



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE
HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA
PROVINCIA DEL GUAYAS,
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTORA: MARJORIE DEL ROCIO YAGUAL VERA

TUTOR: ECO. HUGO ÁLVAREZ PLÚA, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE
HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA
PROVINCIA DEL GUAYAS,
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTORA: MARJORIE DEL ROCIO YAGUAL VERA

TUTOR: ECO. HUGO ÁLVAREZ PLÚA, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2014

La Libertad, Septiembre del 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación “**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015**”, elaborado por la Srta. MARJORIE DEL ROCÍO YAGUAL VERA, egresada de la Carrera de Desarrollo Empresarial, Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

Eco. Hugo Álvarez Plúa, MSc

TUTOR

DEDICATORIA

Mi trabajo de titulación está dedicado a mis padres, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte de lo que soy es gracias a ellos, mi hijo que estuvo pendiente de mi superación y hoy puedo decir que he alcanzado mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo llegar hasta el final.

Gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida. Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

Marjorie Yagual

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad y el éxito hasta ahora; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi MADRE Margarita Cecilia Vera Vélez, mi PADRE Mauro Agapito Yagual Vera; a mi hijo Freddy Javier Tircio Yagual por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

A mis profesores que supieron impartirme sus conocimientos y aportar con mi formación académica y a mi tutor de tesis quién nos ayudó en todo momento, Msc. Hugo Alvarez Plua.

Por último a la Universidad Estatal Península de Santa Elena que me acogió hace cinco años brindándome la oportunidad de continuar mis estudios y preparación profesional.

Marjorie Yagual

TRIBUNAL DE GRADO

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

Eco. Félix Tigrero González, MSc.
DIRECTOR DE LA ESCUELA
INGENIERÍA COMERCIAL

Eco. Hugo Álvarez Plua, MSc
PROFESOR-TUTOR

Ing. Juan Carlos Carriel Wang, MFPC
PROFESOR DE ÁREA

Ab. Joe Espinoza Ayala
SECRETARIO GENERAL

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE
HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA
PROVINCIA DEL GUAYAS,
AÑO 2015”**

Autora: Marjorie Del Roció Yagual Vera

Tutor: Econ. Hugo Álvarez Plua, MSc

RESUMEN

La economía ecuatoriana históricamente tiene como principal fuente de ingreso la explotación petrolera, pero la actividad pesquera ocupa un sitio importante en la economía del país, dada su dinámica en la producción extractiva y particularmente en la parroquia Posorja, provincia del Guayas, debido al aumento de armadores pesqueros y pescadores artesanales, sumándose la influencia que tienen las industrias como Nirsa (Real) y Sálida del Ecuador, y también hace poco la pesquera Jambelí. El trabajo de investigación resalta el argumento teórico en su primera parte, sobre la base de varios estudios de expertos, complementándose con trabajos referenciales. La metodología empleada es de suma importancia porque permite indicar el procedimiento a seguir y obtener información confiable en la observación y aplicación de encuestas y entrevistas a personas vinculadas a la actividad pesquera y su comercialización, además de armadores pesqueros interesados en la problemática del sector. El análisis de resultados facilita la focalización de las variables que influyen en la problemática de estudio, donde resalta la confiabilidad de la información que permiten realizar unas conclusiones y recomendaciones del trabajo de campo. La propuesta consiste en creación de una empresa de producción de hielo y es considerada factible y conveniente para el sector pesquero de la población de Posorja. El estudio técnico está acompañado del proceso de producción del hielo, además de su localización, transportar el hielo en bloques hasta los diferentes puntos de pescadores y comerciantes. Por tanto es necesario que existan los equipos necesarios para triturar los bloques de hielo en los diferentes puertos pesqueros para que de esta manera ofrecer un buen producto al consumidor. Las conclusiones y recomendaciones finales del trabajo de titulación es la síntesis de la realidad observada y las posibles soluciones que hacen factible su ejecución, una vez que se cuente con los recursos y financiamiento ajeno y propio, además de la decisión y riesgo que asume el inversionista.

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
TRIBUNAL DE GRADO	v
RESUMEN.....	vi
INTRODUCCIÓN	1
TEMA	2
El Problema de investigación.....	2
Planteamiento del problema.....	2
Formulación del problema	7
Sistematización del problema	8
Justificación.....	8
Justificación teórica.....	9
Justificación metodológica.....	10
Justificación práctica.....	11
Objetivos	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos.	12
Hipótesis.....	13
Operacionalización de las variables.	13
CAPÍTULO I.....	16
MARCO TEÓRICO.....	16
1.1 ANTECEDENTES.....	16

1.1.1 Creación de Empresas	17
1.1.1.1 Conceptualización de Creación de Empresas	17
1.1.1.2 Importancia de la Creación de Empresas	18
1.1.1.3 Características de la Creación de Empresas	20
1.1.1.4 Modelo de creación de empresa	20
1.1.1.4.1 Modelos de Veciana	20
1.1.2 Producción de hielo	22
1.1.2.1 Utilización del hielo en la pesca	23
1.1.2.2 Capacidad de producción de hielo	23
1.1.2.3 Almacenamiento de hielo	23
1.1.3 Producto	24
1.1.3.1 Hielo en marqueta	24
1.1.3.2 Hielo en Cubo	25
1.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA-FINANCIERA	25
1.2.1 Estudio Legal	26
1.2.1.1 Constitución de la República del Ecuador	26
1.2.1.2 Plan Anual de Desarrollo	27
1.2.1.3 Plan Nacional del Buen Vivir.	28
1.2.2 Estudio de mercado	29
1.2.3 Estudio técnico	30
1.2.3.1 Tamaño del proyecto	31
1.2.3.2 Localización.	31
1.2.3.3 Ingeniería del proyecto	32
1.2.4 Estudio financiero	33
1.2.4.1 Flujo de fondos del proyecto	33

1.2.4.2 Evaluación Financiera.....	34
1.2.4.2.1 Valor Actual Neto.....	34
1.2.4.2.2 Tasa interna de retorno (TIR).....	35
1.2.4.2.3 Período de recuperación simple.....	36
1.3 INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA.....	36
1.3.1 Inversión Pública.....	36
1.3.2 Inversión Privada.....	37
1.3.2.1 Clasificación de las inversiones.....	38
1.3.2.2 Clases de inversiones.....	39
1.3.2.2.1 Inversiones Financieras.....	39
1.3.2.2.2. Inversiones Temporales y Realizables.....	39
1.3.2.2.3. Inversiones a Largo Plazo.....	39
CAPÍTULO II.....	40
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	42
2.3.1 Por el Propósito.....	42
2.3.2 Por el nivel de estudio.....	42
2.3.3 Por la fuente y el lugar.....	43
2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	43
2.4.1 Método Inductivo.....	43
2.4.2 Método Deductivo.....	44
2.4.3 Método Analítico-Sintético.....	44
2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	45

