

### **2.5.1-MÉTODO DEDUCTIVO**

MENÉNDEZ, C (2007) “El conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas. Esto es que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. Así de la teoría general acerca de un fenómeno o situación, se explican hechos o situaciones particulares”. Pág. # 102.”

De éste modo la deducción pasa de lo general a lo particular. Dado el tipo de investigación bajo la cual éste trabajo se realizó se debe entender por qué el uso de la deducción como método de investigación, puesto que nos permite conocer datos generales, datos particulares que son de mucha utilidad para la elaboración del estudio de factibilidad.

## **2.5.2-MÉTODO ANALÍTICO O SINTÉTICO**

Se utiliza el método analítico o sintético que como menciona:

“René Descartes al referirse a normas básicas del proceso científico señala que “la explicación aun hecho o fenómeno no puede aceptarse como verdad si no ha sido conocida como tal.” Por otro lado el conocimiento de la realidad puede obtenerse a partir de la identificación de las partes que conforman el todo (análisis) o como resultado de ir aumentando el conocimiento de la realidad, iniciando con “los 40 elementos más simples y fáciles de conocer para ascender poco a poco, gradualmente, al conocimiento de lo más complejo (síntesis).”

## **2.6.-TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.**

### **2.6.1.-LA ENTREVISTA.**

La entrevista es un instrumento muy utilizado por los investigadores, al permitirnos obtener información de primera mano de personas expertas en el área que se desea estudiar. Para efectos del estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia EL MORRO PROVINCIA DEL GUAYAS , como requisito primordial se determinó la entrevista estructurada de varios expertos en comercialización y pesca de mariscos de las zonas de Playas , El Morro y Data De Villamil . (Ver Anexo # 6)

### **2.6.2 LA ENCUESTA.**

Con el fin de obtener información de primera mano se procede a la elaboración de la encuesta, sabiendo que éste es un instrumento que nos permite evaluar el mercado, obteniendo la información directamente del consumidor potencial, dicha encuesta nos va a permitir conocer lo siguiente:

- ✚ Ubicación del encuestado, dato importante que sirve para constatar que la encuesta se la realizó correctamente y que no fue elaborada en un mismo lugar lo que sesgaría los resultados.
- ✚ Estilo de vida del encuestado, ésta parte de la encuesta estaba dirigido a conocer, cuáles son las actividades que comúnmente realiza la persona a la que se le realizó la consulta, como quién es la persona encargada de la compra de alimentos lo que permite plantear una estrategia de promoción y publicidad para llamar la atención de ésta persona.
- ✚ Así como sus preferencias sobre los productos marinos.
- ✚ Gustos y preferencias del encuestado, ésta parte nos permitió conocer si el encuestado conoce, consume o está dispuesto a consumir el producto ofertado y de ser así en qué presentaciones.
- ✚ Conocimiento del producto en el mercado, preferencias por el producto local y precio dispuesto a pagar.( Ver anexo# 9)

## **2.7.-INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.**

### **2.7.1.-CUESTIONARIO**

Esta técnica estuvo destinada a obtener datos cuyas opiniones personales interesaron a nuestro proyecto y así poder determinar cuáles son los contextos que se pueden diseñar para propiciar un desempeño competente y buscar la solución. La encuesta se realiza siempre en función de un cuestionario, siendo éste por tanto, el documento básico para obtener la información en la gran mayoría de las investigaciones y estudios de mercado.

### 2.7.1. GUIÓN PARA UNA ENTREVISTA.

Un gui3n para una entrevista es la lista de preguntas que planeas hacerle al entrevistado durante la entrevista. Escribir un gui3n para una entrevista puede parecer simple, pero hay mucho m1s que s3lo escribir una lista de preguntas. Un buen gui3n debe tener un balance entre preguntas directas, preguntas de seguimiento y otros posibles temas que puedan surgir durante la entrevista.

### 2.8.-POBLACI3N Y MUESTRA.

#### CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACI3N CONSIDERADA PARA EL PROYECTO.

**TABLA # 3 POBLACI3N ECON3MICAMENTE ACTIVA**

<b>DISTRIBUCION DE LA POBLACI3N</b>	<b># ELEMENTOS</b>
Pescadores del Morro y Posorja	150
Clientes Potenciales	57
Asociaciones de pescadores Playas	180
Asociaciones de pescadores Engabao	160
Asociaciones de pescadores Data De Villamil	137
Otros	153
$\Sigma$	<b>837</b>

Fuente : Inec A3o 2011

Elaborado por :Byron Fabian Yagual Vera

Con el 3ltimo censo de poblaci3n y vivienda realizado en Ecuador durante el a3o 2011 , podemos conocer que la poblaci3n a ser tomada para la investigaci3n es de 5019 habitantes que habitan en la parroquia del Morro , datos del INEC lo cual se logra reconocer la poblaci3n econ3micamente activa que es de 837 habitantes la poblaci3n econ3micamente activa se la distribuye en el 1rea pesquera tomando como referencia los siguientes sectores como son las asociaciones de pescadores de Playas, Engabao, Data de Villamil , Morro y Posorja.

También se toma una población de los pescadores del Morro y Posorja , habitantes del sector y clientes potenciales.

## MUESTRA

Para el siguiente estudio sea considerado una referencia una muestra probabilística, tomando en cuenta una población económicamente activa de 837 habitantes según el último censo del INEC, los cálculos probabilísticos muestrales han determinado un población maestra de 264 personas las cuales serán encuestadas para el desarrollo de nuestro estudio para la creación de una empacadora de mariscos en la Parroquia El Morro Provincia Del Guayas , Año 2015.

Simbología:

n: tamaño de la muestra

N: población

E: margen de error 0,05

P: probabilidad de éxito

Q: probabilidad e fracaso

Z :nivel de confiabilidad(1,96).

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

El resultado de la muestra es de 264 personas a encuestar.

**Tabla 4 DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA**

<b>DISTRIBUCION DE LA MUESTRA</b>	<b># ELEMENTOS</b>
Pescadores del Morro y Posorja	52
Cientes Potenciales	27
Asociaciones de pescadores Playas	65
Asociaciones de pescadores Engabao	30
Asociaciones depescadores Data De Villamil	37
Otros	53
<b>Σ</b>	<b>264</b>

Fuente : Inec Año 2011

Elaborado Por :Byron Fabian Yagual Vera

## **2.9.-PROCEDIMIENTO Y PROCESAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **PROCEDIMIENTO :**

- **Evaluar los diferentes sectores por el cual se quiere llevar a cabo este proyecto:**

Se describen los diferentes factores determinantes del por qué se debe, implementar el estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en, la Parroquia El Morro Provincia Del Guayas Año 2015.

- **Estudio De Mercado Para La Creación Del Proyecto:**

Realizar un estudio de mercado para recolectar datos que permitan conocer el el impacto que causará el producto en el sector .

- **Diseño de infraestructura física de la empacadora :**

Plantear un estudio técnico para conocer la distribución de las áreas de la planta de igual manera evaluar el costo de la inversión de la obra civil, ubicación, tamaño, su proceso productivo e impacto con los sectores que lo rodean . de esta manera poder ir realizando la pre fabricación de su infraestructura física .

- **Realización de una estimación de costos para determinar el gasto de producción, distribución y mantenimiento:**

Luego de determinar la ubicación de cada área, se realizó una estimación de costos, con la finalidad de compararla con los beneficios y determinar si resultó factible la actividad planteada , esto ayudara a controlar los gastos que se realicen al momento de la presentación de los presupuestos para ponerse en marcha.

**- Determinación a través del análisis de costos el precio de los productos que ofrecerá la planta:**

A través de un análisis se determinará cuál será el precio más acorde, que se deberá cobrar por el producto y los subproductos.

## **PROCESAMIENTO**

El procedimiento lo ejecutamos mediante lineamientos científicos teóricos, metodológicos mediante la recopilación de datos, con la finalidad de obtener resultados concretos analizando que serán las soluciones de la propuesta planteada.

Se logra obtener datos concretos que permiten el fundamentar una sólida investigación abalanzada por hechos científicos, métodos investigativos, lineamientos teóricos y prácticos, instrumentos de recopilación de datos con la finalidad de obtener resultados coherentes previamente analizados que serán el reflejo de las soluciones de la propuesta planteada .

Este estudio se empleó el siguiente esquema de investigación

- ✚ El planteamiento del problema
- ✚ Recolección de la información bibliográfica
- ✚ Seleccionar el tema de investigación
- ✚ Elaborar el marco teórico
- ✚ Preparar documentación para la recolección de datos
- ✚ Aplicar la encuesta para recolectar la información
- ✚ Análisis e interpretación de los resultados
- ✚ Conclusiones y recomendaciones
- ✚ Elaborar la propuesta



## **CAPÍTULO III**

### **3.-ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

En este capítulo da inicio a una de la fase más importantes de la investigación, como es el caso del análisis e interpretación de los datos, mismos que fueron obtenidos a través de las encuestas, además se dará a conocer las conclusiones y recomendaciones luego de aplicar la encuesta a la muestra seleccionada.

En el desarrollo de la investigación se encontraron inconvenientes al momento de aplicar las encuestas y entrevistas, debido a la poca colaboración y tiempo de los involucrados, lo cual provocó que el trabajo de búsqueda de la información tome más tiempo del establecido en la planificación de la investigación.

En base a las mismas, las cuales se elaboraron con la finalidad de aportar respuestas a las perspectivas existentes en torno a la creación de una empresa de mariscos en la Parroquia El Morro.

Finalmente para la recolección de los datos se diseñó una estrategia elemental de tabulación de datos que permitió la obtención de la información que están direccionadas de acuerdo con las variables dependiente e independiente del proyecto del estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia el Morro Provincia del Guayas año 2015.

Por lo que se expondrán los resultados obtenidos a través del análisis e interpretación de los datos por medio de tablas con las preguntas, los gráficos y el análisis e interpretación de los datos, los mismos que reflejarán en forma estadística los resultados de las preguntas el valor relativo de las respuestas dando resultados positivos para la implementación del estudio de factibilidad obteniendo una aceptación de la mayoría de la población.

**3.1.- Análisis de encuestas aplicadas a un segmento de la población sobre el proyecto Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empacadora de Mariscos en la Parroquia El Morro, Provincia del Guayas, Año 2015.**

**1.- ¿Cómo considera la venta de productos empacados?**

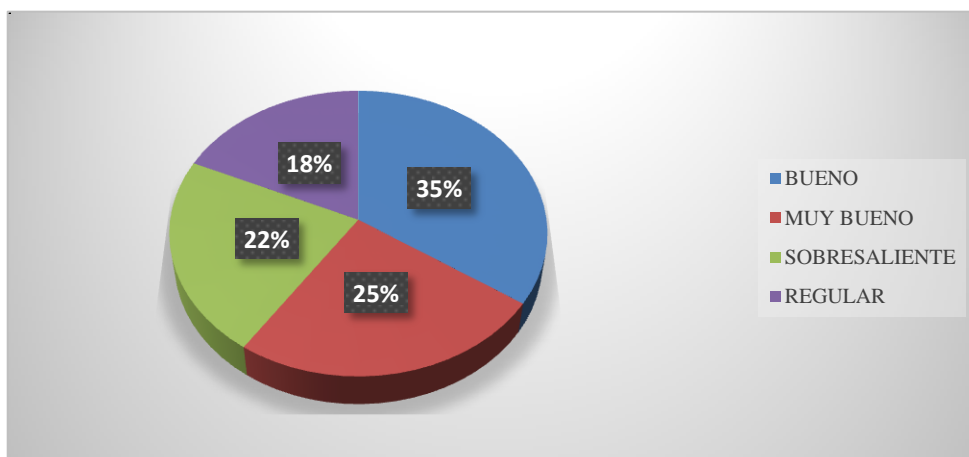
**TABLA # 7 Venta de productos empacados.**

<b>1</b>	<b>Descripción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
	Bueno	91	34%
	Muy Bueno	66	25%
	Sobresaliente	59	22%
	Regular	48	18%
<b>Total</b>	<b>264</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Venta de productos empacados.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 1 Venta de productos empacados**



Fuente: Venta de productos empacados

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**Análisis;** La mayoría de los habitantes de la zona están de acuerdo que es buena idea la comercialización y venta de productos empacados por que ayudan al desarrollo de la población, mientras que la minoría piensa que comercializar y vender productos empacados es una idea regular .

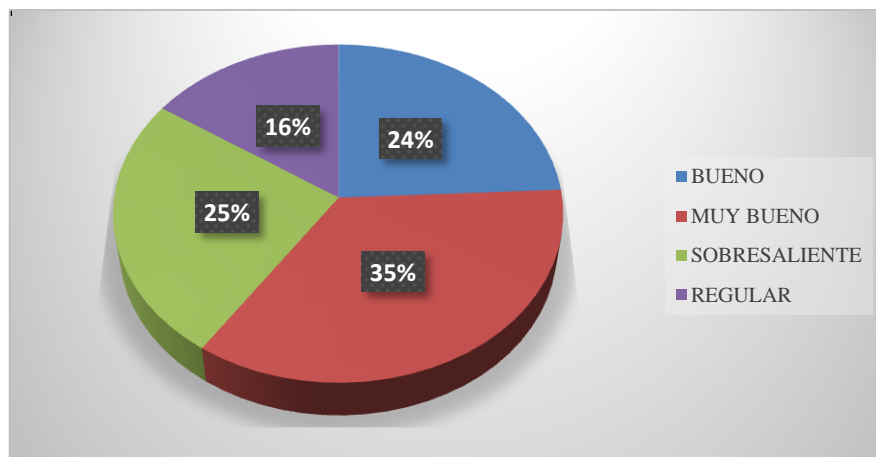
## 2.- ¿La competencia en la venta de mariscos es?

**TABLA# 5 Competencia en la venta de mariscos.**

2	Descripción	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Bueno	64	24%
	Muy Bueno	93	35%
	Sobresaliente	66	25%
	Regular	41	16%
Total		264	100%

Fuente: Competencia en la venta de mariscos.  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 2 Competencia en la venta de mariscos**



Fuente: Competencia en la venta de mariscos.  
Elaborado por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de la población opina que la competencia en la venta de mariscos es muy buena, debido a que la materia prima se la encuentra en el sector ya que nos encontramos en una península costera lo que hace que la influencia de empresas dedicadas a la comercialización de mariscos crezca, mientras que una minoría de personas opina que la competencia es regular debido a que no conocen la existencia de empresas que se dediquen a esta clase de actividad comercial.

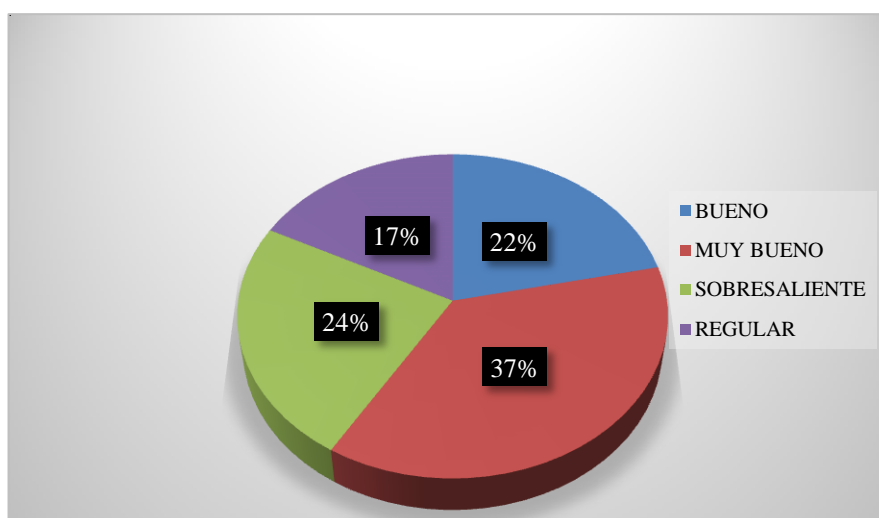
### 3.- ¿Como consumidor la adquisición de producto empacado es?

**TABLA# 6 La adquisición de un producto empacados.**

3	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	57	22%
	Muy Bueno	98	37%
	Sobresaliente	63	24%
	Regular	46	17%
Total		264	100%

Fuente: La adquisición de un producto empacados.  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO 3 Adquisición de productos empacados**



Fuente: La adquisición de un producto empacados.  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayor parte de la población opina que la adquisición de mariscos es muy buena debido a que nos encontramos en un balneario turístico y su carta de presentación son los mariscos, mientras que una minoría de habitantes piensa que son regulares por motivos que los comerciantes aprovechan de las circunstancias y comienzan a cometer irregularidades en el la comercialización como son la alza de precios y no respetan las vedas .

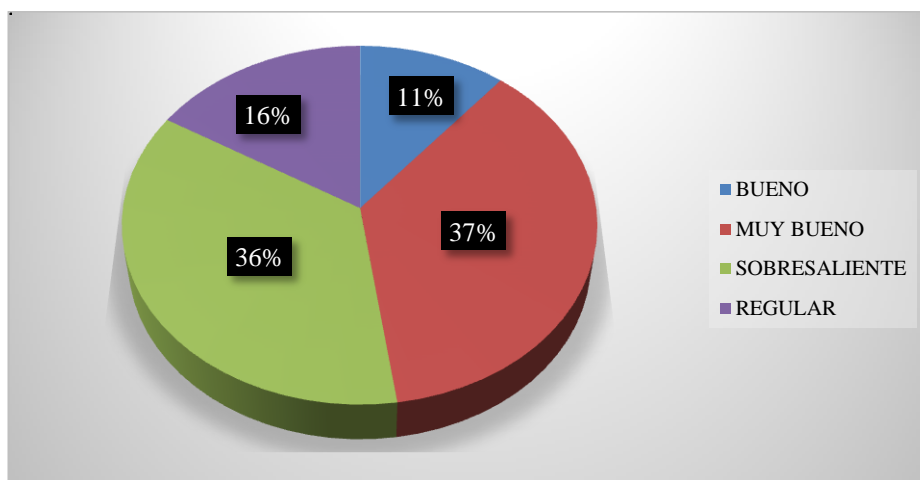
#### 4.- ¿Los precios de los productos empacados son?

**TABLA # 7 Precios de productos empacados.**

4	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	29	11%
	Muy Bueno	97	37%
	Sobresaliente	95	36%
	Regular	43	16%
Total		264	100%

Fuente: Precios de productos empacados.  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO 4 Los precios de productos empacados**



Fuente: Precios de productos empacados.  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de la población opina que los precios de los mariscos son muy buenos debido a que los comerciantes con el fin de vender la materia prima dejan a precios cómodos para el consumidor, mientras que una minoría de personas opina que los precios de mariscos deberían ser iguales durante todo el año así ocurra el tiempo de escasez.

