



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA PLANTA DE CURTIDO DE  
PIEL DE PESCADO PARA ELABORACIÓN  
DE CUERO EN LA PARROQUIA  
DE SANTA ROSA,  
AÑO 2013**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

AUTOR: CINTHYA JAZMÍN PANCHANA MALAVÉ

TUTOR: ECON. MARGARITA PALMA SAMANIEGO, MBA

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA PLANTA DE CURTIDO DE  
PIEL DE PESCADO PARA ELABORACIÓN  
DE CUERO EN LA PARROQUIA  
DE SANTA ROSA,  
AÑO 2013**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

AUTOR: CINTHYA JAZMÍN PANCHANA MALAVÈ

TUTOR: ECON. MARGARITA PALMA SAMANIEGO, MBA

LA LIBERTAD – ECUADOR

2013

La Libertad, 4 de Noviembre del 2.013

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del trabajo de investigación: “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA PLANTA DE CURTIDO DE PIEL DE PESCADO PARA LA ELABORACIÓN DE CUERO, AÑO 2013**”, elaborado por el Sra. Cinthya Jazmín Panchana Malavé, egresada de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo Empresarial , me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....  
ECON. MARGARITA PALMA SAMANIEGO, MBA  
**TUTORA**

## **DEDICATORIA**

Mi trabajo de titulación está dedicado a Dios, mi padre celestial y mi fortaleza espiritual, quien me regala el amanecer cada día iluminando cada paso de mi vida.

A mis padres, Miguel y Rosa, quienes me han inculcado valores que fortalecen mi personalidad desarrollando actitudes de constancia y superación.

A mis hijos: Miguel, Axel y mi esposo fuente de motivación diaria para alcanzar mis metas. A ustedes les dedico el esfuerzo de un aprendizaje que siempre llevaré grabado en mi corazón.

*Cinthya*

## **AGRADECIMIENTO**

Deseo expresar mi más profundo agradecimiento principalmente a Dios por permitir la realización de este proyecto de investigación, a los Directivos de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y en especial a mi tutora Econ. Margarita Palma, por la asesoría brindada para ejecutar con éxito mi trabajo de titulación.

*Cintíya*

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

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

---

Econ. Félix Tigrero González, MSc.  
**DIRECTOR DE ESCUELA  
INGENIERÍA COMERCIAL**

---

Econ. Margarita Palma Samaniego, MBA.  
**PROFESORA- TUTORA**

---

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá  
**PROFESOR DE ÁREA**

---

Ab. Milton Zambrano Coronado, MSc.  
**SECRETARIO GENERAL – PROCURADOR**

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA PLANTA DE CURTIDO DE  
PIEL DE PESCADO PARA LA ELABORACIÓN DE CUERO  
EN LA PARROQUIA DE SANTA ROSA,  
AÑO 2013”**

**Autora:** Cinthya Jazmín Panchana Malavé

**Tutor:** Econ. Margarita Palma Samaniego, MBA

### **RESUMEN**

El presente documento de trabajo es un estudio de factibilidad que permite a través de indicadores ver la posibilidad de la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero en la parroquia de Santa Rosa. En primera instancia se presenta el problema y la importancia de esta investigación, orientada a la necesidad de invertir en una planta de curtido. Este trabajo explica cómo sería todo el proceso de aprovechamiento de las pieles, también se muestran todas las variables que debe tener una idea de negocio, como son unos breves antecedentes. El proyecto contiene todas las especificaciones técnicas resumiéndolas en un pequeño diseño técnico, en el cual se especifican los diferentes procesos que se deben llevar a cabo, como también se resalta el estudio administrativo y la parte financiera para conocer la viabilidad del proyecto con la finalidad de implementarlo. La hipótesis general de la que se parte en este trabajo de investigación hace referencia a la posibilidad de generar fuentes de empleo para los propios habitantes de la Provincia de Santa Elena; una de las características del proyecto es que protege el medio ambiente además nos ayuda a innovar los productos y artesanías elaborados a base de cuero en la provincia de Santa Elena. Finalmente el estudio financiero del proyecto, prevee el monto de la inversión considerando la puesta en marcha, la estructura de financiamiento, el presupuesto de costos y gastos, la demanda proyectada en base al consumo de cuero, flujo de caja proyectado consiguiendo establecer los parámetros de rentabilidad, el Valor Actual Neto (VAN) y una Tasa Interna de Retorno (TIR). Con los rubros mencionados se permitió comprobar la viabilidad y rentabilidad del proyecto que es establecer una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero en la parroquia de Santa Rosa.

## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
TRIBUNAL DE GRADO .....	v
RESUMEN.....	vi
ÍNDICE GENERAL .....	vii
ÍNDICE DE CUADRO .....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA .....	12
1.1.1 Usos de la piel de pescado .....	12
1.1.2 Especies que pueden utilizarse .....	13
1.1.3 Ventaja de la piel de pescado.....	14
1.1.4 Piel de pescado .....	14
1.1.5 Curtiembre, Curtiduría o Tenería .....	15
1.1.6 Procesos para la obtención de las pieles .....	15
1.1.7 Conservación de la piel.....	16
1.1.8 Tipos de conservación .....	16
1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	21
1.2.1. El estudio de factibilidad.....	21
1.2.2. Posicionamiento de su Negocio.....	22
1.3. MISIÓN .....	23
1.4. VISIÓN.....	23
1.5. ANÁLISIS F.O.D.A .....	23
1.5.1. Factores Internos.....	24



1.5.2. Factores Externos.....	24
1.5.3. Análisis del entorno competitivo o industrial.....	25
1.6. PRODUCCIÓN .....	26
1.6.1. Producción Artesanal.....	26
1.6.2. Inversión Inicial .....	26
1.7. ANÁLISIS FINANCIERO.....	26
1.7.1. Estados Financieros .....	28
1.7.2. Criterios de Evaluación.....	29
1.7.3. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	30
1.7.4. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) .....	31
1.8. ASPECTOS LEGALES .....	31
1.8.1. Constitución de la República del Ecuador.....	31
1.8.2. Ley de Economía Popular y Solidaria .....	31
1.8.3. Plan del Buen Vivir 2009-2013.....	32
1.8.4. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.....	33
1.9. TEORÍA SITUACIONAL.....	35
CAPÍTULO II .....	36
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	36
2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	38
2.3.1. Investigación Bibliográfica.....	38
2.3.2. Investigación de Campo. ....	38
2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	39
2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN .....	40
2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	42
2.7.1. Población .....	42
2.7.2. Muestra .....	43
2.8. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
CAPÍTULO III.....	48

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	48
3.1 ANÁLISIS DE OBSERVACIÓN .....	48
3.2 ANÁLISIS DE RESULTADO DE LA ENTREVISTA.....	49
3.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS DIRIGIDAS A LOS ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA PREGUNTAS CERRADAS. ....	51
3.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS HABITANTES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA. ....	54
3.5 CONCLUSIONES .....	64
3.6 RECOMENDACIONES .....	65
CAPÍTULO IV .....	66
4.1. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA .....	66
4.2. NATURALEZA DE LA PROPUESTA.....	67
4.2.1. Razón Social de la Empresa .....	67
4.2.2. Objetivos de la Empresa.....	68
4.2.2.1. Objetivo General .....	68
4.2.2.2. Objetivos Específicos .....	68
4.2.3. Visión y Misión.....	69
4.2.4. Principios y Valores .....	69
4.3. ANÁLISIS DEL MERCADO .....	71
4.3.1. Diagnóstico del FODA de la planta de curtido de piel de pescado.....	71
4.3.2. Valoración FODA .....	72
4.3.3. Fuerzas de Porter .....	73
4.3.4. Análisis de la Demanda.....	74
4.3.5. Análisis de la Oferta.....	77
4.3.6. Marketing MIX .....	78
4.3.7. Distribución.....	85
4.3.8. Matriz BCG.....	88
4.4. ESTUDIO TÉCNICO .....	89
4.4.1. Concepto.....	89

4.4.2. Objetivos: .....	89
4.4.3. Descripción del Producto. ....	90
4.4.4. Descripción del proceso de manufactura elegido.....	90
4.4.5. Determinación del tamaño de planta .....	90
4.4.6. Distribución de planta .....	90
4.4.7. Selección de maquinaria y equipo.....	92
4.4.8. Disponibilidad de materiales .....	93
4.4.9. Requerimientos de mano de obra .....	93
4.4.10. Disponibilidad de Recursos Financieros .....	94
4.4.11. Proceso de producción y selección del proceso .....	95
4.4.12. Localización de la planta.....	101
4.4.13. Ingeniería básica.....	102
4.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	102
4.5.1. Concepto.....	103
4.5.2. Objetivo del estudio .....	103
4.5.3. Antecedentes .....	103
4.5.4. Organización de la empresa. ....	104
4.5.5. Requerimientos de personal .....	105
4.5.6. Organigrama Funcional de la Empresa .....	106
4.5.7. Organograma Funcional De La Empresa .....	107
4.5.8. Descripción de Funciones .....	108
4.5.9. ASPECTOS LEGALES .....	120
4.6. ESTUDIO FINANCIERO .....	123
4.6.1. Conceptos .....	123
4.6.2. Inversión inicial.....	123
4.6.3. Financiamiento .....	126
4.6.4. Amortización de la Deuda.....	128
4.6.5. Proyección de Ventas .....	130
4.6.6. Costos Operativos .....	133
4.6.7. Depreciación.....	137
4.6.8. Estado de Resultados Proyectados (PYG) .....	137

4.6.9. Flujo de Caja Proyectado .....	139
4.6.10. Evaluación Financiera del Flujo.....	141
4.6.11. Período de Recuperación de la Inversión del Proyecto.....	143
4.6.12. Evaluación del Situación Inicial.....	143
4.6.13. Punto de Equilibrio.....	146
4.7. PLAN DE ACCIÓN.....	150
CONCLUSIONES .....	151
RECOMENDACIONES .....	152
BIBLIOGRAFÍA .....	153
BIBLIOGRAFÍA ELECTRÓNICA.....	154
ABREVIATURAS.....	155
GLOSARIO .....	156

## ÍNDICE DE CUADRO

CUADRO # 1 Operacionalización de la Variable Independiente.....	10
CUADRO # 2 Operacionalización de la Variable Dependiente .....	11
CUADRO # 3 Población de la Provincia de Santa Elena .....	42
CUADRO # 4 Población por Edades .....	44
CUADRO # 5 Artesanos en la Provincia de Santa Elena .....	46
CUADRO # 6 Utilizar la piel de pescado en sus productos .....	52
CUADRO # 7 Cantidad de Pies de Cuero .....	53
CUADRO # 8 Género de los encuestados .....	54
CUADRO # 9 Edad de los Encuestados .....	55
CUADRO # 10 Tiempo de Compras .....	56
CUADRO # 11 Productos adquiridos con frecuencia.....	57
CUADRO # 12 Materiales de las artesanías .....	58
CUADRO # 13 Gustos de adquirir productos hechos en cuero.....	59
CUADRO # 14 Calidad de los productos hechos en cuero .....	60
CUADRO # 15 Productos elaborados a base de piel de pescado .....	61
CUADRO # 16 Gustos de adquirir productos en cuero de piel de pescado .....	62
CUADRO # 17 Preferencia de colores .....	63
CUADRO # 18 Valoración FODA .....	72
CUADRO # 19 Fuerzas de Porter.....	73
CUADRO # 20 Proyección de la Demanda anual .....	77
CUADRO # 21 Materia Prima del Puerto de Santa Rosa.....	81
CUADRO # 22 Materia prima del Puerto de Anconcito .....	82
CUADRO # 23 Materia prima del Puerto de Palmar.....	82
CUADRO # 24 El precio del cuero.....	83
CUADRO # 25 Ventas mensuales .....	83
CUADRO # 26 Matriz BCG .....	88
CUADRO # 27 Maquinarias y equipos .....	92
CUADRO # 28 Materiales y enseres .....	93

CUADRO # 29 Mano de obra.....	94
CUADRO # 30 Mano de obra Directa.....	94
CUADRO # 31 Disponibilidad de recursos financieros .....	95
CUADRO # 32 Materia Prima.....	102
CUADRO # 33 Inversiones de Activo Fijo .....	124
CUADRO # 34 Capital de Operaciones.....	125
CUADRO # 35 Financiamiento .....	126
CUADRO # 36 Proyecciones de Financieros .....	127
CUADRO # 37 Tabla de Amortización .....	128
CUADRO # 38 Resumen de la tabla de amortización.....	130
CUADRO # 39 Presupuesto de ventas mensual .....	131
CUADRO # 40 Presupuesto de ventas anual.....	131
CUADRO # 41 Proyección de costos de ventas .....	132
CUADRO # 42 Proyección de Remuneraciones Administrativas.....	133
CUADRO # 43 Proyección de Gastos de Alquiler .....	133
CUADRO # 44 Presupuesto en Servicios Básicos .....	133
CUADRO # 45 Presupuesto de materiales de aseo .....	134
CUADRO # 46 Presupuesto de Gastos de Imprevistos .....	134
CUADRO # 47 Permisos de Funcionamiento y Seguros .....	134
CUADRO # 48 Gasto por Mantenimiento de Vehículo .....	134
CUADRO # 49 Presupuesto en Suministros de Oficina.....	135
CUADRO # 50 Proyección Anual de Gastos Operativos.....	136
CUADRO # 51 Gastos de Depreciación.....	137
CUADRO # 52 Estado de Resultado Proyectado .....	138
CUADRO # 53 Estado de Flujo de Efectivo de CURTIEMBRE "DAVIDXEL" S.A.....	140
CUADRO # 54 Cálculos de la TIR y el VAN .....	142
CUADRO # 55 Recuperación de la inversión .....	145
CUADRO # 56 Estado de Situación CURTIEMBRE "DAVIDXEL" S.A. ....	144
CUADRO # 57 Costos Fijos .....	146
CUADRO # 58 Costos Variables.....	147

CUADRO # 59 Ingresos Totales.....	147
CUADRO # 60 Calculo del Punto de Equilibrio en unidades .....	147
CUADRO # 61 Cálculo del Punto de Equilibrio en unidades .....	148
CUADRO # 62 Cálculo del Punto de Equilibrio anual.....	148
CUADRO # 63 Plan de Acción .....	150

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO # 1 Análisis del ambiente industrial .....	25
GRÁFICO # 2 Creación de una planta de curtido de piel de pescado .....	51
GRÁFICO # 3 Utilizar la piel de pescado en sus productos.....	52
GRÁFICO # 4 Cantidad de Pies de Cuero.....	53
GRÁFICO # 5 Género de los encuestados.....	54
GRÁFICO # 6 Edad de los Encuestados .....	55
GRÁFICO # 7 Tiempo de compras .....	56
GRÁFICO # 8 Productos adquirido con frecuencia .....	57
GRÁFICO # 9 Materiales de las artesanías .....	58
GRÁFICO # 10 Gustos de Adquirir artesanías hechos en cuero .....	59
GRÁFICO # 11 Calidad de los productos hechos en cuero.....	60
GRÁFICO # 12 Productos elaborados a base de piel de pescado.....	61
GRÁFICO # 13 Gustos de adquirir productos en cuero de piel de pescado.....	62
GRÁFICO # 14 Preferencia de colores.....	63
GRÁFICO # 15 Muestras del cuero.....	80
GRÁFICO # 16 Distribución de la Planta .....	91
GRÁFICO # 17 Rivera .....	96
GRÁFICO # 18 Curtición .....	97
GRÁFICO # 19 Recurtido .....	97
GRÁFICO # 20 Recurtido .....	98
GRÁFICO # 21 Recurtido .....	98
GRÁFICO # 22 Teñido.....	99
GRÁFICO # 23 Engrase .....	99
GRÁFICO # 24 Secado.....	100
GRÁFICO # 25 Diagrama por bloques.....	100
GRÁFICO # 26 Localización de la planta .....	101
GRÁFICO # 27 Organigrama .....	106
GRÁFICO # 28 Organograma Funcional De La Empresa .....	107
GRÁFICO # 29 Punto de Equilibrio.....	149



**ÍNDICE DE ANEXOS**

	<b>Pág.</b>
ANEXO # 1 FORMATO DEL DISEÑO DE LA ENTREVISTA .....	158
ANEXO # 2 FORMATO DEL DISEÑO DE LA ENCUESTA .....	160
ANEXO # 3 IMÁGENES DE LAS OBSERVACIONES EN EL PUERTO SANTA ROSA.....	162
ANEXO # 4 IMÁGENES DE LAS ENTREVISTAS .....	163

## INTRODUCCIÓN

El Ecuador tiene buenas posibilidades de desarrollo de la industria pesquera, por la gran riqueza ictiológica de su plataforma marina que ofrecen una pesca abundante y de gran interés comercial. La pesca coopera en la alimentación del pueblo, especialmente la costa, donde casi todas las poblaciones ribereñas del mar se dedican a esta actividad. Las especies de pescado que existen en nuestras aguas son: el atún, bacalao, corvina, liza, roba, boca chico, cazón, sierra, picudo, pez espada, roncador, botellita, pargo, albacora, pinchagua, corcovado, anguila, etc.

La parroquia de Santa Rosa se ha convertido en el nuevo Centro Comercial del Mar, pueblo de pescadores, absorbido en sus procesos comerciales pero distante de las actividades del balneario, es muy dinámico y cuenta con un gran potencial como mercado de pescado y como atractivo turístico para visitantes todo el año. Puerto pesquero de gran movimiento económico, cuenta con un moderno Malecón escénico que ha cambiado la imagen del puerto de 8.065 habitantes y 1.483 viviendas.

Es imprescindible el mejoramiento del área pesquera en lo que tiene que ver a la manipulación y disposición final de su materia prima porque cuenta con gran potencial de mercado de pescado y mariscos. El pescado es muy apreciado en la alimentación diaria, sin embargo, en los últimos años, debido a la disminución de materia prima, y también a la constante búsqueda de maximizar la materia prima, y de la producción, se viene empleando no solamente como alimento, sino también como subproductos como piel, escamas y huesos.

Las investigaciones han demostrado que LA PIEL, que siempre fue desechada en los procesos pesqueros posee características particulares como dureza, resistencia,

elasticidad y durabilidad; convirtiéndola en un tesoro poco explotado aún. Incursionar en el negocio de la piel de pescado puede ser una gran alternativa a futuro, tanto para el empresario privado, como para el pescador artesanal que debe interiorizar los conceptos de calidad y emprendimiento; que son preceptos importantes para ser competitivo en un mercado exigente.

En si el proyecto consta de utilizar esos recursos como la piel de pescado que muchas veces es desperdiciada por los pescadores, o que estas son trasladadas a otras partes del país para su respectivo proceso como es la harina de pescado. De esta manera beneficiará a la parroquia de Santa Rosa, ya que ésta cuenta con recursos que no son explotados en su totalidad. En cierta forma puede ayudar a disminuir la presión sobre otros recursos más tradicionales como la caza de animales que también son utilizados como materia prima para la elaboración de productos de cuero.

La piel de pescado se presenta como valor agregado que bien puede beneficiar la mano de obra artesanal e involucra varios sectores menos favorecidos y sobre todo a las mujeres de sectores urbanos o de la propia zona pesquera, además del aprovechamiento de pieles que muchas veces son desechadas, generando problemas ambientales. Las especies de peces de buen tamaño que se pueden utilizar para el curtido para la elaboración de cuero que tengan como características las escamas pequeñas o sin escamas. Por ejemplo, la anguila, el congrio, la corvina plateada, la corvina de roca, el dorado, el salmón y la tilapia.

Los productos que pueden ser elaborados con el cuero a base de la piel de pescado son: carteras, billeteras, portafolios, chaquetas, monederos, llaveros, porta chequeras, cinturones, correas para relojes, apliques para traje de baño y pantalones, zapatos y otros artículos. Si se tiene en cuenta que es un sector poco explotado y el cual ofrece un gran número de oportunidades que pueden llegar a ser muy rentables, si son bien trabajadas ya que son pieles de una interesante textura, múltiples aplicaciones y excelente precio en el mercado.

## **MARCO CONTEXTUAL**

### **TEMA:**

Estudio de factibilidad de una planta de curtido de piel de pescado para elaboración de cuero en la parroquia de Santa Rosa, año 2013.

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El desarrollo del sector pesquero nacional estará establecido en la transformación y diferencia de las apresas y cultivos que ejecuta tanto el sector industrial como el artesanal y en el mayor valor agregado que adquieran los productos procesados para atender demandas de mercados exigentes y que están dispuestos a pagar precios altos a favor de conseguir calidad. La demanda de productos pesqueros a nivel nacional y mundial es cada vez mayor, pero los mercados exigen mayor variedad y diferenciación de los productos y más valor agregado.

Los recursos ictiológicos de Ecuador son considerables y muy variados, debido a la acción de las corrientes marinas que circulan en sus costas (2.859 kilómetros). Por esto el país dispone de una riqueza pesquera notable, que comprende varias especies de alto valor comercial.

Actualmente el sector pesquero es regulado bajo la administración del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) de donde se deriva la Subsecretaría de Recursos Pesqueros, que es la institución gubernamental que se encarga del establecimiento de políticas y controles para la regulación de la actividad pesquera.

Los principales centros pesqueros se ubican en la zona del Golfo de Guayaquil, en la Provincia de Santa Elena y en las provincias de Manabí y Esmeraldas, considerando que la provincia con mayor intensidad de la actividad pesquera es Santa Elena.

La Provincia de Santa Elena, con fecha de creación 7 de Noviembre del 2007, está constituida por 3 cantones: La Libertad, Santa Elena y Salinas. Existen diferentes puertos pesqueros en poblaciones como: Santa Rosa, Anconcito, La Libertad y Palmar, donde se encuentran asentados diferentes centros de acopio y eviscerado de especies bio-marinas, entre ellas el pescado.

El cantón Salinas, caracterizado por ser uno de los cantones con mayor afluencia turística, Tiene una población de 34 719 habitantes y se divide en seis parroquias, cuatro urbanas: Carlos E. Larrea, Alberto E. Gallo, Vicente Rocafuerte y Santa Rosa; y dos rurales: José Luis Tamayo y Antoncito.

Santa Rosa es conocida a nivel mundial como zona exportadora de mariscos caracterizada por su gran movimiento económico, sus habitantes han vivido en su gran mayoría de la actividad pesquera-comercial, que comprende extracción procesamiento y comercialización del pescado.

En esta parroquia se han desarrollado empresas encargadas de procesar el pescado como: Promarroza, Corinto Cora, Docapes , Moranpez Maratha, Telani, entre otras.

Específicamente en el puerto Santa Rosa, tradicionalmente los desperdicios del eviscerado entre ellos la piel de pescado se desecha o se utiliza para elaboración de harina de pescado; y no es aprovechada ni industrial ni artesanalmente en otra actividad que no sea la mencionada, de tal manera que este desaprovechamiento

no permite mejorar los ingresos de las familias de la parroquia de Santa Rosa del cantón Salinas.

La falta de información, capacitación, recursos y el espíritu empresarial dentro de la parroquia no ha permitido que se aproveche este producto para mejorar sus ingresos económicos, como en otros partes del mundo donde las empresas ya están produciendo sombreros, zapatos y carteras, entre otros productos, en base a piel de diferentes pescados, y la gama de artículos se está ampliando a paso acelerado. Por lo tanto es innovador y peculiar crear una planta de curtido de piel de pescado para elaboración de cuero en la parroquia Santa Rosa, provincia de Santa Elena, el cual generará una buena rentabilidad.

### **Ubicación del problema**

El proyecto se realizará en el cantón Salinas, parroquia de Santa Rosa.

**Sujeto de estudio:** a los pescadores que trabajan en la parroquia de Santa Rosa, y los artesanos de las comunas San Pedro y Valdivia.

**Objeto de estudio:** producción artesanal del cuero a base de piel de pescado.

### **Delimitación del problema**

Esta investigación se va a realizar a los pescadores que trabajan en la parroquia de Santa Rosa del cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena y a los maestros artesanos que trabajan en la elaboración de calzado, carteras, billeteras, cinturones, monederos, muebles y otras artesanías elaboradas a base de cuero en las comunas San Pedro y Valdivia del Cantón Santa Elena de la provincia de Santa Elena.

## **Formulación del Problema**

¿Qué beneficio tiene la aplicación de un Estudio de Factibilidad de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero?

## **Sistematización del problema**

- a) ¿Se debe a la falta de conocimiento sobre las ventajas de la piel de pescado?
- b) ¿Cuáles son las principales causas del mal aprovechamiento de la piel de pescado en la parroquia Santa Rosa?
- c) ¿Cuentan los artesanos dedicados a la elaboración de calzado, billeteras, carteras, cinturones, etc., con una capacitación para innovar sus productos?
- d) ¿Qué efectos provocaría la propuesta de creación de una planta de curtido de piel de pescado?
- e) ¿Será factible la creación de una planta de curtido de piel de pescado en la parroquia de Santa Rosa?

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Elaborar el proyecto de factibilidad de una planta de curtido de piel de pescado para elaboración de cuero en la parroquia santa rosa del cantón Salinas, provincia de Santa Elena.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Identificar las especies bio-marinas (peces) caracterizándolas por sus propiedades, con el fin se determinen las más adecuadas para la marroquinería.
- b) Impulsar actividad artesanal mediante la utilización de la piel de pescado en la Provincia de Santa Elena.
- c) Elaborar instrumentos de investigación considerando la operacionalización de las variables para la recopilación de la información válida y confiable.
- d) Diseñar la propuesta de Estudio de Factibilidad mediante la aplicación del estudio de mercado para la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero en la parroquia de Santa Rosa.
- e) Evaluar la viabilidad financiera de la propuesta.

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA**

A nivel internacional la industria de marroquinería ha sido impactada por una innovación revolucionaria, que es la fabricación de los artículos de cuero a base de la piel de pescado. Este nuevo concepto está generando un cambio en la tendencia de los gustos y preferencias entre los consumidores, sobre todo entre quienes les preocupa por estar a la moda por otro lado tenemos la afectación ambiental provocada por la utilización en ciertas industria que transforman el cuero a base de especies que están en peligro de extinción.

Las especies marinas como el pescado tienen una fibra que hace posible que su piel sea muy resistente que el cuero de res, lo cual representa para la planta de curtido una ventaja comparativa para este noble insumo. En cuanto al proceso se selecciona el mejor cuero de pescado, que se lo puede obtener en el puerto de



Santa Rosa, Anconcito y Palmar como: la anguila, el tiburón, el congrio, la corvina plateada, la corvina de roca, el dorado, el salmón y la tilapia.

El cuero de pescado es un producto innovador que puede satisfacer las necesidades del mercado por su amplia gama de texturas, colores y acabados, que son posibles de obtener a un precio accesible y de buena calidad, otro beneficio que se obtiene realizando esta práctica es la descontaminación ambiental que se genera al no tener tantos desechos en descomposición sobre la tierra.

El procedimiento de la materia prima consiste en limpiar la materia prima de la piel de pescado, después someterla a curtidos con químicas como el alumbre y el cromo durante tres días en lavacaras para eliminar las escamas y luego continuar con el teñido y los acabados. La piel en estado natural, por su propia naturaleza y debido a la contaminación micro bacteriana producida por los gérmenes del ambiente, los insectos y los residuos que existen en la piel (carne y sangre), sufre una degradación o putrefacción, para ello es necesario implementar el método de conservación.

La piel del pescado es un subproducto obtenido en grandes cantidades, aunque no se le ha tomado la suficiente importancia. Lo que se busca en este proyecto es obtener a partir de este elemento un producto novedoso para el mercado, que se preste para la elaboración de la marroquinería o fabricación de artículos de decoración, elaboración de zapatos, bolsos, billeteras, apliques, etc., todo esto es posible conseguirlo si se hace una correcta curtición a la piel obtenida del pescado que mejore las características físicas y químicas del cuero y facilitar su manipulación y transformación.

El trabajo de curtido de pieles requiere mucho cuidado, conocimiento y dedicación. Sumado a esto, se requiere seleccionar la especie más adecuada para la obtención de piel, el cuidado en el corte para evitar imperfecciones o roturas y el uso de buenos insumos durante el proceso de curtiembre, a fin de obtener un

cuero de excelente calidad, que será materia prima para la elaboración de diversos productos finales.

Generalmente la carne de los productos marinos es vendida y consumida por el cliente final, pero la piel es convertida en desecho muchas veces.

Este desperdicio puede ser aprovechado como materia prima y mejorar los ingresos de los artesanos que se dedican a la elaboración de bolsos, zapatos, portafolios, cinturones, etc. en la provincia de Santa Elena al crearse un nuevo mercado con una actividad que antes no había sido explorada en nacionalmente. Este proyecto beneficiará a la parroquia Santa Rosa del cantón Salinas.

Incursionar en el negocio de la piel de pescado puede ser una gran alternativa a futuro, tanto para el administrador privado, como para el pescador artesanal que debe tomar conocimiento del tema para aprender los procesos de curtiduría. Además de interiorizar los conceptos de calidad y emprendimiento; que son criterios importantes para ser competitivo en un mercado exigente.

## **HIPÓTESIS**

La elaboración de un estudio de factibilidad contribuirá a la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la fabricación de cuero en la parroquia de Santa Rosa.

## **VARIABLES**

### **Variable independiente**

Estudio de Factibilidad

### **Variable dependiente**

La creación de una planta de curtido para la elaboración de cuero

**CUADRO # 1 Operacionalización de la Variable Independiente**

Variables	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	Ítems
Independiente Estudio de Factibilidad	<p>El estudio de factibilidad, es una de las primeras etapas del desarrollo de un sistema.</p> <p>Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados.</p>	<p>Demanda y mix de marketing.</p> <p>Estudio Técnico.</p> <p>Evaluación Financiera</p> <p>Evaluación Financiera</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto</li> <li>• Precio</li> <li>• Plaza o lugar</li> <li>• Promoción</li> <li>• Oferta</li> <li>• Demanda</li> <li>• Comercialización</li>   <li>• Tamaño del proyecto</li> <li>• Localización</li> <li>• Distribución en planta</li> <li>• Equipo</li> <li>• Servicio posventa</li> <li>• Calidad de la marca</li> <li>• Precio de la maquinaria</li>   <li>• Costo fijo</li> <li>• Costo totales</li> <li>• Punto de equilibrio</li> <li>• Gastos de venta</li> <li>• Inversión inicial</li>   <li>• Tasa de interés</li> <li>• Gastos administrativo</li> <li>• Gastos financieros</li> <li>• Ingresos, egresos</li> <li>• Depreciación y amortizaciones</li> <li>• Balance de situación general</li> <li>• Estado de Resultado</li> <li>• Flujo de Efectivo</li> </ul>	<p>Entrevista</p> <p>Encuesta</p>	<p>1.- ¿Qué productos artesanales elabora?</p> <p>2.- ¿Qué producto utiliza para elaborar sus artesanías (zapatos, carteras, llaveros, billeteras, etc.?)</p> <p>3.- ¿En dónde adquiere la materia prima para elaborar sus productos o artesanías?</p> <p>4.-¿Tiene conocimiento sobre la piel de pescado?</p> <p>5.- ¿Qué ventajas o desventajas tiene el aprovechar la piel de pescado?</p> <p>6.- ¿Cuál es la diferencia entre el cuero de res y el cuero de pescado?</p> <p>7.- ¿Conoce usted algún químico que se utilice para transformar las pieles a cuero?</p> <p>8.- ¿Cree usted que las mujeres conocen o saben que hay productos elaborados a base de piel de pescado?</p> <p>9.- ¿Está de acuerdo con la creación de una planta de curtido piel de pescado en la parroquia Santa Rosa del cantón Salinas?</p> <p>10.- ¿Utilizaría usted la piel de pescado en sus productos?</p> <p>11.- ¿Cuántos pies de cuero utiliza al mes?</p>

**Fuente:** Operacionalización de Variables para estudio de factibilidad

**Elaborado:** Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 2** Operacionalización de la Variable Dependiente

Variables	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	Ítems
Dependiente La creación de una planta de curtido para la elaboración de cuero	<p>La creación de empresas es actualmente uno de los de mayor interés, seguimiento, dedicación y esfuerzos tanto en los ámbitos académicos, políticos y sociales por su importancia demostrada en su capacidad para genera empleo, desarrollo y crecimiento económico en la sociedad actual.</p> <p>La capacidad de las empresas recién creadas para adaptarse rápidamente a los cambios del entorno, así como su potencial innovación, convierte a estas empresas en un elemento clave en el desarrollo económico actual.</p>	<p>Nivel de aceptación</p> <p>Operatividad de la Empresa</p> <p>Rentabilidad de la empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto</li> <li>• Consumo</li> <li>• Calidad de Servicio</li> <li>• Posicionamiento de marca</li>   <li>• Funciones de los departamentos</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Especialistas en el área</li>   <li>• Planificación de inversión</li> <li>• Margen de ganancia</li> <li>• Volumen de venta</li> <li>• Tiempo de recup. de la inversión</li> <li>• Valor presente neto</li> <li>• Tasa interna de retorno</li> </ul>	<p>Observación</p> <p>Entrevista</p> <p>Encuesta</p> <p>Observación</p> <p>Entrevista</p> <p>Encuesta</p>	<p>6.- ¿Le gustaría adquirir zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones, entre otras artesanías hechos en material de cuero?</p> <p align="center">SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>10.- ¿Le gustaría adquirir zapatos, carteras, llaveros billeteras, cinturones, entre otras artesanías elaboradas en cuero a base de piel de pescado?</p> <p align="center">SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> TALVEZ <input type="checkbox"/></p> <p>11.- ¿Cuáles son los colores que preferiría que sean elaborado los productos o artesanías a base de piel de pescado?</p> <p>Negro <input type="checkbox"/></p> <p>Rojo <input type="checkbox"/></p> <p>Café <input type="checkbox"/></p> <p>Naranja <input type="checkbox"/></p> <p>Otros <input type="checkbox"/></p>

**Fuente:** Operacionalización de Variables para estudio de factibilidad

**Elaborado:** Cinthya Panchana Malavé

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEÓRICO**

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

El Ecuador tiene buenas posibilidades en el desarrollo de la industria pesquera, por la gran riqueza piscícola de su plataforma marina, tanto continental como la que rodea el Archipiélago, y por sus redes fluviales del Litoral y del Oriente, que ofrecen una pesca abundante y de gran interés comercial.