2.5.1 Fuentes primarias	45
2.5.1.1 Entrevista.....	46
2.5.1.2 Encuesta.	46
2.5.1.3 Observación.....	47
2.5.2 Fuentes secundarias.....	47
2.5.2.1 Libros	47
2.5.2.2 Documentos	48
2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	48
2.6.1 Guía de Entrevista.....	48
2.6.2 Cuestionario.	48
2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	49
2.7.1 Población.....	49
2.7.2 Muestra.....	50
2.8 PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN ...	52
2.8.1 Procedimientos.....	52
2.8.2 Procesamiento	53
CAPÍTULO III.....	54
3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES.....	54
3.2 CONCLUSIONES	69
3.3 RECOMENDACIONES	70
3.4 ANÁLISIS DE ENTREVISTA A EXPERTOS	71
3.4.1 Generalidades.....	71
3.5 ANÁLISIS PARTICULAR DE ENTREVISTAS	71
CAPÍTULO IV.....	78

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA PROVINCIA DEL GUAYAS.....	78
4 MODELO APLICADO	78
4.1 ASPECTOS INSTITUCIONALES	80
4.1.1 Constitución de la empresa	80
4.1.2 Sociedad Anónima	81
4.1.3 Permiso y licencias necesarios para el funcionamiento.....	82
4.2 ESTUDIO DE MERCADO	83
4.2.1 Producto final.....	83
4.2.2 Descripción del producto general.....	83
4.2.3 Características del producto	83
4.2.4 Segmentación	84
4.2.5 Perfil del consumidor	84
4.2.6 Tendencia del mercado	85
4.2.7 Estrategias de ingreso en el mercado	85
4.2.8 Análisis de la competencia.....	85
4.2.9 Ventajas competitivas	86
4.2.10 Estrategias de captación de cliente.....	86
4.2.11 Justificación de la rama de actividad	86
4.2.12 Productos terminados	87
4.2.13 Volumen de Producción / demanda del producto	87
4.3 ESTUDIO TÉCNICO	88
4.3.1 Producto	88
4.3.2 Descripción del proceso de producción	88
4.3.3 Proceso de producción	89

4.3.3.1 Diagrama del proceso de producción.....	89
4.3.4 Capacidad instalada o tamaño.....	90
4.3.5 Tecnología necesaria para la producción.....	90
4.3.6 Requerimiento de insumo productivo.....	93
4.3.7 Materiales directos.....	93
4.3.8 Mano de obra de directa.....	93
4.4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	94
4.4.1 Objetivos de la empresa.....	94
4.4.1.1 Objetivo general.....	94
4.4.1.2 Objetivos específicos.....	94
4.4.2 Valores de la empresa.....	94
4.4.2.1 Misión.....	94
4.4.2.2 Visión.....	94
4.4.2.3 Valores.....	95
4.4.2.4 Responsabilidad social.....	95
4.4.3 Organigrama.....	95
4.4.3.1 Presentación del organigrama.....	96
4.4.4 Descripción del alcance de las jerarquías.....	97
4.4.4.1 Gerente General.....	97
4.4.4.2 Secretaria.....	98
4.4.4.3 Jefe Financiero.....	99
4.4.4.4 Contador.....	99
4.4.4.5 Jefe de Ventas.....	100
4.4.4.6 Supervisor de venta.....	101
4.4.4.7 Vendedor.....	101

4.4.4.8 Jefe de producción.....	102
4.4.4.9 Supervisor	102
4.4.4.10 Obrero	103
4.4.4.11 Bodeguero	103
4.4.5 Nómina del personal	104
4.5 ESTUDIO FINANCIERO	105
4.5.1 Monto de inversión requerida	105
4.5.2 Financiamiento	106
4.5.3 Propiedad planta y equipo	107
4.5.4 Amortización de los gastos de constitución de la empresa	108
4.5.5 Premisa para el presupuesto	109
4.5.6 Presupuesto de mano de obra directa	109
4.5.7 Base de cálculo para costo indirecto de fabrica	110
4.5.8 Flujo de efectivo.....	114
4.5.9 Balance General	115
4.5.10 Decisión de inversión VAN y TIR.....	116
4.6 Estudio Ambiental.....	117
4.6.1 Impacto socio - cultural.....	117
4.6.2 Impacto económico	118
4.6.3 Impacto ambiental	119
4.6.4 Impacto global.....	119
CONCLUSIONES	121
RECOMENDACIONES	122
BIBLIOGRAFÍA	123
ANEXOS	125

ÍNDICE DE CUADRO

	Pág.
CUADRO # 1 Variable Independiente	14
CUADRO # 2 Operacionalización de la variable dependiente	15
CUADRO # 3 Población	50
CUADRO # 4 Muestra	52
CUADRO # 5 Plan de acción	79
CUADRO # 6 Estrategias de ingreso en el mercado	85
CUADRO # 7 Demanda esperada de hielo en toneladas por unidades	88
CUADRO # 8 Demanda esperada de hielo en toneladas	88
CUADRO # 9 Componentes	90
CUADRO # 10 Hielo maqueta 20 Kg	93
CUADRO # 11 Hielo triturado de 50 Kg	93
CUADRO # 12 Materiales directos	93
CUADRO # 13 Nomina del personal	104
CUADRO # 14 Inversión total	105
CUADRO # 15 Financiamiento por identidad financiera	106
CUADRO # 16 Depreciación de los equipos	108
CUADRO # 17 Gastos de constitución	108
CUADRO # 18 Premisa Maqueta 20 Kg	109
CUADRO # 19 Premisa Hielo triturado 50 Kg	109
CUADRO # 20 Presupuesto de mano de obra directa	109
CUADRO # 21 Consumo total de costo indirecto	110
CUADRO # 22 Presupuesto de costo indirectos de fabricación	112
CUADRO # 23 Costo de producción	112
CUADRO # 24 Estado de resultado	113
CUADRO # 25 flujo de efectivo	114
CUADRO # 26 Balance General	115
CUADRO # 27 Recuperación de la inversión	116

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA # 1 Frecuencia.....	54
TABLA # 2 Días de consumo.....	55
TABLA # 3 Lugar de compra de hielo.....	56
TABLA # 4 Horario de entrega de hielo.....	57
TABLA # 5 Implementación de una fábrica de hielo.....	58
TABLA # 6 Localización del negocio de marisco o embarcación.....	59
TABLA # 7 Abastecimiento de hielo.....	60
TABLA # 8 Lugares alternativos para comprar hielo.....	61
TABLA # 9 Conveniencia de ejecutar el proyecto de fábrica de hielo.....	62
TABLA # 10 Aumento de costos de los productos.....	63
TABLA # 11 Certeza de los proyectos que dinamizan el comercio.....	64
TABLA # 12 Ubicación de la fábrica de hielo.....	65
TABLA # 13 Funcionamiento de la empresa.....	66
TABLA # 14 Crecimiento económico mediante la inversión.....	67
TABLA # 15 Rentabilidad del negocio de producción de hielo.....	68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
GRÁFICO # 1 Frecuencia.....	54
GRÁFICO # 2 Días de consumo.....	55
GRÁFICO # 3 Lugar de compra de hielo	56
GRÁFICO # 4 Horario de entrega de hielo	57
GRÁFICO # 5 Implementación de una fábrica de hielo.....	58
GRÁFICO # 6 Localización del negocio de marisco o embarcación	59
GRÁFICO # 7 Abastecimiento de hielo	60
GRÁFICO # 8 Lugares alternativos para comprar hielo	61
GRÁFICO # 9 Conveniencia de ejecutar el proyecto de fábrica de hielo	62
GRÁFICO # 10 Aumento de costos de los productos	63
GRÁFICO # 11 Certeza de los proyectos que dinamizan el comercio.....	64
GRÁFICO # 12 Ubicación de la fábrica de hielo	65
GRÁFICO # 13 Funcionamiento de la empresa	66
GRÁFICO # 14 Crecimiento económico mediante la inversión	67
GRÁFICO # 15 Rentabilidad del negocio de producción de hielo.....	68