## 5.-¿Cómo califica la calidad de los productos empacados?

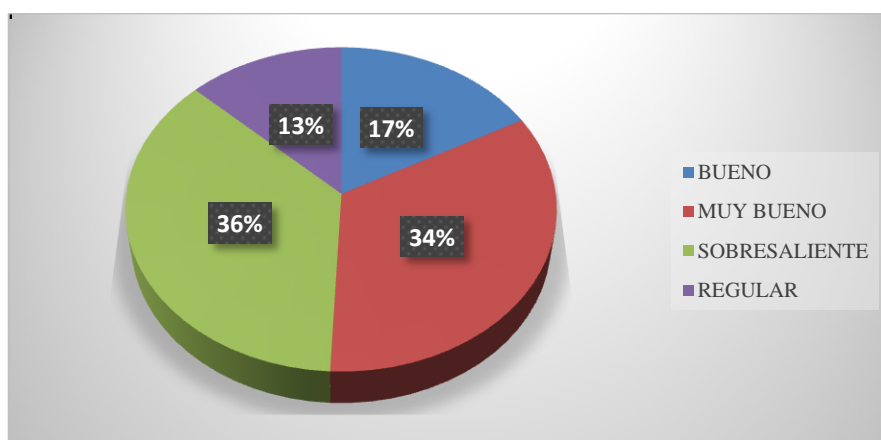
**TABLA # 8 Calidad de productos empacados**

5	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	45	17%
	Muy Bueno	89	34%
	Sobresaliente	96	36%
	Regular	34	13%
Total		264	100%

Fuente: Calidad de productos empacados.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO 5 Calidad de productos empacados**



Fuente: Calidad de productos empacados.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de la población opina que la calidad de los productos empacados es muy buena porque generan confianza al momento de consumirlos de igual manera se expresa que lo primero que revisan al momento de consumir el producto son las fechas de expedición y los nutrientes que le genere, de igual manera la minoría expresa que la calidad de los productos genera mucha influencia en los precios debido a las marcas existentes

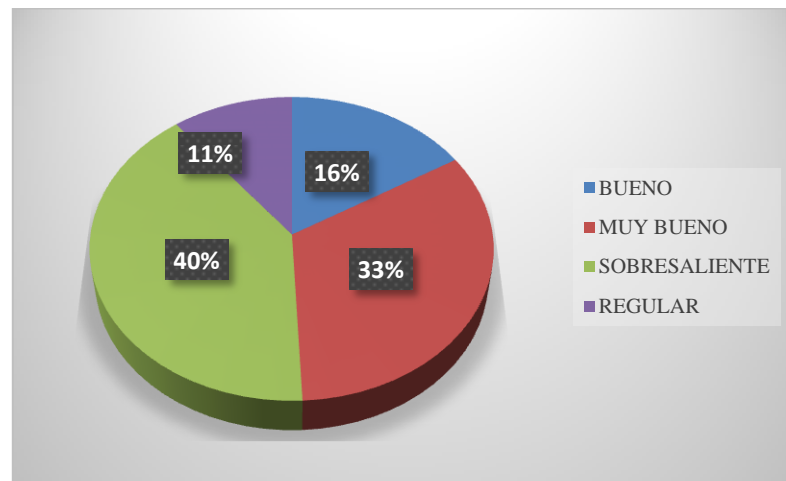
## 6.- ¿Considera que las marcas relacionadas con la venta de mariscos son?

**TABLA# 9 Marcas relacionadas con la venta de mariscos**

6	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	43	16%
	Muy Bueno	87	33%
	Sobresaliente	106	40%
	Regular	28	11%
Total		264	100%

Fuente: Marcas relacionadas con la venta de mariscos  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO 6 Marcas existentes de mariscos**



Fuente: Marcas relacionadas con la venta de mariscos  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de habitantes considera que las marcas de mariscos existentes son buenas y reconocidas, lo que hace que al consumidor le genere más confianza en el producto, mientras tanto la minoría de las personas expresa que las marcas existentes debido a la elaboración del producto suben los precios de muy altos que les es difícil degustar del producto por estas razones.

**7.- ¿Como evalúa la aportación de las empacadoras de mariscos al crecimiento y desarrollo de los lugares que las rodean?**

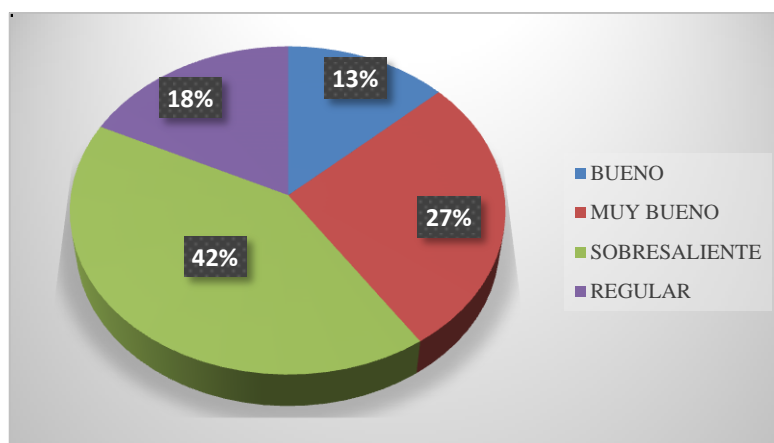
**TABLA# 10 Aportación de las empacadoras al crecimiento y desarrollo.**

7	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	35	13%
	Muy Bueno	72	27%
	Sobresaliente	110	42%
	Regular	47	18%
Total		264	100

Fuente: Aportación de las empacadoras al crecimiento y desarrollo.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO#7 Aportación de las empacadoras al crecimiento y desarrollo.**



Fuente : Aportación de las empacadoras al crecimiento y desarrollo

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de las empacadoras de mariscos aportan al desarrollo socio económico del país mejorando las condiciones de vida de sus habitantes, mientras que una minoría considera que las empacadoras ofrecen sueldos bajos a sus trabajadores y sus puestos de trabajo no son estables.



**8.-¿Considera que las remuneraciones de los empleados de las empacadoras de mariscos son?**

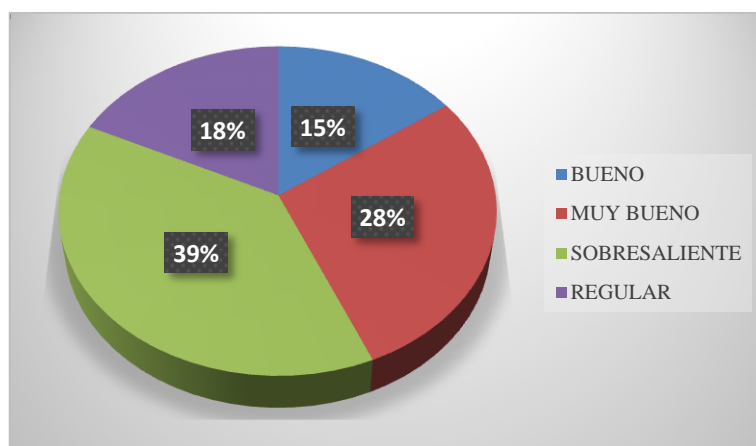
**TABLA# 11 Remuneraciones de los empleados de las empacadoras.**

8	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	40	15%
	Muy Bueno	75	28%
	Sobresaliente	102	39%
	Regular	47	18%
<b>Total</b>		<b>264</b>	<b>100%</b>

Fuente: Remuneración de los empleados .

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 8 Remuneraciones de los empleados de empacadoras de mariscos**



Fuente: Remuneración de los empleados .

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; la mayoría de población opina que la remuneración de los trabajadores de las empacadoras es sobresaliente debido a que por su labor en la empresa reciben utilidades anuales fuera de sus remuneraciones mensuales .

**9.- ¿Las relaciones gubernamentales con las emparadoras de mariscos deberían ser?**

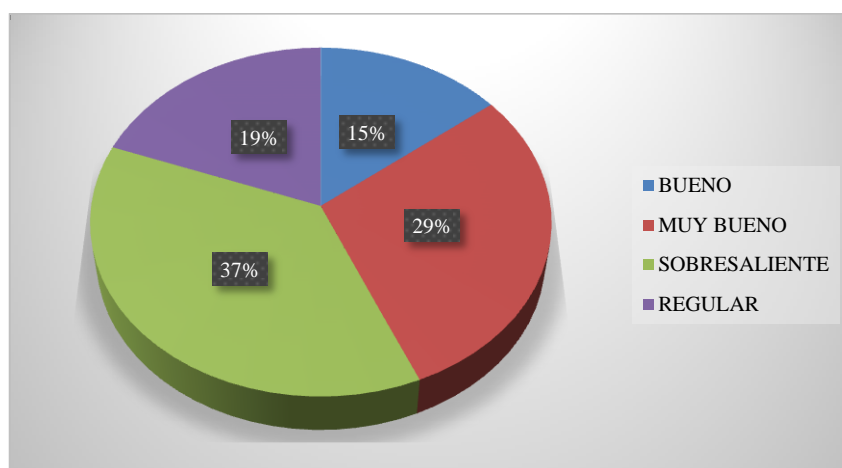
**TABLA# 12 Las relaciones de las empresas emparadoras de mariscos**

9	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	38	14%
	Muy Bueno	77	29%
	Sobresaliente	98	37%
	Regular	51	19%
Total		264	100%

Fuente: Relaciones gubernamentales.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 9 Relaciones de la empresa emparadoras de mariscos**



Fuente: Relaciones gubernamentales.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La población opina que las relaciones gubernamentales con las emparadoras de mariscos son muy buenas, las nuevas oportunidades de financiamiento y formas de pago que otorga el gobierno para los microempresarios hacen que nuevos negocios e innovaciones surjan haciendo que el país se desarrolle en el ámbito comercial y económico.

## 10.- ¿La prevención ambiental de las empresas empacadoras es?

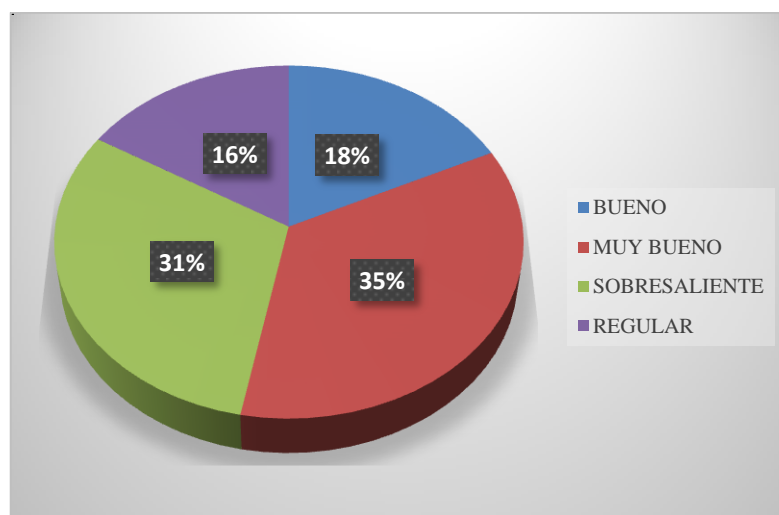
**TABLA# 13** Prevención ambiental de las empacadoras.

10	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	47	18%
	Muy Bueno	93	35%
	Sobresaliente	81	31%
	Regular	43	16%
Total		264	100%

Fuente: Prevención ambiental

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 10** Prevención ambiental



Fuente: Prevención ambiental

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de la población opina que la prevención ambiental de las empacadoras de mariscos es muy buena debido a las nuevas leyes y vigilancias ambientales dadas en la constitución del Ecuador.

**11.- ¿El aporte a la matriz productiva del país por medio de las emparadoras de mariscos es?**

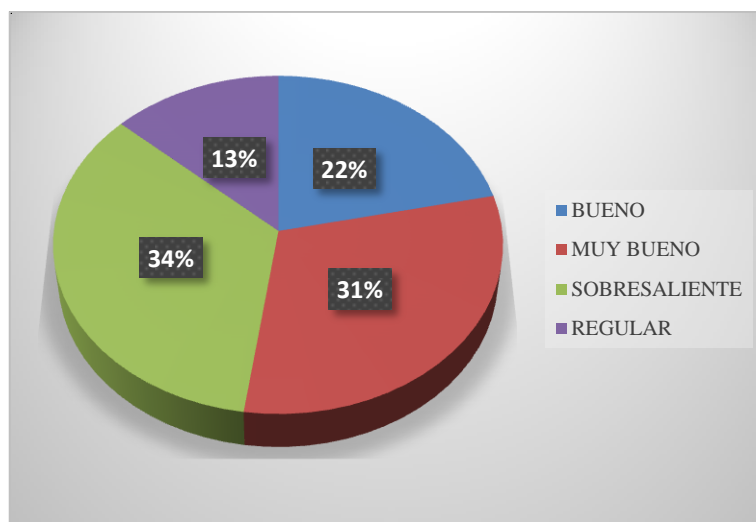
**TABLA# 14 El aporte a la matriz productiva del país.**

<b>11</b>	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	57	22%
	Muy Bueno	81	31%
	Sobresaliente	91	34%
	Regular	35	13%
<b>Total</b>		<b>264</b>	<b>100%</b>

Fuente: Aporte a la matriz productiva

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 11 Aporte a la matriz productiva.**



Fuente: Aporte a la matriz productiva

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La mayoría de las emparadoras aportan a la matriz productiva del país mejorando e innovando sus productos esto llega a que las comercializaciones extranjeras apunten al Ecuador como un país de negociación.

**12.- ¿Los productos que comercializan las empacadoras de mariscos para el consumo humano son?**

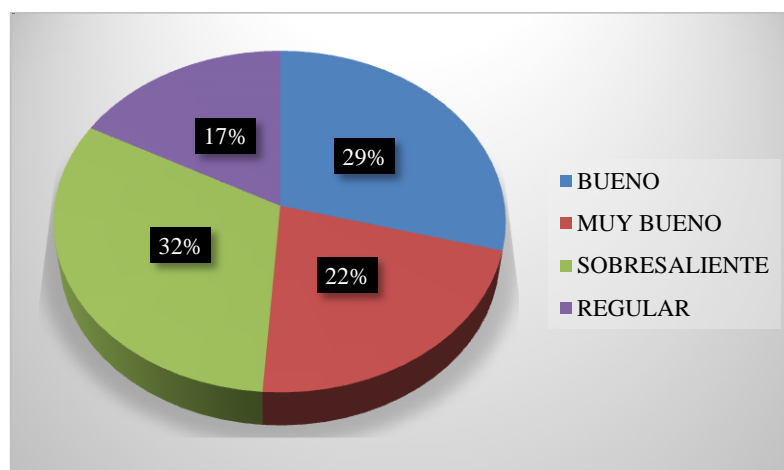
**TABLA #15 Los productos que comercializan las empacadoras de mariscos.**

<b>12</b>	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	77	29%
	Muy Bueno	58	22%
	Sobresaliente	84	32%
	Regular	45	17%
<b>Total</b>		<b>264</b>	<b>100%</b>

Fuente: Los productos que comercializan las empacadoras de mariscos.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 12 Mariscos para el consumo humano**



Fuente: Los productos que comercializan las empacadoras de mariscos.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; Los productos empacados deben mantenerse en un nivel de seguridad alimenticia para el consumo humano es por eso que se distribuye en el empaque los nutrientes del producto su fecha de elaboración y expedición.

**13.- ¿La facilidad que da el estado para la creación de emparadoras de mariscos es?**

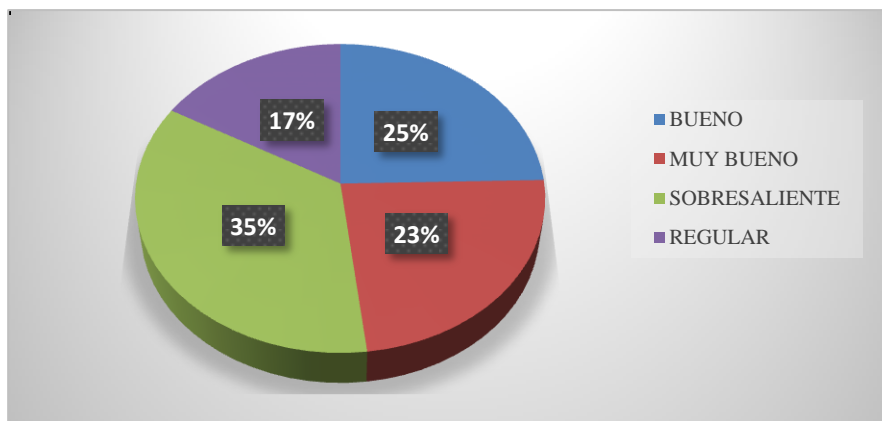
**TABLA# 16 Relación del estado con las emparadoras de mariscos**

13	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	65	25%
	Muy Bueno	62	23%
	Sobresaliente	93	35%
	Regular	44	17%
Total		264	100%

Fuente: Relación con el estado

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 13 Relación del estado con las emparadoras de mariscos.**



Fuente: Relación con el estado

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; El estado ayuda a los microempresarios mediante préstamos a instituciones bancarias que facilitan con el aporte económico y con tasa de intereses para que puedan comenzar sus actividades comerciales .

**14.- ¿La implementación de una empacadora de mariscos en el sector del morro es?**

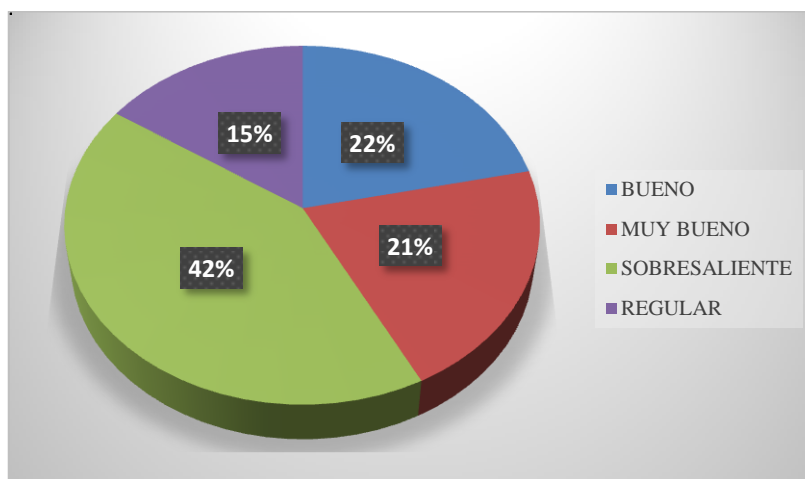
**TABLA# 17 LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS.**

<b>14</b>	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	57	22%
	Muy Bueno	55	21%
	Sobresaliente	111	42%
	Regular	41	16%
<b>Total</b>		<b>264</b>	<b>100%</b>

Fuente: Implementación de una empacadora.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO# 14 La implementación de una empacadora de mariscos.**



Fuente: Implementación de una empacadora

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; La implementación de una empacadora de mariscos sector del Morro ayudaría a que sus habitantes mejoren su condición de vida habitual de esta manera la parroquia crecería en el ámbito económico y mejorarían las comercializaciones.

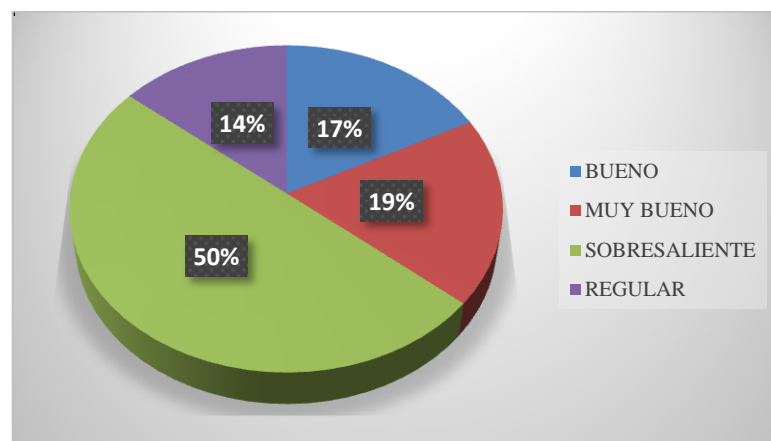
**15.- ¿CONSIDERA USTED QUE LA CREACIÓN DE UNA NUEVA MARCA DE MARISCO DE LA ZONA ES?**

**Tabla # 18 NUEVA MARCA DE MARISCO DE LA ZONA**

<b>15</b>	Descripción	Frecuencia	Porcentaje
	Bueno	46	17%
	Muy Bueno	49	19%
	Sobresaliente	132	50%
	Regular	37	14%
Total		264	100%

Fuente: Nueva marca de mariscos  
 Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**GRÁFICO 15 CONSIDERA USTED QUE LA CREACIÓN DE UNA NUEVA MARACA DE MARISCO DE LA ZONA**



Fuente: Nueva marca de mariscos  
 Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Análisis; Una nueva marca ayudaría a que el sector sea reconocido por este nuevo producto además ayudaría a que halla mas concurrencia de personas que se sientan identificados con la nueva marca al pertenecer del Morro.