La comercial o de altura, la generan en barcos cañeros con cámaras de refrigeración y bastante autonomía de viaje, o en los tuna (chinchoreros), que utilizan carnada viva y están transmitidos de suficiente autonomía de viaje. Pertenecen a compañías de capital mixto que han instalado fábricas de elaboración de conservas y harina de pescado para el aprovechamiento de la pesca. Estas embarcaciones pesqueras actúan preferentemente en las costas de la Provincia de Santa Elena.

#### **1.1.1 Usos de la piel de pescado**

El empresario peruano Gustavo Baca, dedicado a la pesca técnica desde hace diez años, decidió dejarla de lado porque se le idealizó en producir ropa y zapatos con cuero a base de la piel del pescado perico, los cuales desde 2005 vienen siendo exportados a Estados Unidos.

En Colombia como en el Perú utilizan la piel de pescado para la producción de zapatos y carteras y otras artesanías manipulando la piel de pescado como materia prima en el cual existen diversas especies marinas como: la anguila, la corvina, el

salmón, la tilapia (parecido a la piraña) y el perico, el más requerido por tener las escamas pequeñas y la piel dura.

En el año de 1990 en el Ecuador, se realizaron unas algunas experimentos con diversas variedades de peces, alcanzando resultados positivos en la elaboración de cuero, entre la especies utilizadas están la piel de la corvina de roca y el dorado, con las que se han elaborado billeteras.

En la actualidad la piel de pescado que antes se tiraba a la basura o se vendía a los puestos callejeros para comida barata se ha convertido en una materia prima codiciada utilizada por los diseñadores de moda para hacer bolsos, zapatos e incluso bikinis. La confección de estos artículos con valor agregado puede ayudar a bajar la presión en contra de especies terrestres como: el ganado vacuno, bovino utilizado como materia prima para la fabricación de cuero.

La piel de pescado se presenta como valor agregado que bien puede beneficiar a la mano de obra artesanal, siendo este un producto innovador que les dará un realce a sus productos que ellos elaboran. Otras de los beneficios es que disminuye la presión sobre otros recursos más tradicionales como la caza de animales que también son utilizados como materia prima para la elaboración de productos de cuero.

### **1.1.2 Especies que pueden utilizarse**

No incluyendo al tiburón, se pueden usar todas aquellas especies de peces de buen tamaño que tengan como características las escamas pequeñas.

Por ejemplo, la anguila, el bagre, el congrio, la corvina plateada, la corvina de roca, el dorado, el salmón y la tilapia se transforman en materia prima que se utilizan para elaborar carteras, billeteras, portafolios, chaquetas, monederos, llaveros, porta chequeras, cinturones, correas para relojes, apliques para traje de

baño y pantalones, zapatos y otros artículos se pueden fabricar con la piel de pescado.

### **1.1.3 Ventaja de la piel de pescado**

La ventaja de la piel de pescado es que su fibra dura que permite que sea mil veces más resistente que el cuero vacuno. Asimismo, las escamas permiten hacer un teñido exclusivo que deriva en acabados excelentes y muy distinguidos. Entre los pescados más utilizados se encuentran la corvina, la anguila, el salmón y la tilapia y tiburón. Pero el más solicitado es el pez perico, debido a sus pequeñas escamas y piel dura.

No solo, esta moda se aplica en productos como es el calzado, sino también en accesorios como carteras, cinturones y billeteras son confeccionadas por montones, estas últimas se producen a base de piel de tiburón. No cabe duda que la piel de pescado es una alternativa de innovación de estos productos.

Esta maravillosa idea se está distribuyendo a nivel internacional más en los lugares que se encuentran estas especies marinas utilizándola como materia prima que genera un alto porcentaje de rentabilidad.

### **1.1.4 Piel de pescado**

Entre las piletas de los pescados, desde el interior hacia el exterior, presentan una capa lisa con una moderada pigmentación, en la cual las escamas se encuentran firmes a la piel y son de forma curvada. Por ser una piel infante confrontada con la de vacuno, es imprescindible una explotación al 100% por ciento. Las pieles de pescados deben de ser especificadas por su variedad de rojez y dimensión. Usualmente las pieles que se utilizan deben efectuar con tres requisitos importantes que son:

- a) Que en las pieles de los pescados se desechen la carne.

b) Que las pieles estén sin rompimiento.

c) Que la piel esté lo más amplia posible.

Las pieles de pescados, está formada por dos mantos significativos: la epidermis y la dermis.

### **1.1.5 Curtiembre, Curtiduría o Tenería**

Es el lugar donde se realiza el curtido, proceso que convierte las pieles de los animales en cuero. Las cuatro etapas del proceso de curtido de las pieles son: limpieza, curtido, recurtimiento y acabado. Se debe quitar la escama, curtir con agentes de curtimiento y tinturar, para producir el cuero terminado.

### **1.1.6 Procesos para la obtención de las pieles**

#### **1) EXTRACCIÓN:**

Para lograr una buena conservación de las pieles es necesario que estas se contaminen lo mínimo posible durante el fileteado y su posterior transporte a la sección de conservación. Para ello se recomienda que al sacar la piel del animal se recoja directamente en recipientes limpios y adecuados para que no se contaminen con los restos de carne producida por el fileteado, que en mayor o menor cantidad pueden encontrarse en el suelo.

#### **2) DESCARNADO:**

Este proceso es muy importante ya que de esto depende una buena conservación. Una vez efectuado la recolección de las pieles; estas pasan a la sección de



conservación. Ahí se extienden sobre una mesa limpia con el lado carne hacia arriba para efectuar un descarnado total y un pequeño recortado.

### **1.1.7 Conservación de la piel**

La piel en estado natural, por su propia naturaleza y debido a la contaminación micro bacteriana producida por los gérmenes del ambiente, los insectos y los residuos que existen en la piel (carne y sangre), sufre una degradación o putrefacción, para ello es necesario algún método de conservación.

### **1.1.8 Tipos de conservación**

Por salmuera: Consiste en sumergir las pieles en un baño de agua saturada con sal y mantenerlas ahí hasta su uso posterior. Por salado seco: Después del fileteado y descarnado total se lavan las pieles con agua, luego se escurren por un tiempo de 10 minutos, luego del escurrido se colocan las pieles con la carne hacia arriba y se procede a poner la sal es recomendado aplicar un 40% de sal sobre del peso de la piel.

Luego se dejan escurrir en una mesa inclinada, durante 2 horas. Posteriormente se aplica más sal y se estiban las pieles de forma lado-carne-flor. Por congelación: Las pieles lavadas se acomodan carne con carne y se procede a mantenerlas bajo 0°C .Almacenamiento: Es necesario controlar el almacenamiento de las pieles conservadas, por salado en seco ya que un calentamiento excesivo produce descomposición de la piel. Defectos de la piel:

- a) Por mal descarnado: agujeros (pérdida total de la piel).
- b) Por mala conservación: manchas de putrefacción, agujeros a través de la piel por las larvas de las moscas, manchas de sal.

## **RIVERA:**

- a. Remojo
- b. Apelmbrado
- c. Desencalado y rendido

a. Remojo: Consiste en un lavado el cual tiene por objeto, limpiar las pieles, eliminar parte de la sal y las impurezas presentes. Lo que ocurre corresponde al proceso de remojo propiamente tal. La abundante agua coopera con una mejor humectación de la piel. El tenso activo el cual es un producto auxiliar para el remojo, acelera el proceso y elimina parcialmente las grasas naturales que en conjunto con bactericidas dejan las pieles en tripa limpias de suciedad.

En resumen el proceso de remojo tiene como objeto que las pieles saladas adquieran una flexibilidad similar a la que tenía cuando se separó del animal.

b. Apelmbrado: El pelambre tiene como objeto retirar la capa pigmentada gelatinosa y la totalidad de las escamas. Las sales alcalinas como el sulfuro de sodio y la cal producen un hinchamiento alcalino debido al pH, en cuyo valor de Los grupos acídicos del colágeno se encuentran ionizados negativamente y ocurre una repulsión de cargas entre las moléculas de la proteína.

c. Desencalado y Rendido: El objeto del desencalado es eliminar la cal absorbidas por la piel y disminuir el pH a un nivel tal que el rendido sea posible. Esta disminución del pH debe ser tanto en el baño como en la superficie e interior del cuero consiguiéndose con ello que el efecto alcalino que produce el hinchamiento se anule.

La fenolftaleina es un indicador de pH, el cual adquiere una coloración roja cuando el pH es mayor que 8.5 e incoloro cuando el pH es inferior a este. El rendido ocurre mediante la acción de enzimas, las cuales pueden ser de origen

bacteriano o pancreático y que aflojan las fibras de la piel, obteniéndose ello un cuero caído y suelto.

## **CURTICIÓN**

a. Piquelado

b. Curtición

a. Piquelado : Tiene como objetivo otorgar a la piel un pH bastante ácido de tal forma que alcance un rango entre 2.4 y 2.8 permitiendo así que la curtición al cromo ocurra, ya que la disolución del óxido de cromo y la penetración del cromo en el interior de la piel ocurre en este rango de pH. Para llegar a estos niveles de pH se debe tener en cuenta que las pieles son muy sensibles a los ácidos fuertes ya que estos tienen a obstruir y quemar las pieles, por ello es necesario trabajar solo con ácidos débiles y solos en forma diluida por lo menos 10 veces.

La adición debe realizarse con el bombo en marcha. Este proceso debe ocurrir en bombo de marcha lenta 10 r.p.m, para que las pieles tengan un fuerte golpeteo y así conseguir que el interior del cuero logre alcanzar estos valores de pH, de lo contrario ocurre lo que se llama curtición muerta, donde el solo queda en la superficie de la piel.

El verde de Bromocresol es un indicador de pH el cual toma coloración amarilla a un pH inferior de 3.5, verde entre 3.5 y 4.5 y azul sobre este pH.

b. Curtición: La curtición de las pieles tienen como objeto detener o evitar el proceso de putrefacción de estas.

La curtición tiene lugar a través de taninos vegetales, sales minerales tales como cromo, aluminio, etc. y de curtientes sintéticos como por ejemplo los derivados

fenólicos. Estos reactivos curtientes tienen su acción ya sea como relleno de la estructura fibrilar de la piel o directamente sobre el colágeno.

Dependiendo del tipo de curtición que se realice se obtendrá un tipo de cuero con características determinadas. Por ejemplo, una curtición al cromo dará un cuero resistente, en cambio una curtición vegetal dará un cuero con una resistencia al desgarramiento muy bajo y en el caso de los curtientes sintéticos dependerá de la naturaleza de este.

## **RECURTICION**

- a. Rebajado
- b. Neutralizado
- c. Recurtido
- d. Teñido
- e. Engrase

a. Rebajado: El objetivo de esta operación es darle al cuero el espesor requerido para su artículo final, se rebaja en una máquina de rebajar de un ancho de 50 centímetros.

b. Neutralizado: El objetivo es neutralizar el cuero desde su interior hasta la superficie dependiendo del tipo de cuero a hacer, también es importante controlar el pH del baño así como el del cuero ya que una sobre neutralización daría una flor suelta, una precipitación del recurtiente, una mala penetración del recurtiente, anilinas y engrase, dando pieles manchadas, duras y también da problemas para su secado y acabado final.

c. Recurtido: Es el proceso en el cual se le da una determinada CALIDAD AL CUERO. Por ejemplo: cueros blandos o duros, elásticos o rígidos, suaves o ásperos, etc. Esto se logra mediante la adición de reactivos precisos y específicos

d. los cuales se encuentran en el mercado de la industria química bajo distintas denominaciones de fantasía, también se pueden utilizar curtientes vegetales, minerales o sintéticos, los cuales no cambiarán en lo absoluto que el cuero presente una curtición al cromo.

e. Teñido: El objetivo del teñido es darle color dependiendo del tono requerido al cuero, los colorantes son bastantes adecuados para el teñido.

f. Engrase: Es darle la suavidad requerida al cuero dependiendo de su utilización final, con el objeto de lograr un buen engrase adecuado es necesario utilizar diferentes tipos de engrasantes para conseguir un equilibrio y uniformidad en lo respecta a penetración interna y superficial, otorgando un tacto suave y delicado, con un aspecto natural del cuero.

Estos engrasantes son anión-activos, adecuados para la fabricación de emulsiones, aceites en agua, pero no agua en aceite. Se prepara la emulsión en forma agua en aceite, durante la dilución que va a seguir en el bombo hará que la emulsión se rompa lo que dará lugar a que el engrase se deposite superficialmente y de lugar a un cuero grasiento.

## **ACABADO**

- a. Secado
- b. Ablandado
- c. Acabado en seco

a. Secado: El secado depende del medio usado y la forma de conducir esta aparente y simple operación física, se producen modificaciones importantes en las características del cuero terminado.

Reducción de la humedad y concentración de la superficie, al secar al aire colgados libremente el cuero se encoge, se dobla, endurece y se pronuncia el poro.

El secado rápido origina un cuero de mala calidad, mientras que un secado lento y controlado produce todo lo contrario.

b. Ablandado: Una vez secado el cuero se produce a efectuar el ablandado deseado de acuerdo a la aplicación final del artículo.

c. Acabado en Seco: Una vez el cuero ablandado las fibras está en su punto de absorción de las resinas, que se aplican con una brocha de la manera siguiente, de la cola hacia la cabeza, esto para que haya una mayor absorción uniforme en el cuero, luego se prensa en la prensa de acabado, una vez prensado se les aplica un spray de laca.

## **1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1. El estudio de factibilidad**

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.

Es una de las primeras etapas del desarrollo de un proyecto, se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Incluye los alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo lógico del sistema actual) si existe. A partir de esto, se crean soluciones y alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de estas, diferentes tipos de factibilidades.

Los tipos de factibilidades básicas son:

**Factibilidad técnica.-** si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema.

**Factibilidad económica.**- relación beneficio – costo.

**Factibilidad operacional u organizacional.**- si el sistema puede funcionar en la organización.

### **1.2.2. Posicionamiento de su Negocio**

El posicionamiento de un negocio fundamenta en pensar a la inversa, en lugar de comenzar por uno mismo se comienza por la mente del público. Es importante conocer qué posición ocupamos en la mente de los consumidores de nuestro producto, como también saber que puesto queremos ocupar en la mente de los consumidores.

Hay una variedad de negocios que desean alcanzar un posicionamiento a costa de otros negocios obviamente esto es algo ilegal. Si la posición que se desea alcanzar dentro del negocio, exige un enfrentamiento “cara a cara “contra un líder del mercado, mejor será que olvidemos el asunto. Es mejor un obstáculo que superarlo, es preferible dar un paso atrás y encontrar una posición en la que nadie haya puesto la mano aun.

Es importante conocer que una buena posición en el mercado cuesta invertir pero da buenos resultados. Hay que mantenerse aferrado a la posición que tenemos, año tras año con la finalidad de permanecer en el mercado.

La gente creativa, a menudo, se resiste al principio de posicionamiento, ya que cree que restringe su creatividad.

Pero la creatividad por sí misma, no vale nada. Sólo cuando está subordinada al objetivo de lograr el posicionamiento puede contribuir en algo.

### **1.3. MISIÓN**

La misión se refiere a la razón de ser de la empresa, es decir es el propósito por el cual existe, en otras palabras es su razón de ser. La misión corporativa debe expresar las necesidades por atender y el conjunto de clientes.

Es así que definir la misión de la empresa significa realizar un esfuerzo por comunicar de forma explícita , tanto interna como externamente la razón de ser la empresa, más allá de la búsqueda de beneficios, ganancias o un crecimiento empresarial, por lo tanto se trata de legitimar su existencia y a la vez definir el tipo de empresa.

### **1.4. VISIÓN**

Según Francés A.(2006) manifiesta que: “La empresa u organización necesita un gran objetivo hacia el cual dirigir sus esfuerzos. Para definirlo deben preguntarse cómo desean llegar a ser en cinco a diez años. El resultado es lo que se denomina visión” (pág. #45).

La visión es la proyección de la empresa en un lapso determinado que señala rumbo y dirección, es una especie de cadena que une el presente con el futuro. Y además sirve de guía en la formulación de estrategias. Es decir es una declaración de las aspiraciones que desea la empresa en un futuro, y debe inspirar e involucrar a todos los miembros.

### **1.5. ANÁLISIS F.O.D.A**

La matriz SWOT o TOWS (threats, opportunities, weakness, strenghts) o DAFO (debilidades, amenazas, fuerzas, oportunidades) es considerada como una herramienta metodológica fundamental para el análisis externo e interno de la empresa y es una de las herramientas más utilizadas para la planeación estratégica.



Esta herramienta permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que admita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

### **1.5.1. Factores Internos**

El estudio y de sus variables, es fundamental para toda organización porque cualquier cambio de los factores afecta al negocio y al mercado y repercuten de manera sustancial en las decisiones de la empresa. Los factores internos son aquellos sobre los cuales los directivos y funcionarios de la empresa pueden direccionar o ejecutar una política concreta. Al realizar el ambiente interno de la empresa permite determinar fortalezas y debilidades.

Fortalezas es una competencia distintiva de la empresa con relación a sus rivalidades que resulta significativamente estimada por los consumidores. Es decir son capacidades especiales con que cuenta la empresa y por los que mantiene una posición privilegiada frente a la competencia.

Debilidad es una carencia de la empresa con relación a sus competidores. Se refiere a todos los factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece., habilidades que no poseen actividades que no se desarrollan positivamente.

### **1.5.2. Factores Externos**

Los agentes externos son aquellos que forman el entorno de la corporación y sobre los cuales está no tiene mayor poder para modificar. Al realizar el análisis externo permite detectar amenazas y oportunidades existentes en el entorno, oportunidad es una posibilidad de aprovechar el atractivo del mercado.

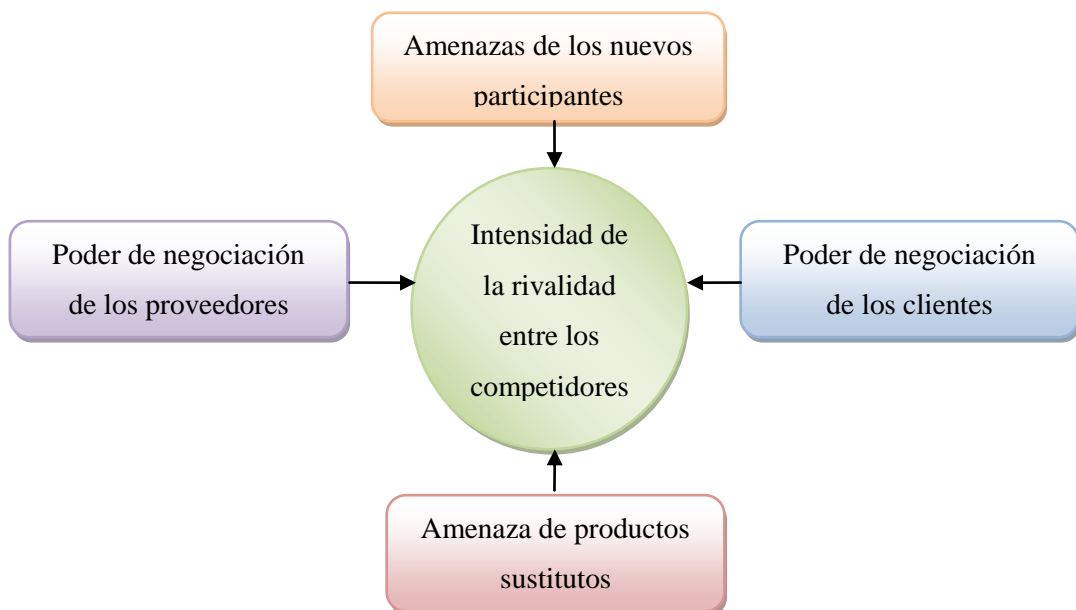
Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúan la empresa, y que ayudan a obtener ventaja competitiva. Amenaza es un reto procedente de una tendencia desfavorable del entorno que puede conducir, en ausencia de las acciones adecuadas, a una disminución del atractivo de ese mercado.

Para este proyecto se aplicó el análisis FODA, donde se encontró las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas.

### 1.5.3. Análisis del entorno competitivo o industrial.

Según Porter (2005) existen cinco fuerzas que fijan los resultados de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este. La idea es que la corporación debe evaluar objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia productiva.

**GRÁFICO # 1 Análisis del ambiente industrial**



**Fuente** ; M.E Porter, « Estrategias Competitivas Técnicas para el análisis de los sectores industriales y la Competencia

**Elaboración** : Cinthya Panchana Malavé.

## **1.6. PRODUCCIÓN**

Producción desde el punto de vista económico es la elaboración de productos (bienes y servicios) a partir de los factores de producción (tierra, trabajo, capital) por parte de las empresas (unidades económicas de producción), con la finalidad de que sean adquiridos o consumidos por las familias (unidades de consumo) y satisfagan las necesidades que están presentando.

### **1.6.1. Producción Artesanal**

La producción artesanal se refiere a todos aquellos procesos que se hacen de manera manual para obtener un producto determinado.

Esta actividad es considerada como una de las formas de trabajo más antigua que existe. Es así que la labor artesanal ha sido una esperanza para muchas personas, que optan por su independencia y ver los frutos de su labor en su propio negocio.

### **1.6.2. Inversión Inicial**

Inversión inicial es la cantidad que se invierte al momento de la puesta en marcha de un negocio, empresa. Cuando uno se proyecta una organización, se lleva en primer lugar una inversión, con lo cual se ve a obtener todos los recursos necesarios para que un negocio funcione, esperando en periodos posteriores que retorne una cantidad de dinero suficiente como para justificar la inversión inicial.

Es importante arriesgarse en el momento de invertir para establecer una empresa.

## **1.7. ANÁLISIS FINANCIERO**

Según lo expresa (Marín Granados, 2008), el estudio financiero tiene la finalidad de analizar la situación financiera, la rentabilidad y la capacidad económica de una organización. El Análisis Financiero sirve para:

a) Determinar qué tan rentable es la inversión que se debe realizar para ejecutar el negocio analizado. Con base en esto, se decide si vale la pena ejecutarlo o no.

b) Para realizar el análisis financiero se requiere tener previamente la información obtenida del análisis del mercado y técnico.

### **Los componentes de un Análisis Financiero son:**

El flujo de caja.

El análisis de rentabilidad.

El análisis de sensibilidad y riesgo.

### **Tipos de Flujos de Caja:**

Flujos de caja de planes nuevos (parten de cero).

Flujos de caja incrementales (se hacen en una empresa que sobre su estructura existente quiere analizar la viabilidad de abrir un nuevo negocio).

En estos casos se consideran para el flujo solo las inversiones, los ingresos y los gastos de operación incrementales (aquellos que solo se darán si el negocio analizado se realiza).

### **Componentes del flujo de caja según (Sapag Chain, 2008):**

Período de evaluación: Determina a qué plazo se evaluará la inversión de la empresa (es un concepto teórico, no significa que el negocio se acabará al cumplir dicho plazo).

Inversión inicial: Esta información viene del estudio técnico, e indica lo que se requiere invertir para arrancar el negocio en cuanto a:

- a) Activos fijos.
- b) Activos intangibles.
- c) Capital de trabajo.

Beneficios o “flujos positivos”: Son todos los ingresos que se percibirán en el negocio a lo largo de su vida. Esta información proviene del estudio de mercado y básicamente se obtiene de multiplicar precio de los bienes y servicios que se ofrecerán en el negocio, por la cantidad demandada que el negocio atenderá.

Costos o “flujos negativos”: Son todos los gastos de operación en los que incurrirá el negocio durante su vida. Esta información proviene del estudio técnico y se divide básicamente en:

- d) Costos de producción.
- e) Costos de administración.
- f) Costos de comercialización.

Depreciaciones y Amortizaciones: Se calculan todos los valores de gastos por depreciación de los activos fijos y gastos por amortización de los activos intangibles durante la vida útil del negocio, los cuales, por ser gastos no en efectivo, se restan dentro de los ingresos junto con todos los otros gastos, pero luego se suman para obtener el Saldo Neto Efectivo.

### **1.7.1. Estados Financieros**

Describen el desempeño histórico de una empresa y proporcionan una base, junto con el análisis económico, social y comercial para realizar proyecciones y

pronósticos a futuro, su objetivo es maximizar el valor de la empresa en el tiempo. Los estados financieros a implementar en el estudio de factibilidad son:

- a) Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias
- b) Balance General o Estado de Situación Inicial
- c) Estado de Flujo de Efectivo

**Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias.-** es el estado financiero que muestra la utilidad o pérdida obtenida en las operaciones practicadas por una empresa en un período determinado.

**Balance General o Estado de Situación Inicial.-** es un informe financiero que da cuenta del estado de la economía y finanzas de una institución en un momento o durante un lapso determinado.

También es un conjunto de datos e informaciones presentados a modo de documento final que incluye un panorama de la situación financiera de una entidad o empresa y que a menudo tiene lugar una vez al año.

**Estado de Flujo de Efectivo.-**es un estado contable que presenta información sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes. La elaboración del flujo de efectivo posibilita la gestión de las finanzas, contribuye a la toma de decisiones, facilita el control de los egresos para mejorar la rentabilidad, permite realizar previsiones y evita soluciones de emergencia.

### **1.7.2. Criterios de Evaluación**

Según (Sapag Chain, 2008), Para determinar los criterios de evaluación para la ejecución de un determinado proyecto se toma en cuenta valor actual neto. (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y periodo de recuperación de la inversión (PRI).

### Valor Actual Neto

$$VAN = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

El Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto de inversión es su valor medido en dinero de hoy, o expresado de otra manera, es el equivalente en dinero actual de todos los ingresos y egresos de un proyecto.

Sus características son:

- a) Puede ser positivo, nulo o negativo.
- b) Depende de la tasa de descuento y de la magnitud de los flujos
- c) La alternativa de decisión se recomienda cuando el Valor Actual Neto es mayor que cero, pues en este caso la tasa de rentabilidad es superior a la tasa de descuento exigida y debe desecharse en caso contrario por no alcanzar la rentabilidad mínima exigida.
- d) Cuando el Valor Actual Neto es cero la rentabilidad es exactamente igual a la tasa de descuento de inversionistas.

### 1.7.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una serie de flujos sea igual a cero. La tasa interna de retorno es una característica propia del proyecto y es totalmente independiente de la situación del inversionista, es decir de la tasa de oportunidad que este exige. El cálculo de la Tasa Interna de Retorno supone que los fondos producidos por el proyecto se reinvierten a la misma tasa del proyecto lo cual es discutible.

#### **1.7.4. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)**

Es un criterio útil para la estimación del riesgo de un proyecto de inversión. Cuando el periodo de recuperación de la inversión es superior a la vida útil económica del proyecto; el proyecto debe rechazarse pues esto equivale a que el valor actual neto es menor que cero. Mientras mayor sea el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) de un proyecto, mayor será la incertidumbre de la recuperación de su inversión o viceversa.

### **1.8. ASPECTOS LEGALES**

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

**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 garantiza a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones, retribuciones justas y el desempleo de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

**Art. 284.-** La Constitución la Republica establece los objetivos de la política de económica entre los que se incluye:” Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional”.

#### **1.8.2. Ley de Economía Popular y Solidaria**

Dentro del ámbito esta Ley establece que, todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la economía popular y solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario; y, las



instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control, fortalecimiento, promoción y acompañamiento.

Esta Ley tiene por objetivos:

- a) Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado;
- b) Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay;

Principios de la Ley.-Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;

La equidad de género;

- a) El respeto a la identidad cultural;
- b) La autogestión;
- c) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- d) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

### **1.8.3. Plan del Buen Vivir 2009-2013.**

En la actualidad, la Constitución de la República y el Plan Nacional para el Buen Vivir establece los principios que deben regir la política comercial, y que en lo

fundamental se orienta a una articulación inteligente del país a nivel internacional, privilegiando la integración latinoamericana, promoviendo la inclusión económica de las pequeñas unidades productivas y propiciando diversificación productiva.

**Fundamento del objetivo 6.** “Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas, señala. “El trabajo constituye la columna vertebral o la sociedad y es un tema fundamental de la vida de las personas y de las familias. La Constitución ecuatoriana reconoce que el trabajo es un derecho y un deber social. Asimismo, como derecho económico, es considerado fuente de realizaciones personal y base de la economía.

Es decir con este objetivo el gobierno ecuatoriano quiere garantizar la estabilidad, protección, promoción y dignificación de las y los trabajadores, sin excepciones para consolidar sus derechos sociales y económicos que sirva como fundamento de nuestra sociedad.

#### **1.8.4. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.**

Art. 1.- **Ámbito.**-Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

Art. 2.- **Actividad Productiva.**-Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Este Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a) Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco eficiente;
- b) Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;

Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.-

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.

Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza local, nacional e internacional, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;

Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES,

Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES.

## **1.9. TEORÍA SITUACIONAL**

Su nombre es originado por el homenaje a los hermanos que murieron en la guerra de 1941, y que fueron oriundos del Cantón Rosa de la Provincia del Oro.

Santa Rosa es conocida como uno de los principales puertos pesqueros artesanales del Cantón Salinas de la provincia de Santa Elena, historialmente sus pobladores han vivido o se han dedicado a la actividad pesquera siendo este un ingreso económico para el sustento de cada día.

Según el censo 2010 tiene 8.065 habitantes y 1.483 viviendas, actualmente la imagen del puerto ha cambiado positivamente es especial en el área pesquera.