ÍNDICE DE FIGURA

	Pág.
FIGURA # 1 Modelo de Veciana	22
FIGURA # 2 Modelo Aplicado.....	78
FIGURA # 3 Logo de Hiemarb.....	80
FIGURA # 4 Anuncio de la Fábrica de Hielo.....	86
FIGURA # 5 Presentación de los productos	88
FIGURA # 6 Diagrama de proceso de producción	89
FIGURA # 7 Equipo e infraestructura necesaria	92
FIGURA # 8 Organigrama de Hiemarb	96

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO # 1 Carta aval	126
ANEXO # 2 Carta aval Asociación de Armadores P/B	127
ANEXO # 3 Encuesta a clientes potenciales	128
ANEXO # 4 Fotos de Encuesta.....	131
ANEXO # 5 Terreno	132
ANEXO # 6 Proyecciones de sueldos para los siguientes años.....	133

INTRODUCCIÓN

La actividad pesquera en la parroquia Posorja es la principal fuente de trabajo e ingreso de la población, además de la influencia por ser puerto pesquero y del asentamiento de tres grandes industrias pesqueras como Sállica del Ecuador, NIRSA y Jambelí, La importancia de la creación de empresa de producción de hielo radica en su contribución

Por la cual se hace uso de la estadística descriptiva para recoger, clasificar, analizar e interpretar los datos recogidos en el proceso de la investigación El énfasis de esta investigación está en el análisis teórico y conceptual hasta el paso final de la elaboración de la propuesta de creación de la empresa de producción de hielo. La entrevista y encuestas pueden ser consideradas método antiguo.

La indagación realizada es de gran utilidad para intervenir con las variables. La encuesta cubre una parte de la población, por lo tanto es una encuesta muestra. La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados.

En razón del amplio conocimiento que poseen las personas a quienes denominamos expertos, se les ha realizado una entrevista con profundidad con el objetivo de obtener información, dar explicaciones a ciertas situaciones que impliquen obstáculos y posiciones de controversia que se traduzcan en aceptación o negación de la hipótesis que se ha planteado dentro del contexto de la creación de una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja.

La empresa a crearse es netamente privada y productiva. Sería la primera en su naturaleza en la parroquia Posorja y despertará grandes expectativas en razón de ser un producto de una demanda que está dirigida hacia un sector pesquero.

TEMA

“IMPACTO DE LA FACTIBILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA EN LA INVERSIÓN. CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA. PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015”

El Problema de investigación

Planteamiento del problema

La actividad pesquera dinamiza la economía local de la parroquia Posorja, en términos del sector artesanal y embarcaciones pomaderas, dado el gran volumen de personas que se encuentran vinculados a la pesca en el sector.

En la costa ecuatoriana existen compatriotas a través del tiempo que se dedican y que tienen en la pesca su forma de vida y como actividad económica básica para subsistir. La pesca que ofrece Ecuador es abundante y de gran interés comercial, beneficiado por la corriente fría de Humboldt que avanza de sur a norte y su encuentro con la corriente cálida del niño, además por la gran riqueza ictiológica de su plataforma marina, tanto continental como la que rodea el archipiélago, hace que tenga buenas posibilidades de desarrollo en la industria pesquera.

En la provincia de Guayas además del cantón Playas, la parroquia Posorja del cantón Guayaquil es la que tiene mayor notabilidad en cuanto a emprendedora del sector pesquero, pues tiene una compilación de alrededor de 200 barcos y embarcaciones dedicadas a trabajar en la pesca, sin contar con la flota de las grandes empresas industriales asentadas en el lugar.

Entre la problemática que subsiste en el sector pesquero cabe mencionar la falta de un proveedor local de hielo en cantidades adecuadas que les permita procesar y

conservar los productos del mar en óptimas condiciones, además de mantener su frescura y sabor hasta los consumidores finales, que generalmente se encuentran en las grandes ciudades del país, que constituyen los centros de abastecimiento y mercados minoristas y mayoristas tipo Caraguay.

Estas múltiples falencias hacen del sector pesquero artesanal, que no tengan una mejor posición en el mercado competitivo y lo vuelvan vulnerables de los grandes comerciantes que se encuentran esparcidos por la zona y que obviamente les reduce sus utilidades en la actividad.

En razón de estos antecedentes, se considera oportuno y necesario implementar una fábrica de hielo en la Parroquia Posorja, que permita a los armadores, pequeños y medianos comerciantes de mariscos, informales dedicados a la venta de refrescos y otras actividades productivas que requieren de hielo como materia prima o elemento de conservación de productos perecederos, manejar un mecanismo o herramienta propicia o estratégica de preservación en sus actividades productivas o de captura de especies marinas y así manejar en forma adecuada todo el proceso que implica la faena de pesca y su debida comercialización óptima que se traduzca en reducir costos y maximizar utilidades.

Es importante recalcar que actualmente la demanda de hielo del sector pesquero artesanal e informal la satisface en mayor proporción unos camiones que trasladan el producto desde la ciudad de Guayaquil y en otras ocasiones se abastecen de la fábrica que existe en el cantón Playas.

Situación Actual

La parroquia Posorja, se encuentra ubicada al suroeste del cantón Guayaquil, cuenta con una población de 18.890 habitantes según los resultados del último Censo de Población y Vivienda 2010, es el centro poblado rural más importante

del cantón Guayaquil, Provincia del Guayas. Se destaca que centra sus actividades básicamente en el sector pesquero, comercio formal e informal, transporte público, camionetas y tricimotos, albañilería y ebanistería. En las industrias pesqueras asentadas en la periferia de la parroquia como Negocios Industriales Real (NIRSA) y SÁLICA se da cabida a cientos de trabajadores, empleados y funcionarios de todo el país.

Dentro de la actividad de la pesca y otras como el comercio de refrescos en menor proporción, requieren de hielo para conservar frescos sus productos particularmente el pescado y camarón, pues éstos al morir tienen un proceso de degradación y putrefacción muy rápido por acción de hongos y bacterias.

Y se da casos en las que en múltiples ocasiones se ha perdido grandes cantidades de productos del mar, por motivos de no poder abastecerse en forma inmediata de hielo en proporciones que garanticen su conservación, además de que en otras situaciones se dan imprevistos como mayor captura de producción de la esperada y se presentan mayor demanda de hielo.