### **3.4.-CONCLUSIONES.**

- Con la aplicación de las encuestas como técnica para el estudio de factibilidad, se pudo levantar datos y obtener resultados de los habitantes de la parroquia el Morro con relación a la inversión privada en estudio.
- Se constató que existe un alto porcentaje de la población de la parroquia en estudio que son consumidores de mariscos de manera empírica, sin embargo se encuentran interesados en comprar un nuevo producto de la zona.
- En la actualidad las fuentes de financiamiento para las actividades productivas en la parroquia el Morro son por medio de instituciones financieras que dan facilidad al microempresario en invertir en nuevos productos y materiales para la producción.
- La calidad de los mariscos logrará que el cliente sienta una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto y la capacidad para satisfacer sus necesidades, siendo la calidad muy importante para los consumidores del producto.
- La creación de una empacadora de mariscos en la parroquia el morro tiene el respaldo por parte de los habitantes de la localidad y sectores aledaños así como y también surgieren que el nuevo producto, sea una marca representativa de la zona, esto hace referencia al empaque, nombre del producto, sabor, presentación.

Luego de realizar las investigaciones se determina la aceptación de la hipótesis: la inversión privada incide positivamente en la creación de una empacadora de mariscos en la Parroquia El Morro Provincia Del Guayas Año 2015.

### **3.5.-RECOMENDACIONES.**

- Considerar los datos obtenidos en el estudio para desarrollar nuevos proyectos de inversión privada dentro de la parroquia El Morro de la Provincia Del Guayas obteniendo un desarrollo de la matriz productiva del sector pesquero.
- La investigación que se realizó dentro de los diferentes sectores correspondientes a la Parroquia El Morro sean ejecutados, con la finalidad de identificar las necesidades existentes del sector y sus alrededores.
- El producto será distribuido en diferentes puntos de comercialización para la aceptación rápida de todos los consumidores, lo que representa una ventaja en comercialización.
- Además el producto sea ofrecido a un precio aceptable tanto para las tiendas y abarrotes (mayoristas o distribuidores), así mismo para el consumidor final en comparación a los que ofrecen en la actualidad aportando con el ahorro de los hogares de la Parroquia El Morro y sus sectores aledaños.
- El producto debe ser de calidad, con la base de las normas higiénicas y de salud establecidas por la ley, con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor e impulsando una alimentación nutricional y sana de quienes lo adquieren.
- Realizar un estudio de factibilidad que contribuya en la inversión privada para la creación de una empacadora de mariscos en La Parroquia del Morro Provincia Del Guayas Año , 2015.

## CAPÍTULO IV

### “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARÍSCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015”

#### 4.- PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA.

Se determino un estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en la Parroquia El Morro, Provincia del Guayas, año 2015, donde se ha identificado una oportunidad de introducir un producto, mediante la inversión privada, para el funcionamiento de las actividades productivas de la empacadora, con el fin de obtener beneficios económicos y aportar al desarrollo socioeconómico del sector.

Este proyecto es para contribuir y estabilizar la condición de vida de este sector y de los moradores aledaños que están dirigidos en actividades pesqueras y captura de mariscos.

La propuesta se la desarrolla mediante el método de karen Marie Mokate los cuáles son muy importantes para la formulación y evaluación del proyecto y aplica los siguientes estudios.

- ✚ ESTUDIO LEGAL
- ✚ ESTUDIO DE MERCADO
- ✚ ESTUDIO ORGANIZACIONAL
- ✚ ESTUDIO TÉCNICO
- ✚ ESTUDIO ADMINISTRATIVO
- ✚ ESTUDIO FINANCIERO
- ✚ ESTUDIO SOCIOECONÓMICO
- ✚ ESTUDIO AMBIENTAL

## **4.1 ESTUDIO LEGAL**

### **4.1.1.-RESPONSABILIDAD SOCIAL**

La propuesta es la creación de una empackadora de mariscos llamada SAN JOSE DEL MAR, es una empresa de responsabilidad limitada, el código de compañías del Ecuador nos dice que una empresa de responsabilidad limitada está contraída por dos o más personas, que solamente responden por su obligaciones sociales hasta el monto de aportaciones individuales y hacen comercio bajo una razón social o denominación objetiva para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

La empackadora de mariscos SAN JOSE DEL MAR se considera como una empresa de responsabilidad limitada debido a que se emprenderá con capital familiar el cual será dividido en acciones, en caso de terminar la sociedad todos los accionistas deben de estar de acuerdo, se cuenta con una inversión inicial de \$ \$ 249.651,75 mediante una sociedad de \$99.651,75 que corresponde al 65,22% y un préstamo bancario a la CNF de \$150000 que corresponde al 34,78% .

#### **4.1.1.1.-CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

La empackadora de mariscos está constituida como compañía de responsabilidad limitada, trámite que se realiza en la Superintendencia de Compañías para lo cual es necesario seguir los siguientes pasos:

1. El primer paso es la aprobación del nombre de la compañía.
2. Apertura de cuenta de integración de capital.
3. Celebrar la escritura pública.

4. Solicitar la aprobación de las escrituras de constitución.
5. Obtener la resolución de aprobación de las escrituras de constitución de la compañía para lo cual se requiere el recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.
6. Cumplir con las disposiciones de la resolución.
7. La inscripción de las escrituras en el registro mercantil.
8. Elaborar nombramientos de la directiva de la compañía.
9. Inscribir los respectivos nombramientos en el registro mercantil .
10. Reingresar la siguiente documentación a la Superintendencia de Compañías.

#### **4.1.2.-OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

Una vez que se realiza la actividad comercial, la empresa está en la obligación de declarar sus obligaciones tributarias de manera mensual, en el caso del camarón el impuesto gravado es de cero, por tal motivo la empresa debe declarar sus ventas mensuales en cero. La empresa está en la obligación de declarar y cancelar su Impuesto a la Renta, el cual se calcula del 22% de la utilidad antes de participaciones.

#### **4.1.3.-OBLIGACIONES MUNICIPALES**

Para poder ejercer el comercio en las ciudades, es necesario seguir el reglamento que se aplica a cada ciudad, en el caso de la PARROQUIA EL MORRO, es necesario obtener permisos por parte del Ministerio los cuales son: permiso del cuerpo de bomberos , permiso de salud , registro sanitario, patente municipal .

#### **4.1.4.-PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS**

Este permiso es otorgado por la Administración del Departamento de Bomberos de la ciudad, para lo cual se presenta una solicitud, adjunto a esta el RUC y se espera que se haga una inspección al lugar donde se ejercerá las operaciones.

Para la parroquia El Morro se realiza esta documentación en el Cantón Playas tiene un costo de \$20.00 dólares la especie, con un periodo de validez de un año.

#### **4.1.5.-PERMISO DE LA DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD**

El permiso que otorga la Dirección Provincial de Salud, sigue el mismo trámite que para obtener el permiso del Departamento de Bomberos, pero, para presentar la solicitud de inspección de salud, es necesario presentar el RUC y el permiso de Bomberos.

#### **4.1.6.-REGISTRO SANITARIO**

Para obtener este registro, es necesario enviar muestras de los mariscos que se van a comercializar a la de la Dirección Provincial de Salud y adjuntando varias solicitudes como la inscripción del nombre, la etiqueta, los colores, la forma de empaque y modo de distribución.

#### **4.1.7.-PATENTE MUNICIPAL**

Es necesario obtener una patente municipal la cual es calculada en función de los activos de la empresa y el giro que esta posea ,la Patente es una habilitación o “permiso” que otorga la Municipalidad para desarrollar una actividad empresarial; esta autorización tiene un costo que tiene la forma de un impuesto a favor del municipio.

## **4.2.- ESTUDIO DE MERCADO.**

### **4.2.1 ANÁLISIS DE MERCADO**

El análisis de mercado es un estudio detallado de las oportunidades, fortalezas, debilidades, amenazas, ventajas y viabilidades objetivas que presentan los productos, bienes o servicios que produce la empresa y cómo se va a lograr su penetración y participación en el mercado.

La descripción del entorno de la empresa es determinante en el análisis del mercado en este caso para saber la aceptación del mercado hemos realizado un sondeo mediante encuestas a la población de la Parroquia del Morro, de Data de Villamil y de Playas constituida con una población de 5019 habitantes estratificando mediante una muestra de 264 personas las cuales nos dan una aceptación en la implementación de la Empacadora De Mariscos San José del Mar.

### **4.2.2-ESTRATEGIAS DE MERCADO**

#### **4.2.2.1.-ESTRATEGIA DE PRECIO (DIFERENCIACIÓN EN COSTO)**

Por ser el precio el generador de los ingresos de la empacadora San José del Mar, se implementarán diferentes tipos de estrategias en la fijación de los mismos, enfocado en la percepción obtenida en la encuesta de los consumidores hacia los precios, los precios de la competencia y a la referencia interna; de donde se desprenderán las diferentes estrategias a implementar como son:

- ✚ Estrategia de fijación de precio basado directamente en la psicología del consumidor.
  
- ✚ Estrategia de la perspectiva del valor capital de la marca, precio justo, basados en lo que los consumidores.

**Tabla 19 PRECIO.**

<b>RODUCTOS</b>	<b>CANTIDAD (KG) DEMANDADA DIARIA</b>	<b>PRECIO (KG)</b>
<b>MARISCOS FILETIADOS</b>	471,7	\$ 3,00
<b>MARISCOS ENTEROS</b>	322,94	\$ 2,75
<b>VISCERAS</b>	103,26	\$ 1,60
<b>CABEZAS</b>	132,67	\$ 1,60

Fuente: Investigación de campo año 2015

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

#### **4.2.2.1.-ESTRATEGIAS DE ENFOQUE**

Mediante el estudio de mercado se implementan estrategias para la mejoría de la empresa con un nicho nuevo , en el desarrollo de este proyecto nos identificamos con puntos significativos que son :

- Luchar por ser el productor líder en costos en la industria acuícola.
- Buscar la diferenciación del producto que se ofrece respecto al de los rivales.
- Centrarse en una porción más limitada del mercado en lugar de un mercado completo.

#### **4.2.2.2.-ESTRATEGIAS DE VENTA (BARRIDA DE CIENTES)**

Hacer visitas concertadas con los empleados de ventas, sa, dueños de restaurante , Chef, Señoras que elaboran alimentos, para presentarles los beneficios de una relación comercial con la empacadora de mariscos San José Del Mar ; relación basada en que los mariscos, estarán siempre frescos, sin preservativos como tratamientos de conservación, por tal motivo serán conservados únicamente por congelación.



#### **4.2.2.3.-ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN**

Se realiza publicidad por medio de presentaciones del producto en ferias, campañas libres de muestra, mediante los medios de comunicación local y la amplitud de las actividades de promoción de ventas, se obsequia una pequeña cantidad de un producto para que los consumidores lo prueben, se realizaran descuentos a proveedores y paquetes promocionales, dando precios rebajados directamente o en la etiqueta o el paquete de productos gratuitos o que se ofrecen a bajo costo como incentivo para la adquisición de los mariscos.

#### **4.2.2.4.-ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN**

Efectuar visitas a futuros clientes dando a conocer el producto, realizando sus respectivos pedidos y entregarlos al debido tiempo que el cliente lo requiera o quisieran adquirirlos .

Realizar ventas online logrando una cobertura de potenciales clientes ya que el territorio es mucho mayor pudiendo llegar a cualquier cliente independientemente de su ubicación, por unos costos fijos muy bajos.

Negociar entre empresas que puedan necesitar nuestro producto. La empresa debe vender a otras empresas y hacer networking (red de contactos).

Un cliente nos trae a más clientes es una forma muy básica de distribución y para que sea efectiva debemos organizarla, concediendo incentivos a los clientes que actúan como prescriptores.

Creando una red de afiliados esta forma de distribución trae clientes nuevos a muy bajo costos y fideliza a los clientes prescriptores.

#### **4.2.2.5.-POLÍTICAS DE SERVICIOS**

Las políticas de servicio son las herramientas que manejamos para poder brindarle un servicio para su total satisfacción, considerando su tiempo y la logística que se requiere para brindar el mismo.

- ✚ Ofrecemos productos y servicios a precios competitivos, con calidad y oportunidad.
- ✚ Damos respuesta a los requerimientos en los tiempos estimados.
- ✚ Entregamos productos y servicios en las fechas pactadas.
- ✚ Entablar un dialogo amable y cortés con el cliente para así ofrecer un mejor servicio.
- ✚ Damos información completa y precisa a nuestros clientes de todos nuestros productos y servicios.

En la empacadora de mariscos SAN JOSE DEL MAR se elaboran productos empacados a base de marisco con la finalidad de que el cliente encuentre en nuestro producto una satisfacción a sus necesidades con calidad y precio adecuado

#### **4.2.3.1-CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO**

El producto que brinda la empacadora de mariscos SAN JOSE DEL MAR es destinado para el consumo humano, se toma en cuenta que los mariscos son frescos controlados mediante su debido proceso de empacado, presentación agradable y almacenamiento en frigoríficos.

El producto en términos físicos debe ser totalmente coherente con el posicionamiento en un mercado al momento de presentarse de manera tangible, debe presentar en su etiqueta sus nutrientes, precios, tiempo de elaboración y de caducidad.

**Contenido:**

Mariscos camarón (sin cabeza), pescado dorado (filetes), calamar o pulpo (enteros filetes).

**GRÁFICO 16 CONTENIDO DEL PRODUCTO.**



Fuente : Investigación de campo.  
Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera.

**Forma:**

Recipiente de cartón con una funda plástica color transparente con una dimensión de 12 \*16 con un grosor de 0.03ml selladas a presión por calor.

**GRÁFICO 17 FORMA DEL PRODUCTO**



Fuente : Investigación de campo.  
Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

### **Presentación:**

Empaque de 1kg y 2kg con logo representativo de la empacadora SAN JOSE DEL MAR, congelado o conservado.

### **GRÁFICO 18 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO**



Fuente : Investigación de campo.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

### **GRÁFICO 19 PRESENTACIÓN DEL LOGO**

*“LA CALIDAD DEL MAR “*



### **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La captura de mariscos está limitada por la capacidad reproductiva natural de los ecosistemas donde viven estas especie de mar , para contrarrestar este efecto los se dedicaron a la venta de los mariscos de manera empírica .

El aumento de la oferta de mariscos es un mercado muy competitivo ya que participan en él numerosos exportadores e importadores y se comercializan diferentes especies procedentes de varias partes de las costas , el valor de una unidad de crustáceo supera varias veces el de otras especies y pescados.

**Tabla 20 ANÁLISIS DE LA OFERTA**

<b>CATEGORIA DE EMPACADORAS EN EL ECUADOR DE ACUERDO AL NIVEL DE PRODUCCION Y EXPORTACIÓN</b>						
<b>PRINCIPALES EMPRESAS GRANDES</b>		<b>PRINCIPALES EMPRESAS MEDIANAS</b>		<b>PRINCIPALES EMPRESAS PEQUEÑAS</b>		<b>EMPRESAS QUEBRADAS</b>
NIRSA	\$ 5.087.000.000,00	ESTAR C.A.	\$ 21.003.000,00	DUFER	\$ 560.720.000,00	EXPOLKLORE
SALICA	\$ 5.425.000.000,00	OCEANFISS H	\$ 280.000.000,00	DUNCI	\$ 509.200.000,00	OCEANINVES
OMARSA	\$ 5.396.000.000,00			MARDEX	\$ 110.920.000,00	ENLACA
EXPALSA	\$ 4.701.000.000,00			OCEANPAC	\$ 39.200.000,00	EL ROSARIO
SONGA	\$ 510.000.000,00			FRIGOPESCAC .A	\$ 24.000.000,00	GONDI CAMARON
PROMARIS CO	\$ 28.000.000,00			CIPECA	\$ 399.700.000,00	PROMADASA
STA PRICILA	\$ 4.549.000.000,00			SAN JOSE	\$ 6.893.000,00	COPECA
EMPAGRAN	\$ 5.172.000.000,00					PROGALPA

FUENTE :CORPEI AÑO 2011

Elaborado Por: Byron Yagual

La gráfica nos demuestra las principales empresas del Ecuador clasificadas por su nivel de producción y exportación según la corpei en el año 2011, ésta gráfica se la toma de referencia de igual manera para conocer nuestra competencia actual para la creación de la empacadora de mariscos.

## **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Para el análisis de la demanda del presente proyecto se posee una información estadística para determinar cuál es el comportamiento histórico de la demanda por lo cual se basa en la investigación de campo para formar un criterio cualitativo de la demanda, conociendo los gustos y preferencias del consumidor.

La demanda actual de mariscos, esta dado por el número de personas que se encuentran interesadas en el consumo de éstos alimentos y que puedan adquirirlos directamente con una buena calidad y a un buen precio.

Dados estos criterios se tomo una muestra de la población para recaudar datos que nos permiten determinar la inversión privada para la creación de una empacadora de mariscos en el sector de la Parroquia Del Morro.

Los resultados de la investigación demuestran que los mariscos son demandados económicamente por los consumidores locales y extranjeros en un 98,6 % .

**Tabla 21 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

**DEMANDA DEL PRODUCTO**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>CANTIDAD (KG) diaria demandada</b>	<b>PRECIO</b>
<b>FILETIADOS</b>	471,7	\$ 3,00
<b>ENTEROS</b>	322,94	\$ 2,75
<b>VISCERAS</b>	103,26	\$ 1,60
<b>CABEZAS</b>	132,67	\$ 1,60

FUENTE : Datos De Investigación año 2015

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

Examinando los resultados se comprobó que el marisco es un producto que tiene gran demanda en diferentes mercados, debido a la desaparición de pesca de arrastre, estos proporcionaban volúmenes excesivos de este producto que en muchos de los casos las empacadoras limitaban a los proveedores minoristas el ingreso a la planta comercializadora.

El comportamiento demandante a futuro de este producto es sumamente satisfactorio ya que los únicos proveedores de mariscos en el mercado es el camarón de pesca artesanal.

## **4.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL**

### **4.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Dar valor agregado a la pesca artesanal y comercial con un producto que satisfaga las necesidades del consumidor, por medio de estrategias de ventas y comercialización, optimizando el talento humano y tecnología, consolidando un mercado.

#### **4.3.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✚ Darse a conocer en el mercado nacional con un nuevo producto.
- ✚ Incrementar el volumen de ventas mediante estrategias de comercialización eficaces.
- ✚ Manejar sistemas de optimización al personal por medio de incentivos y capacitaciones.
- ✚ Mejorar los procesos y la implementación de nueva tecnología.
- ✚ Consolidar el posicionamiento en el mercado nacional.