En la parroquia Santa Rosa existen varias organizaciones sociales en las cuales detallamos: el Comité Barrial 12 de Octubre, Comité Barrial de Defensa de Santa 49 Rosa (Malecón), Comité Barrial 15 de Julio, Cooperativa de Santa Rosa, Asociación de Comerciantes Ambulantes Bahía de Santa Rosa, Cooperativa Puerto de Santa Rosa, Cooperativa Unión del Pacifico, Cooperativa Mar Bravo, Asociación Social y Deportiva Reales Tamarindos.

Como también esta sub dividida en barrios como: Reales Tamarindos, 15 de Julio, 1 de Enero, 12 de Octubre, 15 de Noviembre, este puerto consta de ciudadelas llamadas Las Conchas, Concepción y la Milina.

Santa Rosa es un puerto pesquero que tiene una trayectoria reconocida por todos los peninsulares por su actividad pesquera y por su gente trabajadora dedicada a su familia.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Los aspectos metodológicos orientan el proceso de investigación del estudio desarrollado, por lo tanto esos procedimientos son la guía para cualquier proyecto que se quiera realizar. En esta propuesta se tiene como propósito primordial la resolución de un problema inmediato de aprovechar la piel de pescado que se desperdicia día a día en la parroquia de Santa Rosa.

El diseño que se utiliza en la presente investigación es el diseño transversal, ya que permite recoger datos sobre grupos de sujetos, en un tiempo establecido. Es decir este estudio según su alcance temporal, es una investigación transversal, ya que estudia un aspecto de desarrollo de los sujetos en un momento dado y de acuerdo con su profundidad es exploratorio, debido a que posee carácter provisional, por cuanto se realiza para obtener un primer conocimiento de la situación.

La presente investigación se desarrolló considerando la investigación cualitativa, uno de los paradigmas recomendados en trabajos de grado.

#### **2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

La modalidad del trabajo de grado que se utilizó en esta investigación, es el de proyecto factible o de intervención, según Muñoz Razo, C. (2009)), considera que el proyecto factible:

Comprende la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable, para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas programas, tecnologías, métodos o procesos. Para su formulación y ejecución debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades.

En la estructura del proyecto factible, debe constar las siguientes etapas: diagnóstico, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta, procedimiento metodológico, actividades y recursos necesarios para su ejecución; análisis y conclusiones sobre la viabilidad y realización del Proyecto; y en caso de su desarrollo, la ejecución de la propuesta y evaluación tanto del proceso como de sus resultados.

El proyecto factible, como requisito para graduación, tiene dos posibilidades de expresarse:

- 1) Pueden llegar hasta la etapa de las conclusiones sobre su viabilidad.
- 2) Pueden consistir en la ejecución y evaluación de Proyectos Factibles presentados y aprobados por otros estudiantes.(pág.# 116)

En este estudio no sólo se investigó especialistas sino que plantea una propuesta viable que conlleve a la solución de que la piel de pescado sea aprovechada artesanalmente, considerando el apoyo de investigación de tipo documental y de campo, que conlleven a establecer las pautas y características fundamentales inherentes a la fundamentación teórica de la propuesta.

En la investigación que se está realizando, se refiere a solucionar el problema de que la piel de pescado sea aprovechada artesanalmente en la parroquia de Santa Rosa, mediante la:

- a) Utilización de técnicas cualitativas.
- b) Interpretación del problema o fenómeno de estudio.
- c) Se refiere a aspectos particulares.
- d) Es más subjetiva, porque el investigador puede filtrar datos según su criterio.
- e) No prueba teorías o hipótesis más bien genera teorías.
- f) Conocimiento orientado a los procesos.

## **2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

Se utilizaron varios tipos de investigación:

### **2.3.1. Investigación Bibliográfica.**

Consiste en el desarrollo de la investigación mediante la utilización de fuentes primarias y secundarias, Yépez E. Muñoz Razo, C. (2009) considera que:

Constituye la investigación del problema determinado con el propósito de ampliar, profundizar y analizar su conocimiento producido éste por la utilización de fuentes primarias en el caso de documentos y secundarios en el caso de libros, revistas, periódicos y otras publicaciones.

Este tipo de investigación tiene un ámbito determinado, su originalidad se refleja en el manejo de documentos y libros que permitan conocer, comparar y deducir los diferentes enfoques, criterios y conceptualizaciones, análisis, conclusiones, recomendaciones de los diversos autores e instituciones estudiadas, con el propósito de ampliar el conocimiento y producir de nuevas propuestas, en el trabajo de tesis.

De acuerdo a los objetivos del problema propuesto, esta modalidad de investigación tiene mayor incidencia en la formulación teórica, conceptualización de nuevos modelos de interpretación, a partir de la confrontación de las teorías existentes con los datos empíricos de la realidad.

Su aplicación se opera en estudios de educación comparada, cuando se procede al análisis de diferentes modelos o tendencias de realidades socioculturales diversas. En estudios geográficos, históricos, geopolíticos, literarios, entre otros. (pág. # 115).

En el presente trabajo, se apoya en la consulta de libros y documentos concernientes al uso de la piel de pescado y sobre estudio de factibilidad para la creación de una planta de curtido para la elaboración de cuero.

### **2.3.2. Investigación de Campo.**

Considerada como una de los tipos de investigación, que permite el estudio

sistemático del problema de estudio en el lugar de los acontecimientos. Según Paredes W (2009) manifiesta que la investigación de campo:

Es el estudio sistemático de problemas, en el lugar en que se producen los acontecimientos con el propósito de descubrir, explicar sus causas y efectos, entender su naturaleza e implicaciones, establecer los factores que lo motivan y permiten predecir su ocurrencia.

En esta modalidad de investigación el investigador toma contacto en forma directa con la empírica, para obtener datos directos a través de una observación. Para complementar la información se puede acudir, en algunos casos a fuentes secundarias.

En esta modalidad existe un grado mayor de subjetividad, dado que el sujeto está más relacionándose con la apariencia del problema antes que con la esencia. Existen diferentes tendencias en la taxonomía de la investigación, lo que ha producido varias definiciones en un metalenguaje particular, encontrándose entre estas: tipos de, niveles, carácter, teniendo relación con los objetivos: lugar, naturaleza, alcance, factibilidad. (Pág., # 115)

En la modalidad de investigación de campo, se utilizó generalmente las encuestas, entre las más esenciales sin dejar de descartar aquellas técnicas que nos permitan afianzar las posibilidades de mejoramiento de la información para la propuesta.

## **2.4. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

### **Método inductivo**

El método inductivo es aquel que va de lo particular a lo general (síntesis), este tipo de técnica es un proceso analítico-sintético, mediante el cual se parte del estudio de causas, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general, es decir, se trata de extraer a partir de determinadas observaciones, causas o experiencias particulares que determina el efecto motivo de estudio.

Con la aplicación de este método, observamos las causas del problema, como son: la falta de conocimiento sobre las ventajas de la piel de pescado, escasa innovación por parte de los artesanos en explotar sus productos.



Estas causas que se han observado, inducen a sacar una conclusión con el fin de determinar los efectos que inciden en el problema, y es así que se pudo constatar los siguientes efectos: alto crecimiento de especies marinas, inestabilidad socio-económica de los artesanos.

### **Método deductivo**

Este método va de lo general a lo particular, de lo abstracto a lo concreto, el objeto de la aplicación de este método es observar el efecto que es el problema que ya hemos planteado, una vez que hemos visualizado las consecuencias empezamos a reflexionar, deducir e investigar cuales serían las posibilidades causas que intervienen en éste para que perdure el problema.

Se puede manifestar que el método deductivo sigue un proceso reflexivo, sintético, analítico, contrario al método inductivo, es decir, parte del problema (efecto) o ley y establece las posibles causas. La creación de la planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero ayudaran a contrarrestar los orígenes del problema, y permitirá aprovechar la piel de pescado en la parroquia de Santa Rosa.

## **2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

### **Observación**

Se realiza cuando el investigador comparte la vida del grupo humano estudiado por él, lo que permite recoger información “desde adentro” sobre aspectos privados y públicos del grupo.

Se recurre a la observación para el registro sistemático de información mediante la técnica de las fichas o guías, la información recabada será útil para lo siguiente:

- a) En la investigación exploratoria, servirá para construir el marco teórico del problema y para ampliar la comprensión de las dimensiones de las variables, esto se hará a través de la observación no estructura e indirecta.
- b) En la investigación descriptiva, será útil para el registro de información estadística referida grupos objetivos que participan en la investigación (pescadores, artesanos, clientes), y calcular el tamaño de la muestra respectiva.

### **Entrevista**

Mediante la entrevista se logró obtener un diálogo con los involucrados en el presenta trabajo de investigación. La entrevista fue directamente con los artesanos dedicados a esta actividad para saber si ellos tienen conocimiento del uso de la piel de pescado y sus beneficios para esta actividad comercial.

Como también se logró conocer la forma y los materiales que utilizan los artesanos de la comuna Valdivia y San Pedro para la elaboración de sus productos como zapatos, billeteras, cinturones, carteras, etc.

### **Encuesta**

La encuesta es una técnica que a través de preguntas sirve para recabar información acerca de las variables.

Estas encuestas se realizaron a las estudiantes, profesionales y amas de casa, lo cual nos brindaron una información más detallada y exacta acerca de la aceptación de una planta de curtido de piel de pescado para elaborar cuero en la parroquia de Santa Rosa, cantón Salinas, provincia de Santa Elena.

En esta modalidad de trabajo de campo, fundamentalmente se refiere a la descriptiva, que tiene como finalidad; describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza del fenómeno en estudio.

## 2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información. Los instrumentos a utilizar en esta investigación son los siguientes:

- a) **Guía de Observación.**- Instrumento utilizado para recopilar información obtenida a través de la observación participación.
- b) **Guía de entrevista.**- Instrumento utilizado para llevar a cabo las entrevistas en profundidad a los artesanos de la comuna Valdivia y San Pedro (Ver anexo #1).
- c) **Cuestionario.**- Instrumento utilizado para llevar a cabo las encuestas y obtener datos de los clientes indirectamente, para luego tabularlas.

## 2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 2.7.1. Población

Aunque no existe una población definida, involucramos a los habitantes de la provincia de Santa Elena.

Actualmente 308.693 habitantes en la provincia de Santa Elena como se muestra en el cuadro # 2.

**CUADRO # 3 Población de la Provincia de Santa Elena**

<b>POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA</b>	
HOMBRES	156862
MUJERES	151831
TOTAL	308.693

**Fuente:** INEC del 2010

**Elaboración:** Cinthya Panchana Malavé.

### **2.7.2. Muestra**

Es aquella parte representativa de la población, o considerando el subconjunto del conjunto población, Aunque existen autores que consideran a la muestra desde dos puntos de vista. Existen dos tipos de muestra, la muestra probabilística y la no probabilística.

#### **La muestra probabilística**

Son considerados aquellos elementos que tiene la misma posibilidad de ser elegidos, requiere de fórmula que viabilice la investigación.

#### **La muestra no probabilística**

Se caracteriza no por la probabilidad sino más bien por las características de la investigación. El muestreo no probabilístico se clasifica en: muestreo por conveniencia, muestreo por criterio, muestreo por cuotas.

De acuerdo a las características de la investigación del presente trabajo se utilizará el muestreo estratificado, Paredes W (2009)). Consiste en la división previa de la población de estudio en grupos o clases que se suponen homogéneos con respecto a alguna característica de las que se van a estudiar.

A cada uno de estos estratos se le asignaría una cuota que determinaría el número de miembros del mismo que compondrán la muestra.

Dentro de cada estrato se suele usar la técnica de muestreo sistemático, una de las técnicas de selección más usadas en la práctica. El cuadro #3, muestra el rango de edades para obtener la muestra de las personas a encuestar por lo tanto se escogió entre el rango de las edades de 20 a 39 años.

**CUADRO # 4 Población por Edades**

Rango de edades	2010	%
De 0 a 4 años	36762	11,90%
De 5 a 9 años	34252	11,10%
De 10 a 14 años	33446	10,80%
De 15 a 19 años	29874	9,70%
De 20 a 24 años	27175	8,80%
De 25 a 29 años	25512	8,30%
De 30 a 34 años	22967	7,40%
De 35 a 39 años	20091	6,50%
De 40 a 44 años	17237	5,60%
De 45 a 49 años	15280	4,90%
De 50 a 54 años	12010	3,90%
De 55 a 59 años	9957	3,20%
De 60 a 64 años	7149	2,30%
De 65 a 69 años	5831	1,90%
De 70 a 74 años	4344	1,40%
De 75 a 79 años	3057	1,00%
De 80 a 84 años	2012	0,70%
De 85 a 89 años	1026	0,30%
De 90 a 94 años	521	0,20%
De 95 y más	190	0,10%
<b>Total</b>	<b>308693</b>	<b>100,00%</b>

95745

Fuente: INEC del 2010  
 Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

Con los siguiente datos se determinó el número de la muestra tomando en consideración los resultados obtenidos se procedió a realizar el número de encuestas.

**Población de la Provincia de Santa Elena**

**Muestreo:** Probabilístico

**Tipo:** Aleatorio Simple

**Población:** finita

**Muestreo final:** 383

**Fórmula:** 
$$n = \frac{z^2 Npq}{e^2 (N - 1) + z^2 pq}$$

### Simbología:

<b>n</b> = Tamaño de la muestra	?
<b>P</b> = Probabilidad de éxito	50%
<b>Q</b> = 1 – P (probabilidad de fracaso)	50%
<b>N</b> = Total de la población	95745
<b>Z</b> <sup>2</sup> = Veces del	95%
<b>E</b> <sup>2</sup> = Error	5%

$$n = \frac{(1.96)^2 * 95745 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(95745 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 95745 * 0.5 * 0.5}{0,0025 * (95744 + 3,8416 * 0.25)}$$

$$n = \frac{91953,498}{240,3204}$$

$$n = 382,628766$$

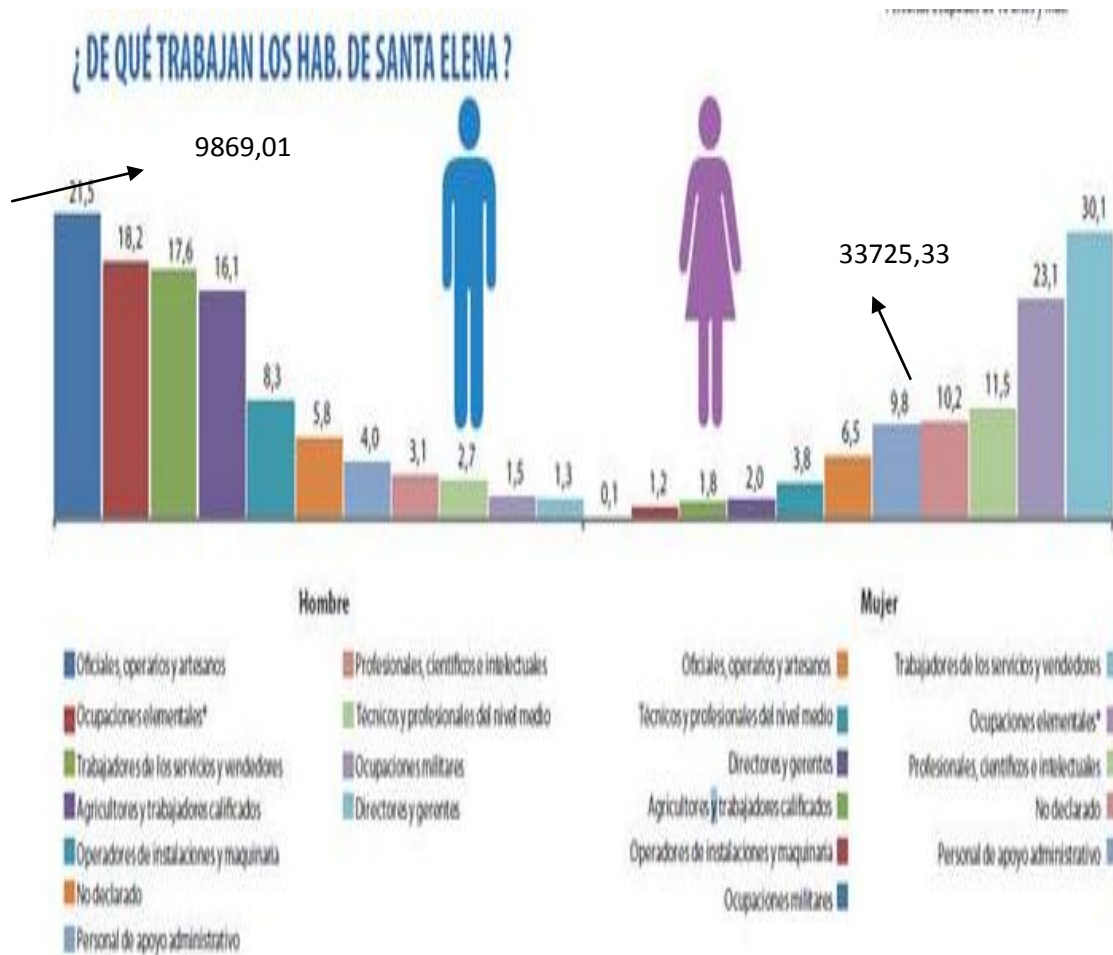
$$n = 383$$

Aplicando la fórmula para calcular la muestra se calculó que se deberá encuestar a 383 personas para conocer y analizar sobre temas de importante interés, que será de mucha utilidad para lograr resultados positivos en la elaboración del proyecto de investigación.

### Muestra para la entrevista

El universo de la investigación está conformada por 43594 personas cuya ocupación es de ser artesanos.

### CUADRO # 5 Artesanos en la Provincia de Santa Elena



Artesanos en la Provincia de Santa Elena	total de la población	%de la población	Total
Artesanos (mujeres)	151831	0,065	9869,015
Artesanos (hombres)	156862	0,215	33725,33
<b>Total</b>	<b>308693</b>		<b>43594,345</b>

Fuente: INEC del 2010

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

Para la entrevista a especialistas se tomó a 60 artesanos dedicados a elaborar zapatos, carteras entre las comunas Valdivia y San Pedro

## **2.8. PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.**

La investigación tuvo un proceso muy riguroso, y contiene los siguientes pasos:

1. La información cualitativa se analizará e interpretará mediante el uso del método exploratorio, implicando un profundo análisis y síntesis.
2. Para la información cuantitativa se utilizará el análisis estadístico descriptivo y se la interpretará con los métodos: analítico sintético e inductivo-deductivo.
3. Revisión de los instrumentos aplicados.
4. Tabulación de datos con relación a cada uno de los ítems.
5. Determinación de las frecuencias absolutas simples.
6. Determinación de las frecuencias relativas.
7. Diseño de tablas estadísticas con los resultados anteriores.
8. Elaboración de tablas estadísticas con los resultados anteriores.
9. Elaboración de gráficos.
10. Análisis, y
11. Conclusión.



## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

En este capítulo se llevará a cabo el análisis de cada uno de los instrumentos que se recurrió en el tratamiento de la información, útil para entender la realidad del problema y válido para la búsqueda de alternativas que nos permita desarrollar la propuesta. Y se analizará de acuerdo al proceso del levantamiento de información.

Luego de haber establecido los aspectos generales del producto para este estudio de factibilidad se procede a realizar el análisis de la información recopilada en el estudio de mercado la recopilación de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas q pueden ser utilizadas para desarrollar la información obtenida por este medio.

Con la información recabada podemos realizar un estudio personalizado y la elaboración estadística para poder analizar las tendencias en el consumo, proveer la cantidad de productos localizar los mercados más rentables para el bien o servicio, analizar la conducta de los usuarios, identificar elementos clave de sus necesidades, sus actividades, circunstancias, deseos y motivaciones generales.

La población a la que se refiere el presente estudio corresponde a los artesanos de la comuna Valdivia y San Pedro.

#### **3.1 ANÁLISIS DE OBSERVACIÓN**

Durante la investigación se determinó que en la parroquia Santa Rosa es conocida nivel mundial como zona exportadora de mariscos caracterizada por su gran movimiento económico, sus habitantes han vivido en su gran mayoría de la

actividad pesquera-comercial, que comprende extracción procesamiento y comercialización del pescado.

En esta parroquia se han desarrollado empresas encargadas de procesar el pescado como Promarroza, Corinto Cora, Docapes , Moranpez Maratha, Telani, entre otras.

Se logró observa que tradicionalmente los desperdicios del eviscerado entre ellos la piel de pescado se desecha o se utiliza para elaboración de harina de pescado; y no es aprovechada ni industrial ni artesanalmente en otra actividad que no sea la mencionada, de tal manera que este desaprovechamiento no permite mejorar los ingresos de las familias de la parroquia de Santa Rosa del cantón Salinas.

Las especies marinas que se encuentran en el puerto de Santa Rosa son muchos pero los que se utilizaría para la elaboración del cuero son: el robalo, corvina y dorado.

### **3.2 ANÁLISIS DE RESULTADO DE LA ENTREVISTA**

En este capítulo se presenta los resultados de la entrevista realizada a los artesanos de la comuna Valdivia y San Pedro dedicados a elaborar calzado, billeteras, carteras, las preguntas de las entrevistas fueron realizadas con base en un guion previamente desarrollado, involucrando temas claves para fines prácticos de esta tesis.

Cabe mencionar que las preguntas fueron generalizadas para todos los entrevistados.

Entre los artesanos entrevistados utilizan material sintético para elaborar sus productos (zapatos, carteras, llaveros, billeteras, etc.) materia prima adquirida en la comuna San Pedro en un local comercial en donde los precios de los materiales son:

Textil (sintético) x metro \$ 8.00 diferentes colores.

Textil (sintético) x metro \$ 9.00 a \$12.00 diferentes colores.(mejor calidad)

Una de las preguntas fue, si tenían conocimiento sobre la piel de pescado, muchos de ellos respondieron que si conocen, lograron decirnos que en los puestos esta piel es desechada a la basura y que no la utilizan como también en los hogares y que es una piel muy escamosa en ciertos pescados.

Con relación a las ventajas que ellos conocen es que muchos utilizan para la harina de pescado muchos desconocen sus ventajas.

Es importante recalcar que los artesanos contestaron que no conocen el cuero de la piel de pescado por lo tanto no sabrían la diferencia con el cuero de res. Uno de los artesanos conoce mucho de cuero de res que es de buena calidad y que la utilizan para elaborar diferentes productos y artesanías.

Como también conocen ciertos químicos para la elaboración de cuero como por ejemplo tintes, cromo, agua, vaselina. Las mujeres conocen o saben que hay productos elaborados a base de piel de pescado quizá porque ellas siempre tratan de estar a la moda.

Los artesanos de las comuna Valdivia y San Pedro estuvieron de acuerdo en renovar o innovar sus productos con la finalidad de que ellos lograrán una alto porcentaje de rentabilidad, tomando en cuenta que los gustos de los habitantes de la provincia de Santa Elena son estar siempre a la moda.

Los resultados de la entrevista realizada a los artesanos de la comuna Valdivia y San Pedro dedicados a elaborar calzado, billeteras, carteras y otras artesanías elaboradas a base de cuero fueron positivos logrando de esta manera la realización o la creación de la planta de curtido para la elaboración de cuero a base de piel de pescado en la parroquia Santa Rosa.

### 3.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS DIRIGIDAS A LOS ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA PREGUNTAS CERRADAS.

9.- ¿Está de acuerdo con la creación de una planta de curtido piel de pescado en la parroquia Santa Rosa?

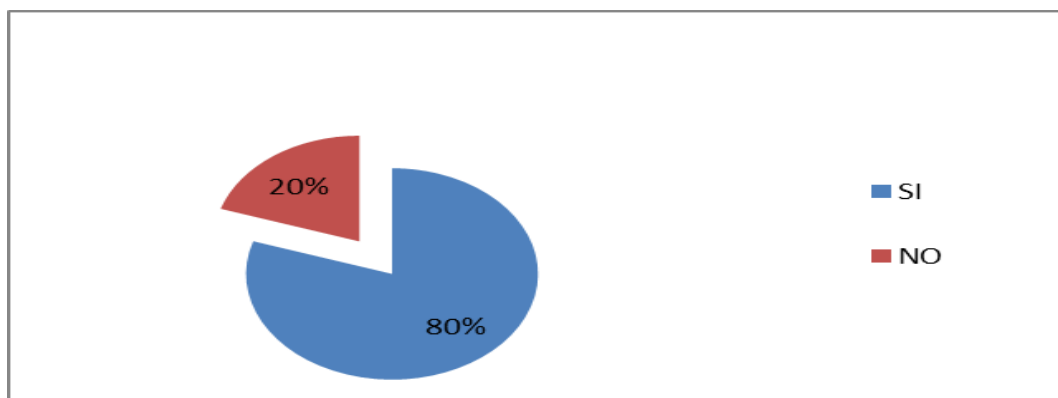
**CUADRO # 5 Creación de una planta de Curtido de piel de pescado**

Ítem	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
9	SI	48	80%
	NO	12	20%
	TOTAL	60	100%

**Fuente:** encuestas realizada a los artesanos de las comunas Valdivia y San Pedro

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 2 Creación de una planta de curtido de piel de pescado**



**Fuente:** encuestas realizada a los artesanos de las comunas Valdivia y San Pedro

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

El 80% de los entrevistados, artesanos de la comunas Valdivia y San Pedro están de acuerdo con la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero, mientras que el 20% no está de acuerdo, es decir que sería factible este proyecto porque existe un porcentaje viable de artesanos que adquirirían el cuero para la elaboración de sus productos siendo este un producto innovador que les generará una rentabilidad más elevada y satisfacer a sus clientes.

### 10.- ¿Utilizaría usted la piel de pescado en sus productos?

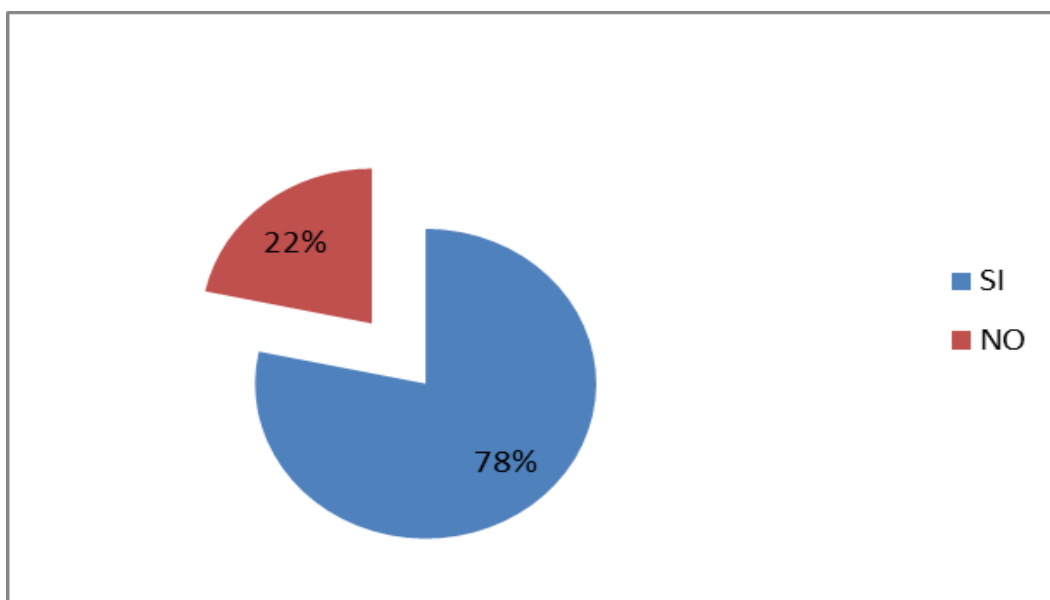
**CUADRO # 6 Utilizar la piel de pescado en sus productos**

Ítem	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>10</b>	SI	47	80%
	NO	13	20%
	TOTAL	60	100%

**Fuente:** encuestas realizada a los artesanos de las comunas Valdivia y San Pedro.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé.

**GRÁFICO # 3 Utilizar la piel de pescado en sus productos**



**Fuente:** encuestas realizada a los artesanos de las comunas Valdivia y San Pedro

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

El 80% de los entrevistados de la comunas Valdivia y San Pedro están de acuerdo en adquirir el cuero a base de piel de pescado, mientras que el 20% no está de acuerdo, es decir que sería factible este proyecto porque los artesanos adquirirían nuestro producto que es el cuero para la elaboración de sus artesanías o productos como carteras, zapatos, billeteras, cinturones, monederos, todo producto a base cuero, siendo este un producto garantizado y permitirá reducir costos y aprovechar la materia prima a un 100%.

## 11.-¿Cuántos pies de cuero utiliza al mes?

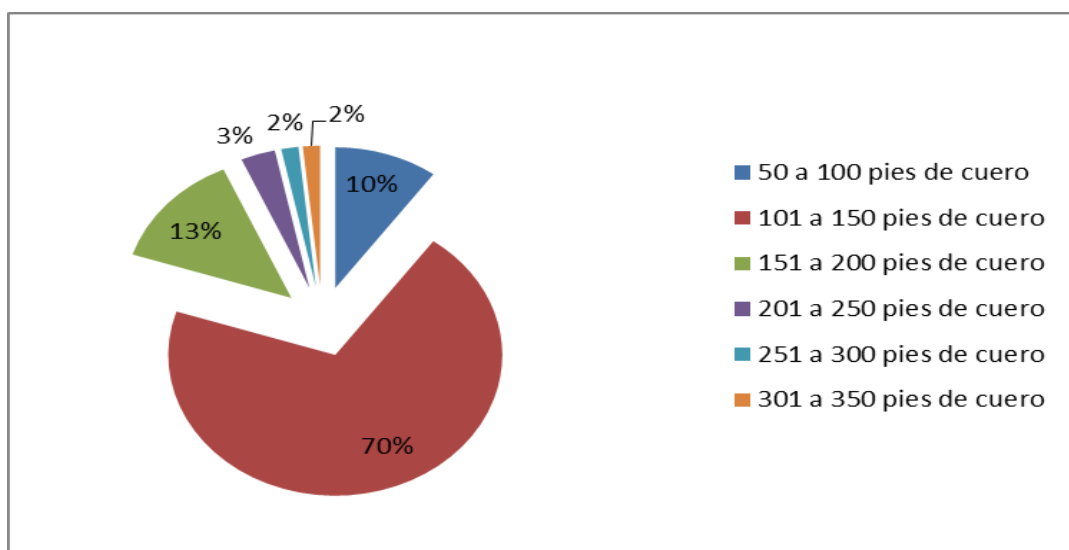
**CUADRO # 7 Cantidad de Pies de Cuero**

Ítem	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>11</b>	50 a 100 pies de cuero	6	10%
	101 a 150 pies de cuero	42	70%
	151 a 200 pies de cuero	8	13%
	201 a 250 pies de cuero	2	3%
	251 a 300 pies de cuero	1	2%
	301 a 350 pies de cuero	1	2%
	TOTAL	60	100%

**Fuente:** encuestas realizada a los artesanos de las comunas Valdivia y San Pedro

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 4 Cantidad de Pies de Cuero**



**Fuente:** encuestas realizada a los artesanos de las comunas Valdivia y San Pablo.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

El 70% de los artesanos utilizan de 101 a 150 pies de cuero al mes, el 13% de 201 a 250 pies de cuero, el 10% de 50 a 100 pies de cuero es decir su producción es baja, entre el 2% están los que utilizan de 251 a 350 pie de cuero por lo tanto en su mayoría fabrican de 70 a 80 pares de calzado con esta pregunta analizaremos la cantidad de cuero que se elabora la planta durante un mes, como también se podrá analizar la demanda tanto mensualmente y anualmente.

### 3.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS HABITANTES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA.