La falta de un proveedor en cantidades suficientes de hielo para abastecer normalmente a la actividad pesquera principalmente, hace que se presente situaciones de incertidumbre por satisfacer la demanda de este producto y queden pocas y caras alternativas para lograrlo, tales como recurrir a comprar al cantón Playas, lo que implica mayor costo para el armador pesquero, pescador artesanal o comerciante y por ende se reducen sus ganancias.

Situaciones Futuras

La meta del proyecto sería insertar en los armadores pesqueros, pescadores artesanales, comerciantes de mariscos e informales, una adecuada alternativa válida que los induzca en los diferentes procesos que implica el área productiva de

la pesca y negocios relacionados, y la alternativa es precisamente implementar a corto y mediano plazo, una fábrica de hielo que abastezca en forma eficiente y con calidad comprobada el insumo que le facilitará conservar sus productos de mar y acceder a ser competitivos en este dinámico sector.

Las condiciones se presentan favorablemente, pues mediante la observación se distingue la imperiosa necesidad de contar con un abastecedor permanente de esta materia prima como el hielo en su presentación tipo marqueta por su fácil manipulación y del hielo triturado.

La no realización de esta alternativa o plan de implementación de esta fábrica de hielo, mantendría en iguales o peores condiciones de conservación y comercialización de los productos, pues los pescadores y comerciantes seguirán siendo confinados a los vaivenes de la incertidumbre que provocaría la escasez del hielo o su oportuno abastecimiento, lo que tendría consecuencias negativas al sector y por ende pérdidas o reducción de sus ganancias.

Las proyecciones de crecimiento de desarrollo del sector son de mucha expectativa por cuanto la creación de la fábrica de hielo dinamizará la producción y comercialización de los productos del mar, obteniendo un efecto multiplicador en los protagonistas directos e indirectos de la pesca artesanal.

Alternativas de Solución

Partiendo de la base de que la creación de una empresa de producción de hielo brindará beneficios al sector pesquero y los comerciantes informales, es que surge el interrogante que motivo la investigación.

Conocer las percepciones que poseen los armadores pesqueros, pescadores artesanales y comerciantes de mariscos de la parroquia Posorja, resulta

fundamental para entender qué conocimiento tienen con respecto a la importancia y necesidad de implementar esta fábrica de hielo en esta zona como estrategia competitiva, y qué concepción socioeconómica tienen sobre la misma.

Al detectar estas percepciones y aspectos objetivos se puede comenzar a generar lineamientos para la aplicación de proyectos de implementación entre los distintos eslabones de la cadena de valor, que constituye el hielo como materia prima de conservación de productos. A los fines de la investigación se decidió trabajar con los armadores pequeros, pescadores artesanales, comerciantes de mariscos y empresas privadas del sector pesquero de la ciudad.

Con el objetivo de lograr las metas planteadas, es necesario lograr anuencias y concienciación sobre la momento y necesidad de ejecutar proyectos de este tipo, pues así de forma exhaustiva es que se inician negocios emprendedores que cubran intereses reales frente a insuficiencias imperiosas dentro del contexto pesquero y comercial.

La oferta del producto ha sido siempre manejada tradicionalmente bajo la cobertura de bodegas rudimentarias que son abastecidas por camiones que vienen de la ciudad de Guayaquil, cuando fácilmente se pudo haber reducido costos, abasteciéndose desde el cantón Playas. Por lo que la decisión de implementarla en Posorja, sería una excelente decisión que tendría su efecto multiplicador pues generaría empleo directo e indirecto, donde tendría cabida obreros, transportistas, aparición de informales con pequeños negocios teniendo al hielo como materia prima básica.

Evaluación del problema

Claro: Se enuncia en procesos puntuales y ordenados, porque el proyecto de inversión para implementar una empresa de producción de hielo surge entonces

como una estrategia clave para la capacidad del sector pesquero artesanal y de los comerciantes de mariscos e informales

Evidente: El problema a presentar es real y se revela día a día en otras situaciones reflexionando la necesidad de colocar la materia prima de conservación de productos como el hielo, y en la cual no hay un distribuidor de las características de una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja.

Concreto: El problema que se investiga puede ser verdaderamente transformado en una oportunidad para el desarrollo socio-económico de la parroquia Posorja, mediante el desarrollo del presente proyecto inversión.

Factible: Se tiene recursos materiales y talento humano, ya sean administrativos y económicos. Se espera que el proyecto tenga huella en el corto y mediano plazo, para abordar y buscar la posibilidad de crear condiciones de competitividad para el incremento y rentabilidad del sector pesquero, comercial e informal.

Relevante: Es de gran importancia facilitar la atención al desarrollo del presente trabajo de investigación, ya que a través de su realización fomentaran la producción y preservación de los productos del mar.

Original: Se identifica por ser original ya que no ha sido anteriormente aplicado en la parroquia Posorja, es decir se creara un modelo único que esté acorde a las necesidades de los armadores pesqueros, pescadores artesanales, comerciantes de marisco e informales.

Formulación del problema

¿Qué impacto productivo inducirá la creación de una empresa de producción de hielo en el sector pesquero y comercial de la parroquia Posorja del Cantón Guayaquil?

Sistematización del problema

¿Cuál debe ser el plan de acciones para preparar la creación de una empresa de producción de hielo, para el sector pesquero?

¿De qué modo el estudio de mercado establece el proceder de la oferta y la demanda de hielo?

¿De qué carácter la empresa de producción de hielo apoyaría en el adelanto de la economía local, exclusivamente del sector de la pesca y comercio informal?

¿Cuál es el beneficio o seguridad en la inversión que ofrece a los emprendedores la creación de una empresa de producción de hielo?

¿Qué servicios brindará la empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja?

¿Coexisten las circunstancias necesarias para la creación de una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja?

Justificación

La disposición hacia el desarrollo del sector pesquero y comercial en la economía realiza un papel notable y específicamente el de comercio pesquero se ha identificado como un sector con gran potencialidad local y regional, dado su crecimiento y contingencias presentes en la zona.

El impulso de esta actividad actualmente se basa en el afán de la tecnología, el movimiento de producción, comercialización y de mercadeo de los productos, al igual que en las situaciones de medios de proveedores de materia prima elemental

como es el hielo, que facilita la conservación y frescura, particularmente del pescado y camarón.

Es necesario entonces, integrar a los armadores dueños de barcos, empresarios de la pesca, gremios de comerciantes, instituciones, en particular las universidades, para que expandan sus horizontes y reconozcan la necesidad de integrar definitivamente a emprendedores con proyectos factibles de realizar relacionados con la conservación en buen estado de los productos del mar capturados y cadenas productivas, para trabajar alrededor de herramientas como la investigación, el diseño, la tecnología y la gestión de calidad.

Es evidente entonces la imperiosa necesidad de realizar el trabajo de investigación que cubra las expectativas de este sector importante de la economía local como es el sector pesquero artesanal y el sector comercial de la parroquia Posorja, así la factibilidad para crear una fábrica de hielo se argumenta bajo la premisa de existe una demanda insatisfecha de hielo para conservar en buenas condiciones los productos del mar y lograr una buena comercialización que garanticen una ganancia razonable en el medio.