#### **4.3.1.2 MISIÓN**

Empacar mariscos para la satisfacción de los clientes y el deleite de todos los consumidores a los mejores precios del mercado cumpliendo con los más altos estándares de calidad y diseño e impulsando el desarrollo nacional dentro de un marco de honestidad y responsabilidad para todos los miembros de nuestra empresa.

#### **4.3.1.3 VISIÓN**

Establecernos en el 2017 como una marca del producto para poder consolidarnos en el mercado nacional e internacional manteniendo un crecimiento integral, con el compromiso de mejorar permanentemente cumpliendo con las metas propuestas.

#### **4.3.1.4 VALORES**

##### **Personas: (oportunidad de desarrollo)**

Aseguramos las oportunidades de desarrollo basadas en el mérito y en la aportación profesional. Fomentamos la participación de todos para lograr un objetivo común, compartiendo información y conocimientos.

##### **Seguridad y Salud:**

Nos comprometemos decididamente con la seguridad y salud laboral, promoviendo una cultura preventiva.

##### **Orientación al cliente:**

Centramos nuestro esfuerzo en la satisfacción del cliente, aportando soluciones competitivas y de calidad.

##### **Innovación:**

Promovemos mejoras continuas e innovación para alcanzar la máxima calidad desde criterios de rentabilidad.

##### **Orientación a resultados:**

Dirigimos nuestras actuaciones hacia la consecución de los objetivos del proyecto empresarial y de la rentabilidad para nuestros accionistas, tratando de superar sus expectativas.

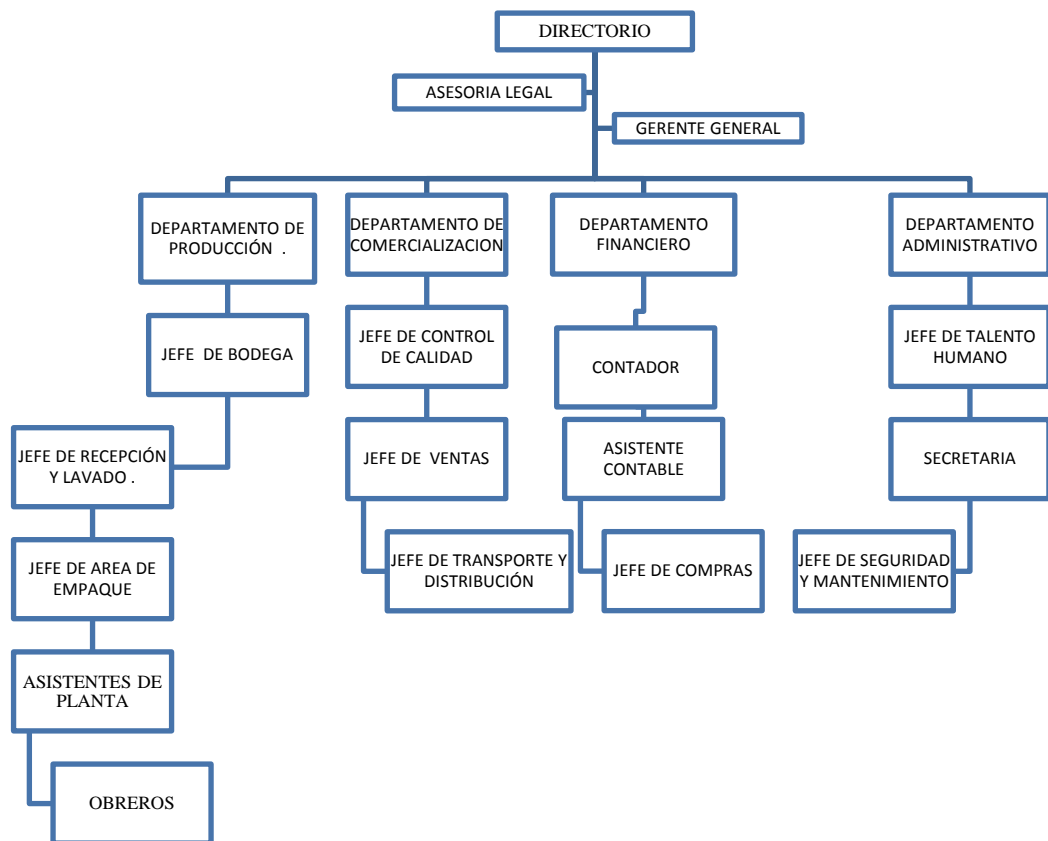
##### **Comunidad y medio ambiente:**

Nos comprometemos social y culturalmente con la comunidad y adaptamos nuestras estrategias empresariales a la preservación del medio ambiente.



## 4.3.2 ORGANIGRAMA

### PRESENTACIÓN DEL ORGANIGRAMA



Fuente : Investigación Realizada año 2015

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

#### **4.3.2.1.-DESCRIPCIÓN DEL ALCANCE DE LAS JERARQUÍAS.**

##### **FUNCIONES DEL GERENTE GENERAL**

1. Planifica estrategias para que se cumpla el manual de procedimiento para elaborar productos.
2. Planear acciones correctivas y medidas preventivas con todo el equipo a fin de no exceder los límites críticos.
- 3 Facilitar programas de capacitación a todo el equipo para resolver eficientemente los requerimientos del mercado internacional.

##### **FUNCIONES DEL JEFE DE PLANTA**

1. Coordinar con el Gerente de Producción que el volumen del producto a recibirse no exceda la capacidad instalada en la planta.
2. Verificar que se apliquen las acciones correctivas necesarias para las desviaciones encontradas en cada fase del proceso.
3. Revisar el trabajo realizado y mejorar las condiciones de higiene y sanidad del personal, instalaciones y materiales.
4. Hacer que se cumplan las buenas prácticas de manufactura.

##### **FUNCIONES DEL JEFE DE CONTROL DE CALIDAD**

1. Elaborar y actualizar, conjuntamente con el equipo el manual de operaciones , manual de buenas prácticas de manufactura y manual de los productos procesados.

2. Responsable de la verificación y cumplimiento de las GMP (Buenas Prácticas de Fabricación) y SSOP (Sistema Estándar de Procedimientos Sanitarios Operacionales).
3. Hacer inspecciones periódicas de todas las instalaciones (Auditorías BMP), materiales y equipos para verificar que se encuentren en óptimas condiciones de manejo y uso.
4. Dar charlas periódicas al personal de las buenas prácticas de manufacturas y de higiene personal y de las instalaciones.
5. Verificar las dosis de sanitizantes debidamente aprobados y que cuenten con la información técnica sobre uso, mantenimiento, aplicación y el tiempo de la actividad residual
6. Análisis de resultados microbiológicos en productos terminados, materia prima y superficies de contacto, aguas.
7. Verificar el control de todos los registros de calidad y analizar las desviaciones encontradas de manera que se puedan ejecutar las acciones correctivas oportunamente.
8. Revisar periódicamente los registros de defectos (acciones correctivas), para analizar los problemas y encontrar las soluciones a los mismos.
9. Exigir a los proveedores de los diferentes insumos utilizados, certificados de estándares de calidad y verificaciones de su producción.
- 10.- Supervisa si el espacio físico de la planta no presenta algún químico que tienda a dañar la producción.

### **FUNCIONES DEL JEFE DE MANTENIMIENTO**

1. Elaborar y mantener operativo el manual de mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos.
2. Planificar con el gerente de producción y jefe de planta, los mantenimientos preventivos a realizarse.
3. Llevar registros de temperaturas de las cámaras de almacenamiento

### **FUNCIONES DEL JEFE DE RECURSOS HUMANOS**

1. Elaborar y mantener actualizadas las fichas médicas.
2. Llevar un control de vacunaciones del personal.
3. Verificar el control de higiene en planta
4. Brindar facilidades para la asistencia médica oportuna en caso de accidentes
5. Velar por el cumplimiento del reglamento interno y el reglamento de seguridad e higiene industrial.

### **JEFE DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN.**

1. Dar seguimiento al programa de producción mensual.
2. Revisar que la producción final cumpla con los parámetros de calidad.
3. Mantener control del inventario de materia prima dentro de la planta.
4. Coordinar con los operarios y el departamento de talento humano, la capacitación continua de los trabajadores.

#### 4.4.-ESTUDIO TÉCNICO

Identifica las necesidades que se tienen acerca de los procesos de producción, lo que permite a la empresa fabricar productos u ofrecer servicios.

En este proceso se evalúa a la empresa para conocer si esta acta para su funcionamiento se demuestra cual es la materia prima, el talento humano que se encarga de dichos procesos, la maquinaria y equipos que estarán en bajo la dirección administrativa así como la distribución física de la planta y su infraestructura.

##### 4.4.1.- UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

La empacadora de mariscos se encontrara ubicada en la Parroquia el Morro en la provincia del Guayas se encontrara ubicada en el área de la campana vía a Data de Villamil, podemos decir que lo encontramos en una zona alejada de la parroquia para que no exista ningún tipo de molestia a los habitantes.

#### GRÁFICO 20 UBICACIÓN DE LA EMPACADORA



Fuente : Investigación de Campo año2015

Elaborado Por : Byron Fabian Yagual Vera

#### 4.4.1.1.-TAMAÑO DE LA EMPRESA

La capacidad de producción de la empacadora diaria es de 1.030 kg lo que nos da un valor de 2272 libras diarias, lo que anualmente estaríamos produciendo 247.843 kg que en libras nos daría un valor promedio de 546400 libras , es así que la empacadora cuenta con infraestructura distribuida de la siguiente manera áreas destinadas para recepción y clasificación de los mariscos, área de desangrado, eviscerado, descamado, despielado y descabezado, área de lavado, área de empaquetado, área de pesado y etiquetado, área de almacenamiento y frigoríficos y áreas administrativas cuenta con un perímetro de 3521m<sup>2</sup>. Anexo #5)

**TABLA 22 : DISTRIBUCIÓN DE LA EMPACADORA DE MARISCOS**

DETALLE DE DISTRIBUCION DE LA PLANTA	
TERRENO	351,79 M <sup>2</sup>
GARITA	48M <sup>2</sup>
BODEGA 1	48M <sup>2</sup>
OFICINAS	120M <sup>2</sup>
PLANTA DE DESCABEZADO LAVADO Y EMPAQUE	360M <sup>2</sup>
RECEPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA	320M <sup>2</sup>
BODEGA 2	120M <sup>2</sup>
COMEDOR , BAÑOS BODEGA 3	526,25M <sup>2</sup>
PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES	67,34M <sup>2</sup>
TÚNELES Y CÁMARAS	306M <sup>2</sup>
AREA DE CIRCULACIÓN	1263,11M <sup>2</sup>
CERRAMIENTO	173,10M <sup>2</sup>

Fuente : Investigación De Campo año 2014

Elaborado Por : Byron Fabian Yagual Vera

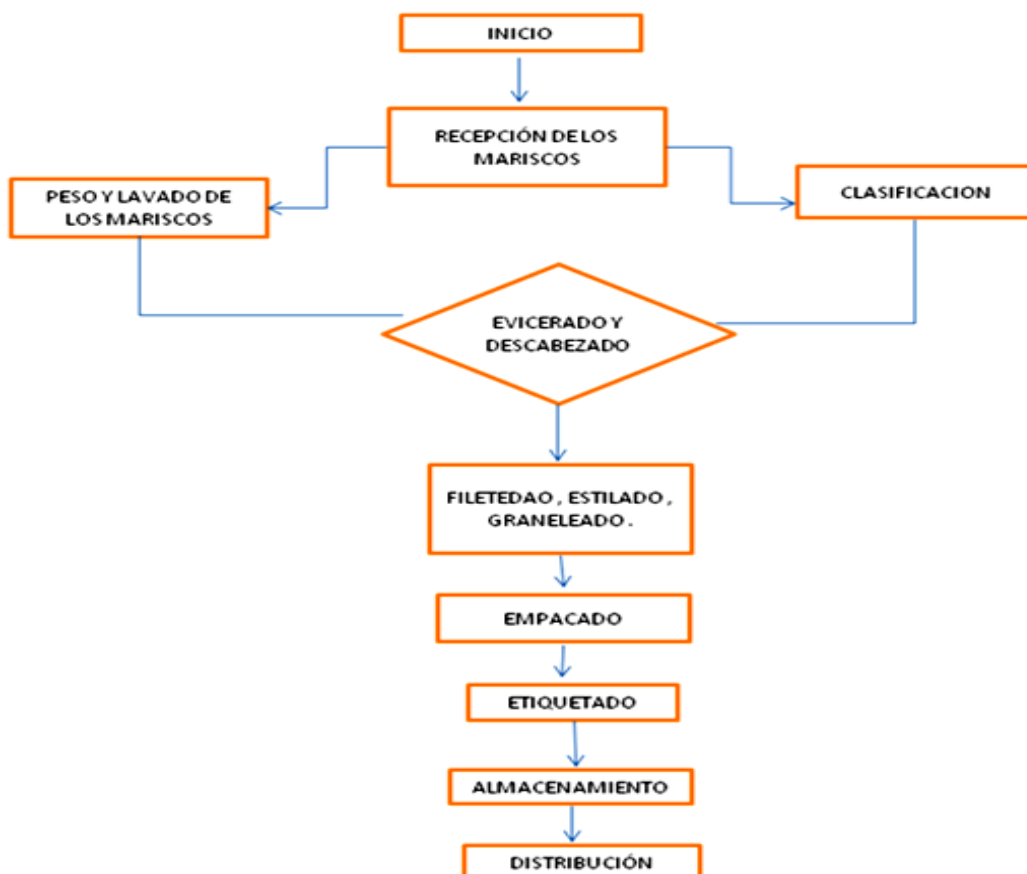
#### 4.4.1.2-PROCESO DE PRODUCCIÓN.

#### 4.4.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

La ingeniería de la producción es imprescindible para la realización de cualquier evaluación económica de un proceso.

Constituye una herramienta analítica cuando ha comenzado la producción y aparecen desviaciones del proyecto inicial o cuando se requieren modificaciones del proceso instalado.

#### GRÁFICO 21 DIAGRAMA DE PROCESODE PRODUCCIÓN



Fuente: Datos de Investigación Realizadas año 2015.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera.

#### **4.4.2.1-RECEPCIÓN DE LOS MARISCOS**

Los mariscos son recibidos en este proceso de recepción se los lava, se determina el peso y se los clasifica también se realiza la revisión para conocer el estado en que se encuentran cada uno de ellos.

#### **GRÁFICO 22 RECEPCIÓN DE MARISCOS.**



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.  
Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera.

#### **4.4.2.3.-LIMPIEZA DE LOS MARISCOS**

En esta etapa la cabeza es separada del cuerpo al igual que sus vísceras del marisco, la cual a su vez es colocada en costaleras que serán ofrecidas para su venta a productores de balanceados agrícolas o avícolas de la zona.

#### **GRÁFICO 23 EVICERADO Y DESCABEZADO**



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.  
Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera.



#### **4.4.2.4.-CLASIFICACIÓN**

La clasificación consiste en clasificar a los mariscos de acuerdo a su peso y tamaño para ubicarlos en tanques recubiertos por fibra de vidrio, cuya función es mantener la temperatura interna del mismo que es controlada mediante hielo y agua dulce la temperatura a la que debe mantenerse es inferior a los 0°C.

Los mariscos son clasificados en dos mesas de 8 metros de largo por 1.5 de ancho, para su debido lavado y graneado luego se los coloca en diferentes tamaños en cubetas de diferentes colores , de esta forma se evalua su composición física y si están actos para el consumo humano.

#### **GRÁFICO 24 CLASIFICACIÓN DE LOS MARISCOS**



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

#### **4.4.2.5.-PESO Y EMPAQUE**

Una vez clasificado de destila el agua que poseen los mariscos se pasa a pesar seun las presentaciones de 1kg o 2 kg , esto se lo realiza manualmente,se empaqa en un recipiente de cartón con fundas plásticas con una dimensión de 12cm x 16cm con un grosor de 0.03 ml, para posteriormente sellarlas en una maquina por impulso, es decir manualmente.

## GRÁFICO 25 PESO Y EMPACADO



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

### 4.4.2.6.-ALMACENAMIENTO

Empacado el producto se procede a almacenarlo en un cuarto frío se colocará un plástico del tamaño de la repisa con el objetivo de evitar que se peguen unos con otros debido a la reacción congelante del agua.

El cuarto tiene una capacidad aproximada de almacenamiento de 10.000 libras de Mariscos colocadas en repisas con capacidad para 1.000 lb., cada una las repisas tienen una altura de 2.20 m. por 1.5 m. de largo y 35 cm. de ancho y soportan 200 paquetes cada una.

## GRÁFICO 26 ALMACENAMIENTO



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

#### 4.4.2.7.-DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE

Se cuenta con un camión para la distribución de los mariscos a los diferentes restaurantes, centro comerciales y tiendas de las zonas de Playas, Morro, Data , Posorja .

Para la distribución se cuenta con cajas térmicas confeccionadas con espuma flex, que es un material que permite conservar la temperatura ideal de los mariscos, a un costo bajo relacionado al transporte refrigerado.

Además que la espuma flex se puede confeccionar de acuerdo a la cantidad de mariscos que se transportará, en nuestro caso se utilizarán cajas de 1m. De largo x 0.50 m. y 0.30 m. de ancho.

#### GRÁFICO 27 TRANSPORTE



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.  
Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

#### GRÁFICO 28 DISTRIBUCIÓN



Fuente: Datos de Investigación Realizadas.  
Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

## 4.5 .- ESTUDIO FINANCIERO

### 4.5.1 INVERSIÓN INICIAL

En este análisis tiene como finalidad resumir los recursos ,monetarios necesarios y cuantificar el capital disponible para continuar con la implementación de la empacadora .

La empacadora de mariscos SAN JOSE DEL MAR cuenta con una inversión inicial de \$ 249.651,75 mediante una sociedad de \$99.651,75 que corresponde al 34,78% y un préstamo bancario a la CNF de \$150000 que corresponde al 65,22%.