#### 1.-Género de los encuestados

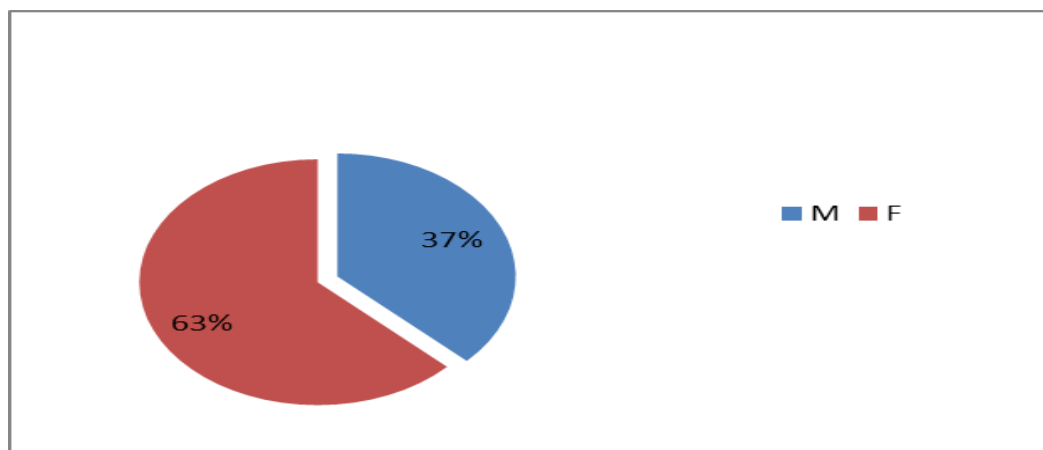
CUADRO # 8 Género de los encuestados

Ítem	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>1</b>	M	142	37%
	F	241	63%
	<b>TOTAL</b>	383	100%

**Fuente:** encuestas realizada a los habitantes de la provincia de Santa Elena comprendida entre el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

GRÁFICO # 5 Género de los encuestados



**Fuente:** encuestas realizada a los habitantes de la provincia de Santa Elena comprendida entre el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

El 63% de los encuestados comprendida entre el rango de 20 a 39 años de edad, fueron de sexo femenino y el 37% de sexo masculino y a través de cada uno de ellos hemos podido obtener información muy importante para la toma de decisiones del estudio de factibilidad de la planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero en la parroquia de Santa Rosa con la finalidad de aprovechar la piel de pescado que se desecha en los puertos principales de la provincia de Santa Elena.

## 2.-Edad de los encuestados

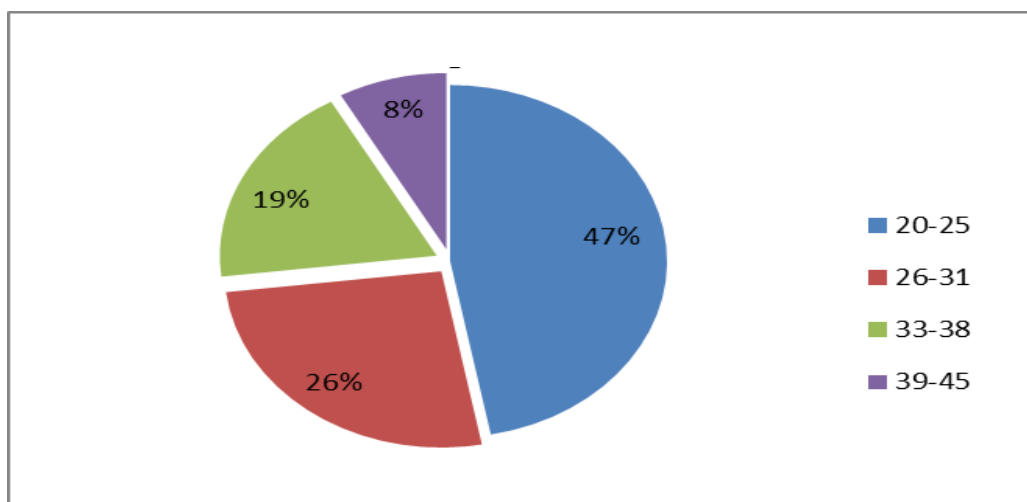
**CUADRO # 9 Edad de los Encuestados**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>2</b>	20-25	180	47%
	26-31	100	26%
	33-38	72	19%
	39-45	31	8%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 6 Edad de los Encuestados**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Varias de las personas que fueron encuestadas tenían una edad comprendida entre los 20 a 25 años constituyéndose en un 47%, de 26-31 años un 26%, de 33 a 38 años un 19%, y aquellos que están dentro del rango mayor a 39 años de edad representó un 8%, del total de la muestra. Se consideró a estas personas porque de alguna manera son ellos quienes tienen el poder de decisión dentro del hogar como también la posición económica como adquirir productos en este caso elaborados a base de cuero.



**3.- ¿Cada qué tiempo realiza compras de artesanías como zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones, etc.?**

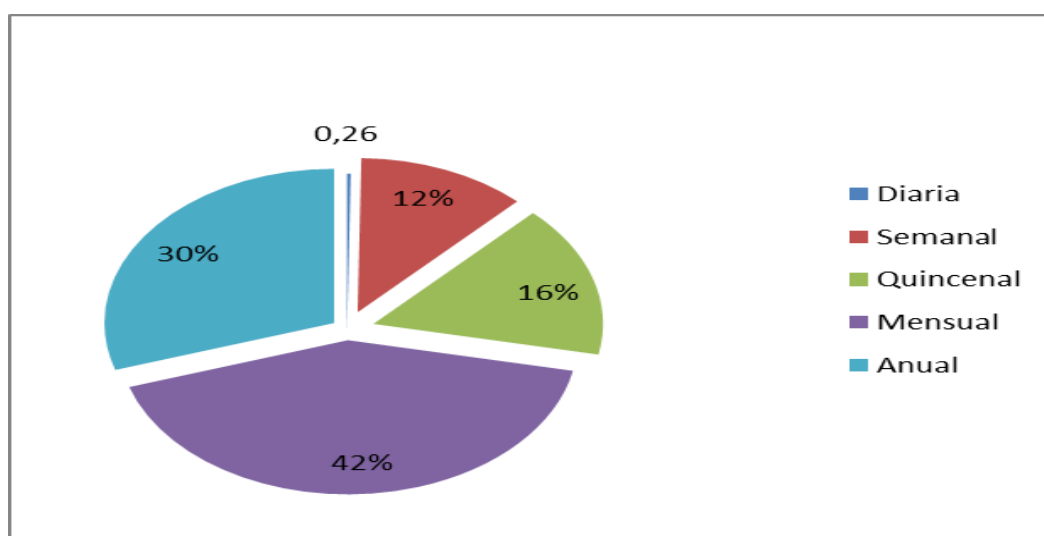
**CUADRO # 10 Tiempo de Compras**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>3</b>	Diaria	1	0,26%
	Semanal	45	12%
	Quincenal	62	16%
	Mensual	160	42%
	Anual	115	30%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 7 Tiempo de compras**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

A través de esta pregunta se logró conocer el tiempo en que las personas realizan compras, entre las cuales un 42% realiza sus compras mensualmente esto se considera un porcentaje positivo a nuestro propósito, el 30% anualmente, el 16% realiza sus compras cada quince días, el 12% cada semana y por último el 0.26% lo hace diariamente, esto quiere decir que las personas encuestadas tienen un interés sobre los productos a base cuero según sus compras.

4.-¿En las compras que realiza cuál de estos productos adquiere con frecuencia?

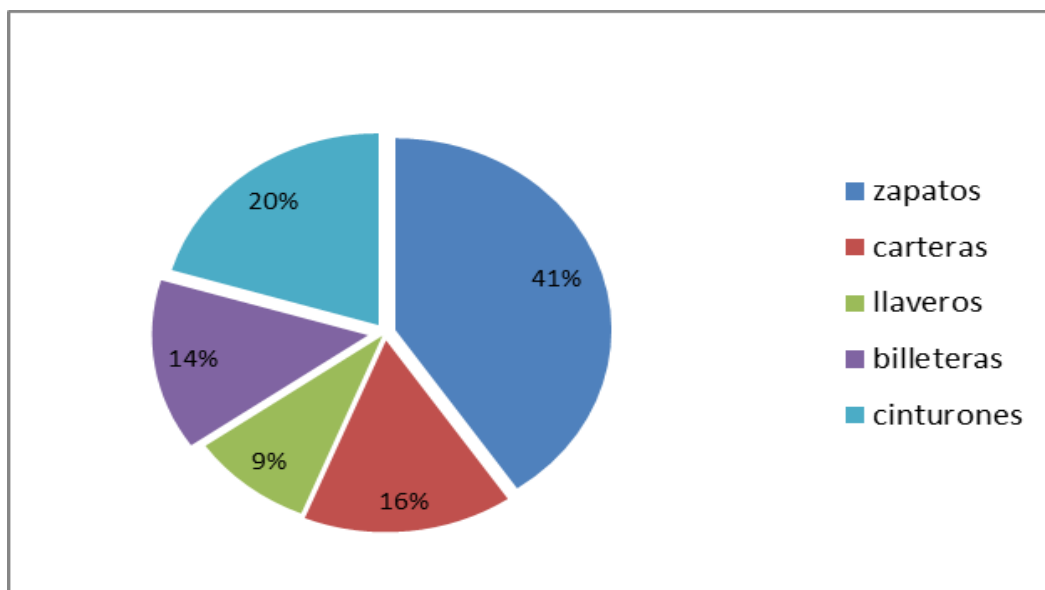
**CUADRO # 11 Productos adquiridos con frecuencia**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentajes
<b>4</b>	Zapatos	155	41%
	Carteras	60	16%
	Llaveros	35	9%
	Billeteras	55	14%
	Cinturones	78	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 8 Productos adquirido con frecuencia**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Quisimos también conocer los productos que las personas compran con frecuencia, de los cual obtuvimos que un 41% se dedican a comprar zapatos, un 20% cinturones, un 16% prefieren comprar carteras, el 14% compran billeteras y el 9% compran con frecuencia llaveros. Es decir la respuesta más representativa fue que las personas compran zapatos con frecuencia, deducimos que la frecuencia varía dependiendo de que los zapatos los utilizemos diariamente.

**5.- Los productos o artesanías antes mencionados que usted adquiere son elaborados en materiales como:**

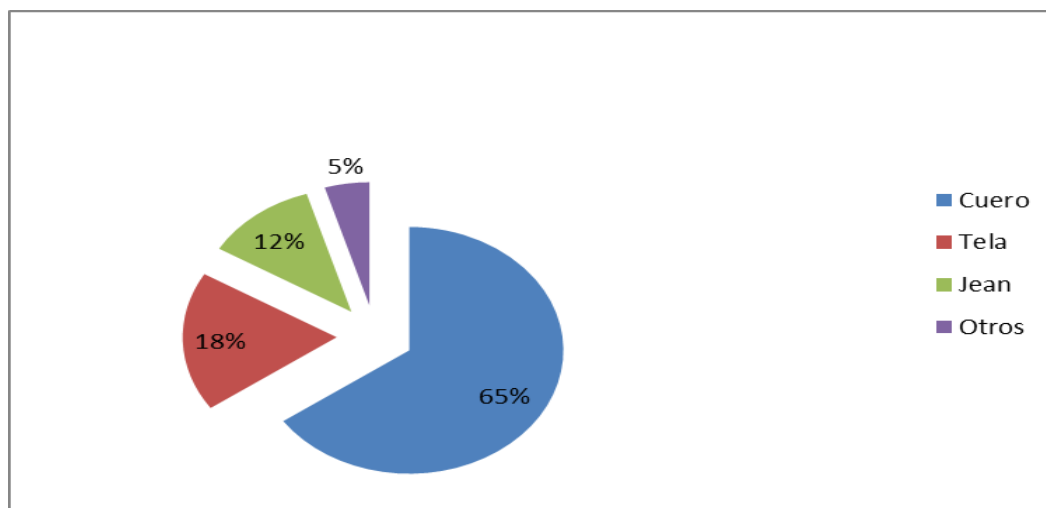
**CUADRO # 12 Materiales de las artesanías**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>5</b>	Cuero	250	65%
	Tela	70	18%
	Jean	45	12%
	Otros	18	5%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 9 Materiales de las artesanías**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Se realizó esta pregunta para conocer en que material adquieren las personas encuestadas los productos como zapatos carteras llaveros billeteras y cinturones se notó que la mayoría de personas adquiere estos productos hechos en cuero en un 65%, en tela un 18% tomando en cuenta que en otros materiales se encuentra en un 12% y por último en tela en 5%. Por lo tanto la mayoría de personas le gusta adquirir estos productos elaborados en cuero los que da un resultado positivo para la realización del proyecto.

**6.- ¿Le gustaría adquirir zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones, entre otras artesanías hechos en material de cuero?**

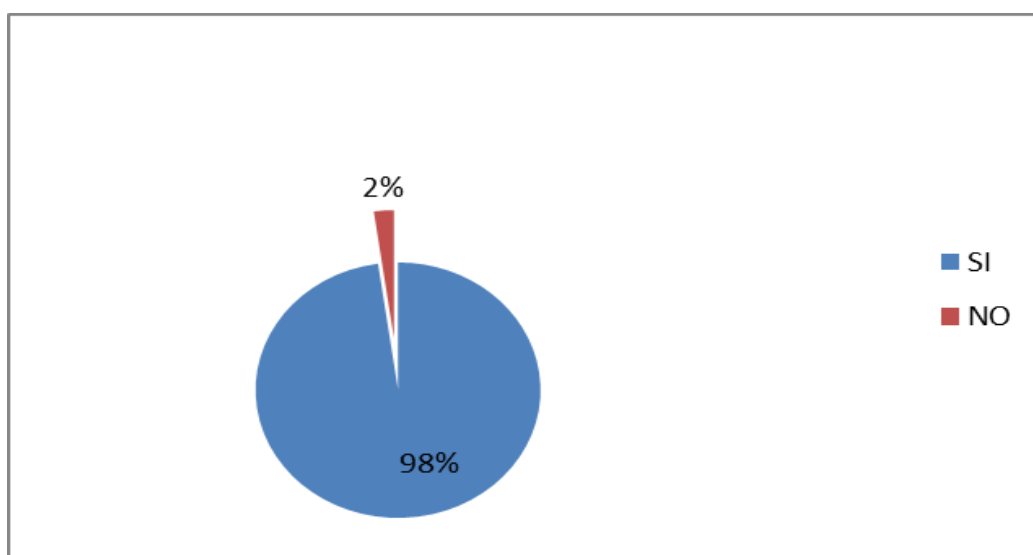
**CUADRO # 13 Gustos de adquirir productos hechos en cuero**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>6</b>	SI	130	98%
	NO	3	2%
	TOTAL	133	100%

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 10 Gustos de Adquirir artesanías hechos en cuero**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Se realizó esta pregunta para conocer los gustos de las personas encuestadas en adquirir zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones, entre otras artesanías hechos en material de cuero, en el cual el 4% contestaron que no les agrada y el 96% que si les gustaría adquirir estos productos a base de cuero quiere decir esta pregunta nos da un resultado favorable para el análisis de los resultados de la encuesta para implementar una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero.

**7.- La calidad de artesanías como zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones que se venden en la provincia de Santa Elena es:**

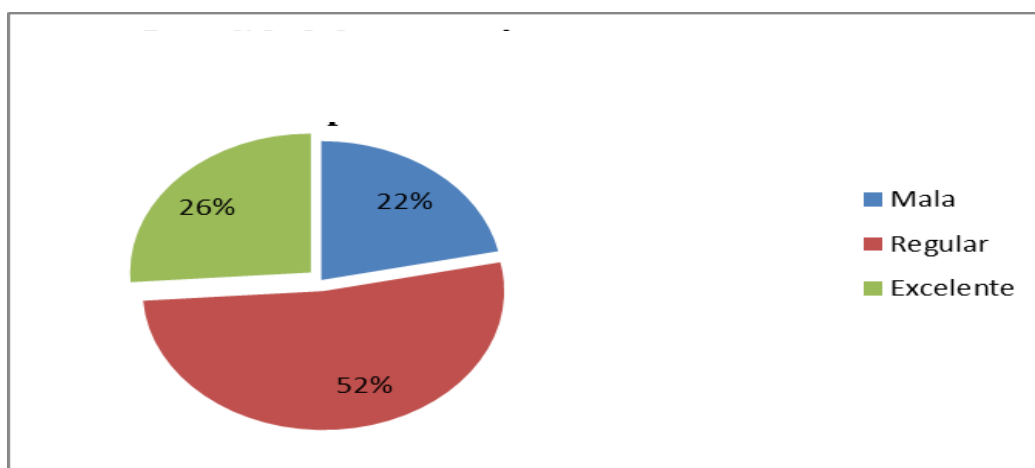
**CUADRO # 14 Calidad de los productos hechos en cuero**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>7</b>	Mala	83	22%
	Regular	200	52%
	Excelente	100	26%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 11 Calidad de los productos hechos en cuero**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Para conocer la calidad de los productos que se venden en la provincia de Santa Elena, de los cuales obtuvimos que un 52% contestó que la calidad de estos productos es regular, el 22% la calidad es mala y el 26% es excelente. Es decir la respuesta más representativa fue que la calidad de artesanías como zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones que se venden en la provincia de Santa Elena es buena por lo tanto si se elabora cuero a base de piel de pescado sería favorable.

**8.-¿Ha adquirido usted productos o artesanías elaborados a base de piel de pescado como zapatos, carteras, llaveros, cinturones, etc.?**

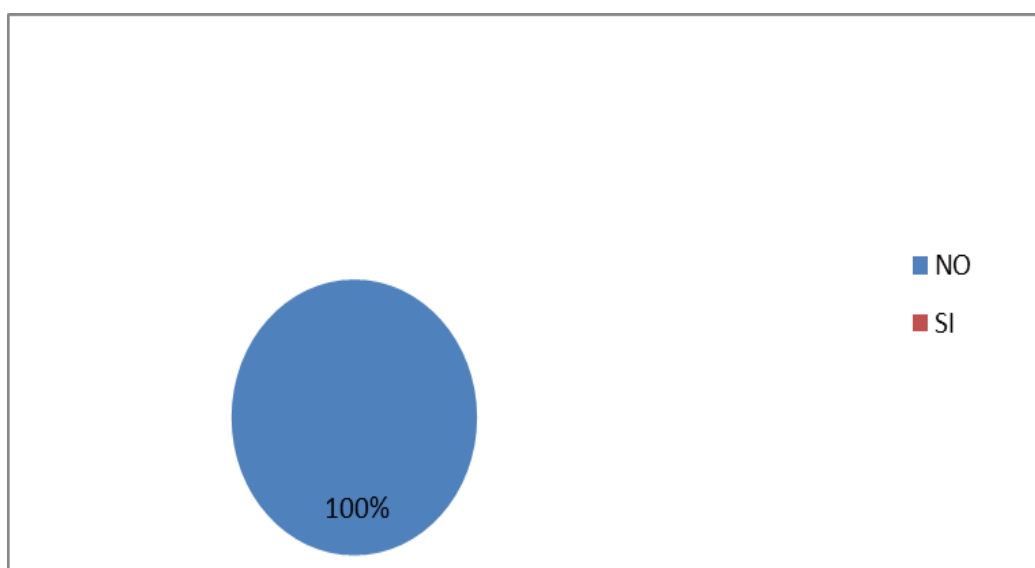
**CUADRO # 15 Productos elaborados a base de piel de pescado**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>8</b>	NO	383	100%
	SI	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 12 Productos elaborados a base de piel de pescado**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

El 100% de las personas encuestadas no han adquirido artesanías a base de piel de pescado por lo tanto implementar una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero sería un producto innovador dentro del mercado, con este producto se beneficiarían los artesanos dedicados a elaborar productos a base de cuero como zapatos, carteras, billeteras, etc. Con la finalidad de darle un acabado diferente a sus clientes en general.

**9.- ¿Le gustaría adquirir zapatos, carteras, llaveros billeteras, cinturones, entre otras artesanías elaboradas en cuero a base de piel de pescado?**

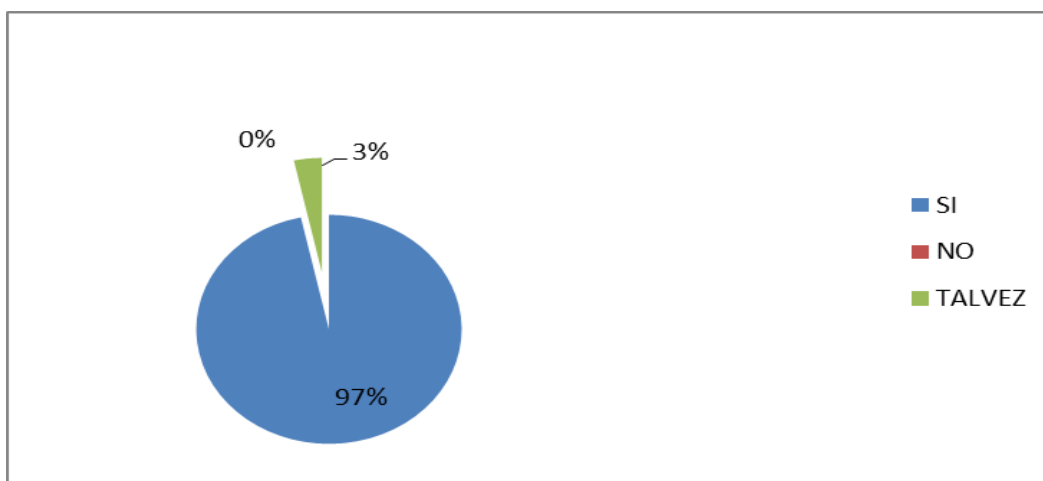
**CUADRO # 16 Gustos de adquirir productos en cuero de piel de pescado**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>9</b>	SI	370	97%
	NO	0	0%
	TALVEZ	13	3%
	<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 13 Gustos de adquirir productos en cuero de piel de pescado**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Con un 97% de significancia podemos decir que las personas aceptan o les gustaría comprar productos o artesanías como carteras, billeteras, carteras, monederos, etc. elaborados en cuero a base de piel de pescado e incluso resaltaron que es un material innovador e interesante. Es importante recalcar que un 3% contestaron que tal vez les gustaría adquirir estos productos o artesanías a base de piel de pescado por lo tanto no hubo persona que no le gustaría adquirir este tipo de productos.

**10. -¿Cuáles son los colores que preferiría que sean elaborados los productos o artesanías a base de piel de pescado?**

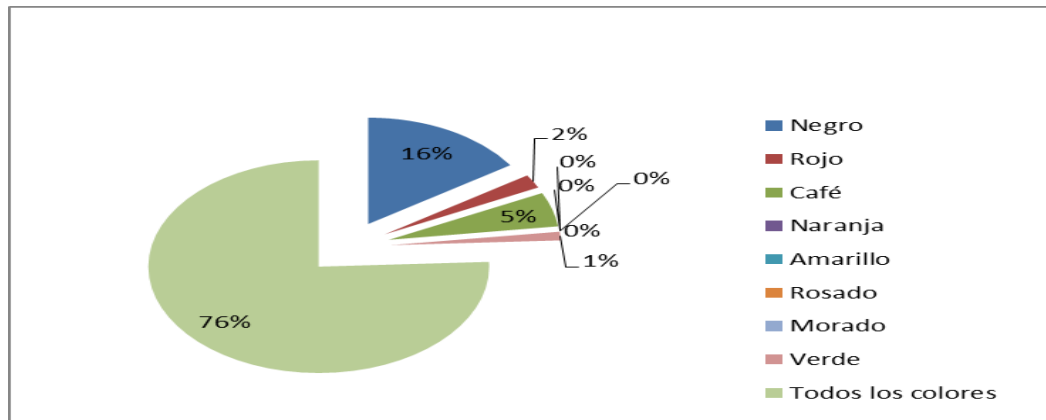
**CUADRO # 17 Preferencia de colores**

Ítems	Valoración	Frecuencia	Porcentaje
<b>10</b>	Negro	60	16%
	Rojo	8	2%
	Café	20	5%
	Naranja	0	0%
	Amarillo	0	0%
	Rosado	0	0%
	Morado	0	0%
	Verde	5	1%
	Todos los colores	290	76%
	TOTAL	383	100%

**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**GRÁFICO # 14 Preferencia de colores**



**Fuente:** Habitantes de la provincia de Santa Elena el rango de 20 a 39 años de edad.

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

Con un 76 % prefieren que sus productos como: zapatos, carteras, llaveros billeteras, cinturones, entre otras artesanías elaboradas en cuero a base de piel de pescado sean elaborados con cuero de todos los colores por lo tanto el cuero a fabricar sería de todos los colores para satisfacer a los clientes, mientras que el 16% prefieren negro, el 5% de color café, entre los porcentajes bajos están el 2% y el 1% por lo tanto sería factible curtir el cuero de todos los colores.



### **3.5 CONCLUSIONES**

En vista de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los habitantes de la Provincia de Santa Elena.

Se pudo lograr un alto porcentaje de respuestas en actitud positiva con lo que respecta a la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero que está de acuerdo a su creación.

Se determina que los artesanos están dispuestos a utilizar el cuero de piel de pescado como materia prima para la elaboración de sus productos, de la misma manera los habitantes de la provincia de Santa Elena están dispuestos a adquirir productos elaborados con cuero a base de piel de pescado.

Mediante la recopilación de información se pudo concluir cuantos pares de zapatos fabrican los artesanos mensualmente con la finalidad de saber cantidad de cuero fabricaría la planta al mes.

### **3.6 RECOMENDACIONES**

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicada a los habitantes de la Provincia de Santa Elena.

Se debe implementar la planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero en la parroquia de Santa Rosa, siendo una alternativa para los artesanos de la comuna Valdivia.

Se recomienda a los artesanos de la provincia de Santa Elena utilizar el cuero de piel de pescado para la innovación de sus productos para mejorar su calidad y sus ventas.

Se deberá implementar un estudio financiero para conocer cuántos pies de cuero se deberán producir mensualmente.

## **CAPÍTULO IV**

### **“CREACIÓN DE UNA PLANTA DE CURTIDO DE PIEL DE PESCADO PARA LA ELABORACIÓN DE CUERO EN LA PARROQUIA SANTA ROSA, AÑO 2013”**

#### **4.1. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA**

Las especies bio-marinas como el pescado tienen una fibra bidimensional que hace posible que su piel sea dos veces más resistente que el cuero de res, lo cual representa para la industria una ventaja comparativa para este noble insumo. En cuanto al proceso se selecciona el mejor cuero de pescado, que se lo puede obtener en el puerto de Santa Rosa, Anconcito y Palmar como: la anguila, el congrio, la corvina plateada, la corvina de roca, el dorado, el salmón y la tilapia.

La piel en estado natural, por su propia naturaleza y debido a la contaminación micro bacteriana producida por los gérmenes del ambiente, los insectos y los residuos que existen en la piel (carne y sangre), sufre una degradación o putrefacción, para ello es necesario algún método de conservación.

El trabajo de curtido de pieles requiere mucho cuidado, conocimiento y dedicación. Sumado a esto, se requiere seleccionar la especie más adecuada para la obtención de piel, el cuidado en el corte para evitar imperfecciones o roturas y el uso de buenos insumos durante el proceso de curtiembre, a fin de obtener un cuero de excelente calidad, que será materia prima para la elaboración de diversos productos finales.

La piel del pescado es un subproducto obtenido en grandes cantidades, pues no se le ha tomado la suficiente. Lo que se busca es obtener a partir de este elemento un producto novedoso para el mercado, que se preste para la elaboración de la marroquinería o fabricación de artículos de decoración, elaboración de zapatos, bolsos, billeteras, apliques, etc.,

Incursionar en el negocio de la piel de pescado puede ser una gran alternativa a futuro, tanto para el administrador privado, como para el pescador artesanal que debe tomar conocimiento del tema para aprender los procesos de curtiduría.

También se manifiesta que en la provincia de Santa Elena no existe una productora que ofrezca este tipo de cuero. Por lo que representa una oportunidad de negocio a aprovechar.

También porque el número de personas que se dedican a la elaboración de zapatos, carteras, billeteras, cinturones es alto por lo tanto beneficiaríamos a estos artesanos generando una materia prima de calidad e innovadora.

## **4.2. NATURALEZA DE LA PROPUESTA**

### **4.2.1. Razón Social de la Empresa**

La razón social de la Planta de curtido para la elaboración de cuero a base de piel de pescado es:

**“CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A.”**

“CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A.”, tiene como actividad principal la producción de cuero a base de piel de pescado, obtenido mediante óptimos procesos de elaboración artesanalmente.

## **4.2.2. Objetivos de la Empresa**

### **4.2.2.1. Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero, con el fin de generar empleo, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de la provincia de Santa Elena.

### **4.2.2.2. Objetivos Específicos**

- a) Identificar claramente el mercado en la provincia de Santa Elena por medio de un análisis de competencia, para saber qué tan fuertes son en el mercado.
- b) Obtener las bases necesarias por medio de estudio de mercado para poder generar estrategias de (compra / venta), permitiéndole a nuestra planta de curtido de piel de pescado buscar competitividad, productividad y buenas utilidades.
- c) Demostrar que todo el proceso sea organizado, limpio y con buena tecnología de planificación y control.
- d) Realizar un análisis financiero para de esta manera determinar si es rentable o no conformar la planta de curtido.
- e) Buscar las mejores ofertas para consolidarnos como empresa, tratando de ofrecer un producto óptimo, rentable e innovador.

### **4.2.3. Visión y Misión**

#### **4.2.3.1. Visión**

“Ser una empresa líder en la producción de cuero, que ofrece calidad y precios competitivos, basándose en una gestión rentable, que nos permita afianzarnos en el mercado local como nacional, con excelencia y con mejora continua”.

#### **4.2.3.2. Misión**

Curtiembre DAVIDXEL produce cueros con alta calidad, con manejo transparente y un alto sentido de responsabilidad con el medio ambiente y la sociedad, realizando una mejora continua a través de la capacitación de su personal entregando productos como cuero en varios colores, a nivel nacional como local, al por mayor como al por menor, para empresas estatales, privadas y al consumidor final, generando crecimiento, productividad y rentabilidad.

### **4.2.4. Principios y Valores**

Los valores Empresariales son patrones que nos ayudan a encaminar la empresa hacia el éxito y a aprovecharla a través del tiempo, conscientes de que cada día debemos ser mejores. Curtiembre DAVIDXEL S.A., ha definido los siguientes como sus principales valores:

#### **4.2.4.1. Principios**

**La Responsabilidad** es uno de los principios más importantes de la empresa, ya que mediante esta se cumplirá la puntualidad en la producción, entrega de pedidos, pago de cuentas, etc., hacia los clientes, el cumplir con lo ofrecido como son descuentos, promociones, para lograr en ellos su preferencia y fidelidad.

**Mejoramiento continuo** tanto en procesos como en el producto a fin de que vaya acorde con la actualidad según las necesidades y exigencias del mercado.

**Una buena atención al cliente** en todas sus interrogantes, crear una alternativa ágil para la solución de problemas o quejas, permitirá obtener una buena relación con los clientes.

**Cuidar la imagen de la empresa** con un buen desempeño de labores, cumplimiento de obligaciones, respetando políticas y valores, con transparencia en el desarrollo de las mismas.

#### **4.2.4.2. Valores**

##### **Honestidad**

Elaborar todas y cada una de las actividades dentro de la empresa como hacia el cliente con transparencia y rectitud, siendo justo en cada decisión que se presente.

##### **Ética**

Los trabajadores deberán trabajar con eficiencia, con un trato respetuoso para sus compañeros como para los clientes, desempeñando sus funciones con rectitud y disciplina.

##### **Cooperación**

Es importante la ayuda y compañerismo dentro de la planta que ayudará en la obtención de buenos resultados y la solución de problemas de manera más ágil al trabajar en equipo.

### **4.3. ANÁLISIS DEL MERCADO**

Para preservar el buen funcionamiento de la empresa es necesario realizar una serie de estudios a fin de determinar el entorno y demás factores que puedan incidir ya sea positiva o negativamente en su ingreso al mercado. Para lo cual hemos seleccionado técnicas mundialmente reconocidas por sus excelentes resultados.