Justificación teórica

De acuerdo a De Martin I. (2007), una inversión privada “es la relación detallada y valoración económica de los elementos necesarios para la puesta en marcha de un proyecto y para su adecuado funcionamiento. Siempre va ligado a un plan financiero” pág. 5.

El triunfo del plan va estar en función del tipo de acción del proyecto, mercado al que va dirigido, el tamaño del proyecto, localización y nivel tecnológico. Entre los aspectos básicos para implementar un plan de inversiones, tenemos:

- ✚ Investigación de las necesidades que urgen para realizar el proyecto;

cuantificación de las necesidades y estimación de las inversiones, teniendo en cuenta su rentabilidad económica y financiera.

- ✚ Además una inversión es un modelo ordenado, con el objetivo de guiar las inversiones hacia un vía más seguro. El plan de inversiones es fundamental para reducir riesgos a la hora de invertir. Quienes no tienen un plan bien desarrollado tendrá muchas probabilidades de fracasar a la hora de invertir su dinero.

Aunque a simple vista no nos demos cuenta, un porcentaje muy alto de inversiones no solo no tiene un buen plan de inversiones, sino que tampoco tiene uno. Muchas personas compran un inmueble para rentar porque tienen un excedente de efectivo y encontraron una “oportunidad”; o han escuchado hablar que tal zona tiene un potencial de crecimiento muy inmediateamente, instalan un comercio, invierten en la zona.

Éste, probablemente, sea el camino al fracaso. Es muy importante conocer todas las restricciones de carácter legal que puedan llegar a afectar el plan de inversiones.

Justificación metodológica

El eje principal que intensifica el plan de inversiones para la creación de una empresa de producción de hielo, se ocupa en asegurar el crecimiento de este sector pesquero, fomentando el valor cualitativo del territorio y asegurando la conservación de sus recursos naturales.

Hacia este fin han de administrar sus esfuerzos a las administraciones y entidades que originan el desarrollo exhaustivo del territorio.

Los método inductivo y analítico son fundamentales para el desarrollo del trabajo, la utilización de las técnicas de la observación y encuesta, con sus respectivos

instrumentos se aplicaron a propietarios de embarcaciones de pesca blanca, camaroneros, pescadores artesanales, comerciantes mayoristas, minoristas y población en general de la Parroquia Posorja.

La importancia de la investigación de campo que se lleva a cabo en este proyecto se basa en dos aspectos fundamentales: la realización, por primera vez, de un análisis de la sociabilidad del sector de la pesca y el hecho de que se vaya a realizar en los protagonistas principales que día a día se forjan en la conservación de los productos del mar para que lleguen con frescura a los consumidores finales, pues las necesidades son distintas según se trate de destinos o distancia del mercado meta, en crecimiento o expansión.

Los involucrados del sector pesquero deben organizarse para desarrollar las actividades de planificación y desarrollo, promoción, publicidad y apoyo a la oferta y comercialización de los productos mediante una adecuada homologación de costos y precios accesibles para los clientes o comerciante según sea el caso.

Justificación práctica

Con el objetivo de identificar la perspectiva y actitudes hacia el sector pesquero, se seleccionarán aquellas unidades de producción o embarcaciones que por su cercanía con el espacio de estudio pudieran tener una mejor posición para observar e identificar los impactos del comercio de mariscos, tomando como alternativa, la participación de los dueños o socios, de los administradores o encargados del negocio de la captura y comercialización de la pesca.

Ello permitirá generar un insumo informativo real sobre el funcionamiento del sistema pesquero local, de manera que permita identificar buenas prácticas, oportunidades de cooperación e intercambio, toma de decisiones estructuradas sobre bases de comparación, control de calidad y evaluación de resultados.

Es relevante puntualizar sobre la necesidad de incorporar una perspectiva de desarrollo respaldada en un enfoque inductivo como estrategia para que el sector pesquero contribuya en el desarrollo sustentable de la comunidad.

La creación de una empresa de producción de hielo en Posorja permitirá generar fuentes de trabajo que exigirá mayor interés en el desempeño de los actuales colaboradores de los armadores pesqueros y promoverá una competencia sana para demostrar la formación académica y profesional de los habitantes, así como la experiencia en labores afines del personal operativo para el desarrollo potencial de la conservación óptima de los productos del mar ofertados.

Objetivos

Objetivo general.

Crear una empresa de producción de hielo, mediante la aplicación de un proceso organizado y técnico, para mejorar la conservación de los productos del mar y dinamizar la actividad del sector pesquero de la parroquia Posorja, Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, año 2014.

Objetivos específicos.

- ✚ Sustentar los elementos teóricos, científicos y técnicos del plan de inversión para la creación de una fábrica de hielo para argumentar en forma general los criterios del proceso de organización de la empresa.
- ✚ Formular las estrategias técnicas que involucren los instrumentos y métodos idóneos que faciliten la creación de la empresa de hielo.
- ✚ Analizar las condiciones y alternativas que permitan conservar los productos del mar mediante la utilización del hielo como materia prima de preservación.

- ✚ Proponer la creación de una empresa de producción de hielo para dinamizar la actividad del sector pesquero de la parroquia Posorja.
- ✚ Implementar una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja para mejorar el sistema de conservación y preservación de los productos obtenidos del mar.

Hipótesis.

¿La factibilidad económica financiera incide positivamente en la inversión para la creación de una empresa de producción de hielo en la Parroquia Posorja, Provincia del Guayas, año 2015?

Operacionalización de las variables.

- ✚ Factibilidad Económica-Financiera (Variable Independiente)
- ✚ Inversión Pública y Privada (Variable Dependiente)
- ✚ Propuesta: Creación de empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja, provincia del Guayas

CUADRO # 1 Variable Independiente

HIPÓTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
La creación de una empresa de producción de hielo mejorará la competitividad y productividad de la actividad de pesca y comercialización del sector pesquero de la Parroquia Posorja, Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, año 2015	Factibilidad Económica-Financiera	El Estudio de factibilidad económica y financiera es el análisis amplio de los resultados del estudio de mercado, técnico, financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica - estudio de pre-factibilidad).	Estudio de mercado Estudio técnico Estudio Económico Estudio Financiero Evaluación Financiera	Oferta y demanda El producto Canales de comercialización Localización y tamaño del proyecto Organización del talento humano Determinación de costos Inversión total Financiamiento Presupuesto Inversión Financiamiento Van Tir Pri	¿Con que frecuencia adquiere hielo? ¿Cuáles son sus proveedores de hielo? ¿Cuál cree usted que es el sitio propicio para la ubicación de una fábrica de hielo? ¿Considera usted que Posorja debe tener una fábrica moderna de hielo? ¿Existe capacidad económica para realizar inversión en una fábrica de hielo en el sector?	Encuesta Entrevista Encuesta Encuesta Encuesta