**Tabla 23 INVERSIÓN INICIAL**

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
<b>INVERSIÓN FIJA</b>	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 80415,01
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.014,20
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.772,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 5.400,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 27.400,00
TERRENO	\$ 35.400,00
OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	\$ 61360,54
<b>TOTAL DE INVERSION FIJA</b>	<b>\$215.761,75</b>
<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	\$ 3.890,00
EQUIVALENTE AL EFECTIVO	\$ 3.000,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 249.651,75</b>

Fuente: Datos de Investigación Realizadas.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

**TABLA 30 AMORTIZACIÓN PRESTAMO BANCARIO**

PRESTAMOS BANCARIOS					
TABLA DE AMORTIZACION					
CAPITAL		150.000			
INTERES	MENSUAL	0,70%	ANUAL	8,43%	
PLAZO	PAGOS	36			
No.	CAPITAL	INTERESES	PAGO K	DIVIDENDO	SALDO CAPITAL
1	150.000	1.054	3.677	4.730	146.323
2	146.323	1.028	3.702	4.730	142.621
3	142.621	1.002	3.728	4.730	138.893
4	138.893	976	3.755	4.730	135.138
5	135.138	949	3.781	4.730	131.357
6	131.357	923	3.807	4.730	127.550
7	127.550	896	3.834	4.730	123.716
8	123.716	869	3.861	4.730	119.854
9	119.854	842	3.888	4.730	115.966
10	115.966	815	3.916	4.730	112.051
11	112.051	787	3.943	4.730	108.107
12	108.107	759	3.971	4.730	104.137
13	104.137	732	3.999	4.730	100.138
14	100.138	703	4.027	4.730	96.111
15	96.111	675	4.055	4.730	92.056
16	92.056	647	4.084	4.730	87.972
17	87.972	618	4.112	4.730	83.860
18	83.860	589	4.141	4.730	79.719
19	79.719	560	4.170	4.730	75.549
20	75.549	531	4.200	4.730	71.349
21	71.349	501	4.229	4.730	67.120
22	67.120	472	4.259	4.730	62.861
23	62.861	442	4.289	4.730	58.573
24	58.573	411	4.319	4.730	54.254
25	54.254	381	4.349	4.730	49.905
26	49.905	351	4.380	4.730	45.525
27	45.525	320	4.410	4.730	41.115
28	41.115	289	4.441	4.730	36.673
29	36.673	258	4.473	4.730	32.201
30	32.201	226	4.504	4.730	27.697
31	27.697	195	4.536	4.730	23.161
32	23.161	163	4.568	4.730	18.593
33	18.593	131	4.600	4.730	13.994
34	13.994	98	4.632	4.730	9.362
35	9.362	66	4.665	4.730	4.697
36	4.697	33	4.697	4.730	0

Fuente: Datos De investigación realizada año 2015

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

#### 4.5.1.2-PLANTA Y MAQUINARIA

**Tabla 24 planta y maquinaria**

TERRENO PARROQUIA EL MORRO 3521MT2	\$ 35400,00
OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	\$ 61360,54
MAQUINARIA Y EQUIPO (cuartos frios , clasificadora , lavadoras Selladoras , mesas )	\$ 80415,01
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.014,20
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3772,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 5400,00
EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 27400
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 215.761,75</b>

Fuente: Datos De investigación de campo año 2015.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

#### 4.5.1.3-DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE PLANTA Y EQUIPO

##### MAQUINARIA Y EQUIPO

- ✚ Cuartos fríos
- ✚ Mesas de Aluminio
- ✚ Recipientes de Plástico y fibra de vidrio G
- ✚ Recipientes de Plástico y fibra de vidrio P
- ✚ Maquinas Selladoras
- ✚ Balanzas
- ✚ Camara de frio
- ✚ Clasificadora
- ✚ Silos rectangulares de hielo
- ✚ Carritos de clasificación
- ✚ Bandas de descabezado

## **EQUIPOS DE OFICINA**

- ✚ Aires acondicionados
- ✚ Grapadoras
- ✚ Sello 1 Flash Memorias 4g
- ✚ Perforadoras

## **MUEBLES Y ENSERES**

- ✚ Sillas normales
- ✚ Sillas ergonómicas
- ✚ Un sillón de espera
- ✚ Escritorios
- ✚ Archivadores

## **EQUIPOS DE TRASPORTE**

- ✚ Furgón fc

## **EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

- ✚ IMPRESORA TINTA CONTINUA
- ✚ PENDRIVER
- ✚ COMPUTADORA DE ESCRITORIO

**TERRENO (OBRA CIVIL) 3521,79M<sup>2</sup> ( VER ANEXO#4)**

**OBRA EN CONSTRUCCIÓN ( VER ANEXO# 7)**

#### 4.5.1.1.-PRODUCTOS TERMINADOS

Los productos terminados se presentan de la siguiente manera: mariscos fileteados, mariscos enteros, vísceras, cabezas.

**Tabla 25 PRODUCTOS TERMINADOS DIARIOS**

<b>DIARIO</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD (KG)</b>	<b>PRECIO KG</b>	<b>VALOR</b>
<b>PESCADOS FILETIADOS</b>	471,7	\$ 3,00	\$1415,10
<b>PESCADOS ENTEROS</b>	322,94	\$ 2,75	\$ 888,09
<b>VISCERAS</b>	103,26	\$ 1,60	\$ 165,22
<b>CABEZAS</b>	132,67	\$ 1,60	\$ 212,27
<b>TOTAL DE PRODUCCION DIARIO</b>	1030,57		\$ 9223,60

Fuente: Datos de investigación realizadas año 2015

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**Tabla 26 TABLA DE PRODUCTOS TERMINADOS MENSUAL**

<b>MENSUAL</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD (KG)</b>	<b>PRECIO KG</b>	<b>VALOR</b>
<b>PESCADOS FILETIADOS</b>	9434	\$ 3,00	\$ 28.302,00
<b>PESCADOS ENTEROS</b>	6458,8	\$ 2,75	\$ 17.761,70
<b>VISCERAS</b>	2695,4	\$ 1,60	\$ 4.312,64
<b>CABEZAS</b>	3234,8	\$ 1,60	\$ 51.175,68
<b>TOTAL DE PRODUCCION MENSUAL</b>	21823		\$ 195315,85

Fuente: Datos de investigación realizadas año 2015

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**Tabla 27 TABLA DE PRODUCTOS TERMINADOS ANUAL**

<b>ANUAL</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD (KG)</b>	<b>PRECIO KG</b>	<b>VALOR</b>
<b>PESCADOS FILETIADOS</b>	113.208	\$ 3,00	\$ 339.624,00
<b>PESCADOS ENTEROS</b>	77.506	\$ 2,75	\$ 213.141,50
<b>VISCERAS</b>	38818	\$ 1,60	\$ 62108,16
<b>CABEZAS</b>	32.345	\$ 1,60	\$ 51.752,00
<b>TOTAL DE PRODUCCION ANUAL</b>	247.843		\$ 666.624,24

Fuente: Datos de investigación realizadas año 2015

Elaborado por: Byron Yagual Vera



#### 4.5.1.2-PRESUPUESTOS

**Tabla 28 Presupuesto de sueldos y salarios 1**

#TRAB	CARGO	DIAS TRABAJADOS	SUELDO	H.E \$2	H.S \$1,5	TOTAL INGRESOS	9,45% APORTE PERSONAL	LIQUIDO A RECIBIR
1	GERENTE GENERAL	30	1000	0	0	1000	94,5	905,5
1	JEFE DE PRODUCCIÓN	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	JEFE DE CONTROL DE CALIDAD	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	JEFE DE TALENTO HUMANO	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	ASESORIA LEGAL	30	700	0	0	700	66,15	633,85
1	JEFE DE BODEGA	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	CONTADOR	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	JEFE DE RECEPCIÓN Y LAVADO	30	750	0	0	750	70,875	679,125
1	JEFE DE VENTAS	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	ASISTENTE CONTABLE	30	600	0	0	600	56,7	543,3
1	SECRETARIA	30	600	0	0	600	56,7	543,3
1	JEFE DE AREA DE EMPAQUE	30	800	0	0	800	75,6	724,4
1	CHOFER	30	600	0		600	56,7	543,3
4	ASISTENTES DE PLANTA	30	450	0	0	1800	170,1	1629,9
15	OBREROS	30	500	0	0	7500	708,75	6791,25
<b>TOTAL</b>			<b>10800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>19150</b>	<b>1809,675</b>	<b>17340,325</b>

Fuente: Datos De investigación Realizadas año 2015

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**Tabla 29 Presupuesto de sueldos y salarios 2**

<b>12,15% APORTE PATRONAL</b>	<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>TOTAL DE BENEFICIOS</b>	<b>TOTAL GANADO</b>	<b>COSTO PAGO ANUAL</b>
121,5	83,33	28,33	0	233,17	1233,17	14798
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
85,05	58,33	28,33	0	171,72	871,72	10460,6
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
91,125	62,50	28,33	0	181,96	931,96	11183,5
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
72,9	50,00	28,33	0	151,23	751,23	9014,8
72,9	50,00	28,33	0	151,23	751,23	9014,8
97,2	66,67	28,33	0	192,20	992,20	11906,4
72,9	50,00	28,33	0	151,23	751,23	9014,8
218,7	150,00	113,33	0	482,03	2282,03	27384,4
911,25	625	425	0	1961,25	9461,25	113535
<b>2326,725</b>	<b>1595,83</b>	<b>906,67</b>	<b>0</b>	<b>4829,225</b>	<b>23979,225</b>	<b>287750,7</b>

Fuente: Datos De investigación de campo año 2014

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

## 4.5.2-PRESUPUESTO DE GASTOS

### 4.5.2.1.-PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

**Tabla 30 PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

PRESUPUESTOS DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 23.700,00	\$ 24.885,00	\$ 26.129,25	\$ 27.435,71	\$ 28.807,50	\$ 30.247,87
SERVICIOS BASICOS	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89	\$ 1.225,23
INSUMOS DE OFICINA	\$ 490,00	\$ 514,50	\$ 540,23	\$ 567,24	\$ 595,60	\$ 625,38
MANTENIMIENTO	\$ 100,00	\$ 105,00	\$ 110,25	\$ 115,76	\$ 121,55	\$ 127,63
NO EFECTIVOS						
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	\$ -	\$ 201,42	\$ 201,42	\$ 201,42	\$ 201,42	\$ 201,42
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$ -	\$ 377,20	\$ 377,20	\$ 377,20	\$ 377,20	\$ 377,20
DEPRECIACION TERRENO	\$ -	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00
DEPRCIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ -	\$ 1.782,00	\$ 1.782,00	\$ 1.782,00		
TOTAL DE PRESUPUESTO ADMINISTRATIVO	\$ 25.250,00	\$ 38614,62	\$ 39940,25	\$ 41332,15	\$ 411011,65	\$ 42546,23

Fuente: Datos de investigación realizadas año 2015.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

### 4.5.2.2-PRESUPUESTO DE GASTOS EN VENTAS

**TABLA 31 PRESUPUESTO DE GASTOS EN VENTAS**

PRESUPUESTOS DE GASTOS VENTAS	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
PERSONAL VENTAS	\$ 9.600,00	\$ 10.080,00	\$ 10.584,00	\$ 11.113,20	\$ 11.668,86	\$ 12.252,30
PROMOCIONES Y PUBLICIDAD	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	\$ 918,92
DEPRECIACIÓN VEHÍCULO	\$ -	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
COMBUSTIBLE	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22	\$ 3.063,08
TOTAL DE GASTO DE VENTAS	\$ 12.720,00	\$ 18.756,00	\$ 19.423,80	\$ 20.124,99	\$ 20.861,24	\$ 21.634,30

Fuente: Datos de investigación de campo año 2015.

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

#### 4.5.2.3.-PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN

**Tabla 32 PRESUPUESTO DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

<b>Presupuestos De Gastos De Constitución</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
Investigación Del Estudio De Factibilidad	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Permisos Municipal	\$ 750,00	\$ 787,50	\$ 826,88	\$ 868,22	\$ 911,63	\$ 957,21
Registro De Nombramientos	\$ 240,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Abogado	\$ 400,00	\$ 420,00	\$ 441,00	\$ 463,05	\$ 486,20	\$ 510,51
Trámite Superintendencia De Compañía	\$ 300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Varios	\$ 400,00	\$ 420,00	\$ 441,00	\$ 463,05	\$ 486,20	\$ 510,51
<b>Total Presupuesto De Gastos De Constitución</b>	<b>\$ 3.890,00</b>	<b>\$ 1.627,50</b>	<b>\$ 1.708,88</b>	<b>\$ 1.794,32</b>	<b>\$ 1.884,03</b>	<b>\$ 1.978,24</b>

Fuente: Datos de investigación realizadas

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

#### 4.5.3.-PRESUPUESTO DE COSTOS

##### 4.5.3.1.-PRESUPUESTO DE COSTOS FIJOS

**Tabla 33 PRESUPUESTO DE COSTOS FIJOS**

<b>Costos Fijos</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
	\$ 287.750,70	\$ 302.138,24	\$ 317.245,15	\$ 333.107,40	\$ 349.762,77	\$ 367.250,91
Sueldos						
Agua	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22	\$ 3.063,08
Luz	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91	\$ 2.297,31
Telefono / Internet	\$ 480,00	\$ 504,00	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44	\$ 612,62
Mantenimiento	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82	\$ 4.594,61
Insumo De Oficina	\$ 490,00	\$ 514,50	\$ 540,23	\$ 567,24	\$ 595,60	\$ 625,38
<b>Total</b>	<b>\$ 181.248,68</b>	<b>\$ 194.605,61</b>	<b>\$ 204.335,89</b>	<b>\$ 214.552,69</b>	<b>\$ 225.280,32</b>	<b>\$ 236.544,34</b>

Fuente: Datos de investigación realizadas

Elaborado Por: Byron Yagual Vera

#### 4.5.4.-MANO DE OBRA DIRECTA

**Tabla 34 MANO DE OBRA DIRECTA**

Costo De Mano De Obra Directa	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
15 obreros	\$ 113.535,00	\$ 119.211,75	\$ 125.172,34	\$ 131.430,95	\$ 138.002,50	\$ 144.902,63

#### 4.5.5.-MANO DE OBRA INDIRECTA Y OTROS GASTOS DE FÁBRICA

**Tabla 35 MANO DE OBRA INDIRECTA Y OTROS GASTOS DE FÁBRICA**

Mano de obra indirecta otros gastos de fabricación	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Jefe de producción	\$ 11.906,40	\$ 12.501,72	\$ 13.126,81	\$ 13.783,15	\$ 14.472,30	\$ 15.195,92
Jefe de control de calidad	\$ 11.906,40	\$ 12.501,72	\$ 13.126,81	\$ 13.783,15	\$ 14.472,30	\$ 15.195,92
Jefe de recepción y lavado	\$ 11.906,40	\$ 12.501,72	\$ 13.126,81	\$ 13.783,15	\$ 14.472,30	\$ 15.195,92
Guardia de seguridad	\$ 11.906,40	\$ 12.501,72	\$ 13.126,81	\$ 13.783,15	\$ 14.472,30	\$ 15.195,92
Insumos utilizados en la producción	\$ 852,00	\$ 894,60	\$ 939,33	\$ 986,30	\$ 1.035,61	\$ 1.087,39
<b>Total</b>	<b>\$ 48.477,60</b>	<b>\$ 50.901,48</b>	<b>\$ 53.446,55</b>	<b>\$ 56.118,88</b>	<b>\$ 58.924,83</b>	<b>\$ 61.871,07</b>

Fuente : Datos de investigación año 2015.

Elaborado Por : Byron Fabian Yagual Vera .

#### 4.5.6.-PRESUPUESTO DE COSTOS VARIABLES

**Tabla 36 PRESUPUESTO DE COSTOS VARIABLES**

<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 1.531,54
MATERIA PRIMA	\$ 133.324,85	\$ 139.991,09	\$ 146.990,64	\$ 154.340,18	\$ 162.057,19	\$ 170.160,05
MATERIALES INDIRECTOS	\$ 8.000,00	\$ 8.400,00	\$ 8.820,00	\$ 9.261,00	\$ 9.724,05	\$ 10.210,25
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 142.524,85</b>	<b>\$ 149.651,09</b>	<b>\$ 157.133,64</b>	<b>\$ 164.990,33</b>	<b>\$ 173.239,84</b>	<b>\$ 181.901,84</b>

fuelle : Datos de investigación año 2015 .

elaborado por : Byron Fabian Yagual Vera .

#### 4.5.7.-PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES

**Tabla 37 PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES**

<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
COSTOS FIJOS	\$ 292.430,70	\$ 307.052,24	\$ 322.404,85	\$ 338.525,09	\$ 355.451,34	\$ 373.223,91
COSTOS VARIABLE	\$ 142.524,85	\$ 149.651,0	\$ 157.133,64	\$ 164.990,3	\$ 173.239,84	\$ 181.901,84
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 113.535,00	\$ 119.211,75	\$ 125.172,34	\$ 131.430,95	\$ 138.002,50	\$ 144.902,63
COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA Y GDE F	\$ 48.477,60	\$ 50.901,48	\$ 53.446,55	\$ 56.118,88	\$ 58.924,83	\$ 61.871,07
<b>TOTAL DE COSTOS TOTALES</b>	<b>\$ 1.102.655,20</b>	<b>\$ 1.157.787,96</b>	<b>\$ 1.215.677,36</b>	<b>\$ 1.276.461,23</b>	<b>\$ 1.340.284,29</b>	<b>\$ 1.407.298,50</b>

Fuente : Investigación De Campo año 2015 .

Elaborado Por : Byron Fabian Yagual Vera .

#### 4.5.8.-ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO

**Tabla 38 ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCIÓN PROYECTADO**

Presupuestos De Costo De Producción	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
Materia Prima	\$ 133.324,85	\$ 139.991,09	\$ 146.990,64	\$ 154.340,18	\$ 162.057,19	\$ 170.160,05
Envases Y Embalajes	\$ 16.200,00	\$ 17.010,00	\$ 17.860,50	\$ 18.753,53	\$ 19.691,20	\$ 20.675,76
Otros Materiales	\$ 852,00	\$ 894,60	\$ 939,33	\$ 986,30	\$ 1.035,61	\$ 1.087,39
Agua	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22	\$ 3.063,08
Combustible	\$ 3.400,00	\$ 3.570,00	\$ 3.748,50	\$ 3.935,93	\$ 4.132,72	\$ 4.339,36
Mano De Obra Directa	\$ 78.835,80	\$ 82.777,59	\$ 86.916,47	\$ 91.262,29	\$ 95.825,41	\$ 100.616,68
Mano De Obra Indirecta	\$ 22.742,36	\$ 23.879,48	\$ 25.073,45	\$ 26.327,12	\$ 27.643,48	\$ 29.025,65
Mantenimiento	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82	\$ 4.594,61
Control De Calidad	\$ 6.123,20	\$ 6.429,36	\$ 6.750,83	\$ 7.088,37	\$ 7.442,79	\$ 7.814,93
Depreciación De Maquinaria y equipo	\$ -	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50
<b>Total</b>	\$ 333.695,85	\$ 358.422,14	\$ 375.941,17	\$ 394.336,16	\$ 413.650,89	\$ 433.931,36

Fuente : Datos De Investigación de campo año 2015 .

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera .

#### 4.5.9.-MATERIA PRIMA (MP) PROYECTADA

**Tabla 39 MATERIA PRIMA PROYECTADA**

PRODUCTO	ANUAL		
	CANTIDAD (KG)	PRECIO KG	VALOR
MATERIA PRIMA	247.843	\$4,00	\$ 133.324,85
<b>TOTAL DE PRODUCCION ANUAL</b>	<b>247.843</b>		<b>\$ 133.324,85</b>

Fuente: Datos De investigación de campo año 2015.

Realizadas elaboradas por : Byron Yagual Vera

#### 4.5.10.-COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICA (CIF) PROYECTADO

**Tabla 40 COSTOS INDIRECTOS DE FÁBRICA (CIF) PROYECTADO**

PRESUPUESTO CIF	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS		\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50	\$ 8041,50
INSUMOS DE PRODUCCIÓN	\$ 852,00	\$ 894,60	\$ 939,33	\$ 986,30	\$ 1.035,61	\$ 1.087,39
UTILES DE SEGURIDAD	\$ 290,00	\$ 304,50	\$ 319,73	\$ 335,71	\$ 352,50	\$ 370,12
ENERGIA DE PLANTA	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 1.531,54
AGUA DE PLANTA	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91	\$ 2.297,31
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.142,00</b>	<b>\$ 4.349,10</b>	<b>\$ 4.566,56</b>	<b>\$ 4.794,88</b>	<b>\$ 5.034,63</b>	<b>\$ 5.286,36</b>

Fuente: Datos de investigación de campo año 2015  
Elaboradas por: Byron Yagual Vera

#### 4.5.11.- PRESUPUESTO DE COMPRAS

##### 4.5.11.1.-INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS.

El inventario nos demuestra toda la materia prima que tenemos en planta de los mariscos que están listo para su venta. de esta manera podemos demostrar el stock de productos para su respectiva distribución en los diferentes puntos de ventas.