#### **4.3.1. Diagnóstico del FODA de la planta de curtido de piel de pescado**

##### **FORTALEZAS**

- a) Precios bajo de los productos.
- b) Reemplaza al cuero de especies en extinción.
- c) El proceso de curtido es tan complejo.
- d) No se requieren grandes inversiones.
- e) Es un producto que no daña el medio ambiente.

##### **DEBILIDADES**

- a) Ubicación poco reconocida por los clientes.
- b) Desconocimiento de la posible especie a explotar en la zona.
- c) Inexistencia de otras especies para aumentar la producción.
- d) Infraestructura alquilada.

##### **OPORTUNIDADES**

- a) Actualmente no hay empresas que se dediquen a este tipo de actividad en la zona.
- b) El cuero de pescado es un producto innovador.
- c) Calidad del producto “cuero” garantizado.
- d) Clientes potenciales.



## AMENAZAS

- Mercado compartido por la presencia de varios competidores.
- Clientes acostumbrados a sus actuales proveedores.
- Inestabilidad en las políticas gubernamentales.
- Posible ingreso de nuevas empresas al mercado.

### 4.3.2. Valoración FODA

CUADRO # 18 Valoración FODA

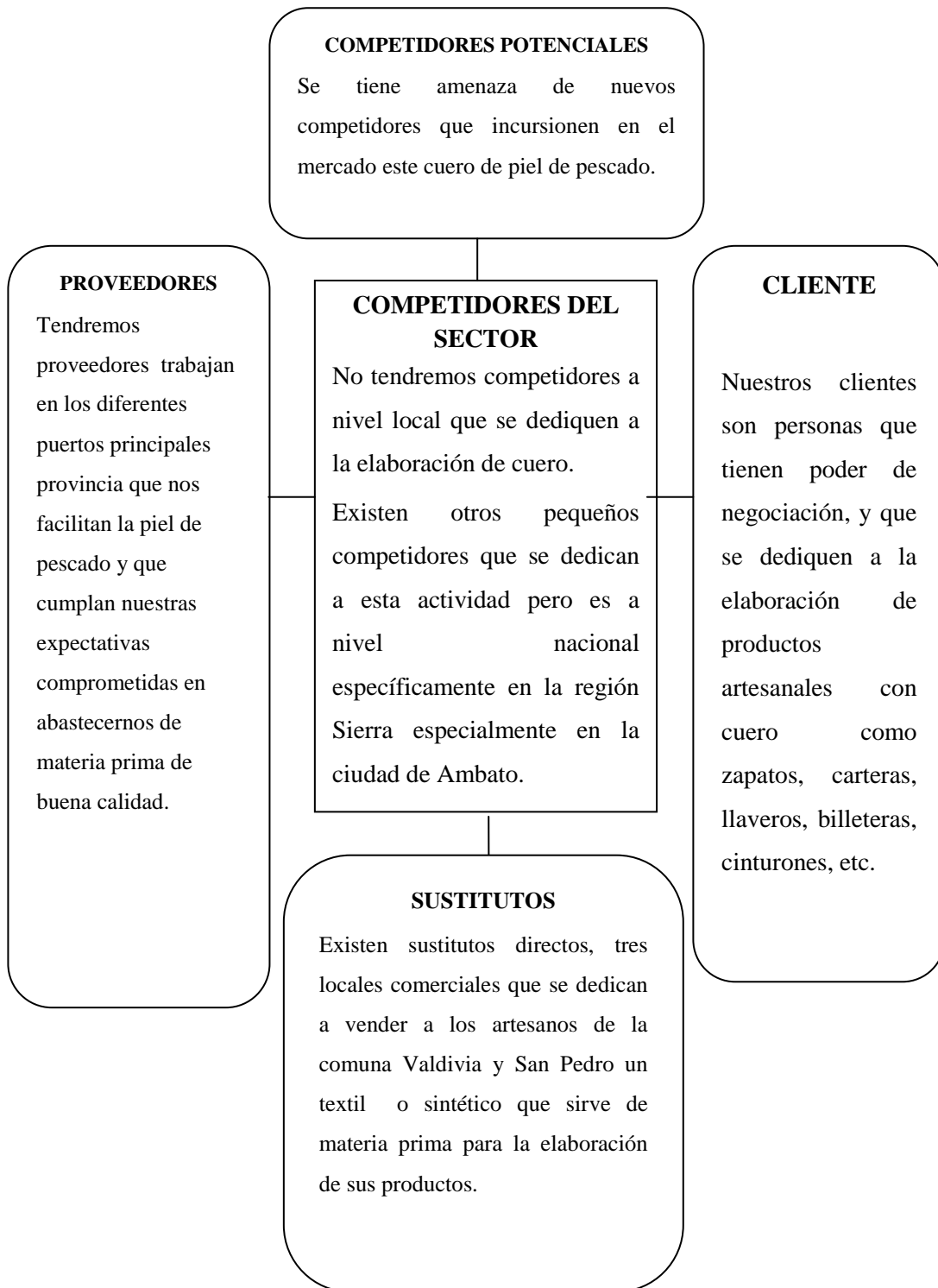
PLANTA DE CURTIDO "CURTIMBRE DAVIDXEL S.A"		EXTERNOS								SUBTOTAL	PROMEDIO	
		OPORTUNIDADES				AMENAZAS						
		1- No hay empresas que se dediquen a este tipo de actividad.	2- El cuero de posado es un producto innovador.	3- Calidad del producto "cuero" garantizado.	4- Clientes potenciales.	1- Mercado compartido por la presencia de competidores.	2- Clientes acostumbrados a sus actuales proveedores.	3- Inestabilidad en las políticas gubernamentales.	4- Posible ingreso de nuevas empresas al mercado.			
INTERNAS	FORTALEZAS	1- Precios bajo de los productos.	2	2	2	2	2	1	1	1	13	1,625
		2- Reemplaza al cuero de especies en extinción	0	4	1	2	1	0	1	2	11	1,375
		3- El proceso de curido es complejo.	2	3	2	1	1	0	0	2	11	1,375
		4- No se requieren grandes inversiones	2	3	2	3	1	1	1	2	15	1,875
	DEBILIDADES	1- Ubicación poco reconocida por los clientes.	0	1	1	0	1	1	1	1	6	0,75
		2- Desconocimiento de la posible especie a explotar en la zona	1	0	0	0	1	1	2	0	5	0,625
		3- Inexistencia de otras especies para aumentar la producción	0	0	1	0	0	0	1	1	3	0,375
		4- Infraestructura alquilada	1	2	1	1	1	0	0	1	7	0,875
SUBTOTAL		8	15	10	9	8	4	7	10			

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### 4.3.3. Fuerzas de Porter

**CUADRO # 19 Fuerzas de Porter**



**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

#### **4.3.4. Análisis de la Demanda**

##### **4.3.4.1. Segmentación del Mercado**

La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes consumidos. A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio.

La demanda potencial para la planta de curtido de piel de pescado “CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A es, en primera instancia, artesanos de la Provincia de Santa Elena del área urbana, hombres y mujeres mayores de 18 años y menores de 60 años que conforman la población económicamente activa que tengan la disponibilidad de adquirir como materia prima el cuero para la elaboración de sus productos.

Además la otra demanda, muy importante a considerar, son los habitantes de la provincia de Santa Elena que se dedican a comprar productos elaborados a base de cuero como carteras, billeteras, zapatos, etc.

##### **4.3.4.2. Determinación de la población objetivo**

La población objetivo artesanos dedicados a la elaboración de zapatos, carteras, llaveros, cinturones, et. Productos elaborados a base cuero.

Se considera que el proyecto tiene mucha aceptación por parte del segmento de mercado al que se dirige, debido al incremento de personas que se dedican a la elaboración de zapatos, carteras, cinturones, llavero, entre otros, esto es las comunas ubicadas en la parte cantonal de Santa Elena.

#### **4.3.4.3. Identificación del Cliente Meta**

##### **Género**

SEXO: Masculino y Femenino

##### **Edad**

La edad de los clientes que se consideran e entre los 18 a 60 años de edad.

##### **Ingreso Aproximado**

En la provincia de Santa Elena se cuenta con una conocida clasificación socioeconómica, la misma que agrupa al mercado según estratos sociales, cuyas conductas de compra podrían ser relativamente parecidas a las cuales estamos dirigidas.

Estos siete grupos son:

Grupo A: Constituido por aquellos hogares que gozan de las más altas rentas en la comunidad, pueden darse lujos y gozan de todas las comodidades. Representan un 0,5% de la población.

Grupo B: Constituido por aquellos hogares que gozan de altas rentas en la comunidad, pueden darse casi todos los lujos y gozan de todas las comodidades. Representan un 1,5% de la población,

Grupo C-1: Hogares que tiene rentas que les permiten cubrir sus necesidades sin problemas. Corresponden al 8% de la población,

Grupo D: Hogares que disponen de un ingreso fijo y estable, pero reducido. Por este motivo viven con mucha estrechez. Corresponden al 35% de la población.

Grupo E: El no poseer un ingreso fijo y la extrema pobreza es la característica de los hogares de ese grupo. Corresponden al 10% de la población.

### **Nacionalidad**

El grupo de clientes meta son de nacionalidad ecuatoriana y viven en los sectores de la provincia de Santa Elena.

#### **4.3.4.4. Geografía**

Variable Geográfica.- La Planta de Curtido de piel de pescado estará ubicado en la parroquia de Santa Rosa, provincia de Santa Elena.

Geográficas: Salinas, La Libertad, Santa Elena.

#### **4.3.4.5. Estimación de la Demanda**

Para la estimación de la demanda se hizo una depuración a partir de los resultados de la investigación descriptiva en el cual se hizo una entrevista a los potenciales clientes: los resultados. Para calcular la demanda en los 5 años se tomó de referencia que el crecimiento de la demanda sería de 2,53% por cada año.

POBLACIÓN ARTESANOS	43594
PORCENTAJE % ACEPTACIÓN	80%
N° DE CLIENTES POTENCIALES	34875
MERCADO OBJETIVO	78%
ARTESANOS QUE COMPRARIAN CUERO	27202,66
% CANTIDAD DE PIE DE CUERO	70%
NUMERO DE CLIENTES POR MES	19041,86

### CUADRO # 20 Proyección de la Demanda anual

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2014	2015	2016	2017	2018
Cantidad clientes por mes (fijo)	228502	234283,42	240210,79	246288,12	252519,21

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.3.5. Análisis de la Oferta

##### Identificación de los competidores

En el estudio de la oferta se analizará el comportamiento de los competidores actuales y potenciales de la planta de curtido de piel de pescado dedicada a la elaboración de cuero, que permitan tomar las estrategias necesarias para desempeñarse mejor que las otras empresas.

**Características de los Competidores directo.** La planta de curtido de piel de pescado no cuenta con una competencia directa, en el mercado local no existe empresa alguna que se dedique a la elaboración de cuero por tanto el cuero a base de piel de pescado que ofrece la planta es un producto único e innovador.

**Características de los Competidores indirectos.-** Los competidores indirectos sería las empresas que se dedique a fabricar cuero de otros animales mediante investigación se pudo analizar que localmente no hay planta o empresa que realice esta actividad el cuero que utilizan los artesanos para fabricar es adquirido desde otros lugares del Ecuador.

En la comuna Valdivia se encuentran ubicados 2 locales comerciales dedicado a vender la materia prima (textil o sintético) para la elaboración de zapatos u otros productos, estos son:

- a) Comercial Reyes
- b) Comercial Ady

**Estrategias de Comercialización.-** Las estrategias que utilizan estas empresas, para comercializar sus productos es tratar de brindar un producto de calidad y brindar un buen servicio a sus clientes a pesar del precio de sus materias primas para la elaboración de sus productos.

**Barreras, Fortalezas y debilidades del mercado.-**Entre las fortalezas y debilidades de las empresas o plantas de elaboración de cuero están:

#### **Fortalezas**

- a) La relación que tiene con los artesanos en el momento de adquirir el cuero.
- b) No existe empresa que fabrique cuero en el medio.

#### **Debilidades**

- a) Desconocimiento de la utilización de la piel de pescado.
- b) Falta de innovaciones que puedan darse en el producto.

#### **4.3.6. Marketing MIX**

Es una de las estrategias donde se utiliza las cuatro variables controlables, Producto, Precio, Plaza y Promoción, con las cuales se determinará el lugar más apropiado para comercializar el producto, así mismo se determinará el precio con

el cual se logrará un buen posicionamiento en el mercado y la publicidad que se debe hacer.

## **Producto**

### **Definición**

La planta de curtido de piel de pescado brindará un producto innovador como es el cuero elaborado a base de piel de pescado, con la finalidad de atender a las diversas manufacturas posibles y su posterior comercialización a nivel local.

La producción de cuero de pescado se convierte en una alternativa interesante para los artesanos. Esta materia prima posee cualidades importantes para la manufactura como su durabilidad, flexibilidad y resistencia; lo que permite que pueda ser utilizada para la confección de una amplia gama de productos como prendas de vestir, calzado, carteras, muebles, alfombras, accesorios, artículos utilitarios y decorativos, entre otros.

Este producto va dirigido directamente a los artesanos que se dedican a elaborar estos productos generando de esta manera nuevas oportunidades comerciales.

En la curtiembre se descarnan las pieles y se empieza el proceso curtiendo pieles de pescado de calidad, se pueden usar todas aquellas especies de peces de buen tamaño que tengan como características las escamas pequeñas.

Por ejemplo, la anguila, el bagre, el congrio, la corvina plateada, la corvina de roca, el dorado, el salmón, tiburón y la tilapia. La elaboración de este tipo de pieles requiere de mucha mano de obra y de un seguimiento constante en todas las fases del proceso. Seguidamente se escurren y se almacenan en paletas para su posterior proceso que es recurrir la piel para darle el color y la textura.



Luego del teñido hay que preparar la piel para iniciar el acabado, este trabajo consiste en estirarla, desescamarla, recortarla y lijar la parte posterior para que la piel quede uniforme.

El tratamiento que debe recibir cada piel en este proceso debe ser muy personalizado y minucioso, depende de esta fase para que los acabados finales sean óptimos.

Se debe considerar los gustos y preferencias que los clientes potenciales han manifestado en el estudio de mercado, a continuación se muestran los diferentes colores y texturas de la piel de cuero.

### **GRÁFICO # 15 Muestras del cuero**



**Fuente:** Investigación de mercado

### **Diseño**

Las pieles de pescado en estado natural deben presentar ciertas características que permitirán dar a conocer por observación directa la calidad de las mismas, lo que permitirá diferenciarlas de las demás y son las siguientes:

- Tener un grosor adecuado
- El peso adecuado de las pieles es de 15.16 kilogramos, lo que demostrará que las mismas tienen el grosor requerido para su comercialización.

## Calidad

El cuero a base piel de pescado es elaborado artesanalmente, el tipo de artesanía que se realiza se llama Marroquinería Rustica, lo que quiere decir que es un trabajo con cuero de pescado realizado con las manos y herramientas. Ofreciendo a los clientes un producto exclusivo y acabados innovadores.

## Empaque

Luego que el producto esté terminado, es decir el cuero de piel de pescado tendrá un empaque y embalaje de cartón para que el cuero no se estropee y llegue a los artesanos de una forma cómoda y segura.

## Mercado de las materias primas:

### Zonas productivas.

La materia prima para la elaboración de cuero que es la piel de pescado que se consigue directamente en el puerto pesquero de gran movimiento, ubicado en la parroquia de Santa Rosa, otros de los puertos en la obtención de materia prima son el puerto de Anconcito y Palmar son los que cuenta con gran potencial de mercado de pescado y mariscos.

**CUADRO # 21 Materia Prima del Puerto de Santa Rosa**

NOMBRE DE PESCADO	VOLÚMENES	PERÍODO
Bonito	100 – 120 toneladas	Diarias
Dorado	100 toneladas	Diarias
Albacora	100 toneladas	diarias
Espada	100 toneladas	diarias
Corvina	100 – 120 toneladas	diarias
Anguila o culebra	100 – 120 toneladas	diarias
Corbata	100 toneladas	diarias
Merluza	100 toneladas	diarias
Tiburón	100 toneladas	diarias

**Fuente:** Investigación del mercado

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 22 Materia prima del Puerto de Anconcito**

<b>NOMBRE DE PESCADO</b>	<b>VOLÚMENES</b>	<b>PERÍODO</b>
<b>Miramelindos</b>	100 – 120 toneladas	diarias
<b>Dorado</b>	100 toneladas	diarias
<b>Albacora</b>	100 toneladas	diarias
<b>Espada</b>	100 toneladas	diarias
<b>Corvina</b>	100 – 120 toneladas	diarias
<b>Anguila o culebra</b>	100 – 120 toneladas	diarias
<b>Corbata</b>	100 toneladas	diarias
<b>Merluza</b>	100 toneladas	diarias
<b>Tiburón</b>	100 toneladas	diarias
<b>Tilapia</b>	100 – 120 toneladas	diarias

**Fuente:** Investigación del mercado

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 23 Materia prima del Puerto de Palmar**

<b>NOMBRE DE PESCADO</b>	<b>VOLÚMENES</b>	<b>PERÍODO</b>
<b>Dorado</b>	100 toneladas	diarias
<b>Albacora</b>	100 toneladas	diarias
<b>Espada</b>	100 toneladas	diarias
<b>Corvina</b>	100 – 120 toneladas	diarias
<b>Anguila o culebra</b>	100 – 120 toneladas	diarias
<b>Corbata</b>	100 toneladas	diarias
<b>Merluza</b>	100 toneladas	diarias
<b>Tiburón</b>	100 toneladas	diarias
<b>Tilapia</b>	100 – 120 toneladas	diarias

**Fuente:** Investigación del mercado

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

## **PRECIO**

La determinación del precio de un producto especialmente si éste es nuevo en el mercado es muy importante ya que hoy en día influye mucho en la decisión de compra del consumidor, es por eso que esta fue una de las principales variables a determinar en la investigación. Precios de los Materiales que utilizan los artesanos para elaborar calzados y carteras.

- a) Textil (sintético) x metro \$ 8.00 diferentes colores.
- b) Textil (sintético) x metro \$ 9.00 a \$12.00 diferentes colores. (mejor calidad).

El precio del cuero de piel de pescado será:

**CUADRO # 24 El precio del cuero**

Descripción	PRECIO
Precio del Cuero	\$5,10

Fuente: Proyección de Ventas

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 25 Ventas mensuales**

INGRESOS POR CLIENTES OBTENIDOS													
2013													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Cantidad clientes por mes	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	228502
Precio de venta	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10
Ventas mensuales	\$97.113,48	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$97.113	\$1.165.362

Fuente: Proyección de Ventas

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

El precio se estableció considerando varios factores entre ellos los costos de producción, materia prima, para establecer el costo unitario del producto terminado, en el que incurrirá en el proceso de elaboración del mismo.

**PUBLICIDAD**

En vista que la publicidad es una parte importante dentro de toda organización, se va utilizar varios medios de comunicación para dar a conocer a la mayor parte del

mercado del cuero a base de piel de pescado a continuación se describe cada uno de ellos:

### **Publicidad en Radio**

La radio es uno de los medios de comunicación intensivo y efectivo, porque tiene gran aceptación en el medio y permite llegar con el mensaje a muchas personas garantizando una difusión general en el mercado.

La radio que se escogerá será aquella que sea bien sintonizada por la mayoría de los habitantes a nivel local.

## **PROPAGANDA**

**Curtiembre DAVIDXEL S.A, ofrece a sus clientes una gama de cuero a base de piel de pescado con una variedad de colores para uso de sus productos siendo un insumo de alta calidad, estamos ubicados en la parroquia de Santa Rosa dirección malecón Santa Rosa, puede comunicarse a los teléfonos 2774-772 cel.0980496615 llámenos y pida su mercadería a domicilio. Habrá sorpresas.**

### **Volantes - Trípticos**

Constituye un medio de comunicación informal que describe en forma global las características de los productos que se ofrecen, los mismos que serán elaborados y ubicados en los diferentes medios de distribución.

### **Publicidad interna**

Dentro de la publicidad interna es fundamental la elaboración de tarjetas de presentación, sobres para cartas, facturas, hojas membretadas, catálogos, con el fin

de crear una imagen propia de la planta, dará a conocer los productos que produce a través de diferentes medios de publicidad como: radio, hojas volantes, vallas publicitarias, internet, periódico y trípticos, etc. con finalidad de dar a conocer los productos que está ofreciendo tratando de posicionarse en la mente del consumidor.

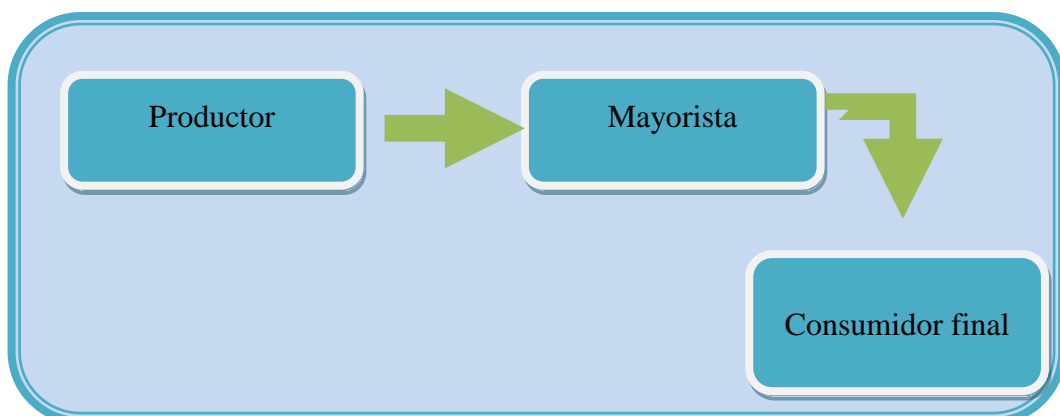
## **PROMOCIÓN**

A los clientes se les ofrecerá un descuento por volumen de ventas, es decir, por cada cliente que adquiera más de cinco metros de cuero, el sexto metro de cuero será a mitad de precio. En el mundo de hoy la mayoría de personas a más de buscar un producto en sí ven cual les regala algo.

### **4.3.7. Distribución**

La planta de curtido de piel de pescado se encargará de vender y distribuir el cuero a artesanos mayoristas y minoristas a nivel local, estos productos se entregarán hacia estos lugares de distribución a través del transporte con que cuenta la microempresa con el previo conocimiento de las personas encargadas.

## **DISTRIBUCIÓN**



Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

**Característica del Consumidor.** Los artesanos que se dedican a elaborar sus productos a base de cuero.

**Característica del Producto.**

- a) Cuero resistente.
- b) Variedad de colores.
- c) Cuero en curtido, aproximadamente con un peso promedio 120 grs por unidad. Envuelto en plástico termo- incogible y almacenado en bodega
- d) Identificado con etiqueta que describe la procedencia.

**Característica de los Distribuidores.**

El pedido que se realice debe llegar al tiempo pactado de entrega.

**Tipo de Control.**

Se llevará el control adecuado para cumplir con los requerimientos exigidos por los clientes ya sea en calidad, tiempo y maximización de recursos.

**Estrategias de comercialización y de distribución y venta del producto y costos.**

Cuero en curtido, aproximadamente con un peso promedio 120 grs. por unidad. Según especie puede aumentar o disminuir; es envuelto en plástico termo-incogible y almacenado en bodega para que no tenga contacto con la humedad ni con posibles fuentes que le causen daño como roedores y animales domésticos, es identificado con etiqueta que describe la procedencia, proceso de curtido fecha y lote. Este producto es vendido como materia prima para la elaboración de artículos de cuero a las confecciones y manufactureras.

### **1) MATERIA PRIMA:**

Contabilización de los pescados cuando entren al frigorífico.

Inventario de materia prima (pescados), observación en instalaciones propias en fase pre-sacrificio para realizar controles y seleccionar animales a despachar para la extracción de la piel para así garantizar una buena calidad de producto final.

### **2) PRODUCTO EN PROCESO:**

Entrega contabilizada de pieles al momento de curtir. Terminado el proceso se reciben las bandejas contabilizadas de producto terminado y otros (cuero y otros ej. carnaza), de la piel no se desperdicia nada y; los segundos se entregan inventariados a la planta maquiladora encargada del proceso de selección y comercialización.

### **3) PRODUCTO TERMINADO:**

El producto terminado se traslada a la bodega principal de "la empresa". Ingresar al inventario y se controla por el método de promedio ponderado. Como política, se debe fijar un colchón de seguridad desde producto en bodega, previendo inconvenientes en el transporte y en procesos de producción e industrialización evitando así que nuestros clientes tengan seguro su provisión de pieles.

Para la producción de materia prima por parte de los proveedores no se requiere de maquinaria, puesto que la cría y el mantenimiento de los estanques no lo amerita, los controles estadísticos se pueden realizar de manera manual, sin embargo si los volúmenes aumentan se requerirá de software especializado en producción por parte de los proveedores.



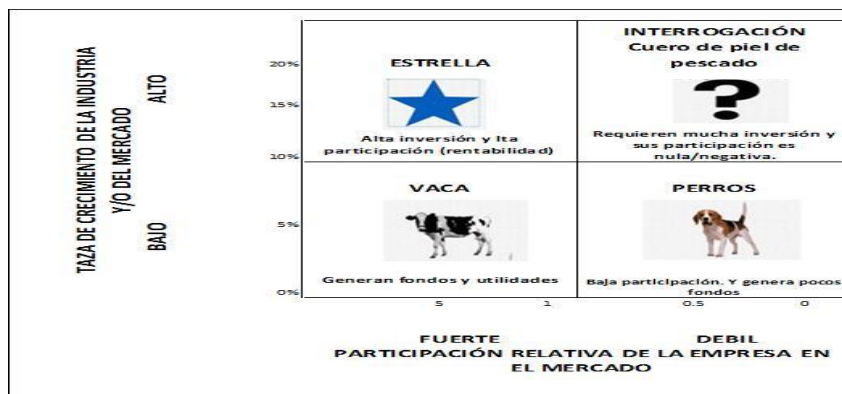
Para la industrialización de las pieles, la maquinaria no hará parte propia de la planta, se contrataría con un frigorífico o planta procesadora que despache las pieles crudas pero se exigirá que cumplan con los requerimientos técnicos e higiénicos establecidos para el manejo de estos productos.

Para la transformación de la materia prima (pieles crudas) en producto terminado (cuero curtido en rollos), se requiere una planta de curtición de cuero, con capacidad mediana.

#### 4.3.8. Matriz BCG

El producto como es el cuero se encuentra en el cuadrante de las interrogantes, no tenemos una alta participación ya que es nuevos en el mercado, pero es un mercado de gran crecimiento. Pero en este caso para que tenga resultados positivos y que el producto crezca y se desarrolle se deberá estructurar estrategias que sean realmente positivas e intensas. Debido a que nuestro producto es innovador y que no se tiene competencia directa, se podrá obtener los beneficios esperado por la empresa, sin descartar que una de las ventajas es que el consumidor prefiere y se inclina a este producto.

**CUADRO # 26 Matriz BCG**



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

## **4.4. ESTUDIO TÉCNICO**

Son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio.

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto. Todo proyecto, conservando sus características particulares, tiene una configuración individualizada para su producción, lo que hace casi imposible la existencia de proyectos similares desde el punto de vista técnico de su diseño, aunque la secuencia y las características de los procesos sean similares.

### **4.4.1. Concepto**

Consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto/servicio deseado.

El estudio técnico analizará la posibilidad de ampliación en condiciones de tamaño, localización de la unidad productiva, costos y gastos.

### **4.4.2. Objetivos:**

Verificar la disponibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende crear.

Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción.

Elementos del Estudio Técnico

#### **4.4.3. Descripción del Producto.**

El proceso artesanal de curtido consta de diferentes operaciones: remojo, descarnado, depilado, desencalado, piquelado, curtido, recurtido y teñido, entre otras. En cada una de estas etapas se busca aportarle al cuero características apropiadas para el producto a elaborar con el cuero de pescado. Para éste proyecto se recomienda la utilización de curtientes derivados de extractos vegetales, para no generar efluentes ni residuos sólidos con metales pesados.

#### **4.4.4. Descripción del proceso de manufactura elegido**

El tipo de artesanía que utilizara la planta de curtido “Curtiembre DAVIDXEL S.A” se llama Marroquinería Rustica, lo que quiere decir que es un trabajo con cuero de pescado realizado con las manos y herramientas (artesanalmente).

#### **4.4.5. Determinación del tamaño de planta**

En cuanto al tamaño de LA PLANTA “**CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A**”, dedicado a la elaboración de cuero a base de piel de pescado de forma artesanal como una microempresa, se necesitara de un lugar amplio con la capacidad para 100 personas como mínimo, el local escogido será de una planta, con la finalidad de que en cada departamento se realicen las actividades pertinentes de una forma ordenada y cómoda.

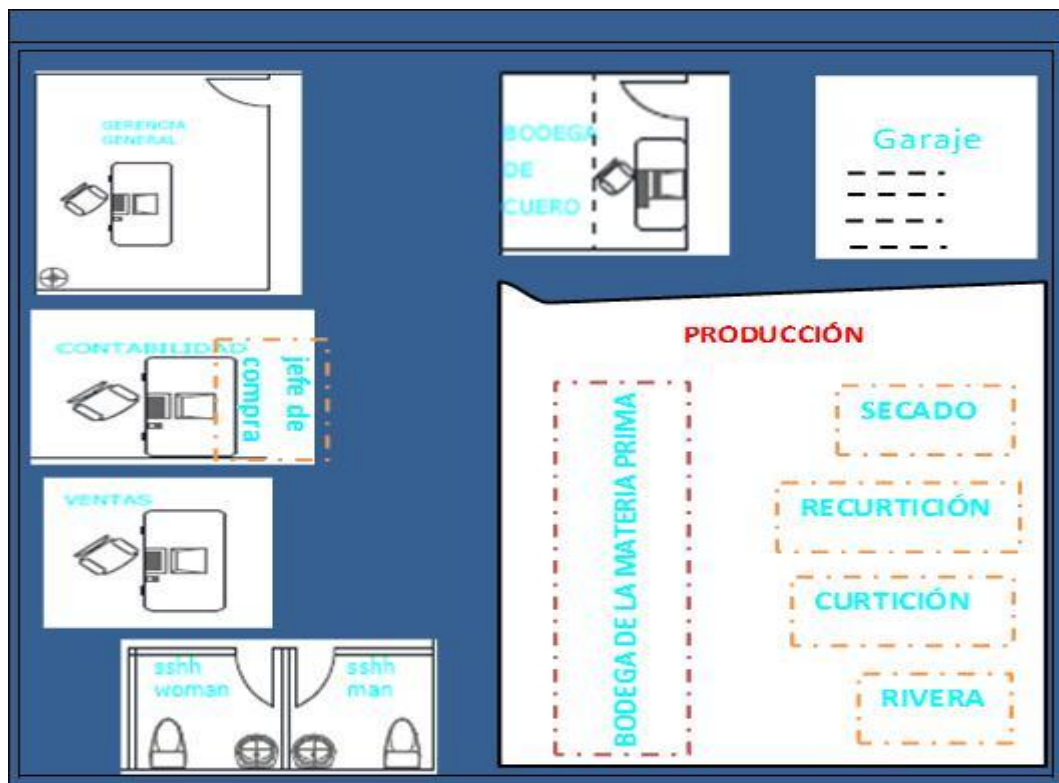
#### **4.4.6. Distribución de planta**

La planta “**CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A**”, estará distribuida en los siguientes departamento: Gerencia, ventas, contabilidad, producción, bodega de almacenamiento, baños.

En la investigación sobre la distribución de la planta y departamentos se debe tomar en cuenta aspectos como:

- En la planta, todos los trabajadores deberán estar encarados en una misma dirección, con la luz natural llegándoles por el hombro izquierdo o desde atrás.
- Las oficinas de los directivos se colocarán donde puedan mantener una amplia supervisión de sus departamentos.
- Una planta y oficinas de apariencia ordenada y atractiva inducen respeto y comodidad en los visitantes y motiva la eficiencia de los empleados.