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

CUADRO # 2 Operacionalización de la variable dependiente

HIPÓTESIS	VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTOS
La creación de una empresa de producción de hielo mejorará la competitividad y productividad de la actividad de pesca y comercialización del sector pesquero de la Parroquia Posorja, Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas, año 2015	Factibilidad Económica-Financiera	<p>Inversión pública es el conjunto de egresos y/o transacciones que se realiza con recursos públicos para mantener o incrementar la capacidad social del Estado con la finalidad de cumplir con los objetivos de la planificación.</p> <p>Inversión privada aquel tipo de gasto que permite incrementar el capital, con financiamiento propio o ajeno. Además comprende la adquisición de activos fijos, intangibles y capital de trabajo.</p>	<p>Planificación</p> <p>Financiamiento</p> <p>Clases de inversiones</p> <p>Clasificación de inversiones</p>	<p>Etapas</p> <p>Funciones</p> <p>Presupuestos</p> <p>Interno</p> <p>Externo</p> <p>Corto plazo</p> <p>Largo Plazo</p> <p>Activos fijos</p> <p>Activos intangibles</p> <p>Capital de trabajo</p> <p>Financieras</p> <p>Temporales</p> <p>Largo Plazo</p> <p>Permanentes</p>	<p>¿Cree usted que en la población de Posorja se aplica criterios de planificación que permita instalar una fábrica de hielo moderna?</p> <p>¿Si existiera un financiamiento apropiado, será factible emprender la creación de una empresa que fabrique hielo en la comunidad?</p> <p>¿Cuáles son las clases de inversiones que más se requieren en el sector productivo de Posorja?</p> <p>¿Está de acuerdo de que en la población de Posorja se requiere de múltiples inversiones?</p>	<p>Encuesta</p> <p>Entrevista</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 ANTECEDENTES

La actividad pesquera en la parroquia Posorja es la principal fuente de trabajo e ingreso de la población, además de la influencia por ser puerto pesquero y del asentamiento de tres grandes industrias pesqueras como Sállica del Ecuador, NIRSA y Jambelí. La pesca que se genera en el sector de Posorja, está compuesta o afectada por componentes que de cualquier manera benefician y conmueven su competitividad y por ende su rentabilidad, entre ellos está el sector informal de pescadores artesanales y la nula gestión empresarial que brilla por la ausencia en este puerto pesquero.

Dentro del proceso de comercialización de la producción pesquera, desde la extractiva hasta llegar al consumidor final, ya sean personas naturales o empresas, se requiere de un elemento básico que permita la conservación y preservación de los mariscos, particularmente del pecado y camarón, esencialmente se trata del hielo, que se lo obtiene directamente bajo un solo proveedor ubicado en la cercanía de la orilla del mar y en casos especiales en la fábrica de hielo ubicada en el cantón Playas.

Dado el volumen de producción y comercialización de la pesca en Posorja, se requiere la presencia de inversionistas para realizar y ejecutar proyectos de inversión que apunten hacia el sector pesquero, por ello es relevante y necesaria la creación de una empresa dedicada a la producción exclusiva de hielo y de esta manera asegurar la dotación de esta materia prima para la conservación y preservación de los productos que extraen del mar.

La inversión pública y privada es elemental para ejecutar proyectos nuevos y si se trata de creación de empresas de producción de hielo, es necesario que exista infraestructura básica que facilite la comercialización del producto y el acceso de los clientes con sus vehículos y llevar el hielo a los lugares que se almacena la producción pesquera.

Para realizar una inversión privada de esta índole sobre la base de un proyecto debidamente elaborado, se requiere de estudios de factibilidad económica y financiera que garanticen la viabilidad del proyecto y restar los niveles de riesgos de la inversión, acompañada de un proceso de evaluación del buen uso de los recursos materiales, humanos y financieros que se aplicarán en la fase de ejecución de la creación de la empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja.

1.1.1 Creación de Empresas

1.1.1.1 Conceptualización de Creación de Empresas

El boom de creación de empresas ha consolidado el país ante la crisis económica que enfrenta así como ante la falta de oportunidades de empleo, ya que como respuesta a estas dificultades, gran parte de los ciudadanos se han enfocado en crear sus propias fuentes de ingreso mediante proyectos de emprendimiento, lo cual se refleja en la creación de nuevas empresas. Las empresas, y en general las organizaciones se crean con un plan determinado como resultado de las proporciones que se enfrentan.

(Nuria, 2008), manifiestan que creación de empresas:

Es la capacidad, cualidad o habilidad para concebir y hacer realidad una oportunidad de negocios. Su resultado es la creación, mejora, realización y renovación de valor en el sentido más amplio del término, es decir, no solo valor económico sino también social, y no

solo para sus propietarios (emprendedores o empresarios), sino también para todos los grupos de interés vinculados con ellos (empleados, clientes, proveedores). Pág. 31.

Los administradores según el compromiso, su enfoque y experiencia en el área de su competitividad y particularidad, analiza y actúa según su interés y beneficio para ejecutar una idea o proyecto que resuelva o cubra necesidades personales y de la colectividad, es quienes de una forma directa o indirecta están vinculados con el negocio, en este caso con el movimiento pesquero artesanal y todo su proceso de extracción y comercialización.

1.1.1.2 Importancia de la Creación de Empresas

La importancia de la creación de empresas reside en su arbitrio al proceso del país a través de la concepción de oportunidades de trabajo, promoción a la comercialización nacional e internacional y al crecimiento económico.

Las empresas desde sus aperturas corresponden iniciarse sobre plataformas concretas no sólo en aspectos económicos, gubernamentales, organizacionales, reglamentarios y ambientales, sino con un enfoque orientado hacia el perfeccionamiento y fortalecimiento del desarrollo humano sostenible.

Al establecer la empresa de producción de hielo, se establecerá nuevas fuentes de empleo para los ciudadanos de la parroquia Posorja, impidiendo la desplazamiento a las grandes ciudades y al exterior del país, y ayuda al prosperidad en busca del buen vivir.

Además se promoverá a la población para la creación de nuevos proyectos en el sector, con el uso de sus recursos propios y así crear una práctica de creatividad y emprendimiento para mejorar la calidad de vida de cada uno de sus habitantes, siendo esta una opción de mejora económica, social y cultural para su población,

contribuyendo específicamente al adelanto del país, al agregarse a la producción consecuente y emprendida.

El objetivo de ésta empresa es lograr una eficiente gestión en la producción y comercialización del hielo y alcanzar una competitividad en el mercado local y regional.

La parroquia Posorja posee en buena medida servicios básicos tales como: agua potable, energía eléctrica, telefonía convencional y celular, alcantarillado, calles asfaltadas y adoquinadas, centro de salud, que son elementales y complementarias para las actividades diarias de la empresa.

Uno de los componentes que ocasionan la elaboración de este proyecto, es aprovechar los conocimientos obtenidos en la academia y observación del medio y crear una empresa que genere empleo y el beneficio social se reflejará en la generación de puestos de trabajo en la sociedad, así como, estimulando a emprendedores de la parroquia a iniciarse en el mundo de la creación de empresas que coexisten en el mercado.

En la coyuntura del mercado y su disposición son factores dominantes para la creación de empresas, es por ello, que el presente estudio tiene por objetivo establecer la cantidad de bienes que la nueva empresa está en posibilidad de producir para atender las necesidades de la población relacionada con la actividad pesquera, con niveles de precios fijados por la competencia.