**Tabla 41 INVENTARIO PROYECTADO**

Inventarios de compras						
DIARIO			MENSUAL		ANUAL	
PRODUCTO	CANTIDAD (KG)	PRECIO KG	CANTIDAD (KG)	PRECIO KG	CANTIDAD (KG)	PRECIO KG
PESCADOS FILETIADOS	471,7	\$ 3,00	9434	\$ 3,00	113.208	\$ 3,00
PESCADOS ENTEROS	322,94	\$ 2,75	6458,8	\$ 2,75	77.506	\$ 2,75
VISCERAS	103,26	\$ 1,60	2695,4	\$ 1,60	32.345	\$ 1,60
CABEZAS	132,67	\$ 1,60	3.234,80	\$ 1,60	38.818	\$ 1,60
<b>TOTAL DE INVENTARIOS</b>	<b>1030,57</b>	<b>\$ 8,95</b>	<b>21823</b>	<b>\$ 8,95</b>	<b>261.876</b>	<b>\$ 8,95</b>

Fuente: Datos de investigación de campo año 2015  
Elaborado por : Byron Yagual Vera



## 4.5.12.-PROYECCIONES DE VENTAS

### 4.5.12.1-PRESUPUESTO DE VENTAS

En el estudio de producción proyectadas nos dice que realizamos unas ventas diarias de 1030,57 kg lo cual la materia prima la obtenemos de los sectores del Playas, El Morro y Data de Villamil, por medio de las diferentes asociaciones pesqueras de estas zonas.

Los ingresos por estas ventas proyectadas se incrementan aun 5 % anual, teniendo como total de ventas proyectadas en el primer año de \$ 666.624,24

### 4.5.13.-INGRESO DE VENTAS

**Tabla 42 INGRESO DE VENTAS MENSUAL.**

PRODUCTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
PESCADOS FILETIADOS	\$ 28.302,00	\$ 28.302,00	\$ 28.302,00	\$ 28.302,00	\$ 28.302,00	\$ 28.302,00
PESCADOS ENTEROS	\$ 17.761,70	\$ 17.761,70	\$ 17.761,70	\$ 17.761,70	\$ 17.761,70	\$ 17.761,70
VISCERAS	\$ 4.312,64	\$ 4.312,64	\$ 4.312,64	\$ 4.312,64	\$ 4.312,64	\$ 4.312,64
CABEZAS	\$ 5.175,68	\$ 5.175,68	\$ 5.175,68	\$ 5.175,68	\$ 5.175,68	\$ 5.175,68
<b>TOTAL</b>	\$ 55.552,02	\$ 55.552,02	\$ 55.552,02	\$ 55.552,02	\$ 55.552,02	\$ 55.552,02

Fuente: Datos investigación realizada año 2015  
Elabora do por :Byron Yagual Vera

**Tabla 43 INGRESO DE VENTAS MENSUAL**

Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	1 año
28.302,00	28.302,00	28.302,00	28.302,00	28.302,00	28.302,00	\$ 339.624,00
17.761,70	17.761,70	17.761,70	17.761,70	17.761,70	17.761,70	\$ 213.140,40
4.312,64	4.312,64	4.312,64	4.312,64	4.312,64	4.312,64	\$ 51.751,68
5.175,68	5.175,68	5.175,68	5.175,68	5.175,68	5.175,68	\$ 62.108,16
55.552,02	55.552,02	55.552,02	55.552,02	55.552,02	55.552,02	666.624,24

Fuente: Datos investigación realizada año 2015  
Elabora do por :Byron Yagual Vera

**Tabla 44 INGRESO DE VENTAS ANUALES**

AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
\$ 666.624,24	\$ 699.955,45	\$ 734.953,22	\$ 771.700,89	\$ 810.285,93	\$ 850.800,23

Fuente: Datos investigación realizada año 2015  
Elabora do por :Byron Yagual Vera

Durante el periodo de incremento se estima que las ventas aumenten más de un 5% realizando una distribución de los productos más amplia como a lugares de la región sierra y parte de la costa.

**TABLA 45 VENTAS ANUALES**

PRODUCTOS	CANTIDAD (KG)	PRECIO KG	VALOR
<b>PESCADOS FILETIADOS</b>	113.208	\$ 3,00	\$ 339.624,00
<b>PESCADOS ENTEROS</b>	77.506	\$ 2,75	\$ 213.140,40
<b>VISCERAS</b>	32.345	\$ 1,60	\$ 51.751,68
<b>CABEZAS</b>	38.818	\$ 1,60	\$ 62.108,16
	261.876		\$ 666.624,24

Fuente: Datos Investigación de campo año 2015.  
Elabora do por :Byron Yagual Vera

#### **4.5.13-ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**

Se presentan los estados financieros proyectados anualmente para determinar las funciones económicas de la empacadora de mariscos y conocer cada uno de sus proyecciones futuras de esta manera presentar la rentabilidad que genera la venta de mariscos, ver los diferentes cambios que suceden al transcurrir los periodos.

#### **4.5.1.- ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA .**

En el Balance Inicial determinamos todas las inversiones que se han realizado para comenzar las actividades económicas de la empacadora de mariscos.

**TABLA 46 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

<b>EMPACADORA DE MARISCOS " SAN JOSÉ DEL MAR ""</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
EQUIVALENTE AL EFECTIVO	\$ 30.000,00	PASIVOS LARGO PLAZO	
		PRESTAMO BANCARIO	\$ 150.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$ 30.000,00	<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	\$ 150.000,00
<b>ACTIVOS NO CORRIENTE</b>		<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 80.415,01	PARIMONIO	
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.014,20	APORTACION DE LOS SOCIOS	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.772,00	CAPITAL SOCIAL	\$ 99.651,75
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 5.400,00	TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 99.651,75
EQUIPOS DE TRANSPORTE	\$ 27.400,00		
PROPIEDAD DE INVERSIÓN	\$ 35.400,00		
OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	\$ 61.360,54		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	\$ 215.761,75		
<b>TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 3.890,00		
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	\$ 249.651,75	<b>TOTAL DE PASIVO +PATRIMONIO</b>	\$ 249.651,75

Fuente: Datos de investigación de campo año 2015.

Elaborado Por: Byron Fabian Yagual Vera

#### 4.5.14.- ESTADO DE RESULTADO INNTEGRAL PROYECTADO

**Tabla 47 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADOS**

<b>Estado de Resultados Integral</b>						
	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 666.624,24	\$ 699.955,45	\$ 734.953,22	\$ 771.700,89	\$ 810.285,93	\$ 850.800,23
Costo de venta	\$ 133.324,85	\$ 139.991,09	\$ 146.990,64	\$ 154.340,18	\$ 162.057,19	\$ 170.160,05
Ganancia Bruta en ventas	\$ 533.299,39	\$ 559.964,36	\$ 587.962,58	\$ 617.360,71	\$ 648.228,74	\$ 680.640,18
Gastos operacionales						
Gastos administrativos	\$ 25.250,00	\$ 26.512,50	\$ 27.838,13	\$ 29.230,03	\$ 30.691,53	\$ 32.226,11
Gasto de ventas	\$ 12.720,00	\$ 13.356,00	\$ 14.023,80	\$ 14.724,99	\$ 15.461,24	\$ 16.234,30
Gastos de Constitución	\$ 3.890,00	\$ 4.084,50	\$ 4.288,73	\$ 4.503,16	\$ 4.728,32	\$ 4.964,74
Gasto financiero	\$ 150.000,00	\$ 56.760,00	\$ 56.760,00	\$ 56.760,00		
Depreciacion administrativa		\$ 17.502,12	\$ 17.502,12	\$ 17.502,12	\$ 15.720,12	\$ 15.720,12
Gasto de sueldos y salarios	\$ 287.750,70	\$ 302.138,24	\$ 317.245,15	\$ 333.107,40	\$ 349.762,77	\$ 367.250,91
Total de gastos	\$ 479.610,70	\$ 420.353,36	\$ 437.657,92	\$ 455.827,71	\$ 416.363,99	\$ 436.396,18
Ganancia ante 15% de participación trabajadores	\$ 53.688,69	\$ 139.611,01	\$ 150.304,66	\$ 161.533,00	\$ 231.864,76	\$ 244.244,00
15% partic. De trabajadores	\$ 8.053,30	\$ 20.941,65	\$ 22.545,70	\$ 24.229,95	\$ 34.779,71	\$ 36.636,60
Ganancia antes de Impuesto a la Renta	\$ 45.635,39	\$ 47.917,16	\$ 50.313,02	\$ 52.828,67	\$ 55.470,10	\$ 58.243,60
22% Impuesto a la Renta	\$ 10.039,79	\$ 10.541,77	\$ 11.068,86	\$ 11.622,31	\$ 12.203,42	\$ 12.813,59
<b>ganancia neta del periodo</b>	<b>\$ 35.595,60</b>	<b>\$ 37.375,38</b>	<b>\$ 39.244,15</b>	<b>\$ 41.206,36</b>	<b>\$ 43.266,68</b>	<b>\$ 45.430,01</b>

Fuente: Datos De investigación realizadas año 2015  
Elaboradas por : Byron Yagual Vera

#### 4.5.15.- ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

**Tabla 48 ESTADO FLUJO DE EFECTIVO**

<b>ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO</b>						
<b>DEATALLE</b>	<b>INICIAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		\$ 666.624,2 4	\$ 699.955,4 5	\$ 734.953,2 2	\$ 771.700, 89	\$ 810.285, 93
COSTOS DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		\$ 479.610,7 0	\$ 503.591,2 4	\$ 528.770,8 0	\$ 555.209, 34	\$ 582.969, 80
DEPRECIACIÓN ADMISTRATIVA		\$ 17.502,12	\$ 17.502,12	\$ 17.502,12	\$ 15.720,1 2	\$ 15.720,1 2
AMORTIZACION		\$ 56.760,00	\$ 56.760,00	\$ 56.760,00	\$ -	\$ -
INTERESES PAGADOS		\$ 10.900,00	\$ 6.881,00	\$ 2.511,00	\$ 2.511,00	\$ 2.511,00
GANANCIA DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES		\$ 101.851,4 2	\$ 115.221,1 0	\$ 129.409,3 1	\$ 198.260, 43	\$ 209.085, 01
15% TRABAJADORES		\$ 15.277,71	\$ 17.283,16	\$ 19.411,40	\$ 29.739,0 6	\$ 31.362,7 5
GANANCIA ANTE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 86.573,71	\$ 97.937,93	\$ 109.997,9 1	\$ 168.521, 36	\$ 177.722, 25
22% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 19.046,22	\$ 21.546,34	\$ 24.199,54	\$ 37.074,7 0	\$ 39.098,9 0
GANANCIA DEL PERIODO		\$ 67.527,49	\$ 76.391,59	\$ 85.798,37	\$ 131.446, 66	\$ 138.623, 36
DEPRECIACIÓN		\$ 17.502,12	\$ 17.502,12	\$ 17.502,12	\$ 15.720,1 2	\$ 15.720,1 2
AMORIZACION		\$ 56.760,00	\$ 56.760,00	\$ 56.760,00	\$ -	\$ -
VALOR DE LA INVERSIÓN						
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 249.651,75					
CRÉDITO RECIBIDO						
PAGO DE PRESTAMO		\$ 45.863,00	\$ 49.883,00	\$ 54.254,00		
FLUJO DE FONDOS	\$ 249.651,75	\$ 95.926,61	\$ 100.770,7	\$ 105.806,4	\$ 147.166,	\$ 154.343,

Fuente: Datos De investigación Realizadas  
Elaboradas por : Byron Yagual Vera

#### 4.5.16.-ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO

**Tabla 49 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO**

EMPACADORA DE MARISCOS " SAN JOSÉ DEL MAR "						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
ACTIVOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EQUIVALENTE AL EFECTIVO		666.624,24	699.955,45	734.953,22	771.700,89	810.285,93
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	30.000,00	666.624,24	699.955,45	734.953,22	771.700,89	810.285,93
<b>NO CORRIENTES</b>						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
MAQUINARIA Y EQUIPO	80.415,01	80.415,01	80.415,01	80.415,01	80.415,01	80.415,01
DREPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPOS	(8.041,50)	(8.041,50)	(8.041,50)	(8.041,50)	(8.041,50)	(8.041,50)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
EQUIPOS DE OFICINA	1.755,90	1.755,90	1.755,90	1.755,90	1.755,90	1.755,90
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA	(201,42)	(201,42)	(201,42)	(201,42)	(201,42)	(201,42)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
MUEBLES Y ENSERES	3.772,00	3.772,00	3.772,00	3.772,00	3.772,00	3.772,00
DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENCERES	(377,20)	(377,20)	(377,20)	(377,20)	(377,20)	(377,20)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
UTILES DE OFICINA	258,30	258,30	258,30			
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00
DEPRECIACION DE EQUIPOS DE COMPUTO	(1.782,00)	(1.782,00)	(1.782,00)	(1.782,00)	(1.782,00)	(1.782,00)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
EQUIPO DE TRANSPORTE	27.400,00	27.400,00	27.400,00	27.400,00	27.400,00	27.400,00
DEPRECIACION DE VEHICULO	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)	(5.400,00)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TERRENO	35.400,00	35.400,00	35.400,00	35.400,00	35.400,00	35.400,00
DEPRECIACION DE TERRENO	(1.700,00)	(1.700,00)	(1.700,00)	(1.700,00)	(1.700,00)	(1.700,00)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
OBRA EN CONSTRUCCIÓN	61.360,54	61.360,54	61.360,54	61.360,54	61.360,54	61.360,54
DEPRECIACION DE CONSTRUCCION		(3.068,03)	(3.068,03)	(3.068,03)	(3.068,03)	(3.068,03)
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>195.191,60</b>	<b>195.191,60</b>	<b>194.933,30</b>	<b>194.933,30</b>	<b>194.933,30</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>						
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 3.890					
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>249.651,75</b>	<b>861.815,84</b>	<b>895.147,05</b>	<b>929.886,53</b>	<b>966.634,19</b>	<b>1.005.219,23</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>						
<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>						
	\$					
PRESTAMO BANCARIO	150.000,00					
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
INTERES POR PAGAR		6.881,00	6.881,00	6.881,00	13762,05	27524,15
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
CUENTAS POR PAGAR		48.156,15	52.377,15	56.966,70	59.815,04	62.805,79
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	150.000,00	55.037,15	59.258,15	63.847,70	73.577,09	90.329,94
<b>PARIMONIO</b>						
CAPITAL ACCIONARIO						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
CAPITAL SOCIAL	99.651,75	806.778,69	835.888,90	866.038,83	893.057,10	914.889,30
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL DE PATRIMONIO	99.651,75	806.778,69	835.888,90	866.038,83	893.057,10	914.889,30
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>249.651,75</b>	<b>861.815,84</b>	<b>895.147,05</b>	<b>929.886,53</b>	<b>966.634,19</b>	<b>1.005.219,23</b>

Fuente: Datos De investigación Realizada año 2014  
Elaboradas por : Byron Yagual Vera

#### **4.5.17.INDICADORES FINANCIEROS**

Las razones financieras permiten hacer comparativas entre los diferentes periodos contables o económicos de la empresa para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer proyecciones a corto, mediano y largo plazo, efectuar evaluaciones sobre resultados pasados para tomar decisiones en los cambios respectivos que se deben realizar.

#### **RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS**

**Utilidad del Ejercicio**

---

<b>Ventas</b>	
\$ \$ 35.595,60	
	<b>0,53 = 53 %</b>
\$ 666624,24	

Esta razón financiera nos indica la relación entre precios y costos.

Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues se obtiene un mayor beneficio por el volumen de ventas de la empresa.

En este caso la rentabilidad sobre las ventas es de 53% nos dice que el porcentaje es representativo por lo que en el los primeros periodos se a logrado realizar unas ventas altas.

### **Rendimiento sobre Activos Totales (ROA)**

<b>Utilidad Neta</b>	<u>\$ 666624,24</u>
<b>Activos Totales</b>	\$ 249.651,75

$$0,37 \times 100 = 37,46 \%$$

Esta razón nos indica que por cada dólar que la empresa a invertido la empresa a ganado 0,37ctv en si la empresa cuenta con una liquidez para poder cubrir sus deudas respectivas .

### **Rotación de Activos Totales**

<b>Ventas</b>	<u>\$ 666624,24</u>
<b>Activos Totales</b>	\$ 249.651,75

**3,26**

La rotación de activos se da en días, es decir que la rotación de los activos está diciendo cada cuántos días los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo en este caso los activos han producido 3 días .



## Prueba Ácida

Activo Corriente

Pasivo Corriente

\$30000      2

\$ 150000

Quiere decir esto que por cada dólar que debe la empresa, dispone de 2 para pagarlo, es decir que estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo y largo al terminar las ventas de un periodo .

## Rendimiento sobre el Capital

Utilidad Neta

Capital Contable

\$206294,81       $0,37 * 100 = 37,15\%$

\$3277,51

35% significa que por cada dólar de los fondos de los accionistas, el negocio está regresando el 35%, o 0,35 centavos de dólar, de beneficio para los propietarios

#### 4.5.18-PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero.

Costos Fijos = \$ 181.248,68

Costos variables = \$ 142.524,85

Ventas = \$ 666624,24

Fórmula para Cálculo de Punto de Equilibrio.

$$\begin{array}{r}
 \text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}} \\
 \\
 \text{P.E} = \frac{1 - \frac{\$ 181.248,68}{\$ 666624,24}}{1 - \frac{\$ 142.524,85}{\$ 666624,24}} \\
 \\
 \text{P.E} = \frac{1 - 0,27}{1 - 0,214} \\
 \\
 \text{P.E} = \frac{0,73}{0,786} \\
 \\
 \text{P.E} = \$ 40754,41
 \end{array}$$

$$\text{P.E} = \frac{\$ 181.248,68}{0,786}$$

$$\text{P.E} = \frac{\$ 142.524,85}{0,214}$$

$$\text{P.E} = \frac{\$ 666624,24}{1,635}$$

#### 4.5.20.-ANÁLISIS PORCENTUAL DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

**Tabla 50 Interpretación del Punto de Equilibrio**

PORCENTAJE DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
Detalle	Porcentaje	Valor
Ventas Proyectadas	89%	\$ 666624,24
Resultado del Punto de Equilibrio	11%	\$ 40754,41
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>625.867,07</b>

Fuente: Datos De investigación Realizadas  
Elaboradas por : Byron Yagual Vera

La tabla nos determina que con un margen de ventas superior a \$ 666624,24 , el proyecto ejecutado tendrá una rentabilidad alta ; entonces con solo el 11% de sus ventas anuales y poder cubrir los gastos y costos de la empacadora y en consecuencia obtener utilidad y ganancia

#### 4.5.21.-DECISIÓN DE INVERSIÓN: VAN Y TIR:

El VAN es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados de la inversión . esta claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberían ser mayores que los desembolsos por lo cual dará como resultado que el van sea mayor que cero.