**GRÁFICO # 16 Distribución de la Planta**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.4.7. Selección de maquinaria y equipo

La maquinaria y herramientas que la planta “Curtimbre DAVIXEL S.A” necesitará para la elaboración del cuero a base de piel de pescado, deberán cumplir con estándares que permitan obtener un producto terminado de óptima calidad.

La producción de cuero tiene que ser eficiente a fin de superar las expectativas del cliente hacia la empresa y el producto. Para la puesta en ejecución de la planta de curtido se requerirá las siguientes maquinarias y equipos.

**CUADRO # 27 Maquinarias y equipos**

ACTIVO FIJO	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Vida Útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Mesa (AINOX)	3	300,00	900,00	5	180,00	15,00
secadores (alambres)	10	1,00	10,00	5	2,00	0,17
Perchas	3	250,00	750,00	5	150,00	12,50
Aire Acondicionado Split	3	500,00	1.500,00	5	300,00	25,00
Recipientes (lavacaras)	30	16,00	480,00	5	96,00	8,00
Balanza industrial	1	250,00	250,00	5	50,00	4,17
Cuchillos (AINOX)	20	25,00	500,00	5	100,00	8,33
Teléfono Panasonic KX FT501 LA.	1	60,00	60,00	5	12,00	1,00
Archivadores.	2	120,00	240,00	5	48,00	4,00
Impresora Canon 250	2	150,00	300,00	5	60,00	5,00
Computadora	3	700,00	2.100,00	5	420,00	35,00
Muebles de oficina	2	200,00	400,00	5	80,00	6,67
vehículo Camionetas D-MAX.	1	25.000,00	25.000,00	5	5.000,00	416,67
<b>TOTAL</b>			<b>32.490,00</b>		<b>6.498,00</b>	<b>541,50</b>

Fuente: investigación de mercado

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

La presencia de maquinarias y equipos de oficina son de gran utilidad como el teléfono, escritorios, sillas, impresora, computadora portátil todos aquellos forman parte del equipo de oficina. Cada uno de estos objetos sea útil para desarrollar el

trabajo cotidiano en la planta de curtido “Curtiembre DAVIDXEL” y de esta manera se lograra desarrollar un ambiente armónico en el lugar de trabajo.

#### 4.4.8. Disponibilidad de materiales

Los materiales a utilizar en la elaboración del cuero serán adquiridos al por mayor en las distribuidoras con la finalidad de reducir costos.

**CUADRO # 28 Materiales y enseres**

Materiales	Mensual
Q. DE ENVASES Y ETIQUETAS	19.042
Q. DE CARTONES.	1.587
CAJAS DE CARTÓN.	\$ 0,30
Total de costo de venta cartones.	\$ 476,05
<b>Total de costo de venta mensual</b>	<b>\$ 476,05</b>

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.4.9. Requerimientos de mano de obra

En la provincia de Santa Elena existe mano de obra preparada para este tipo de negocio. Es imprescindible conocer las especialidades y habilidades requeridas con objeto de cumplir cabalmente con todas las actividades que se necesitan para lograr los propósitos del negocio.

Conocido el tipo de empresa y, sobretudo, los objetivos de ésta hay que localizar mediante las diversas fuentes de reclutamiento al personal que reúna los requisitos para cada puesto, de acuerdo al perfil establecido.

**CUADRO # 29 Mano de obra**

CARGO	Nº DE PERSONAS.	AÑO DE INGRESO.	SUELDO MENSUAL UNITARIO.	SUELDO MENSUAL TOTAL.
GERENTE.	1	2013	\$ 900,00	\$ 900,00
CONTADOR.	1	2013	\$ 400,00	\$ 400,00
JEFE DE COMPRAS	1	2013	\$ 400,00	\$ 400,00
JEFE DE VENTA.	1	2013	\$ 400,00	\$ 400,00
JEFE DE PRODUCCIÓN	1	2013	\$ 400,00	\$ 400,00
VENDEDOR	3	2013	\$ 318,00	\$ 954,00
CHOFER	1	2013	\$ 318,00	\$ 318,00
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>		<b>\$ 3.136,00</b>	<b>\$ 3.772,00</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 30 Mano de obra Directa**

	SUELDO BÁSICO
OPERARIO 1	\$ 318,00
OPERARIO 2	\$ 318,00
OPERARIO 3	\$ 318,00
<b>TOTAL MANO DE OBRA.</b>	<b>\$ 636,00</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

#### **4.4.10. Disponibilidad de Recursos Financieros**

El estudio del financiamiento es una de las funciones más importantes en el análisis del proyecto. Es indudable, que, para realizar un análisis financiero hay

que tratar de manera coordinada los aspectos referentes a las inversiones necesarias, las posibilidades de ingresos, las estimaciones de gastos y las fuentes de financiamiento.

El recurso financiero de la empresa estará compuesto de inversión inicial dada por los socios posteriores a la constitución de la planta de curtido para la elaboración de cuero a base de piel de pescado, inversión que se destinará para cubrir la mayor parte de los costos fijos y costos variables al realizarse.

También se piensa recurrir al financiamiento del Banco del Pichincha, el cual se pagará con los ingresos que la empresa reciba por el producto.

#### **CUADRO # 31 Disponibilidad de recursos financieros**

<b>DISTRIBUCIÓN</b>	<b>DOLARES</b>
Jessica Panchana	16.000
Axel Tómalá	16.000
Miguel Cedeño	16.000
Cinthya Panchana	16.000
<b>TOTAL</b>	<b>64.000</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

#### **4.4.11. Proceso de producción y selección del proceso**

##### **Proceso Productivo**

##### **RIVERA:**

- a. Remojo
- b. Apelmbrado
- c. Desencalado y rendido



- a. Remojo: Consiste en un lavado el cual tiene por objeto, limpiar las pieles, eliminar parte de la sal y las impurezas presentes. Lo que ocurre corresponde al proceso de remojo propiamente tal. La abundante agua coopera con una mejor humectación de la piel.
  
- b. Apelmbrado: El pelambre tiene como objeto retirar la capa pigmentada gelatinosa y la totalidad de las escamas.
  
- c. Desencalado y Rendido: El objeto del desencalado es eliminar la cal absorbidas por la piel y disminuir el pH a un nivel tal que el rendido sea posible.

#### **GRÁFICO # 17 Rivera**



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

#### **CURTICIÓN:**

**Curtición:** La curtición de las pieles tiene lugar a través de taninos vegetales, sales minerales tales como cromo, aluminio, etc. y de curtientes sintéticos como por ejemplo los derivados fenólicos. Estos reactivos curtientes tienen su acción ya sea como relleno de la estructura fibrilar de la piel o directamente sobre el

colágeno. Lavar y dejar remojar con alumbre (sulfato) y sal durante 24 horas (Curtición). Por ejemplo, una curtición al cromo dará un cuero resistente.

### GRÁFICO # 18 Curtición



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

### RECURTICION

- a. Recurtido
  - b. Teñido
  - c. Engrase
- a. Recurtido: Enjuagar y colocar en un recipiente con cromo y dejar remojar 2 días. Es el proceso en el cual se le da una determinada CALIDAD AL CUERO. Por ejemplo: cueros blandos o duros, elásticos o rígidos, suaves o ásperos, etc.

### GRÁFICO # 19 Recurtido



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

### GRÁFICO # 20 Recurtido



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

Verificar si está listo haciendo una pequeña rajadura en la piel para saber si esta ya cogió el color internamente, luego procedemos a estirar para que el cuero del pescado no quede recogido.

### GRÁFICO # 21 Recurtido



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

- b. Teñido: El objetivo del teñido es darle color dependiendo del tono requerido al cuero, los colorantes son bastantes adecuados para el teñido. Colocar el tinte en un recipiente con agua y agregar a la piel de pescado para que tenga el color deseado.

### GRÁFICO # 22 Teñido



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

- c. Engrase: Es darle la suavidad requerida al cuero dependiendo de su utilización final, con el objeto de lograr un buen engrase adecuado es necesario utilizar diferentes tipos de engrasantes para conseguir un equilibrio y uniformidad en lo respecta a penetración interna y superficial, otorgando un tacto suave y delicado, con un aspecto natural del cuero. Agregar vaselina.

### GRÁFICO # 23 Engrase



Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

## ACABADO

**Secado.**- Dejar secar a sombra, para luego ya se procede a confeccionar los diferentes modelos diseños y tamaños de cuero como materia prima.

**GRÁFICO # 24 Secado**

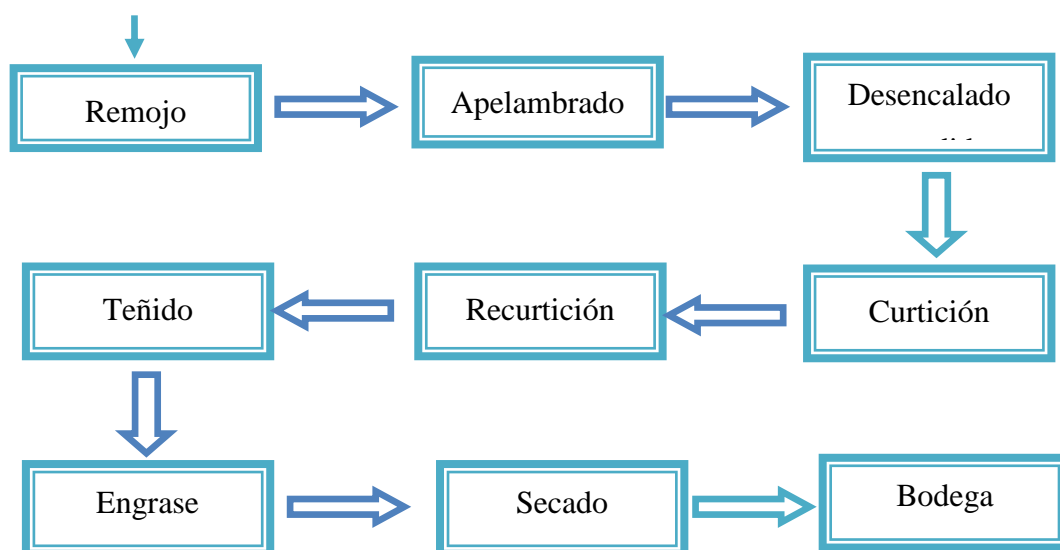


Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

**Diagrama por bloques:**

**GRÁFICO # 25 Diagrama por bloques**

**Materia Prima Piel de pescado**



Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.4.12. Localización de la planta

Para escoger una buena ubicación, se debe elegir aquella que permita las mayores ganancias.

Los factores más importantes que influyen en esta decisión son los medios y costos de transporte, la disponibilidad de la mano de obra, los factores ambientales, la disponibilidad y costo de alquiler, la disponibilidad de agua, energía y otros.

Para ello se realizó el análisis de ubicación entre los tres lugares para realizar el proyecto estos son: Salinas, La Libertad y Santa Elena, en el cual se optó por el Cantón Salinas Parroquia Santa Rosa siendo un puerto pesquero.

**GRÁFICO # 26 Localización de la planta**



Fuente: [www.salinas.com](http://www.salinas.com)

#### 4.4.13. Ingeniería básica

##### Materia prima

La materia prima necesaria para el proceso de curtido es la piel de pescado, las especificaciones y las cantidades de los materiales que se requieren, los cuales se detallan en el siguiente cuadro con la finalidad de dar a conocer los precios en los que incurrirá la empresa para elaborar 12 pie de cuero.

**CUADRO # 32 Materia Prima**

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA				
PRODUCTO	CANTIDAD	U/MED	PRECIO UNIT.	TOTAL
piel de pescado	1	toneladas	24	24
Cal	4	Kl	0,5	2
sulfuro de sodio	4	Kl	0,5	2
grasas/aceites	10	Kl	1	10
chromo	4,4	Lb	0,93	4,092
Sal	5	Gr	0,000375	0,001875
Agua	100	Lt	0,0625	6,25
Tintes	2	Lb	0,4	0,8
<b>PRECIO POR PIE DE CUERO UND:</b>				<b>49,14</b>

Fuente: Presupuesto

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Se refiere a cómo se administrarán los recursos disponibles.

El estudio administrativo en un proyecto de inversión sirve como guía dando a conocer a los que deben administrar el proyecto las herramientas necesarias para la elaboración del mismo, como también muestra los elementos administrativos

como la implementación de estrategia que defina o que direcciona a un rumbo, acciones y pasos a seguir para alcanzar los objetivos y metas empresariales.

#### **4.5.1. Concepto**

Se refiere a la actividad ejecutiva de su administración: organización; procedimientos administrativos; aspectos legales y reglamentaciones ambientales.

El estudio administrativo en un proyecto de inversión sirve como guía dando a conocer a los que deben administrar el proyecto las herramientas como: el organigrama de la planta de curtido, la planeación de recursos humanos con el propósito de proponer un perfil adecuado en la empresa. Finalmente se detallan los aspectos legales, fiscales, laborales y ecológicos que tiene que tomar en cuenta la empresa para iniciar sus operaciones, como también muestra los elementos administrativos como la implementación de estrategia que defina o que direcciona a un rumbo, acciones y pasos a seguir para alcanzar los objetivos y metas empresariales.

#### **4.5.2. Objetivo del estudio**

Definir los criterios para enfrentar el análisis de la organización, aspectos legales, ambientales, fiscales, así como las consecuencias económicas en los resultados de la evaluación.

Elementos que integran el estudio administrativo

#### **4.5.3. Antecedentes**

Este proyecto se originó por el desaprovechamiento de la piel de pescado en los puertos principales por lo tanto la elaboración de cuero a base de piel de pescado



es una idea innovadora que generara oportunidades en la provincia de Santa Elena.

La planta contará con una superficie cubierta de 20m por 8m y en la misma se llevarán a cabo las distintas operaciones para la obtención del producto final.

El proceso de transformación de la piel de pescado, lábil de ser degradada por micro organismos, en un sustrato imputrescible llamado cuero requiere de la aplicación de ciertas sustancias químicas, entre ellas, ciertos agentes curtientes que poseen la característica de reaccionar con el colágeno de manera tal de obtener un material estable y durable en el tiempo. El proceso artesanal de curtido consta de diferentes operaciones: remojo, descarnado, depilado, desescalado, piquelado, curtido, recurtido y teñido, entre otras.

#### **4.5.4. Organización de la empresa.**

El diseño organizacional de la planta de curtido está organizado por las aéreas que son las siguientes:

**1.- Área Administrativa financiera.** Se encarga de gestionar todo el funcionamiento de la planta de curtido y de la cantidad de cueros a elaborar, de la selección del personal, manejo de inventarios, contabilidad, realizar las compras de insumos y de la coordinación de las áreas operativas.

**2.- Área operativa** Se encarga de toda la operación de la planta de curtido en la realización del producto, de planear, organizar y dirigir la elaboración del producto y de ofrecer un excelente producto, también se encarga de la innovación y desarrollo de nuevas tecnologías para la eficiencia de la producción.

**3.- Área de ventas** Se encarga de mantener el producto y aumentar las ventas mediante la administración eficiente del recurso humano disponible y del potencial de clientes en un determinado plazo, con el fin de lograr excelentes resultados.

#### **4.5.5. Requerimientos de personal**

Para establecer la planta de curtido de piel de pescado es necesario contar con el personal adecuado que cumpla y haga cumplir los requerimientos y reglamentos del cargo respectivo, así mismo que sean personas que se identifiquen con nuestra empresa que se sientan dispuestos a dar lo mejor para sacar la empresa adelante llegando así al posicionamiento, expansión del mercado hasta alcanzar el éxito.

A continuación el detalle del personal requerido para cumplir con las actividades de la productora son los siguientes:

**1.- Área Administrativa:** Es aquel que está integrado por el siguiente personal.

- Gerente , Administrador
- Contador
- Asistente
- Jefe de compras

**2.- Área Operativa:**

- Jefe de Producción
- Obreros

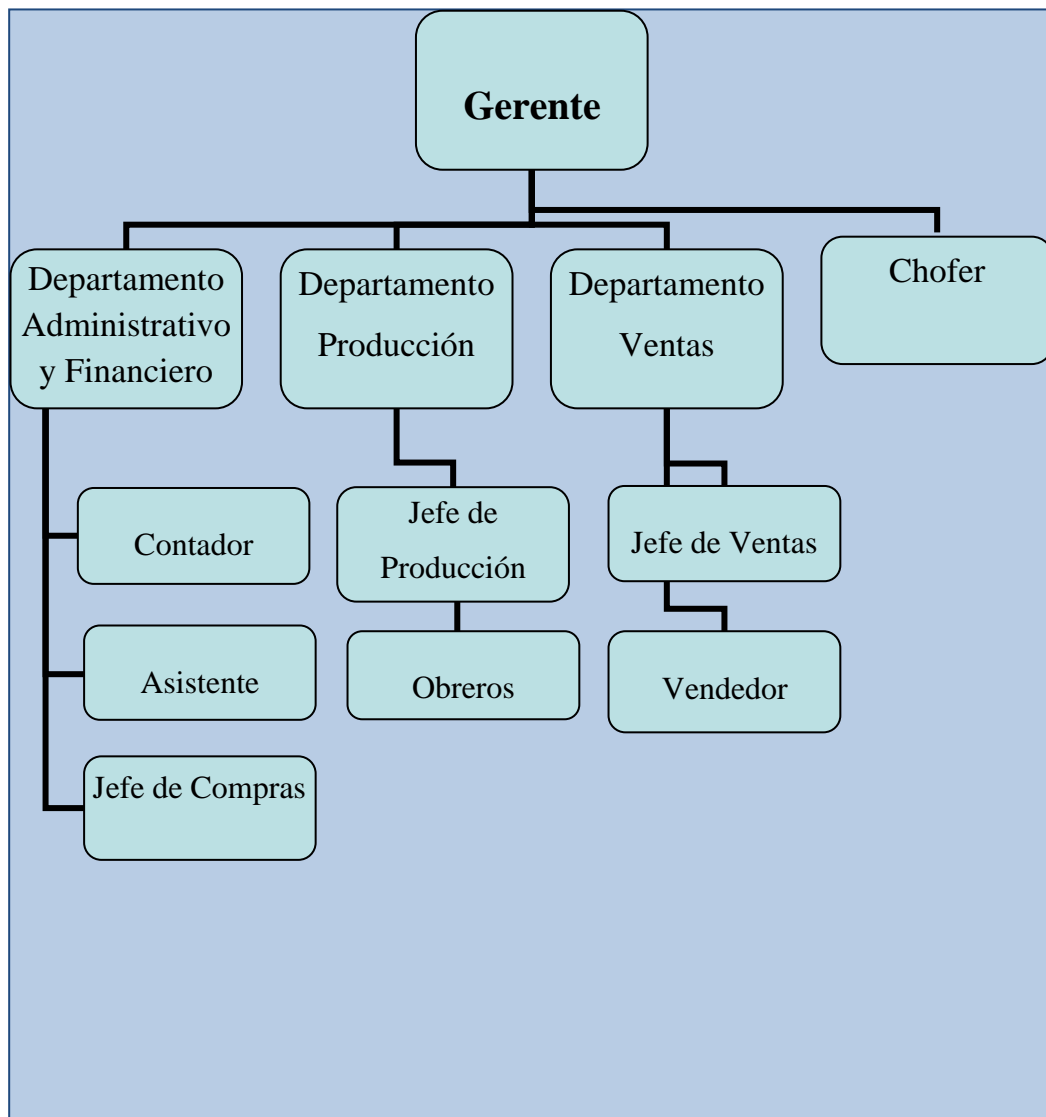
**3.- Área de venta:**

- Jefe de ventas
- Vendedor

#### 4.5.6. Organigrama Funcional de la Empresa

En toda empresa se desarrollan, en un mismo tiempo, diversas funciones interrelacionadas que producen ciertos resultados, y la calidad y cantidad de estos son responsabilidad fundamental de los empleados que tienen a su cargo dichas funciones.

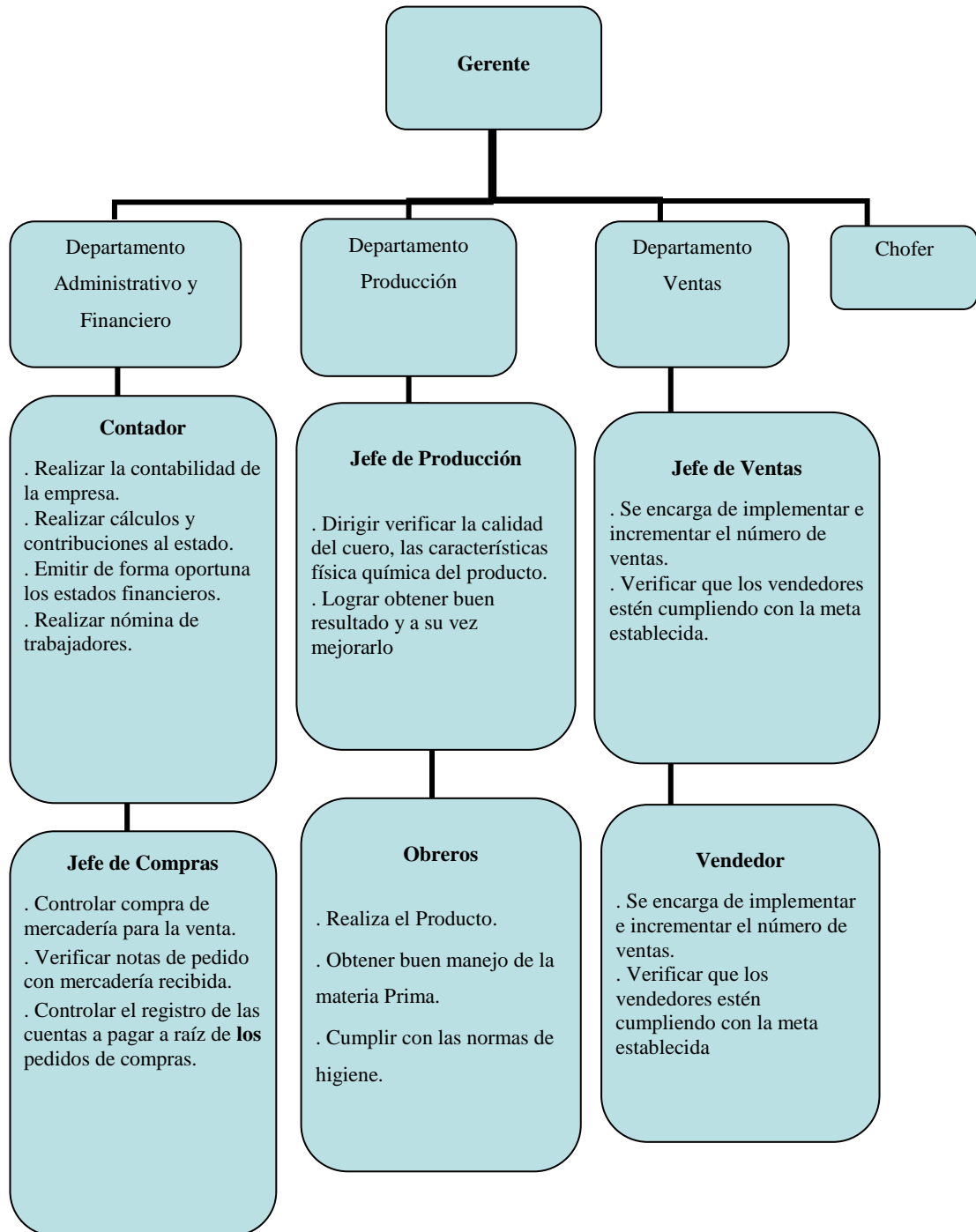
**GRÁFICO # 27 Organigrama**



Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.5.7. Organograma Funcional De La Empresa

**GRÁFICO # 28 Organograma Funcional De La Empresa**



Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### **4.5.8. Descripción de Funciones**

##### **Perfil del puesto**

##### **1.- CARGO: Gerente**

##### **1.1 Función Básica**

Planear, dirigir, controlar todas las funciones y actividades que desempeñan los departamentos, con el objetivo de tener mejor desarrollo organizacional y cumplimiento de metas.

##### **Funciones específica.**

- a) Identificar y solucionar problemas de los diferentes departamentos.
- b) Motivar al personal-
- c) Analizar políticas de empresa.
- d) Evaluar el rendimiento del empleado en base a lo establecido.
- e) Contratar y despedir al personal.
- f) Realizar las compras ante los proveedores.
- g) Aprobar los estados financieros, registros contables, informes, control de asistencia de personal.
- h) Realizar pagos a proveedores.
- i) Elaborar y evaluar las políticas de la empresa.

##### **Perfil del cargo**

- a) Edad: Entre los 28 a 35 años
- b) Género: Indistinto.
- c) Estado civil: Indistinto

## **Competencia Técnica**

**Educación:** Título universitario de tercer nivel de administración de empresas o carreras afines.

**Experiencia:** 2 años en cargos similares.

**Cursos de especialización.** Diseño de políticas y procedimientos.

**Entrenamiento en el puesto:**

15 a 20 días para conocer el mercado y su estructura organizacional.

**Conocimiento de idiomas**

Requiere Ingles intermedio.

**Ambiente de trabajo:**

Oficina acondicionada.

**Especificaciones.**

**Autoridad para tomar decisiones**

Autorizar gastos administrativos de personal en sujeción al presupuesto asignado a cada departamento.

**Relaciones Interpersonales internas**

Con todos los departamentos para la solución de problemas y requerimientos de necesidades.

**Relaciones interpersonales externas**

Proveedores para mantener o establecer relaciones de negocios.

SRI (servicio de rentas internas)

Instituciones financieras.

Clientes.

**Situación típica**

Optimizar gastos de la empresa

Resolver los problemas que se presenten en la empresa.

Mantener un buen ambiente en la organización.

## **Perfil del puesto**

### **1.- CARGO: CONTADOR**

#### **1.1 Función Básica**

Presentar los registros del diario, mayor, inventario, cuentas de bancos, estados financieros a presentar o indicadores financieros.

#### **Funciones específicas**

- a) Efectuar pago de impuestos y trámites legales.
- b) Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.
- c) Realizar comparaciones con periodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
- d) Planear y controlar todas las actividades contables y financieras de la empresa.
- e) Asesorar en la toma de decisiones económicas.
- f) Determinar el flujo de efectivo para operaciones de producción.
- g) Determinar gastos variables y fijos.
- h) Realizar nómina de los trabajadores.
- i) Realizar rol de pago.

### **2.- Perfil del cargo**

**Edad:** Entre los 22 y 30 años

**Género:** Indistinto.

**Estado civil:** Indistinto

#### **Competencias técnicas.**

Educación: estudios superiores de CPA

Experiencia: 1 año.

#### **Cursos de especialización**

Seminario de tributación fiscal.

Contabilidad de costos.

Contabilidad financiera.

### **Entrenamiento en el puesto**

Quince días para conocer el puesto, estructura y organización de la empresa.

Conocimiento de idiomas

Ingles medio.

Ambiente de trabajo

Área compartida y acondicionada

Tipo de supervisión recibida

Directa pero frecuente de gerente.

### **Perfil del puesto**

#### **1.- CARGO: Jefe de producción**

##### **1.1 Función Básica**

El ingeniero en alimentos tiene la función básica de seleccionar los equipos adecuados para la excelente manipulación y procesamiento de la materia prima.

##### **1.1 Funciones específicas**

Verificar la calidad del producto.

Establecer los controles de operación en los diferentes procesos de elaboración.

Verificar la fecha calendario del ciclo de producción.

Impulsar a la buena manipulación del producto.

Realizar todos los pasos específicamente para el resultado óptimo del producto.

#### **2.- Perfil del cargo**

Edad: 22 a 30 años

Género: Indistinto.



Estado civil: Indistinto

### **Competencias conductuales**

- Calidad de trabajo
- Credibilidad técnica
- Liderazgo
- Profundidad en el conocimiento del producto
- Aprendizaje continuo.
- Trabajo en equipo.

### **Competencias técnicas**

- a) Educación: titulación universitaria superior, especialidades técnicas: ingeniería (sin descartar económicas derecho, etc.)
- b) Experiencia: tener dos años en producción pesquera, similares a las del puesto en cuestión imprescindible.
- c) Debe tener predisposición para aprender, debe ser ágil, rápido, proactivo y responsable de todas las tareas que se le encomiendan.
- d) Conocimientos elementales de administración de insumos.
- e) Conocimientos básicos de rotación y control de materia prima habilidad y buen manejo de personal.
- f) Técnicas de almacenamiento, conservación empaque de cuero.
- g) Normas de higiene y presentación personal acordes al trabajo que desempeña.
- h) Manejo de equipos, utensilios y herramientas utilizados en la producción.
- i) Conocimiento de las medidas de peso, temperatura y rendimiento de los insumos utilizados en la preparación del producto.
- j) Capacidad para trabajar bajo presión y facilidad para realizar trabajo en equipo

- k) Debe poseer todos sus sentidos en buenas condiciones, en especial su agilidad mental, olfativa y gustativa.

**Cursos de especialización:**

Ética y comportamiento humano

**Entrenamiento en el puesto:**

Quince días para conocer el mercado, estructura y organización de la empresa.

**Conocimiento de idiomas:**

Requiere ingles intermedio.

**Ambiente de trabajo**

Oficina compartida y acondicionada

**Especificaciones:**

Autoridad para tomar decisiones

Organización en su trabajo diario.

**Tipo de supervisión recibida**

Directo pero frecuente del Gerente.

**Perfil del Puesto 1.- CARGO:**

**Obrero 1.1**

**Función Básica**

El obrero es quien tiene la función de realizar el producto, con el conocimiento requerido y la materia prima necesaria.

## **1.2 Funciones específicas**

Realizar el proceso de la materia prima.

Obtener el producto bien elaborado.

Alcanzar resultados perfectos del producto.

Ejecuta la perfecta manipulación del producto.

Guardar la materia prima y dejarla en remojo según lo requiera el producto.

Efectuar todos los pasos para obtener el producto con los resultados óptimos.

## **2.- Perfil del cargo**

Edad: 22 a 30 años ejecutar

Género: Indistinto.

Estado civil: Indistinto

## **Competencias conductuales**

Calidad de elaboración

Profundidad en el conocimiento del producto.

Aprendizaje continuo.

Trabajo en equipo.

Educación: titulación universitaria superior, especialidades técnicas: ingeniería.

Experiencia: tener dos años en producción de curtido o similares a las del puesto.

Debe tener predisposición para aprender.

Conocimientos elementales de administración de insumos.

Conocimientos básicos en la rotación y el control de la materia prima.

Habilidad física mental, y el buen manejo de insumos.

Normas de higiene y presentación personal acordes al trabajo que desempeña

Manejo de equipos, utensilios y herramientas utilizados en la producción.

Conocimiento de las medidas de peso, temperatura y rendimiento de los insumos utilizados en la preparación del producto.

Debe poseer todos sus sentidos en buenas condiciones, en especial su agilidad olfativa y gustativa.

### **Competencias técnicas**

#### **Cursos de especialización:**

Ética y Normas de higiene.

#### **Entrenamiento en el puesto:**

15 días para conocer el mercado, estructura y organización de la empresa.

#### **Conocimiento de idiomas:**

**Requiere ingles intermedio.**

#### **Ambiente de trabajo**

Departamento de producción compartida y acondicionada

#### **Especificaciones:**

Autoridad para tomar decisiones

Organización en su trabajo diario.

Tipo de supervisión recibida

## **Perfil del puesto 1**

### **CARGO: JEFE DE VENTAS**

#### **1.1 Función Básica**

El jefe de ventas tiene como principal objetivo mantener y aumentar las ventas mediante la administración eficiente del recurso humano de ventas disponible y establecer el mercado potencial de clientes brindando siempre un buen servicio e imagen.