Es trascendental tener en cuenta la gran diversidad de insumos que existe para la comercialización del producto derivado del sector formal e informal de la pesca artesanal, que permite negociar con los centros de comercio de las grandes ciudades que se convierten en los principales clientes de la empresa en creación.

1.1.1.3 Características de la Creación de Empresas

El proceso de creación de empresa se desenvuelve en torno a una idea, que nace como resultado del descubrimiento de una oportunidad de negocio. El apareamiento de la idea para crear una empresa varía en situación de los escenarios de cada individuo. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto. Las características que determinan la creación de la empresa son:

- ✚ Reproducción de prácticas ajenas: es el resultado espontáneo de los negocios nuevos, que se produce continuamente en las épocas de esparcimiento de la economía.
- ✚ Nuevas proporciones de negocio en mercados poco provistos o altamente emprendedores, de nuevo espacio o con una alta proporción de aumento
- ✚ Ilustraciones técnicas sobre mercados, secciones o servicios determinados.
- ✚ La práctica del posterior empresario, que ha sido solícito o dirigente de otra acción y que intenta separarse.
- ✚ Cuando se tiene un producto reformador que se aprecia que puede formar mercado.
- ✚ Cuando se frecuenta negocios o actividades de exigua complicación que permiten a cualquier persona instaurar por cuenta propia en tal acción.

1.1.1.4 Modelo de creación de empresa

1.1.1.4.1 Modelos de Veciana

Veciana (1988), trata de describir las fases del proceso de creación de una empresa y las principales actividades que han de realizarse en cada una de ellas.

Las fases y actividades resultan de vital importancia para la orientación práctica del nuevo emprendedor y para la organización de la misma y que Veciana estructura en cuatro fases muy diferenciadas, así:

Fase de Gestación

En esta fase el autor Veciana se muestra incapaz de determinar una duración temporal, puesto que se inicia con la infancia y finaliza cuando el individuo decide optar por llevar a cabo la creación de la empresa. Se considera como factores lejanos a la infancia y a la experiencia profesional previa del emprendedor, llegando a resultar facilitadores , en su momento, de la actuación emprendedora del individuo e implícitamente como un acontecimiento negativo que precipita al emprendedor a dar el salto que supone la creación de una nueva empresa.

Fase de Creación

Tiene junto con la siguiente fase una duración aproximada de uno y dos años. Crear significa poner en marcha un evento y lanzarse a la aventura empresarial, hasta el punto de que la propia emprendedora trata de localizar la oportunidad de negocio a partir de la cual y, tras una adecuada evaluación de su factibilidad, definirá un plan de empresa y procederá a la creación formal del negocio.

Fase de Lanzamiento

Esta fase comprende tres ejes de actuación. En el primero, el emprendedor deberá optar por la realización de una asignación adecuada del recurso humano y materiales adquiridos.

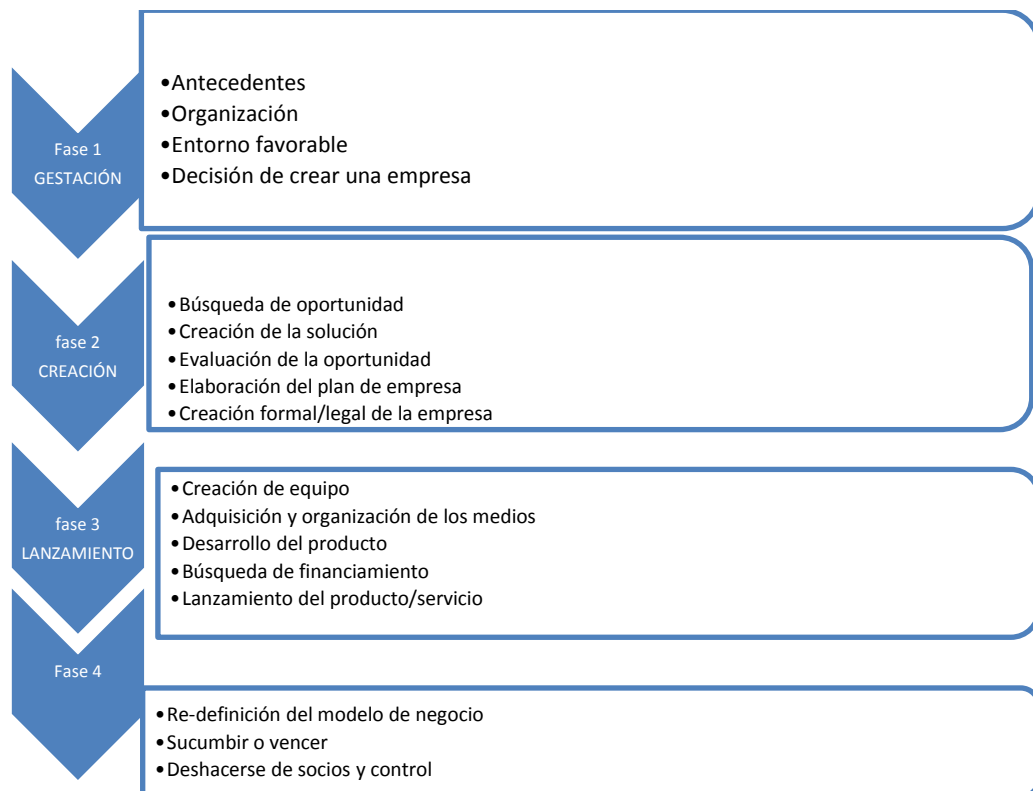
En el segundo eje se procederá a la localización del financiamiento indispensable para hacer frente a las obligaciones de pago derivadas por las adquisiciones.

Y el tercer eje se concentra en el desarrollo y lanzamiento del producto o servicio a comercializar.

Fase de Consolidación

Comprende una duración de dos a tres años. En esta fase tras la emergencia de discrepancias en el interior del equipo de socios fundadores, el emprendedor tratará de deshacerse de aquellos propietarios que puedan hipotecar el futuro de la empresa. Consolidación del negocio que una vez alcanzada por el emprendedor, tratará de intensificarse a través del control ejercido sobre la organización.

FIGURA # 1 Modelo de Veciana



Fuente: Veciana (1988)

1.1.2 Producción de hielo

La demanda de hielo ha crecido velozmente debido a los adelantos tecnológicos en los dispositivos de enfriamiento actuales. El sector de la pesca es uno de los mayores consumidores de hielo, ya que lo usan para conservar el pescado desde el momento que es extraído hasta que son vendidos. Los bloques de hielo también

son utilizados en gran dimensión por los vendedores de alimentos y bebidas para conservar los alimentos y/o las bebidas frías.

1.1.2.1 Utilización del hielo en la pesca.

Un paso apropiado de preservación de las variedades capturadas facilita una extensión efectiva de la conservación de las mismas. Por consiguiente, al utilizar técnicas de enfriamiento, como el uso de hielo, favorece económicamente a la embarcación y a su tripulación.

Los productos que lleguen al mercado en buenas condiciones de preservación consiguen generalmente precios más altos, tanto en el comercio mayorista como minorista, y de esta manera una mayor utilidad de la actividad pesquera. En el caso de pequeños pescadores para conservar su captura en buen estado tienen instalado en sus embarcaciones gavetas donde trasladan el hielo. Los grandes barcos de pesca generalmente cuentan con una planta a bordo de almacenamiento de hielo.