Dónde:

Flujo de Caja Neto Proyectado

Tasa de retorno (15%)

Tiempo de proyección (5 años)

**TABLA 51 CÁLCULO DEL VAN.**

<b>VAN</b>		
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO</b>	<b>DETALLE</b>
2015	95.926,61	
2016	100.770,71	
2017	105.806,49	
2018	147.166,78	
2019	154.343,48	
<b>FACTOR VA</b>		15,00%
<b>VAN de flujos</b>		390.060,14
<b>INVERSION</b>		249.651,75
<b>Proyecto Aceptado (VAN &gt;0)</b>		140.408,39

Fuente: Datos De investigación Realizadas año 2015  
Elaborado por : Byron Yagual Vera

El Valor Presente Neto del proyecto, los desembolsos, lo que dará un resultado mayor a cero. Se consideró una TMAR del 15% como tasa mínima de descuento.

De acuerdo al análisis presentado, se puede decir que el proyecto es rentable ya que presenta un VAN de \$140.408,39, lo que quiere decir que a valor actual los flujos generados por el proyecto van a ser recuperable con una inversión de \$ 249.651,75 se determina un van el cual es mayor de 0 y determina que el proyecto es rentable .

#### **4.5.22.-DECISIONES DEL TIR**

Se llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana todos los años se reinvierte.

El tir es la tasa de descuento por lo que el van es igual a cero , es la tasa que iguala a la suma de los flujos descontados a la inversión inicial .

Si el tir es mayor que la tasa de descuento se acepta la inversión ; es decir si el rendimiento de la empresa es mayor que el mínimo fijado como aceptable la inversión es económicamente rentable .

**Tabla 52 CÁLCULO DEL TIR**

TIR	
AÑO	FLUJO
AÑO1	-249.651,75
AÑO2	95.926,61
AÑO3	100.770,71
AÑO4	105.806,49
AÑO5	147.166,78
	154.343,48
<b>TIR</b>	<b>35%</b>

Fuente: Datos De investigación Realizadas año 2015  
Elaborado por : Byron Yagual Vera

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es de 35 % mayor a la tasa de interés o costo de capital, lo que ratifica la rentabilidad del proyecto y da razón para que este sea ejecutado con una inversión de \$ \$ 249.651,75.

Determina una rentabilidad del proyecto y se especifica que la inflación estimada del 5% proyectada a logrado resultados positivos en el proyecto .

#### **4.5.23.-PERIODO DE RETORNO DE INVERSIÓN**

Analiza correctamente el tiempo exacto de recuperación se debe identificar los flujos netos de efectivo , esta unidad de tiempo se da en días , meses , año el periodo de recuperación puede ser rentables en un plazo largo o corto lo que hace que los inversionistas tomen decisiones inmediatas sobre al momento de realizar su inversión .

En muchos proyectos es muy importante que los flujos grandes activos para objeto de su desarrollo social y asi se van acumulando todas las recuperaciones en nuevas inversiones .

**TABLA 53 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

PERIODO DE RECUPERACIÓN			
	FF NORMAL	FFACT	FF ACUMULADA
AÑOS	TASA :15%		
<b>INVERSIÓN</b>	\$249.651,75		
<b>1</b>		\$ 95926,61	\$ 6.495,02
<b>2</b>		\$ 100770,71	\$ 353.546,81
<b>3</b>		\$ 105806,49	\$ 728.985,40
<b>4</b>		\$ 147166,78	\$ 1.366.526,36
<b>5</b>		\$ 154343,48	\$ 2.077.759,88
<b>VAN</b>			<b>\$ \$ 961.487,84</b>

Fuente: Datos De investigación Realizadas año 2015  
Elaborado por : Byron Yagual Vera

Realizando la evaluación de los resultados numéricos se pudo determinar, que el tiempo para recuperar la inversión en el proyecto será en un lapso con relación a los años de vida del mismo. El tiempo de recuperación es de 1 año 3 meses.

#### 4.21.3.-ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD

**Tabla 54 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VAN	TIR
<b>VENTAS</b>	<b>inversión</b>	\$ 666.624,24	\$ 699.955,45	\$ 734.953,22	\$ 771.700,89	\$ 810.285,93		
ESCENARIOS POSITIVOS								
<b>0,1</b>	\$ 249.651,75	\$ 733.286,66	\$ 769.951,00	\$ 808.448,55	\$ 848.870,97	\$ 891.314,52	<b>2547425,67</b>	27%
<b>0,15</b>	\$ 249.651,75	<b>843.279,66</b>	<b>885.443,65</b>	<b>929.715,83</b>	<b>976.201,62</b>	<b>1025011,702</b>	<b>2896976,249</b>	<b>33%</b>
<b>0,2</b>	\$ 249.651,75	\$ 1.011.935,60	\$ 1.062.532,38	\$ 1.115.658,99	\$ 1.171.441,94	<b>1230014,042</b>	<b>3432953,803</b>	29%
<b>inversión</b>	\$ 249.651,75	ESCENARIOS NEGATIVOS						
<b>-0,1</b>	\$ 249.651,75	<b>(733.286,66)</b>	<b>(769.951,00)</b>	<b>(808.448,55)</b>	<b>(848.870,97)</b>	<b>(891.314,52)</b>	<b>2113248,713</b>	<b>298%</b>
<b>-0,15</b>	\$ 249.651,75	<b>(766.617,88)</b>	<b>(804.948,77)</b>	<b>(845.196,21)</b>	<b>(887.456,02)</b>	<b>(931.828,82)</b>	<b>2219173,131</b>	<b>312%</b>
<b>-0,2</b>	\$ 249.651,75	<b>(799.949,09)</b>	<b>(839.946,54)</b>	<b>(881.943,87)</b>	<b>(926.041,06)</b>	<b>(972.343,12)</b>	<b>2325097,549</b>	<b>325%</b>

Fuente: Datos De investigación Realizadas  
Elaborado por : Byron Yagual Vera

Se estiman escenarios positivos y negativos mediante el crecimiento y decrecimiento de las ventas proyectadas, tomando como referencia una inversión de \$ **249.651,75** los diferentes cambios obtenidos se demuestran como posibles fenómenos contables que transcurren en los periodos de funcionamiento de la empresa .

#### **4.6.-ANÁLISIS DE LA EVALUACIÓN AMBIENTAL**

"El respeto al Medio Ambiente debe formar parte de todo lo que hacemos Diseñamos productos y procesos para que cumplan su finalidad de manera segura y con las menores consecuencias para el Medio Ambiente."

La industria se encuentra ante una nueva definición de la calidad en materia de Medio Ambiente.

El interés por el Medio Ambiente nos incita a administrar y a utilizar los recursos de manera que se garantice la seguridad y la salud de nuestro personal, nuestros vecinos, nuestros clientes y nuestros visitantes."

Para evitar la contaminación de las aguas utilizadas en el proceso debido al deshielo y lavado de los mariscos en necesario la creación de un adecuado sistema de desfogue y descontaminación.

Satisfacción eficiente y económica de los objetivos ambientales.

"Para cumplir con la política de Medio Ambiente, una organización debe superar los efectos ambientales negativos conocidos, así como los sospechados en cada etapa del proceso, desde la concepción hasta el consumo de los productos o servicios.

La empresa debe desarrollar los medios de operación más eficientes, menos

dañinos al ambiente, documentando los procedimientos en una serie de manuales una vez puestos en marcha, se audita la empresa para medir su eficiencia a semejanza de lo instrumentado para los programas de Gestión de Calidad Total, las Auditorías Ambientales deben ser periódicas para asegurar que el sistema funcione adecuadamente.”

#### **4.6.1.-JUSTIFICACIÓN DE CAUSAS AMBIENTALES**

El empaque del producto da una protección al medio ambiente, además que ayuda a la conservación del producto ,da una seguridad ya que posee una etiqueta con información del producto , periodo de consumo , registro sanitario y cuadro nutricional .

Para evitar la contaminación del agua utilizadas en el proceso de deshielo y lavado de los mariscos , es necesario la creación de un sistema de desfogue y purificación del agua la cual se la realiza mediante la implementación de terrazas purificadoras de tres plantas compuestas de carbón , arena , rocas y filtros de purificación a base de ozonificación de la misma .

El estudio del impacto ambiental es de gran importancia, ya que este controla y regula los efectos negativos que suelen presentarse, para esto la empresa cuenta con los siguientes factores que facultan un desarrollo equilibrado y responsable.

#### **4.6.2.-EL RECICLAJE**

En la EMPACADORA DE MARISCOS SAN JOSE DEL MAR tiene el compromiso en mente, promovemos la filosofía de reciclaje en la planta de mariscos : sacos, cartones, bolsas de plástico y papel. Subproductos como cáscaras , cabezas y viseras que son recogidos por empresas para su reproceso.



#### **4.7.-ANÁLISIS SOCIO-ECONOMICO DEL PROYECTO**

Antes del azote de la mancha blanca, la actividad camaronera generaba aproximadamente 248.000 empleos directos con el apareamiento de la mancha blanca que disminuyó la producción del crustáceo se eliminaron plazas de trabajo bajando a 159.000 plazas de trabajo, es decir 90.000 plazas menos.

Actualmente con el crecimiento del comercio se ha logrado un gran incremento en la generación de empleo, según cifras oficiales es la segunda industria con las de 150.000 plazas de trabajo directo.

Socialmente, esta actividad es de gran impacto en la economía ecuatoriana, puesto que cerca del 60% de los empleos generados se dan en zonas marginales del país, permitiéndoles tener a sus habitantes infraestructura básica y salarios estables.

El 80% de los trabajadores en las plantas empacadoras son mujeres, brindándoles un mayor ingreso a sus familias, por su complejidad en el proceso de producción genera gran cantidad de fuente de trabajo de manera directa e indirecta, en toda la cadena de producción.

Todas las plazas de trabajo benefician directamente a la Región Costera del país, actualmente la forma de contratación de personal se enmarca en el Código de Trabajo y el Mandato 8 decretado por el actual presidente del Ecuador el Economista Rafael Correa Delgado, que contempla todas las modalidades de contratación, uno de los factores que no se considera en la generación de fuente de trabajos, es la creación de industrias de forma informal.

La producción acuícola del país, casi en su totalidad es exportada, no existe un mercado local que sea abastecido, la contribución de la acuicultura en mitigar la pobreza en el país está directamente relacionada con la generación de empleo para los estratos económicos más bajos.

## PLAN DE ACCIÓN

**TABLA 55 PLAN DE ACCIÓN**

	PROPUESTA : ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO , PROVINCIA DEL GAUAYAS ,AÑO 2015		
<b>PLAN DE ACCIÓN</b>	Indicadores: análisis de mercado, técnico, financiero, legal, socioeconómico , ambiental.		
<b>Objetivos</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Actividades</b>
<b>Análisis de mercado</b> :identificar nuestro mercado objetivo mediante un analisis del entorno	Aplicación de encuesta , aplicación de entrevistas , observación directa investigación de campo	Precio , producto , distribución ,ventas , servicio	Diseñar cuestionarios , guion de entrevistas , visita a empresas relacionadas con la actividad
<b>Análisis técnico:</b> determinar la ubicación de la empresa por medio de los sectores influyentes que la rodean, presupuestar la infraestructura.	Localización , descripción de la empacadora , tamaño y distribución administrativa	Utilizar el activo fijo disponible como lo es terreno para la construcción de la empresa en la PARROQUIA DEL MORRO .ubicación de la planta , distribución del espacio, disponibilidad de los recursos ,humanos, financieros , materiales	Tener disponible los servicios básicos.  Determinar si el terreno está rodeado por la naturaleza. Saber con cuantas hectáreas se dispone. Adecuar el terreno para la construcción.
<b>Análisis financiero</b> : establecer los recursos adecuados para la ejecución del proyecto , elaboración de estados financiero e indicadores	Métodos de inversión, presupuesto para la inversión , evaluación del PE, VAN ,TIR .	Establecer la inversión inicial, elaboración de los estados financieros, indicadores financieros, métodos de evaluación y financiamiento del proyecto .	Determinar los valores a invertir , elaborar el estado de situación inicial , estado de resultado integral, estado de flujo de efectivo , estado de situación financiera final, determinar el tir y el van , análisis de indicadores financieros .
Análisis legal : establecer las leyes , reglamentos y normas para la función del proyecto	Ministerio de acuicultura y pesca, constitucion del ecuador, plan del buen vivir, sembrades.	Aplicar las leyes que respalden la ejecución del proyecto	Seleccionar artículos de la constitución del ecuador , políticas del plan del buen vivir y normas regularizadoras de pesca y comercialización de productos del mar
Impacto ambiental :concientizar el cuidado del medio ambiente por medio de políticas de la organización para su cuidado	Reciclaje , mantenimiento de aguas servidas , flora y fauna	Reorganizar los desechos biodegradables y tóxicos dentro de la planta . Elaborar planta procesadora de aguas servidas	Comercializar las viseras , cabezas y desechos biodegradables a empresas que elaboren productos a base de estos . Controlar la purificación de las agua servida a un 90 % para su reutilización.

Fuente: Datos De investigación Realizadas año 2015  
Elaborado por : Byron Yagual Vera

## CONCLUSIONES

- ✚ El estudio de mercado nos dió como resultado, la demanda potencial de mariscos que en nuestro país totaliza aproximadamente 10 mil toneladas por año, aunque es un mercado todavía muy poco explotado.
- ✚ De acuerdo al estudio proyectado se determinó que no todo el mercado de la zona está satisfecho, existe una gran población que consume diferentes tipos de mariscos.
- ✚ El punto de equilibrio se obtuvo del proceso de costeo de los productos que oferta la empresa, realizando también el proceso de ponderación de los costos fijos y variables se determinó que, para llegar al equilibrio debe venderse 40754, 21 KG , lo que calculado en dólares nos da como resultado un total de ventas de \$ 666.624,24.
- ✚ El proyecto es económico y financieramente factible, podemos verificarlo comparando los valores obtenidos con los índices TIR Y VAN, que en este caso es de 35% y \$ 140.408,39 respectivamente, frente a sus costos de capital que llega al 12%.
- ✚ El estudio concluye que no existe daño ambiental, al no haber aguas residuales devueltas a las vertientes naturales; esto gracias a la implementación de un sistema de terrazas purificadoras de aguas a base de carbón , piedras y arena .
- ✚ Los residuos tales como vísceras, piel, huesos, escamas y cabezas, producto de las labores del proceso productivo, también serán mitigadas gracias a la venta a empresas, que se dedican a la producción de harina de pescado con lo que se obtendrán ingresos adicionales.

## RECOMENDACIONES.

- ✚ Se recomienda la ejecución del proyecto: de estudio de factibilidad para la creación de una empacadora de mariscos en la parroquia de el morro provincia del guayas año 2014, que este tiene como finalidad contribuir al desarrollo social, económico y ambiental de la provincia y de la parroquia.
- ✚ Se recomienda acudir a entidades financieras que fomenten la creación de pequeñas y medianas empresas para obtener financiamiento que permitan desarrollar proyectos de inversión.
- ✚ Se recomienda la adquisición de materias primas directamente a los comerciantes en la primera etapa de comercialización para obtener costos más bajos y poder competir en el mercado.
- ✚ Se recomienda acatar las normas ambientales establecidas en la ordenanza gubernamentales buscando proteger el medio ambiente.
- ✚ Se recomienda impulsar la venta de productos a través de promociones para dar a conocer la empresa y la calidad de los productos que esta ofrece.
- ✚ Se recomienda que para la elaboración de los productos se cuente con normas técnicas y estándares de calidad.
- ✚ Cubrir la demanda de este tipo de productos los mismos que han tenido un incremento considerable durante los últimos años.
- ✚ Por último se recomienda su puesta en marcha, debido a que está comprobada en términos de TIR y VAN su rentabilidad, así como su sostenibilidad, su mínimo impacto ambiental y la generación de fuentes de empleo directas e indirectas que esta zona de la Provincia tanto necesita.

## **BIBLIOGRAFIA.**

BRAVO, CLEOTILDE MARIELA, (2003). Análisis Económico – Financiero de la producción y comercialización de pescado como una opción para la exportación. ESPOL. Guayaquil, Ecuador.

GITMAN, LAURENCE . (2007) Fundamentos de Administración Financiera Microeconomía, 4ta Edición.

GITMAN, LAURENCE . (2008) Principios de Administración Financiera 11ava edición

JAY, H. BARRY, R., (2005) Principio de Administración de Operaciones, 5ta Edición paginas 704.

LOPEZ, BLADIMIR RAMIRO . (2011). Elaboración de un probiótico a base de microorganismos nativos y evaluación de su efecto benéfico al proceso digestivo de la tilapia roja (*oreochromis spp.*) en etapa de engorde en la zona de Santo Domingo. Escuela Politécnica del Ejercito. Santo Domingo, Ecuador.

MÉNDEZ, C., (2007).,Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales, 4ta Edición Editorial Limusa, Bogotá

MOKATE KAREN MARIE, (2004), Evaluación financiera de proyectos de inversión. 2a edición

PARDINAS, FELIPE., (2002), Metodología Y Técnicas De Investigación En Ciencias Sociales, Siglo XXI Editores, Edición I México.

STERNER, THOMAS, (2007), Centro Agronómico Tropical De Investigación Y Enseñanza. Instrumentos De Política Económica Para El Manejo Del Ambiente Y Los Recursos Naturales. Catie, Costa Rica

SPAG NASSIER, (2006) Preparación y Evaluación de Proyecto. ,Técnicas de Proyección del Mercado, 4ta Edición

## **LINKOGRAFÍA**

<http://repositorio.upse.edu.ec:8080/bitstream/123456789/686/1/9.-SIRIA%20BAZAN%20LAVERDE.pdf>

<http://www.bce.gob.ec>

<http://www.inec.gob.ec>

<http://www.viceministerioap.gob.ec/subpesca408-acuerdo-ministerial>

[http://www.slideshare.net/elirro/www.upse.edu.ec/pmb/opac\\_css/undex.php?v/=search\\_result](http://www.slideshare.net/elirro/www.upse.edu.ec/pmb/opac_css/undex.php?v/=search_result)

[http://www.inec.gov.ec/web/guest/institucion/regionales/dir\\_reg\\_lit/est\\_soc/enc\\_hog/con\\_vid?doAsUserId=aiOGCIz93f0%253D](http://www.inec.gov.ec/web/guest/institucion/regionales/dir_reg_lit/est_soc/enc_hog/con_vid?doAsUserId=aiOGCIz93f0%253D)

<http://bieec.epn.edu.ec:8180/dspace/bitstream/123456789/546/3/T10469CAP6.pdf>

<http://www.conazofra.gov.ec/formulariosdocs/constructores.xls>

<http://www.cinticomp.com/principal/>

[http://ww1.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id\\_noticia=322319&id\\_seccion=1](http://ww1.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=322319&id_seccion=1)

<http://www.pescalia.com/directorio.php?dato=0&sec=12&pag=7>

- <http://www.produce.gob.pe>

<http://www.fao.org>

<http://www.zootecnocampo.com>

[www.financeyahoo.com](http://www.financeyahoo.com)

[www.forum.europea.eu.int/irc/sanco/vets/info/data/listes/table.html](http://www.forum.europea.eu.int/irc/sanco/vets/info/data/listes/table.html)

[www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)

## **TÉRMINOS TÉCNICOS DE INTERÉS**

**CAE:** Corporación Aduanera Ecuatoriana

**COOTAD:** Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización

**DINAGE:** Dirección Nacional de Género

**DIPLAN:** Dirección de Planificación, Ejecución y Control del GPG

**DIPROES:** Dirección de Proyectos Especiales del GPG

**ECV:** Encuesta de condiciones de vida (INEC)

**EDEMDU:** Encuesta urbana de empleo y desempleo (INEC)

**FODA:** Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

**GADS:** Gobiernos Autónomos Descentralizados

**GPG:** Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial del Guayas

**INEC:** Instituto Nacional De Estadísticas y Censos

**INPC:** Instituto Nacional de Patrimonio Cultural

**LOEPS Y SFPS:** Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

**MAE:** Ministerio de Ambiente de Ecuador

**MAGAP:** Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

**MSP:** Ministerio de Salud Pública

**ONG:** Organización No Gubernamental

**PANE:** Patrimonio de Áreas Naturales del Ecuador

**PEA:** Población Económicamente Activa

**PIB:** Producto Interno Bruto

**PIGSA:** Plan Integral de Gestión Socio Ambiental

**POA:** Plan Operativo Anual

**PYMES:** Pequeñas y medianas empresas

**SENAGUA:** Secretaría Nacional del Agua



# Anexos

## ANEXO 1 CARTA AVAL

Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural  
**EL MORRO**  
RECINTOS: PTO. EL MORRO, LOS POCTOS, SAN JUAN, SITIO NUEVO, SAN MIGUEL Y AYALAN  
EL MORRO - GUAYAQUIL - ECUADOR  
R.U.C.:0968538740001

---


El Morro, 31 de Enero del 2014

Señora Ingeniera.  
MERCEDES FREIRE RENDON, MSc.  
DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA UPSE  
En su despacho.