#### **1.2 Funciones específicas.**

Establecer un nexo entre el cliente y la empresa

Contribuir a la solución de problemas.

Administrar un territorio o área de ventas.

Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa que representa.

## **2.- Perfil del cargo**

Edad: 22 años

Género: Indistinto.

Estado civil: Indistinto

- Competencias conductuales.
- Pensamiento analítico.
- Capacidad para aprender
- Dinamismo y energía

- Productividad Responsabilidad
- Modalidad de contacto
- Tolerancia a la presión

### **Competencias técnicas**

Educación: Estudios superiores Marketing o carreras afines

Experiencia: mínimo un año Cursos de especialización Ventas y servicio al cliente

Entrenamiento en el puesto Quince días para conocer el mercado, estructura y organización de la empresa.

### **Conocimientos de idiomas.**

**Se requiere ingles intermedio.**

### **Ambiente de trabajo Área compartida y acondicionada**

#### **Especificaciones**

- Autoridad para tomar decisiones
- Organización de su trabajo diario.
- Tipo de Supervisión Recibida Directa pero frecuentemente del Gerente

#### **Relaciones interpersonales Internas**

Con departamento de producción para solicitar productos cada vez que se agote.

#### **Relaciones Interpersonales Externas**

Proveedores para establecer o mantener relaciones de negocios

Clientes para realizar medición de análisis de satisfacción.

## **Situación Típica**

Satisfacer las necesidades de los clientes

Contacto con los clientes

## **Perfil del puesto 1.-**

### **CARGO: Jefe de Compras**

#### **1.1 Función Básica**

Realizar las compras de la materia prima necesaria para la elaboración del producto.

#### **1.2 Funciones específicas**

- Diseñar y ejecutar planes de compras Gestionar presupuestos de compra de materia prima y lo necesario para la empresa
- Establecer un nexo entre el proveedor y la empresa
- Controlar el registro de cuentas a pagar a raíz de pedidos de compras

## **2.- Perfil del cargo**

Edad: 25 a 30 años

Género: Indistinto.

Estado civil: Indistinto

### **Competencia conductuales**

- Poder de negociación
- Liderazgo
- Profundidad en el conocimiento de la materia prima y equipos
- Capacidad de aprender productividad responsabilidad
- Confianza en sí mismo

## **Competencias Técnicas**

Estudios superiores de administración de empresas Experiencia un año en cargos similares.

## **Cursos de especialización**

Ética y comportamiento humano

Destrezas de compras

**Entrenamiento en el Puesto:** Quince días para conocer el puesto, estructura y organización de la empresa.

## **Conocimiento de Idiomas**

Ingles intermedio

## **Ambiente de trabajo**

Área compartida y acondicionada

## **Especificaciones:**

Autoridad para tomar decisiones

Organización de su trabajo diario

## **Relaciones Interpersonales Internas**

Con departamento de gerencia y de producción para recibir los requerimientos necesarios



## **Relaciones Interpersonales Externas**

Proveedores Situación típica

Contacto con proveedores

### **4.5.9. ASPECTOS LEGALES**

#### **4.5.9.1. Corporaciones o Sociedades Anónimas:**

La Sociedad Anónima es una compañía que tiene el capital total dividido en acciones, las que pueden ser negociadas públicamente.

Se requiere un mínimo de dos accionistas para dividir el capital accionario, a no ser que la compañía pertenezca en parte a una organización gubernamental y/o sea prestadora de algún servicio público, en donde es permitida la existencia de un único accionista.

La responsabilidad de los accionistas se restringe exclusivamente a la propiedad de sus acciones. Para proceder a la aprobación e inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de Ecuador, se requiere de una presentación previa de la constitución de la corporación, sus estatutos y escrituras ante la Superintendencia de Compañías o de Bancos.

El capital mínimo exigido para la constitución de la sociedad es de US\$ 800 en dinero o especies, con el 100% suscrito y a lo menos el 25% pagado al momento de su formación.

#### **4.5.9.2. Capital mínimo**

El capital suscrito de la compañía se establece de acuerdo a la Ley que establece que deberá ser por un monto total de dinero que el gerente-propietario hubiere

destinado a la actividad misma, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general por diez.

Si en cualquier momento de existencia de la compañía unipersonal de responsabilidad limitada, el capital fuera inferior al mínimo establecido, en función de la remuneración básica mínima unificada que entonces se hallare vigente, el gerente propietario deberá aumentar el capital dentro del plazo de seis meses y deberá registrarse en el Registro Mercantil dicho aumento, caso contrario la empresa entrará en liquidación inmediatamente.

Esta compañía puede hacer aumentos de capital que provengan ya sea de un aporte en dinero del gerente-propietario o por capitalización de reservas o utilidades.

Entonces, si para el 2012 la remuneración básica mínima unificada se estableció en 292 dólares, el capital inicial de estas compañías no podrá ser inferior a 2920 dólares.

#### **4.5.9.3. Requisitos para el funcionamiento de una empresa:**

##### **Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)**

Los requisitos para obtener el RUC son:

Copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.

Copia de la papeleta de votación.

Planilla de servicio básico: luz, agua o teléfono de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.

Todos los trámites deberán realizarse por el representante legal de la empresa, el agente de retención o el liquidador designado de la compañía.

**Permiso de funcionamiento de la Comisaria Municipal:**

- Copia de cédula de identidad, certificado de votación y RUC.
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Certificado de salud pública.
- Solicitud del departamento de Comisaria Municipal.
- Pagar derecho de uso de suelo municipal.
- Permiso del departamento de higiene.
- Certificado del departamento de medio ambiente.
- Realizar trámite en los departamentos de catastro y renta.

**Permiso del Cuerpo de Bomberos de Santa Elena:**

- El requisito es la copia del permiso del funcionamiento
- Aprobación de la ficha de inspección y que fue realizada correctamente.

**Permiso de Sanidad del Ministerio de Salud Pública:**

- Copia y cédula del representante legal, certificado de votación y RUC
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Acta de creación de la planta.
- Nombramiento del representante legal.
- Copia del certificado de salud del representante legal y los empleados.
- Solicitud dirigida al Director Provincial de salud.

## **4.6. ESTUDIO FINANCIERO**

En este estudio se empieza a jugar con los números, los egresos e ingresos que se proyectan, en un período dado, arrojando un resultado sobre el cual el inversionista fundamentará su decisión.

### **4.6.1. Conceptos**

Pretende determinar cuál será el costo total de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica, la que es muy importante para la toma de decisiones sobre la vida del proyecto.

### **4.7.2. Objetivo**

Demostrar la rentabilidad económica y la viabilidad financiera del proyecto y aportar las bases para su evaluación económica.

### **4.6.2. Inversión inicial**

Las inversiones y el financiamiento del proyecto exigen un análisis profundo sobre los principales bienes de capital que requiere la empresa para que pueda funcionar.

#### **4.6.2.1. ACTIVOS FIJOS**

En el siguiente cuadro se muestra la inversión de los activos fijos para iniciar el proyecto, como también se detalla la cantidad, el precio, la vida útil, y su depreciación mensual y anual de cada activo fijo.

**CUADRO # 33 Inversiones de Activo Fijo**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Depreciación anual</b>	<b>Depreciación mensual</b>
Mesa (AINOX)	3	300,00	900,00	5	180,00	15,00
secadores (alambres)	10	1,00	10,00	5	2,00	0,17
Perchas	3	250,00	750,00	5	150,00	12,50
Aire Acondicionado Split Samsung	3	500,00	1.500,00	5	300,00	25,00
Recipientes (lavacaras)	30	16,00	480,00	5	96,00	8,00
Balanza industrial	1	250,00	250,00	5	50,00	4,17
Cuchillos (AINOX)	20	25,00	500,00	5	100,00	8,33
Teléfono Panasonic KX FT501 LA.	1	60,00	60,00	5	12,00	1,00
Archivadores.	2	120,00	240,00	5	48,00	4,00
Impresora Canon 250 Multifunción.	2	150,00	300,00	5	60,00	5,00
Computadora	3	700,00	2.100,00	5	420,00	35,00
Muebles de oficina	2	200,00	400,00	5	80,00	6,67
vehículo Camionetas D-MAX.	1	25.000,00	25.000,00	5	5.000,00	416,67
<b>TOTAL</b>			<b>32.490,00</b>		<b>6.498,00</b>	<b>541,50</b>

Fuente: Inventario de Activo Fijo

Elaborador por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 34 Capital de Operaciones

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>Precios</b>
Remuneración Anual	\$ 62.698,18
Gasto de alquiler	4.800,00
Gasto en suministros de oficina	1.200,00
Gastos de materiales de aseo.	1.440,00
Gasto en Servicios Básicos	1.800,00
Gastos de Imprevistos	1.800,00
Permisos de funcionamiento.	650,00
Gasto en mantenimiento de Vehículos	840,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 75.228,18</b>

Fuente: Presupuesto

Elaborador por: Cinthya Panchana Malavé

#### INVERSIÓN

Inversión fija	\$ 32.490,00
Capital de trabajo	<u>75.228,18</u>
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>107.718,18</b>

#### 4.6.2.2. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo (también denominado capital corriente o fondo de maniobra requerido), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

Para poner en marcha las acciones con normal desarrollo “CURTIMBRE DAVIDXEL S.A” necesita \$ 107.718,18 de Capital de Trabajo o fondo de maniobra.

### 4.6.3. Financiamiento

El financiamiento de la planta de curtido de piel de pescado “CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A”, ha sido desarrollado de acuerdo a los respectivos costos y gastos para iniciar sus actividades administrativas, operativas y de servicio. Con el propósito de viabilidad de la creación de la planta de curtido en un plazo de 5 años.

Para cubrir la Inversión Total de \$ 107.718,18 será por capital propio de los accionistas cuyo valor es de \$ 64.000,00 y por el banco del Pichincha mediante préstamo cuyo valor es de \$ 43.718,18, el cual se deducirá en los 5 años a una tasa de interés del 12% anual. Cabe recalcar que el Banco por lo general realiza préstamos en múltiplos de 1.500, por lo tanto el total de requerimiento financiero será de: 45000,00 en dólares americanos. Como se muestra en el cuadro # 35.

**CUADRO # 35 Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b><u>Inversión Total</u></b>		
Inversión fija	32.490,00	
Capital de Operaciones	<u>75.228,18</u>	
		<b>107.718,18</b>
<b><u>Capital propio (50%)</u></b>		
Jessica Panchana	16.000,00	
Axel Tomalá.	16.000,00	
Miguel Cedeño	16.000,00	
Cinthy Panchana	<u>16.000,00</u>	
		<b>64.000,00</b>
<b><u>Financiamiento Bancario (50%)</u></b>		
Inversión total	107.718,18	
(-) Capital propio	<u>64.000,00</u>	
<b>TOTAL REQUERIDO</b>		<b>43.718,18</b>

Fuente: Financiamiento

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### Datos

Capital prestado:	45.000,00	
Años de financiamiento	5	
Pagos:	12	Mensuales
Meses de gracia	3	Meses
Tasa de interés activa	0,12	
Número de pagos	60	

Fuente: Estudio Financiero

### Formula:

$$A = \frac{VP * i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

$$A = \frac{45.000,00 * 0,125/12}{1 - (1 + 0,125/12)^{-24}}$$

$$A = \$ 1.001,00$$

### CUADRO # 36 Proyecciones de Financieros

<b>PROYECCIONES DE GASTOS FINANCIEROS</b>					
	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Dividendo	1001,00	1001,00	1001,00	1001,00	1001,00
<b>Gasto anual del financiamiento</b>	5.023,94	4.137,68	3.139,02	2.013,70	745,67

Fuente: Proyección de gastos financieros

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé



#### 4.6.4. Amortización de la Deuda

**CUADRO # 37 Tabla de Amortización**

Préstamo 45.000,00 Periodo 60  
Tasa 1%

No.	Capital	Intereses	Total Dividendo	Amort.Capital
1	551,00	450,00	1.001,00	44.449,00
2	556,51	444,49	1.001,00	43.892,49
3	562,08	438,92	1.001,00	43.330,41
4	567,70	433,30	1.001,00	42.762,72
5	573,37	427,63	1.001,00	42.189,35
6	579,11	421,89	1.001,00	41.610,24
7	584,90	416,10	1.001,00	41.025,34
8	590,75	410,25	1.001,00	40.434,59
9	596,65	404,35	1.001,00	39.837,94
10	602,62	398,38	1.001,00	39.235,32
11	608,65	392,35	1.001,00	38.626,67
12	614,73	386,27	1.001,00	38.011,94
13	620,88	380,12	1.001,00	37.391,06
14	627,09	373,91	1.001,00	36.763,97
15	633,36	367,64	1.001,00	36.130,61
16	639,69	361,31	1.001,00	35.490,91
17	646,09	354,91	1.001,00	34.844,82
18	652,55	348,45	1.001,00	34.192,27
19	659,08	341,92	1.001,00	33.533,19
20	665,67	335,33	1.001,00	32.867,53
21	672,32	328,68	1.001,00	32.195,20
22	679,05	321,95	1.001,00	31.516,15
23	685,84	315,16	1.001,00	30.830,31
24	692,70	308,30	1.001,00	30.137,62
25	699,62	301,38	1.001,00	29.437,99
26	706,62	294,38	1.001,00	28.731,37
27	713,69	287,31	1.001,00	28.017,69
28	720,82	280,18	1.001,00	27.296,86
29	728,03	272,97	1.001,00	26.568,83
30	735,31	265,69	1.001,00	25.833,52

Fuente: Amortización

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 38 Tabla de Amortización**

No.	Capital	Intereses	Total Dividendo	Amort.Capital
31	742,66	258,34	1.001,00	25.090,85
32	750,09	250,91	1.001,00	24.340,76
33	757,59	243,41	1.001,00	23.583,17
34	765,17	235,83	1.001,00	22.818,00
35	772,82	228,18	1.001,00	22.045,18
36	780,55	220,45	1.001,00	21.264,63
37	788,35	212,65	1.001,00	20.476,28
38	796,24	204,76	1.001,00	19.680,04
39	804,20	196,80	1.001,00	18.875,84
40	812,24	188,76	1.001,00	18.063,60
41	820,36	180,64	1.001,00	17.243,24
42	828,57	172,43	1.001,00	16.414,67
43	836,85	164,15	1.001,00	15.577,82
44	845,22	155,78	1.001,00	14.732,59
45	853,67	147,33	1.001,00	13.878,92
46	862,21	138,79	1.001,00	13.016,71
47	870,83	130,17	1.001,00	12.145,88
48	879,54	121,46	1.001,00	11.266,33
49	888,34	112,66	1.001,00	10.378,00
50	897,22	103,78	1.001,00	9.480,78
51	906,19	94,81	1.001,00	8.574,58
52	915,25	85,75	1.001,00	7.659,33
53	924,41	76,59	1.001,00	6.734,92
54	933,65	67,35	1.001,00	5.801,27
55	942,99	58,01	1.001,00	4.858,29
56	952,42	48,58	1.001,00	3.905,87
57	961,94	39,06	1.001,00	2.943,93
58	971,56	29,44	1.001,00	1.972,37
59	981,28	19,72	1.001,00	991,09
60	991,09	9,91	1.001,00	0,00
<b>TOTALES</b>	<b>45.000,00</b>	<b>15.060,01</b>	<b>60.060,01</b>	

Fuente: Amortización

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

Como se puede observar en el detalle anterior se realizara un préstamo por el valor de \$ 45.000 en un periodo de 60 meses.



**CUADRO # 40 Presupuesto de ventas mensual**

<b>INGRESOS POR CLIENTES OBTENIDOS</b>													
<b>2013</b>													
	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPT</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>TOTAL</b>
Cantidad clientes por mes	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	19042	228502
Precio de venta	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10	\$ 5,10
<b>Ventas mensuales</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$ 97.113</b>	<b>\$1.165.362</b>

Fuente: Presupuesto de ventas

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

Las ventas anuales suman un valor de 1.165.362 por los 5 años proyectados.

**CUADRO # 41 Presupuesto de ventas anual**

<b>VENTA ANUAL</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	2014	2015	2016	2017	2018
Cantidad clientes por mes (fijo)	228502	234283,42	240210,79	246288,12	252519,21
Precio de venta	\$ 5,10	\$ 5,24	\$ 5,38	\$ 5,52	\$ 5,67
<b>Ventas mensuales</b>	<b>\$ 1.165.362</b>	<b>\$ 1.226.748</b>	<b>\$ 1.291.367</b>	<b>\$ 1.359.391</b>	<b>\$ 1.430.997</b>

Fuente: Presupuesto de ventas

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

## PROYECCIÓN DE COSTOS DE VENTAS

El siguiente cuadro #42 se detalla las ventas anuales, como también los costos de producción siendo estos: materia prima, mano de obra y costos de materiales indirectos. Logrando de esta manera una contribución marginal de \$0,93 por pies de cuero y el precio de costo de venta por pie de cuero es de \$5,10.

**CUADRO # 42 Proyección de costos de ventas**

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS.</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
	2014	2015	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCIÓN.	228.502	234.283	240.211	246.288	252.519
<b>COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN.</b>					
MATERIA PRIMA	\$ 935.791	\$ 960.776	\$ 986.429	\$ 1.012.767	\$ 1.039.808
M.O.D.	\$ 10.571,59	\$ 20.439,25	\$ 39.517,49	\$ 76.403,61	\$ 147.719,68
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN.</b>					
MATERIALES INDIRECTOS.	\$ 5.712,56	\$ 5.865,08	\$ 6.021,68	\$ 6.182,46	\$ 6.347,53
<b>TOTAL ANUAL.</b>	<b>\$ 952.074,90</b>	<b>\$ 987.080,69</b>	<b>\$ 1.031.968,26</b>	<b>\$ 1.095.352,82</b>	<b>\$ 1.193.874,84</b>
COSTO DE VENTA UNIT.	\$ 4,17	\$ 4,21	\$ 4,30	\$ 4,45	\$ 4,73
CONTRIBUCIÓN MARGINAL.	\$ 0,93	\$ 1,02	\$ 1,08	\$ 1,07	\$ 0,94
PRECIO DE VENTA.	5,10	5,24	5,38	5,52	5,67

Fuente: Presupuesto de ventas

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.6.6. Costos Operativos

Los costos de operación son aquellos que relativamente son necesarios para producir los productos y para ofrecer los servicios.

En cada uno de los gastos se considera una inflación del 2,67% anualmente.

**CUADRO # 43 Proyección de Remuneraciones Administrativas**

PROYECCIÓN ANUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Remuneración Anual</b>	<b>62.698,18</b>	<b>64.372,23</b>	<b>66.090,96</b>	<b>67.855,59</b>	<b>69.667,34</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 44 Proyección de Gastos de Alquiler**

PROYECCIÓN DE GASTOS DE ALQUILER					
	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto de alquiler mensual	4.800,00	4.928,16	5.059,74	5.194,84	5.333,54
<b>Gasto de alquiler anual</b>	<b>4.800,00</b>	<b>4.928,16</b>	<b>5.059,74</b>	<b>5.194,84</b>	<b>5.333,54</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

**CUADRO # 45 Presupuesto en Servicios Básicos**

PRESUPUESTO EN SERVICIOS BÁSICOS					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto mensual en Agua Potable	720,00	739,22	758,96	779,23	800,03
Gasto mensual Telefónico	480,00	492,82	505,97	519,48	533,35
Gasto mensual en Energía Eléctrica	600,00	616,02	632,47	649,35	666,69
<b>Gasto anual en Servicios Básicos</b>	<b>1.800,00</b>	<b>1.848,06</b>	<b>1.897,40</b>	<b>1.948,06</b>	<b>2.000,08</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 46 Presupuesto de materiales de aseo

PRESUPUESTO DE MATERIALES DE ASEO					
	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTO DE MATERIALES DE ASEO	1.440,00	1.478,45	1.517,92	1.558,45	1.600,06
<b>Gasto de materiales de aseo</b>	<b>1.440,00</b>	<b>1.478,45</b>	<b>1.517,92</b>	<b>1.558,45</b>	<b>1.600,06</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 47 Presupuesto de Gastos de Imprevistos

PRESUPUESTO DE GASTOS DE IMPREVISTOS.					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS IMPREVISTOS.	1.440,00	1.478,45	1.517,92	1.558,45	1.600,06
<b>Gasto en suministros de oficina anual</b>	<b>1.440,00</b>	<b>1.478,45</b>	<b>1.517,92</b>	<b>1.558,45</b>	<b>1.600,06</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 48 Permisos de Funcionamiento y Seguros

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO Y SEGUROS (ANUALES)					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Permisos Funcionamiento	200,00	205,34	210,82	216,45	222,23
Permiso del Cuerpo de Bomberos	150,00	154,01	158,12	162,34	166,67
Registro Sanitario.	300,00	308,01	316,23	324,68	333,35
<b>Permisos de funcionamiento</b>	<b>650,00</b>	<b>667,36</b>	<b>685,17</b>	<b>703,47</b>	<b>722,25</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 49 Gasto por Mantenimiento de Vehículo

GASTO POR MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gasto de mantenimiento	840,00	862,43	885,45	909,10	933,37
<b>Gasto anual mantenimiento</b>	<b>840,00</b>	<b>862,43</b>	<b>885,45</b>	<b>909,10</b>	<b>933,37</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 50 Presupuesto en Suministros de Oficina

PRESUPUESTO EN SUMINISTROS DE OFICINA					
	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SUMINISTROS DE OFICINA	1.200,00	1.232,04	1.264,94	1.298,71	1.333,38
<b>Gasto en suministros de oficina anual</b>	<b>1.200,00</b>	<b>1.232,04</b>	<b>1.264,94</b>	<b>1.298,71</b>	<b>1.333,38</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé



## COSTOS OPERATIVOS PROYECTADOS

**CUADRO # 51 Proyección Anual de Gastos Operativos**

<b>PROYECCIÓN ANUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Remuneración Anual	62.698,18	64.372,23	66.090,96	67.855,59	69.667,34
Gasto de alquiler	4.800,00	4.928,16	5.059,74	5.194,84	5.333,54
Gasto en suministros de oficina	1.200,00	1.232,04	1.264,94	1.298,71	1.333,38
Gastos de materiales de aseo.	1.440,00	1.478,45	1.517,92	1.558,45	1.600,06
Gasto en Servicios Básicos	1.800,00	1.848,06	1.897,40	1.948,06	2.000,08
Gastos de Imprevistos	1.800,00	1.848,06	1.897,40	1.948,06	2.000,08
Permisos de funcionamiento.	650,00	667,36	685,17	703,47	722,25
Gasto en mantenimiento de Vehículos	840,00	862,43	885,45	909,10	933,37
Gasto anual en depreciación	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00
Gastos de Constitución	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 82.526</b>	<b>\$ 83.735</b>	<b>\$ 85.797</b>	<b>\$ 87.914</b>	<b>\$ 90.088</b>

**Fuente:** Proyección de gastos

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

#### 4.6.7. Depreciación

La depreciación no se ve afectada por los índices inflacionarios.

**CUADRO # 52 Gastos de Depreciación**

<b>GASTO DE DEPRECIACIÓN</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Gasto anual en depreciación	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00
<b>Gasto anual en depreciación</b>	<b>6.498,00</b>	<b>6.498,00</b>	<b>6.498,00</b>	<b>6.498,00</b>	<b>6.498,00</b>

Fuente: Proyección de gastos

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.6.8. Estado de Resultados Projectados (PYG)

El Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado de resultados de la planta de curtido “CURTIEMBRE DAVIDXEL” se proyectó a 5 años de vida, dentro de los ingresos se muestran únicamente las ventas restando los respectivos costos divididos en costos fijos y variables, para obtener de esta manera la utilidad bruta, desglosando a la vez los gastos tanto administrativos como variables, para obtener la utilidad antes de intereses e impuestos.

Finalmente para obtener la utilidad neta se consideran los gastos financieros que corresponden a los intereses anuales por el préstamo bancario, los respectivos impuestos como el 15% de participación de trabajadores y el pago de dividendos. La utilidad neta para el año 2.014 es de \$ 78.971,43.

### CUADRO # 53 Estado de Resultado Proyectado

<b>CURTIMBRE "DAVIDXEL" S.A.</b>						
<b>ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADO</b>						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2014	2015	2016	2017	2018
<b>VENTAS</b>		<b>1.165.361,78</b>	<b>1.226.747,81</b>	<b>1.291.367,38</b>	<b>1.359.390,81</b>	<b>1.430.997,42</b>
COSTO DE VENTAS		952.074,90	1.069.097,56	1.116.174,99	1.181.807,86	1.282.638,23
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>213.286,88</b>	<b>157.650,24</b>	<b>175.192,39</b>	<b>177.582,95</b>	<b>148.359,19</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>						
<b>Gastos Administrativos:</b>						
Remuneración Anual		(62.698,18)	(64.372,23)	(66.090,96)	(67.855,59)	(69.667,34)
Gasto de alquiler		(4.800,00)	(4.928,16)	(5.059,74)	(5.194,84)	(5.333,54)
Gasto en suministros de oficina		(1.200,00)	(1.232,04)	(1.264,94)	(1.298,71)	(1.333,38)
Gastos de materiales de aseo.		(1.440,00)	(1.478,45)	(1.517,92)	(1.558,45)	(1.600,06)
Gasto en Servicios Básicos		(1.800,00)	(1.848,06)	(1.897,40)	(1.948,06)	(2.000,08)
Gastos de Imprevistos		(1.800,00)	(1.848,06)	(1.897,40)	(1.948,06)	(2.000,08)
Permisos de funcionamiento.		(650,00)	(667,36)	(685,17)	(703,47)	(722,25)
Gasto en mantenimiento de Vehículos		(840,00)	(862,43)	(885,45)	(909,10)	(933,37)
Gasto anual en depreciación		(6.498,00)	(6.498,00)	(6.498,00)	(6.498,00)	(6.498,00)
Gastos de Constitución		(800,00)	-	-	-	-
<b>Total Gastos Administrativos</b>		<b>(82.526,18)</b>	<b>(83.734,78)</b>	<b>(85.797,00)</b>	<b>(87.914,28)</b>	<b>(90.088,10)</b>
<b>Gastos de Ventas:</b>						
Gasto anual en publicidad		(1.320,00)	(1.355,24)	(1.391,43)	(1.428,58)	(1.466,72)
Gastos de movilización.		(540,00)	(554,58)	(569,55)	(584,93)	(600,72)
<b>Total Gastos de Ventas</b>		<b>(1.860,00)</b>	<b>(1.909,82)</b>	<b>(1.960,98)</b>	<b>(2.013,51)</b>	<b>(2.067,45)</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>(84.386,18)</b>	<b>(85.644,60)</b>	<b>(87.757,98)</b>	<b>(89.927,79)</b>	<b>(92.155,54)</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>128.900,70</b>	<b>72.005,64</b>	<b>87.434,41</b>	<b>87.655,16</b>	<b>56.203,64</b>
Intereses Pagados		(5.023,94)	(4.137,68)	(3.139,02)	(2.013,70)	(745,67)
<b>UTIL. ANTES DE LA PART. DE TRABAJADORES.</b>		<b>123.876,76</b>	<b>67.867,96</b>	<b>84.295,39</b>	<b>85.641,46</b>	<b>55.457,97</b>
Participación Trabajadores	15%	(18.581,51)	(10.180,19)	(12.644,31)	(12.846,22)	(8.318,70)
<b>UTIL. ANTES DEL IMP. A LA RENTA.</b>		<b>105.295,25</b>	<b>57.687,77</b>	<b>71.651,08</b>	<b>72.795,24</b>	<b>47.139,28</b>
Impuesto a la Renta	25%	(26.323,81)	(14.421,94)	(17.912,77)	(18.198,81)	(11.784,82)
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>78.971,43</b>	<b>43.265,83</b>	<b>53.738,31</b>	<b>54.596,43</b>	<b>35.354,46</b>

Fuente: Estado de Resultados  
Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### **4.6.9. Flujo de Caja Proyectado**

Los resultados obtenidos en los estados de flujos de efectivo permite conocer el dinero con que contará la planta de curtido “CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A” una vez cumplido con cada una de las obligaciones por pagar, además evaluar la capacidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez y para tomar decisiones.

Cada una de las proyecciones muestra resultados variables, puesto que en cada año se realizan transacciones diferentes, como por ejemplo la compra de nuevos activos fijos, que en todos los años no se realiza, además se realizan pagos de dividendos a los accionistas que se cancelan una vez que el centro muestre utilidades. También se puede observar el crecimiento anual que tiene el flujo de caja, y su proyección a 5 años.

El estado de flujo de efectivo para el periodo 2014-2018, presenta en el primer año (2014) un saldo positivo, lo cual indica que la empresa ha podido cumplir con sus obligaciones y que además cuenta con un saldo que se convertirá en el saldo inicial del siguiente año, mostrando fluidez de dinero.

Cabe recalcar que el flujo de efectivo del año 2014, presenta ingresos por el préstamo bancario y el capital social en los diferentes meses, siendo estos ingresos los necesarios para realizar las inversiones en los activos fijos.

En el siguiente Cuadro # 54 se puede constatar los valores mencionados, para el año 2014 el saldo inicial corresponde un valor de \$ 76.510,00 el saldo final es de \$ 199.896,70 el mismo valor que se convierte en inventario inicial para el 2015 es así para los años posteriores y finalmente para el último año proyectado el inventario es de \$ 350.029,97.

**CUADRO # 54 Estado de Flujo de Efectivo de CURTIEMBRE "DAVIDXEL" S.A.**

PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	BALANCE INICIAL	2014	2015	2016	2017	2018
Inversion Fija*	\$ (32.490,00)	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	-	1.165.361,78	1.226.747,81	1.291.367,38	1.359.390,81	1.430.997,42
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>	-	952.074,90	1.069.097,56	1.116.174,99	1.181.807,86	1.282.638,23
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	-	<b>213.286,88</b>	<b>157.650,24</b>	<b>175.192,39</b>	<b>177.582,95</b>	<b>148.359,19</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>	-	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos	-	82.526,18	83.734,78	85.797,00	87.914,28	90.088,10
Gastos de Ventas	-	1.860,00	1.909,82	1.960,98	2.013,51	2.067,45
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	-	<b>84.386,18</b>	<b>85.644,60</b>	<b>87.757,98</b>	<b>89.927,79</b>	<b>92.155,54</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	-	<b>128.900,70</b>	<b>72.005,64</b>	<b>87.434,41</b>	<b>87.655,16</b>	<b>56.203,64</b>
(-) Gastos Financieros	-	(5.023,94)	(4.137,68)	(3.139,02)	(2.013,70)	(745,67)
<b>EBTI</b>	-	<b>123.876,76</b>	<b>67.867,96</b>	<b>84.295,39</b>	<b>85.641,46</b>	<b>55.457,97</b>
Pago de Participación de Trabajadores 15%	-	(18.581,51)	(10.180,19)	(12.644,31)	(12.846,22)	(8.318,70)
Pago Impuesto a la Renta 25%	-	(26.323,81)	(14.421,94)	(17.912,77)	(18.198,81)	(11.784,82)
<b>(=) EFECTIVO NETO</b>	-	<b>123.876,76</b>	<b>22.962,64</b>	<b>59.693,25</b>	<b>55.084,38</b>	<b>24.412,95</b>
(+) Depreciación	-	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00
Préstamo	45.000,00	-	-	-	-	-
Aporte Accionistas	64.000,00	-	-	-	-	-
Amortización de Gastos de Constitución	-	-	-	-	-	-
Amortización de Capital Prestado	-	(6.988,06)	(7.874,32)	(8.872,98)	(9.998,30)	(11.266,33)
<b>(=) FLUJO NETO</b>	<b>76.510,00</b>	<b>123.386,70</b>	<b>21.586,32</b>	<b>57.318,27</b>	<b>51.584,08</b>	<b>19.644,61</b>
(+) Saldo inicial	-	76.510,00	199.896,70	221.483,02	278.801,28	330.385,36
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>76.510,00</b>	<b>199.896,70</b>	<b>221.483,02</b>	<b>278.801,28</b>	<b>330.385,36</b>	<b>350.029,97</b>
Saldo Minimo	-	-	-	-	-	-
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>76.510,00</b>	<b>199.896,70</b>	<b>221.483,02</b>	<b>278.801,28</b>	<b>330.385,36</b>	<b>350.029,97</b>

Fuente: Flujo de Efectivo

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### **4.6.10. Evaluación Financiera del Flujo**

##### **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

El Valor Actual Neto mide la riqueza generada por el proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

El Valor Actual Neto (VAN) de “CURTIEMBRE DAVIXEL S.A” es su valor medido en dinero de hoy, o expresado de otra manera, es el equivalente en dinero actual de todos los ingresos y egresos de un proyecto. En este caso el VAN del proyecto es mayor que cero lo que indica que el proyecto es rentable, se recupera la inversión, se obtiene riqueza y debe de crearse la planta de curtido. En este caso el VAN es de 116.273,00 dólares.

##### **TIR**

La tasa interna de retorno es una característica propia del proyecto y es totalmente independiente de la situación del inversionista, es decir de la tasa de oportunidad que este exige. El cálculo de la Tasa Interna de Retorno supone que los fondos producidos por el proyecto se reinvierten a la misma tasa del proyecto lo cual es discutible.

La tasa interna de retorno, TIR, mide la rentabilidad con un porcentaje. Es la tasa de descuento que iguala el valor equivalente de una alternativa de flujos de entrada de efectivo (ingresos o ahorros) al valor equivalente de flujos salientes de efectivo (egresos, incluidos los costos de inversión). En este caso la Tasa Interna de Retorno de la planta de curtido “CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A” es de 46%, lo que nos dice que el proyecto es rentable y viable.

**CUADRO # 55 Cálculos de la TIR y el VAN**

**CURTIEMBRE "DAVIDXEL" S.A.**

Cálculos de la TIR y el VAN						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Inversión Inicial</b>	(64.000)	-	-	-	-	-
<b>Capital de Trabajo</b>	(75.228)	-	-	-	-	-
<b>Préstamo Accionistas</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Préstamo Bancario</b>	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	-	1.165.362	1.226.748	1.291.367	1.359.391	1.430.997
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>		952.075	1.069.098	1.116.175	1.181.808	1.282.638
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	-	<b>213.287</b>	<b>157.650</b>	<b>175.192</b>	<b>177.583</b>	<b>148.359</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>						
Gastos Administrativos	-	(82.526)	(83.735)	(85.797)	(87.914)	(90.088)
Gastos de Ventas	-	(1.860)	(1.910)	(1.961)	(2.014)	(2.067)
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	-	<b>(84.386)</b>	<b>(85.645)</b>	<b>(87.758)</b>	<b>(89.928)</b>	<b>(92.156)</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	-	<b>128.901</b>	<b>72.006</b>	<b>87.434</b>	<b>87.655</b>	<b>56.204</b>
(-) Gastos Financieros		(5.024)	(4.138)	(3.139)	(2.014)	(746)
<b>EBTI</b>	-	<b>123.877</b>	<b>67.868</b>	<b>84.295</b>	<b>85.641</b>	<b>55.458</b>
Pago Participación Trabajadores	-	-	(18.582)	(10.180)	(12.644)	(12.846)
Pago Impuesto a la Renta	-	-	(26.324)	(14.422)	(17.913)	(18.199)
<b>(=) EFECTIVO NETO</b>	-	<b>123.877</b>	<b>22.963</b>	<b>59.693</b>	<b>55.084</b>	<b>24.413</b>
(+) Depreciación y Amortización	-	7.298	6.498	6.498	6.498	6.498
Amortización de Capital Prestado	-	(6.988)	(7.874)	(8.873)	(9.998)	(11.266)
(+) Valor residual de Activos	-	-	-	-	-	-
(+) Recuperación Capital de Trabajo	-	-	-	-	-	75.228
<b>(=) FLUJO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>(139.228)</b>	<b>124.187</b>	<b>21.586</b>	<b>57.318</b>	<b>51.584</b>	<b>94.873</b>

Fuente: Flujo de Efectivo

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### **4.6.11. Evaluación del Situación Inicial**

En el balance general de la planta de curtido CURTIEMBRE DAVIDXEL” se describen cada uno de los recursos financieros del negocio, principalmente los activos, las obligaciones por pagar, y el patrimonio con que se cuenta en cada año.

En cuanto a los activos fijos se puede observar que en un periodo determinado aumentan puesto que se adquieren nuevos activos, cuando estos ya han cumplido con su vida útil.

Además se puede observar que en el último año (2016), se termina de pagar el préstamo bancario y sus respectivos intereses lo cual demuestra su capacidad de endeudamiento, a la vez se hace énfasis al patrimonio que cada año aumenta, mostrando factibilidad para el negocio, ya que esta parte es importante para la empresa al igual que los activos financieros.

Para el año 2014 el total de activos es de \$ 225.888,70 y el total de los pasivos es de \$ 82.917,26 mientras que el total de patrimonio es de \$ 142.971,43 y la utilidad del ejercicio por un total de \$ 78.971,43. Como se muestra en el siguiente cuadro #56



<b>CUADRO # 56 Estado de Situación CURTIEMBRE "DAVIDXEL" S.A.</b>							
		BG Inicial	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ACTIVOS</b>							
<b>CORRIENTE</b>							
Caja – Bancos		76.510,00	199.896,70	221.483,02	278.801,28	330.385,36	350.029,97
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>76.510,00</b>	<b>199.896,70</b>	<b>221.483,02</b>	<b>278.801,28</b>	<b>330.385,36</b>	<b>350.029,97</b>
<b>NO CORRIENTES</b>							
Mesa (AINOX)		900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
secadores (alambres)		10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Perchas		750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
Aire Acondicionado Split Samsung 12000 Btu			1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Recipientes (lavacaras)		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Balanza		250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Cuchillos (AINOX)		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Telefax Panasonic KX FT501 LA.		60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Archivadores.		240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Impresora Canon 250 Mult.		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Computadora		2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00
Muebles de oficina		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
vehículo Camionetas D-MAX.		25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
(-) Depreciación acumulada		0,00	(6.498,00)	(12.996,00)	(19.494,00)	(25.992,00)	(32.490,00)
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTES</b>		<b>32.490,00</b>	<b>25.992,00</b>	<b>19.494,00</b>	<b>12.996,00</b>	<b>6.498,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>109.000,00</b>	<b>225.888,70</b>	<b>240.977,02</b>	<b>291.797,28</b>	<b>336.883,36</b>	<b>350.029,97</b>
<b>PASIVOS</b>							
<b>CORRIENTE</b>							
Participación Trabajadores		-	18.581,51	10.180,19	12.644,31	12.846,22	8.318,70
Impuesto a la Renta		-	26.323,81	14.421,94	17.912,77	18.198,81	11.784,82
Préstamo (porción corriente)		6.988,06	7.874,32	8.872,98	9.998,30	11.266,33	-
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>6.988,06</b>	<b>52.779,65</b>	<b>33.475,12</b>	<b>40.555,38</b>	<b>42.311,36</b>	<b>20.103,52</b>
<b>OTROS PASIVOS</b>							
Deuda a Largo Plazo	45.000,00	38.011,94	30.137,62	21.264,63	11.266,33	-	-
<b>TOTAL OTROS PASIVOS</b>		<b>38.011,94</b>	<b>30.137,62</b>	<b>21.264,63</b>	<b>11.266,33</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>45.000,00</b>	<b>82.917,26</b>	<b>54.739,75</b>	<b>51.821,71</b>	<b>42.311,36</b>	<b>20.103,52</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital Social		64.000,00	64.000,00	64.000,00	64.000,00	64.000,00	64.000,00
Utilidad Neta del Ejercicio		-	78.971,43	43.265,83	53.738,31	54.596,43	35.354,46
Utilidades Acumuladas		-	-	78.971,43	122.237,26	175.975,57	230.572,00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>64.000,00</b>	<b>142.971,43</b>	<b>186.237,26</b>	<b>239.975,57</b>	<b>294.572,00</b>	<b>329.926,46</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>109.000,00</b>	<b>225.888,70</b>	<b>240.977,02</b>	<b>291.797,28</b>	<b>336.883,36</b>	<b>350.029,97</b>
			-	-	-	-	-
diferencia A – P		-	-	-	-	-	-

Fuente: Balance General  
Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

#### 4.6.12. Período de Recuperación de la Inversión del Proyecto

**CUADRO # 57 Recuperación de la inversión**

FLUJOS PROYECTADOS.					
AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2013	2014	2015	2016	2017	2018
-139228,18	124186,70	21586,32	57318,27	51584,08	94872,80

Fuente: Recuperación de la inversión

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

PAY BACK				
PERÍODO	SALDO DE LA INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN
1	139228,18	124186,70	16707,38	107479,32
2	31748,87	21586,32	3809,86	17776,45
3	13972,41	57318,27	1676,69	55641,58
4	-41669,16	51584,08	-5000,30	56584,38
5	-98253,54	94872,80	-11790,42	106663,22

Fuente: Recuperación de la inversión

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

Ci	139228,18	
Tiempo	5	
R	12%	
VA (VALOR ACTUAL)		
VAN	116275,27	
TIR	46%	
IR	255503	
IR	1,8	
PAYBACK	1	años
	8	meses.

Fuente: Recuperación de la inversión

Elaborado por: Cinthya Panchana M

El periodo de recuperación de la inversión de la planta de curtido de piel de pescado "CURTIEMBRE DAVIDXEL es en 1er año y 9 meses.

#### 4.6.13. Punto de Equilibrio

Para la determinación del punto de equilibrio, se tomó en consideración los respectivos cotos fijos por un valor de \$ 84.386,18 y los costos variables por un valor de \$ 952.074,90 incurridos en la elaboración de unidades anuales. Los ingresos totales ascienden a \$ 1.165.361,78.

El punto de equilibrio en unidades para el primer año de la planta de curtido es de significa que se debe vender este número de unidades para no tener resultados negativos, por lo consiguiente también se muestra el punto de equilibrio en dólares, el mismo que es de \$ 461.071,17. Por lo tanto estos valores son favorables bajo los estándares de la producción. A continuación se muestra en los gráficos del Punto de Equilibrio de la planta de curtido de piel de pescado CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A.”

**CUADRO # 58 Costos Fijos**

<b>COSTOS FIJOS.</b>					
	2013	2014	2015	2016	2017
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Remuneración Anual	62.698,18	64.372,23	66.090,96	67.855,59	69.667,34
Gasto de alquiler	4.800,00	4.928,16	5.059,74	5.194,84	5.333,54
Gasto en suministros de oficina	1.200,00	1.232,04	1.264,94	1.298,71	1.333,38
Gastos de materiales de aseo.	1.440,00	1.478,45	1.517,92	1.558,45	1.600,06
Gasto en Servicios Básicos	1.800,00	1.848,06	1.897,40	1.948,06	2.000,08
Gastos de Imprevistos	1.800,00	1.848,06	1.897,40	1.948,06	2.000,08
Permisos de funcionamiento.	650,00	667,36	685,17	703,47	722,25
Gasto en mantenimiento de Vehículos	840,00	862,43	885,45	909,10	933,37
Gasto anual en depreciación	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00	6.498,00
Gastos de Constitución	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto de Publicidad.	1.320,00	1.355,24	1.391,43	1.428,58	1.466,72
Gasto de Movilización.	540,00	554,58	569,55	584,93	600,72
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>84.386,18</b>	<b>85.644,60</b>	<b>87.757,98</b>	<b>89.927,79</b>	<b>92.155,54</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>7.032,18</b>	<b>7.137,05</b>	<b>7.313,17</b>	<b>7.493,98</b>	<b>7.679,63</b>

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 59 Costos Variables

COSTOS VARIABLES					
	2014	2015	2016	2017	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIA PRIMA	\$ 935.790,75	\$ 960.776,36	\$ 986.429,09	\$ 1.012.766,75	\$1.039.807,62
M.O.D.	\$ 10.571,59	\$ 20.439,25	\$ 39.517,49	\$ 76.403,61	\$ 147.719,68
C.I.F.	\$ 5.712,56	\$ 87.881,96	\$ 90.228,41	\$ 92.637,50	\$ 95.110,92
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>952.074,90</b>	<b>1.069.097,56</b>	<b>1.116.174,99</b>	<b>1.181.807,86</b>	<b>1.282.638,23</b>
<b>MENSUAL</b>	<b>79.339,57</b>	<b>89.091,46</b>	<b>93.014,58</b>	<b>98.483,99</b>	<b>106.886,52</b>

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 60 Ingresos Totales

INGRESOS TOTALES.					
	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>TOTAL</b>	<b>1.165.361,78</b>	<b>1.226.747,81</b>	<b>1.291.367,38</b>	<b>1.359.390,81</b>	<b>1.430.997,42</b>

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 61 Calculo del Punto de Equilibrio en unidades

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	
Precio de Venta	5,10
(-) Costo Variable	4,17
(=) Contribución marginal	0,93
Costos fijos mensual	7.032,18
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>7533,84</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO diario</b>	<b>243,03</b>

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### CUADRO # 62 Cálculo del Punto de Equilibrio en unidades

<b>CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MONETARIAS</b>					
	2014	2015	2016	2017	2018
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Totales	1.165.361,78	1.226.747,81	1.291.367,38	1.359.390,81	1.430.997,42
(-) Costo Variable	952.074,90	1.069.097,56	1.116.174,99	1.181.807,86	1.282.638,23
% Contribución marginal	0,82	0,87	0,86	0,87	0,90
1 - % C Mg	0,18	0,13	0,14	0,13	0,10
Costos fijos	84.386,18	85.644,60	87.757,98	89.927,79	92.155,54
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES</b>	<b>461.071,17</b>	<b>666.439,35</b>	<b>646.876,24</b>	<b>688.393,88</b>	<b>888.885,61</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES MENSUAL</b>	<b>38.422,60</b>	<b>55.536,61</b>	<b>53.906,35</b>	<b>57.366,16</b>	<b>74.073,80</b>

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

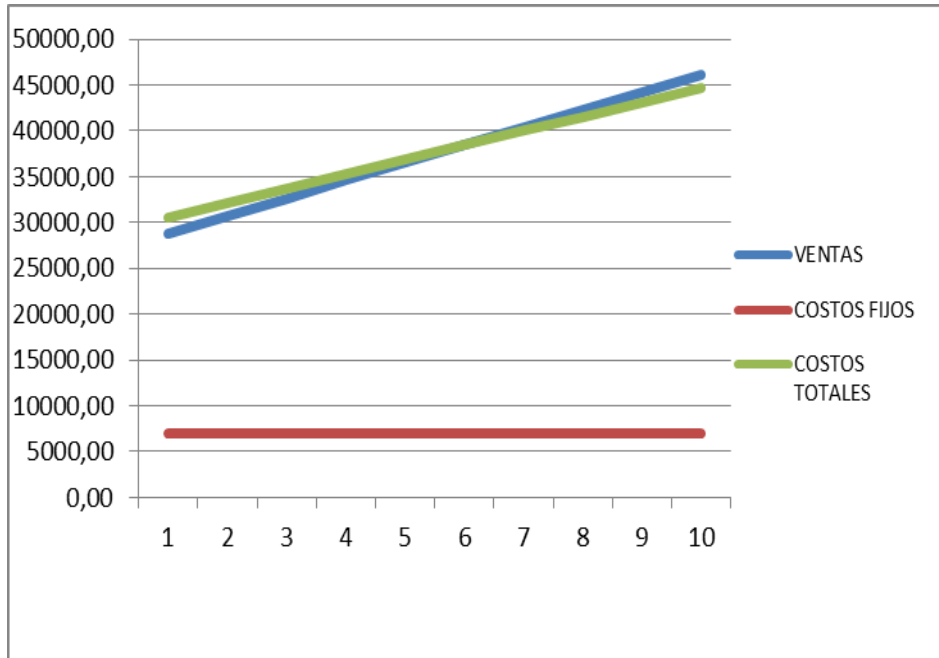
### CUADRO # 63 Cálculo del Punto de Equilibrio anual

<b>CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL.</b>					
	2013	2014	2015	2016	2017
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Totales</b>	<b>\$ 1.165.361,78</b>	<b>\$ 1.226.747,81</b>	<b>\$ 1.291.367,38</b>	<b>\$ 1.359.390,81</b>	<b>\$ 1.430.997,42</b>
Costos Variables	\$ 952.074,90	\$ 1.069.097,56	\$ 1.116.174,99	\$ 1.181.807,86	\$ .282.638,23
Costos Fijos	\$ 84.386,18	\$ 85.644,60	\$ 87.757,98	\$ 89.927,79	\$ 2.155,54
<b>Costos Totales</b>	<b>\$ 1.036.461,08</b>	<b>\$ 1.154.742,17</b>	<b>\$ 1.203.932,97</b>	<b>\$ 1.271.735,65</b>	<b>\$ 1.374.793,77</b>
<b>PUNTO EQUILIBRIO</b>	<b>\$ 461.071,17</b>	<b>\$ 666.439,35</b>	<b>\$ 646.876,24</b>	<b>\$ 688.393,88</b>	<b>\$ 888.885,61</b>

Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

### GRÁFICO # 29 Punto de Equilibrio



Fuente: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Cinthya Panchana Malavé

En el gráfico del punto de equilibrio se toma referencia las ventas, los costos fijos, los costos variables.

Para la determinación del punto de equilibrio, se tomó en consideración los respectivos costos fijos por un valor de \$ 84.386,18 y los costos variables por un valor de \$ 952.074,90 incurridos en la elaboración de unidades anuales. Los ingresos totales ascienden a \$ 1.165.361,78.

El punto de equilibrio en unidades para el primer año de la planta de curtido es de significa que se debe vender este número de unidades para no tener resultados negativos, por lo consiguiente también se muestra el punto de equilibrio en dólares, el mismo que es de \$ 461.071,17.

Por lo tanto estos valores son favorables bajo los estándares de la producción. A continuación se muestra en los gráficos del Punto de Equilibrio de la planta de curtido de piel de pescado CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A.”

## 4.7. PLAN DE ACCIÓN

<b>CUADRO # 64 Plan de Acción</b>		
<b>Problema Principal:</b> Inexistencia de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero que permita el desarrollo económico y ambiental de la parroquia de Santa Rosa de la provincia de Santa Elena.		
<b>FIN DEL PROYECTO</b>	<b>INDICADORES</b>	
CREACIÓN DE UNA PLANTA DE CURTIDO DE PIEL DE PESCADO PARA LA ELABORACIÓN DE CUERO "CURTIEMBRE DAVIDXEL S.A"	Diagnóstico de la situación actual Propuesta ajustada a la situación actual Estudio de Factibilidad	
<b>PROPÓSITO DEL PROYECTO</b>	<b>INDICADOR</b>	
Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero, con el fin de generar empleo, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de la provincia de Santa Elena.	Realizar diagnóstico interno y externo para determinar variables favorables.	
Coordinador del proyecto: Cinthya Panchana M.		
<b>OBJETIVOS</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
Identificar claramente el mercado en la provincia de Santa Elena por medio de un análisis de competencia, para saber qué tan fuertes son en el mercado.	Brindar un producto de calidad y servicio personalizado, aprovechando así los beneficios que tiene la planta de curtido, para captar clientes.	Utilizar o emplear las matrices (BCG, Fuerza de Poder y FODA) Análisis de la demanda Análisis de la oferta Valoración FODA
Obtener las bases necesarias por medio de estudio de mercado para poder generar estrategias de (compra / venta), permitiéndole a nuestra planta de curtido de piel de pescado buscar competitividad, productividad y buenas utilidades.	Utilizar y desarrollar estrategias de publicidad para dar a conocer la planta de curtido logrando tener un buen posicionamiento de mercado.	Realizar estrategias de promoción. Atender al cliente con cordialidad brindando un producto acorde a las necesidades de los clientes. Difundir la publicidad de CURTIEMBRE "DAVIDXEL S:A" por los diferentes medios de comunicación (radio).
Demostrar que todo el proceso sea organizado, limpio y con buena tecnología de planificación y control.	Contratar al personal idóneo de la planta de acuerdo a sus perfiles según sus funciones.  Llevar un control en el proceso de producción artesanal	Realizar organigrama funcional de la planta. Elaborar un diagrama de bloques para conocer el proceso de elaboración del producto.
Realizar un análisis financiero para de esta manera determinar si es rentable o no conformar la planta de curtido.	Diseñar un presupuesto a 5 años para conocer la rentabilidad de la planta	Elaborar presupuesto de venta. Calcular el VAN y TIR Conocer la recuperación de la inversión. Establecer y analizar los estados financieros.

**Fuente:** Plan de Acción

**Elaborado por:** Cinthya Panchana Malavé

## **CONCLUSIONES**

La presente tesis de grado tiene como objetivo contribuir con la creación de una planta de curtido de piel de pescado para la elaboración de cuero para el sector artesanal de la provincia de Santa Elena.

En base a un análisis interno y del macro entorno del sector artesanal de la provincia de Santa Elena, se detectó que en su mayoría de pescadores desechan la piel de pescado.

Para la implementación de la propuesta se requiere de una inversión total de \$107.718,18, el mismo que es financiado por aportaciones de los socios y un financiamiento bancario, proyectado a cinco años.

Según la evaluación económica, la tasa interna de retorno es de 46% y el VAN es de \$ 116.275,00, lo que significa que el estudio planteado es rentable ya que la TIR es mayor al 12% de la tasa de descuento de la empresa y el VAN es mayor a cero.

Al realizar el análisis de la demanda, la oferta, los precios, y la identificación de los productos realizados al proyecto se pudo determinar la demanda potencial y la factibilidad para la implementación de una la planta de curtido.



## **RECOMENDACIONES**

Al crearse una planta de curtido de piel de “CURTIEMBRE DAVIDXEL” para el sector artesanal de la Provincia de Santa Elena, se debe tener un total compromiso para la elaboración de cuero con los mejores estándares de calidad.

Como también se debe brindar al sector artesanal de esta provincia, las diferentes gamas de productos en cuero, que les permita renovar e innovar sus productos como calzado, carteras, billeteras, etc., mejorando el servicio que estos brindan a sus clientes.

Para que el sector artesanal se interesen en adquirir e innovar, se recomienda darle más valor agregado al producto ya sea con mejores diseños, presentación o calidad en las materias primas, de esta manera se logrará posicionarse en la mente del consumidor.

Se recomienda obtener mejores precios en las materias primas para poder competir con el producto en el mercado nacional.

Por su factibilidad y fiabilidad de esta tesis, se recomienda poner en marcha este proyecto tomando en cuenta la experimentación de sus colaboradores y la extensión para el cumplimiento de los objetivos.

Considerando que el presente proyecto es factible y viable, se recomienda ponerlo en ejecución. Es conveniente la materialización de este proyecto, que a más de ser rentable estaría contribuyendo al mejoramiento del nivel de vida de los productores- artesanos por la generación de mano de obra directa e indirecta que un proceso productivo genera.

## **BIBLIOGRAFÍA**

BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, cuarta edición. Editorial Mc. Graw Hill, México, año 2011.

BURBANO RUIZ, j. E. (2011). Presupuestos: un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos (4° edición ed.). (m. Chueco, ed.) Bogota, colombia: mac graw hill interamericana s. A.

CHIAVENATO , I. (2009). Gestión del talento humano (2da. Ed.). México: editorial pearson educación

GITMAN, Lawrence J. Principios de Administración Financiera, Decima Primera Edición, México, Editoriales Pearson Addison Webley, año 2007.

HERNÁNDEZ, Hernández Abrahán, HERNÁNDEZ, Villalobos Abrahán, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, México, Thonson Learning, cuarta edición, año 2011.

MUÑOZ RAZO, C. (2009). Como elaborar una investigación de tesis. Argentina: el cid editor.

SAPAG CHAIN, N. (2008). Preparación y evaluación de proyectos (4° edición ed.). México, méxico: mac. Graw hill, interamericana de méxico.

SAUTU, R., BONIOLO, P., & DALLE, P. (2010). Manual de metodología: construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología. Argentina: clacso.

## **BIBLIOGRAFÍA ELECTRÓNICA**

<http://www.cronica.com.mx/notas/2013/735751.html>

<http://moda111.blogspot.com/>

<http://ecologismos.com/cuero-partir-piel-pescado/>

<http://www.cueronet.com/exoticas/pescado.htm>

[https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet/sites/default/files/documents/GP\\_002-FI02-ES\\_Tanning-fish-skin.pdf](https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet/sites/default/files/documents/GP_002-FI02-ES_Tanning-fish-skin.pdf)

## **ABREVIATURAS**

BCE:	Banco Central del Ecuador
CF:	Costos Fijos
CFN:	Corporación Financiera Nacional
CIF:	Costos Indirectos de Fabricación
FODA:	Fortalezas – Oportunidades – Debilidades – Amenazas
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas y Censo
MAGAP:	Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca
MO:	Mano de Obra
MP:	Materia Prima
PE:	Punto de Equilibrio
RUC	Registro Único de Contribuyente
TIR	Tasa Interna de Retorno
VAN	Valor Actual Neto

## **GLOSARIO**

Apelambrado.- Es retirar la capa pigmentada gelatinosa y la totalidad de las escamas.

Capital de Trabajo. Constituye el conjunto de recurso necesario en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un periodo definido y para una capacidad y tamaño determinado.

Curtiembre.- Taller o establecimiento donde se curten pieles de animales.

Curtir.- Someter (la piel de un animal) a un tratamiento que (la) hace flexible y (la) prepara para que se pueda emplear industrialmente o artesanalmente.

Demanda. Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Descarnado.- Consiste en quitar en lo posible toda la carne de la piel con un cuchillo bien afilado y teniendo el cuidado de no hacer agujeros.

Desencalado.- Es eliminar la cal absorbidas por la piel y disminuir el pH a un nivel tal que el rendimiento sea posible.

Extracción.- Hecho de extraer. Las extracciones de sangre se realizaran en ayunas.

FODA. Estudio de los elementos internos y externos de una empresa que valora las oportunidades, las amenazas, las fortalezas y las debilidades de los procesos.

Inversión. Se refiere a la erogación o flujo negativo que ocurren al comienzo

de la vida económica de un proyecto y que representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos de capital.

Neutralizado.- es anular el cuero desde su interior hasta la superficie.

Misión.- La misión se refiere a la razón de ser de la empresa, es decir es el propósito por el cual existe, en otras palabras es su razón de ser.

Piquelado : Es otorgar a la piel un pH bastante ácido de tal forma que alcance un rango permitiendo así que la curtición al cromo ocurra.

Precio. Es el costo financiero total del producto o servicio para el cliente incluyendo tales como descuentos o rebajas.

Presupuesto.- es la cuantificación en términos monetarios de los diversos aspectos incluidos en la etapa de investigación del proyecto

Recurtido: Es el proceso en el cual se le da una determinada CALIDAD AL CUERO.

Visión.- La visión es la proyección de la empresa en un lapso determinado que señala rumbo y dirección, es una especie de cadena que une el presente con el futuro.

**ANEXO # 1 FORMATO DEL DISEÑO DE LA ENTREVISTA**

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

**ESTUDIO CYPM**

Nombre: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

Sexo: M\_\_\_ F\_\_\_

Buenos días/ tardes/ noches, soy egresada de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial y estoy conversando con personas profesionales como usted, sobre temas de importante interés, todo en cuanto a su opinión será de mucha utilidad.

1.- ¿Qué productos artesanales elabora?

Zapatos	<input type="checkbox"/>	
Carteras	<input type="checkbox"/>	
Llaveros	<input type="checkbox"/>	
Billeteras	<input type="checkbox"/>	
Cinturones	<input type="checkbox"/>	
Otros	<input type="checkbox"/>	_____

2.- ¿Qué producto utiliza para elaborar sus artesanías (zapatos, carteras, llaveros, billeteras, etc.?)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3.- ¿En dónde adquiere la materia prima para elaborar sus productos o artesanías?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4.- ¿Tiene conocimiento sobre la piel de pescado?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5.- ¿Qué ventajas o desventajas tiene el aprovechar la piel de pescado?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6.- ¿Cuál es la diferencia entre el cuero de res y el cuero de pescado?

---

---

---

7.- ¿Conoce usted algún químico que se utilice para transformar las pieles a cuero?

---

---

---

8.- ¿Cree usted que las mujeres conocen o saben que hay productos elaborados a base de piel de pescado?

---

---

---

---

9.- ¿Está de acuerdo con la creación de una planta de curtido piel de pescado en la parroquia Santa Rosa del cantón Salinas?

SI  NO

10.- ¿Utilizaría usted la piel de pescado en sus productos?

SI  NO

11.-¿Cuántos pies de cuero utiliza al mes?

50 a 100 pies de cuero	<input type="checkbox"/>	201 a 250 pies de cuero	<input type="checkbox"/>
101 a 150 pies de cuero	<input type="checkbox"/>	251 a 300 pies de cuero	<input type="checkbox"/>
151 a 200 pies de cuero	<input type="checkbox"/>	301 a 350 pies de cuero	<input type="checkbox"/>

**OBSERVACIONES**

---

---

---

**GRACIAS**



**ANEXO # 2 FORMATO DEL DISEÑO DE LA ENCUESTA**

**ENCUESTA**

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

Buenos días/tardes/noche soy estudiante de la Carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial y quiero introducir al mercado el cuero a base de piel de pescado.

Género: M  F  Edad: \_\_\_\_\_

Donde reside: \_\_\_\_\_

- 1. ¿Cada qué tiempo realiza compras de artesanías como zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones, etc.?**

Diaria   
Semanal   
Quincenal   
Mensual   
Anual

- 2. ¿En las compras que realiza cuál de estos productos adquiere con frecuencia?**

Zapatos   
Carteras   
Llaveros   
Billeteras   
Cinturones   
Otros

\_\_\_\_\_

- 3. ¿Los productos o artesanías antes mencionados que usted adquiere son elaborados en materiales como:**

Cuero  Tela  Jean

**En la pregunta 3 contesto cuero continúe a la pregunta #5 caso contrario pase a la pregunta # 4.**

4. ¿Le gustaría adquirir zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones, entre otras artesanías hechos en material de cuero.

SI  NO

5. ¿La calidad de artesanías como zapatos, carteras, llaveros, billeteras, cinturones que se venden en la provincia de Santa Elena es :

Mala  Regular  Excelente

6. ¿Ha adquirido usted productos elaborados a base de piel de pescado como zapatos, carteras, llaveros, cinturones, etc.?

SI  NO

En la pregunta 6 contesto SI continúe a la siguiente pregunta caso contrario pase a la pregunta 8.

7. ¿Qué opina usted acerca de los productos elaborados a base de piel de pescado?

Regulares  Buenos  Excelentes

8. ¿Le gustaría adquirir zapatos, carteras, llaveros billeteras, cinturones, entre otras artesanías elaboradas en cuero a base de piel de pescado?

SI  NO  TALVEZ

9. ¿Cuáles son los colores que preferiría que sean elaborados los productos o artesanías a base de piel de pescado?

Negro   
Rojo   
Café   
Naranja   
Otros

Observaciones:

---

---

---

Gracias

### ANEXO # 3 IMÁGENES DE LAS OBSERVACIONES EN EL PUERTO SANTA ROSA

Foto 1: Pescadores de Santa Rosa



Fuente: Puerto de Santa Rosa

Elaborado por: Cinthya Panchana M.

Foto 2: Pescadores de Santa Rosa



Fuente: Puerto de Santa Rosa

Elaborado por: Cinthya Panchana M.

## ANEXO # 4 IMÁGENES DE LAS ENTREVISTAS

Foto 3: Artesanos



**Fuente:** Artesanos

**Elaborado por:** Cinthya Panchana M.

Foto 4: Artesanos



**Fuente:** Artesanos

**Elaborado por:** Cinthya Panchana M.