Por medio del presente comunico a Usted lo siguiente:

Luego de la evaluación del Proyecto presentado por el estudiante BYRON FABIAN YAGUAL VERA, denominado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO, CANTON GUAYAQUIL PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2014, se encuentra dentro de los sectores priorizados de la agenda de desarrollo productivo del Gobierno Nacional, por lo tanto a través del Centro y con el apoyo de las diferentes entidades del Gobierno, es posible la propuesta en marcha de dicho proyecto.

Atentamente.

  
Sr. Jaime Aragón Lindao  
Presidente del GAD PR EL Morro.  
Teléfonos: 2527974-0991011250



## ANEXO 2 MEMORANDO DE ASIGNACIÓN DE TUTOR

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

---

### MEMORANDO-NRO-0026-CIDE-2014

PARA: YAGUAL VERA BYRON FABIAN  
DE: DIRECTOR DE LA CARRERA  
ASUNTO: Asignación de Tutor  
FECHA: mayo 21 del 2014

---

Según Resolución No-011-DCA-409, enviado por la Ing. Mercedes Freire, de acuerdo al Consejo Académico de la Facultad de Ciencias Administrativas asigna al Econ. Hugo Álvarez Plúa, MSc como tutor para la culminación del tema de tesis del estudiante egresado de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial **YAGUAL VERA BYRON FABIAN** con el tema de tesis ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPACADORA DE MARISCOS EN LA PARROQUIA EL MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2014.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

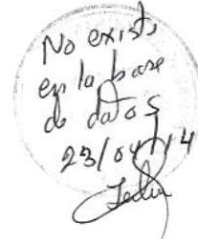
Atentamente,

  
Eco. Félix Tigrero González, MSc.

DIRECTOR DE LA CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

c.c.: Archivo

## ANEXO 3 APROBACIÓN DEL TÍTULO DEL PROYECTO



**UNIVERSIDAD ESTATAL**

**PENINSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPACADORA DE MARÍSCOS EN LA PARROQUIA EL  
MORRO, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2014”**

*Byron Fabian Yagual Vera*  
ECONOMISTA

**PROYECTO DE TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del Título de:

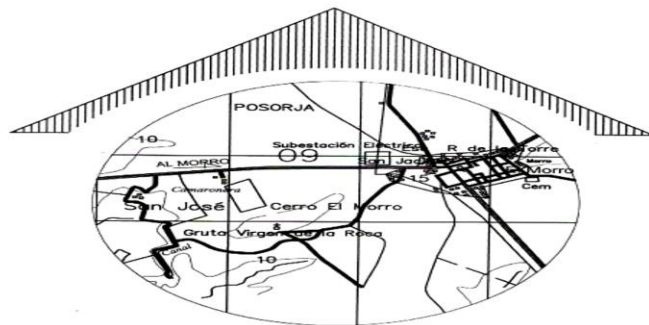
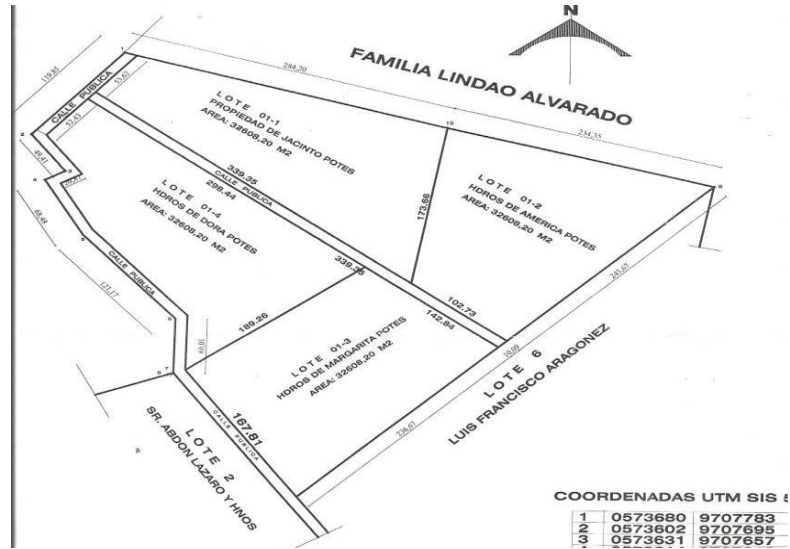
**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

AUTOR: BYRON FABIAN YAGUAL VERA

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

## ANEXO 4 UBICACIÓN DEL ESTUDIO



PROVINCIA: GUAYAS  
 CANTON: GUAYADUIL  
 PARROQUIA: EL MORRO  
 SECTOR: LA GRUTA

PROPIEDAD DE: <b>HDROS DE FRANCISCA LAZARO CHALEN</b>	
CONTIENE: <b>DIVISION DE SOLAR</b>	
LEVANTO:  ARQ. GEOVANY FLORES M. REG. PROF. 2207	CONTIENE: <b>DIVISION DEL MACROLOTE</b>

## ANEXO 5 PREGUNTAS DE ENCUESTAS



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA

**CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**Encuesta para, determinar la factibilidad económica y financiera mediante un estudio técnico y de mercado, para la creación de una empacadora de mariscos en la Parroquia el Morro, Provincia del Guayas, año 2014.**

N°	ITEM'S	Bueno	Muy Bueno	Sobresaliente	Regular
1	Como considera la venta de productos empacados				
2	La competencia en la venta de mariscos es				
3	Como consumidor la adquisición de un producto empacados es				
4	Los precios de los productos empacados son				
5	Como califica la calidad de productos empacados				
6	Considera que las marcas relacionadas con la venta de mariscos son				
7	Cómo evalúa la aportación de las empacadoras de mariscos al crecimiento y desarrollo de los lugares que las rodean				
8	Considera que las remuneraciones de los empleados de las empacadoras de mariscos son				
9	Las relaciones gubernamentales con las empacadoras de mariscos deberían ser				
10	La prevención ambiental de las empresas empacadoras es				
11	El aporte a la matriz productiva del país por medio de las empacadoras de mariscos es				
12	Los productos que comercializan las empacadoras de mariscos para el consumo humano son				
13	La facilidad que da el estado para la creación de empacadoras de mariscos es				
14	La implementación de una empacadora de mariscos el sector del morro es				
15	Considera usted que la creación de una nueva marca de marisco de la zona es				

**Nota: Este instrumento es de uso exclusivo de Byron Yagual Vera estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Carrera de Desarrollo Empresarial previo a la realización de su tesis de grado.**

## ANEXO 6 TABLA DE AMORTIZACIÓN

<b>PRESTAMOS BANCARIOS</b>					
<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>					
<b>CAPITAL</b>		150.000			
<b>INTERES</b>	<b>MENSUAL</b>	0,70%	<b>ANUAL</b>	8,43%	
<b>PLAZO</b>	<b>PAGOS</b>	36			
<b>No.</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERESES</b>	<b>PAGO K</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>SALDO CAPITAL</b>
1	150.000	1.054	3.677	4.730	146.323
2	146.323	1.028	3.702	4.730	142.621
3	142.621	1.002	3.728	4.730	138.893
4	138.893	976	3.755	4.730	135.138
5	135.138	949	3.781	4.730	131.357
6	131.357	923	3.807	4.730	127.550
7	127.550	896	3.834	4.730	123.716
8	123.716	869	3.861	4.730	119.854
9	119.854	842	3.888	4.730	115.966
10	115.966	815	3.916	4.730	112.051
11	112.051	787	3.943	4.730	108.107
12	108.107	759	3.971	4.730	104.137
13	104.137	732	3.999	4.730	100.138
14	100.138	703	4.027	4.730	96.111
15	96.111	675	4.055	4.730	92.056
16	92.056	647	4.084	4.730	87.972
17	87.972	618	4.112	4.730	83.860
18	83.860	589	4.141	4.730	79.719
19	79.719	560	4.170	4.730	75.549
20	75.549	531	4.200	4.730	71.349
21	71.349	501	4.229	4.730	67.120
22	67.120	472	4.259	4.730	62.861
23	62.861	442	4.289	4.730	58.573
24	58.573	411	4.319	4.730	54.254
25	54.254	381	4.349	4.730	49.905
26	49.905	351	4.380	4.730	45.525
27	45.525	320	4.410	4.730	41.115
28	41.115	289	4.441	4.730	36.673
29	36.673	258	4.473	4.730	32.201
30	32.201	226	4.504	4.730	27.697
31	27.697	195	4.536	4.730	23.161
32	23.161	163	4.568	4.730	18.593
33	18.593	131	4.600	4.730	13.994
34	13.994	98	4.632	4.730	9.362
35	9.362	66	4.665	4.730	4.697
36	4.697	33	4.697	4.730	0

**Fuente: Datos De Encuestas Realizadas**

**Elaborado Por: Byron Yagual Vera**

## ANEXO 7 PRESUPUESTO DE OBRA CIVIL

<b>PRESUPUESTO PARA LA OBRA CIVIL, GASFITERIA, E INSTALACION ELECTRICA SE INCUYE MATERIAL Y MANO DE OBRA</b>				
<b>DETALLES</b>	<b>P.V.P. UNITARIO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT.</b>	<b>TOTAL</b>
Rellenar y Compactar area de S.H. Inc. Mat. Y M.O.	M3	\$ 19,36	39,76	\$ 769,75
Instalar Tuberias de Desague de 4" Dia. Inc. Mat. & M.O.	M.L.	\$ 8,20	78	\$ 639,60
Fundir Contra Piso en S.H. Inc. Mat. & M.O.	M2	\$ 14,70	56,8	\$ 834,96
Construccion de Paredes en S.H.	M2	\$ 7,50	55,36	\$ 415,20
Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23,00	9	\$ 207,00
Instalacion de Agua & Desague en Paredes Intermedias	PTO	\$ 35,30	36	\$ 1.270,80
Enlucido de Paredes Intermedias en S.H.	M2	\$ 6,70	110,72	\$ 741,82
Fundir Losa de Lava Manos	M2	\$ 45,40	5,4	\$ 245,16
Instalacion de Ceramica o Azulejos	M2	\$ 16,30	112,14	\$ 1.827,88
Instalacion de Baldosas en S.H.	M2	\$ 18,30	56,8	\$ 1.039,44
Griferia de Lava Manos Libres	PZA	\$ 45,00	17	\$ 765,00
Inodoros	PZA	\$ 60,00	18	\$ 1.080,00
Construccion de Paredes Intermedias en Duchas & Vest.	M2	\$ 7,50	162,89	\$ 1.221,68
Construccion de Viguetas	M.L.	\$ 9,70	88,44	\$ 857,87
Construccion de Pilaretes	ML.	\$ 9,70	72	\$ 698,40
Instalacion de Agua & Desague en Paredes Intermedias	PTO	\$ 35,30	15	\$ 529,50
Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23,00	20	\$ 460,00
Punto de Luz Tomacorriente	PTO	\$ 25,00	6	\$ 150,00
Enlucido de Paredes Intermedias en Vestidores	M2	\$ 6,70	325,78	\$ 2.182,73
Instalacion de Ceramica o Azulejos	M2	\$ 16,30	64,67	\$ 1.054,12
Baldosas para Pisos de Vestidores	M2	\$ 18,30	90,62	\$ 1.658,35
Baldosas para Pisos de Entrada	M2	\$ 18,30	54,32	\$ 994,06
Construccion de Paredes en Cocina	M2	\$ 7,50	47,04	\$ 352,80
Fundicion de Mesones para Cocina	M2	\$ 45,40	26,8	\$ 1.216,72
Enlucido de Paredes Intermedias en Cocina	M2	\$ 6,70	94,08	\$ 630,34
Instalacion de Agua & Desague en Paredes Intermedias	PTO	\$ 35,30	4	\$ 141,20
Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23,00	8	\$ 184,00
Punto de Luz Tomacorriente 110 V,	PTO	\$ 25,00	7	\$ 175,00
Punto de Luz Tomacorriente 220 V,	PTO	\$ 35,00	2	\$ 70,00

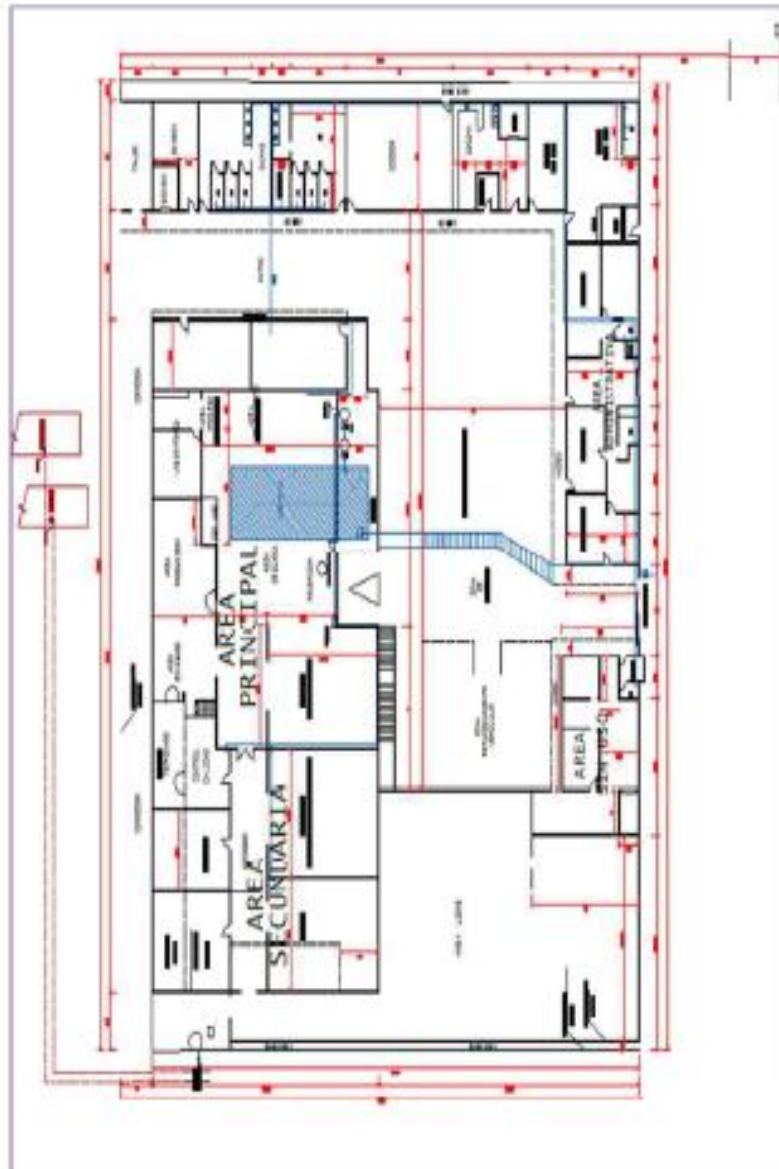


Fregaderos de 2 Usos	PZA	\$ 180,00	2	\$ 360,00
Griferia de Fregaderos	PZA	\$ 35,00	4	\$ 140,00
Instalacion de Ceramica o Azulejos	M2	\$ 16,30	37,28	\$ 607,66
Baldosas para Pisos de Comedor	M2	\$ 18,30	66,55	\$ 1.217,87
Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23,00	8	\$ 184,00
Punto de Luz Tomacorriente 110 V.	PTO	\$ 25,00	4	\$ 100,00
Puertas de Madera de 90 cms. X 2 mts	PZA	150,00	9,00	\$ 1.350,00
Puertas de Acrilico y Aluminio 70 cms. X 1,60 mts.	PZA	\$ 80,00	18	\$ 1.440,00
Instalacion de Tuberia de Desague de 6" Dia.	M.L.	\$ 11,60	73,8	\$ 856,08
Trampa de Graza para Cocina	c/u	\$ 1.200,00	1	\$ 1.200,00
Construccion de Cajas de Registros de 70 x 70 x 80 cms.	c/u	\$ 85,00	10	\$ 850,00
Construccion de Muros Ciclopidos	M.L.	\$ 13,40	12,9	\$ 172,86
Construir Pilares de 20x20 cms. & Plintos de 70 x 70	c/u	\$ 125,00	14	\$ 1.750,00
Construir Riostras de 20 x 20 cms.	M.L.	\$ 38,90	45,8	\$ 1.781,62
Construccion de Paredes	M2	\$ 7,50	224	\$ 1.680,00
Construir Viguetas de 20 x 10 cms.	M.L.	\$ 9,70	45,8	\$ 444,26
Rellenar y Compactar Area de Pase de Recepcion a Planta	M3	\$ 19,36	13,36	\$ 258,65
Fundir Contra Piso en Paseje	M2	\$ 14,00	16,77	\$ 234,78
Construir Loza de Hormigon Armado en Pasaje	M2	\$ 75,00	16,77	\$ 1.257,75
Instalar Baldosas en Pasaje	M2	\$ 18,30	16,77	\$ 306,89
Construccion Cubierta, inc. Estructuras e Instalacion, Duratecho	M2	\$ 24,70	425,32	\$ 10.505,40
Enlucido de Paredes Intermedias en Recepcion	M2	\$ 6,70	448	\$ 3.001,60
Construccion del Canal de Desague Abierto	M.L.	\$ 22,50	35,2	\$ 792,00
Punto de Luz Iluminacion 110 V.	PTO	\$ 23,00	25	\$ 575,00
Punto de Luz Tomacorriente 110 V	PTO	\$ 25,00	8	\$ 200,00
Punto de Luz Tomacorriente 220 V	PTO	\$ 35,00	4	\$ 140,00
Resanada del Piso con Baldosa	M2	\$ 18,30	14,29	\$ 261,51
Desalojo de Materiales de Desperdicio de Construccion	Volquetas	\$ 45,00	15	\$ 675,00
Empastada y Pintada	M2	\$ 4,00	800	\$ 3.200,00
<b>TOTAL DE CONSTRUCCIÓN</b>				<b>\$ 57.956,30</b>

**Fuente: Datos De Encuestas Realizadas**

**Elaborado Por: Byron Yagual Vera**

## ANEXO 6 TAMAÑO DE LA PLANTA



Fuente: Datos De Encuestas Realizadas  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera

**ANEXO 7 FOTOS**



**Fuente: Datos De Encuestas Realizadas  
Elaborado Por: Byron Yagual Vera**