1.1.2.2 Capacidad de producción de hielo

Existen plantas patrones que están útiles en una variedad de tamaños con rangos de capacidades de producción de 5 a 80 toneladas diarias. Los detalles registrados en esta tesis están basados en una planta con una capacidad de producción de 20 toneladas por 24 horas de trabajo y con una capacidad de almacenamiento de 80 toneladas.

1.1.2.3 Almacenamiento de hielo

El almacenamiento de hielo admite que la máquina funcione las 24 horas del día, y sirve además como moderación ante cualquier interrupción de la producción por deterioros menores o por la labor normal de mantenimiento.

No existe una regla general para estimar la capacidad de almacenamiento necesaria. La práctica habitual es delinear en un gráfico el modelo probable de producción y utilización de hielo durante un determinado período de tiempo y seleccionar una capacidad de almacenamiento que asegure la reserva de hielo en todo instante.

En la generalidad de los casos, la capacidad de almacenamiento corresponde al menos al doble del ajuste de producción diaria, y con considerable frecuencia suma a 3 ó 4 veces este valor. Regularmente, es improbable producir hielo justamente cuando se necesita, por lo que es necesario contar en la fábrica de hielo con algún tipo de establecimiento de almacenamiento, muchas fábricas de hielo, cuentan con un área de almacenamiento recipiente sitiados que forma parte del agregado de las instalaciones de la planta.

1.1.3 Producto

Se refiere a los ejemplares de hielo que constan en el mercado actual, indica la clase de hielo que la empresa desea producir y comercializar en la población de Posorja y zonas aledañas. Por lo que a continuación tenemos:

1.1.3.1 Hielo en marqueta

El hielo en marquetas es un hielo plenamente congelado y súper refrigerado en forma de barras de diferente tamaño. El hielo en marqueta primero debe triturarse antes de ser utilizado para pescado u otros productos a helar. El hielo en marquetas ha sido depuesto por el hielo troceado listo para su uso u otros tipos de hielo, pero sigue acomodado especialmente en determinadas situaciones generales de la actividad pesquera.

El hielo en marquetas es utilizado para un almacenamiento largo del hielo sin

cámaras frigoríficas, especialmente en países calurosos. También se lo utiliza cuando debe transportarse el hielo a largas distancias, pero no se dispone de vehículos refrigerados.

1.1.3.2 Hielo en Cubo

El hielo en cubo son pequeños trozos de hielo que se utiliza generalmente para helar bebidas. La fabricación de este tipo de hielo se lo puede realizar en los refrigeradores de casa.

Los cubos de hielo hechos mecánicamente por las máquinas fabricadoras de hielo, son generalmente más largos y delgados, ya que requieren menos fuerza para retirarlos de la bandeja automáticamente y reducen de este modo la posibilidad de que se atasque en el distribuidor cayendo en máquinas almacenadoras de hielo para luego ser empacados en fundas.

Este tipo de hielo es elaborado en máquinas especializadas, los cubos fabricados en ellas suelen tener orificios en el centro, lo que permite una congelación del agua más rápida.

1.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA-FINANCIERA

El estudio de factibilidad económica-financiera se utiliza para seleccionar datos notables sobre el perfeccionamiento de un proyecto y en base a ello tomar la principal decisión, si procede su estudio, operación o implementación.

Un estudio de factibilidad admite determinar si se cuenta con el mercado apto para cumplimentar las proyecciones financieras de un negocio o empresa en creación.

La investigación de mercados tiene un destino específico: complementar en la planeación práctica y la toma de decisiones en los mercados. Éstos pueden ser de

muchos tipos e implican actividades de consumo, industriales, comerciales e institucionales.

Los estudios de factibilidad tienen como objetivo establecer la potencialidad de mercado de productos, tomando como juicio que las proyecciones financieras desarrolladas por la unidad de producción responsable, que para el caso de la fábrica de hielo, sean factibles de cumplirse.

Generalmente las etapas de un estudio de factibilidad económica-financiera, comprende:

1.2.1 Estudio Legal

El estudio legal alcanza el grupo de normativas que tiene relación con el proyecto de investigación, y, abarca desde el marco global o principal como la Constitución de la República hasta el Plan Nacional del Buen Vivir.

1.2.1.1 Constitución de la República del Ecuador

En la constitución de la República del Ecuador se confirman las formas en la que está basada la creación de una organización, dictado en los siguientes artículos:

Capitulo sexto. Trabajo y producción.

Sección Primera: formas de organización de la producción y su gestión.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y

desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

1.2.1.2 Plan Anual de Desarrollo

Dentro de los ejes del plan nacional de desarrollo, hay que destacar la Revolución del Conocimiento que propone la innovación, la ciencia y la tecnología, como fundamentos para el cambio de la matriz productiva, concebida como una forma distinta de producir y consumir. Esta transición llevara al país de una fase de dependencia de los recursos limitados (finitos) a una de recursos ilimitados (infinitos), como son la ciencia, la tecnología y el conocimiento.

La visión de largo plazo define hacia dónde y cómo deben darse los siguientes pasos para la profundización del nuevo modo de acumulación, distribución y redistribución, al 2030. La acumulación de riqueza y su redistribución se realizan mediante procesos sistémicos afirmados en los principios y derechos del Buen Vivir.

Por ello, se plantea la redefinición de la actual formación socioeconómica y sus condicionamientos institucional es a fin de lograr la transición de una estructura económica primario-productora, a una economía generadora de alto valor agregado, mediante la constante creación del conocimiento y la innovación social y tecnológica (Senplades, 2009).

El objetivo de la estrategia es pasar de una economía basada en recursos naturales finitos hacia una economía sustentada en recursos infinitos, mediante una apropiación científica, económica e industrial, del conocimiento que permita fortalecer las capacidades de la población ecuatoriana.

Para lograrlo, se identifican potenciales endógenos y se construyen senderos de Diversificación productiva desde los territorios.

También se diseñan estrategias diferenciadas de actuación intersectorial, se fomenta el aprendizaje interactivo y se apoya la emergencia de nuevas formas solidarias de producción y de nuevos modos de producir los bienes existentes, para mejorar la productividad con sustentabilidad ambiental e inclusión social.

1.2.1.3 Plan Nacional del Buen Vivir.

En el nuevo periodo de mandato de la Revolución Ciudadana, el Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017, representa su postura política muy definida y constituye la guía de gobierno que el país aspira tener y aplicar en los próximos cuatro años, además de convertirse en un documento muy práctico con directrices muy claras.

El presente estudio está alineado con el Plan Nacional del Buen Vivir:

Objetivo 11: establecer un sistema económico social, solidario y sostenible.

En su Política 11.2.

Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generan. En los literales;
e. Crear marcos regulatorios específicos que reflejen y faciliten el funcionamiento de los procesos comunitarios, cooperativos y asociativos en general; y,

f. Capacitar a las asociaciones de pequeños productores y productoras sobre las demandas internas de bienes y servicios a nivel local y regional. Pág. 335.

1.2.2 Estudio de mercado

En el sector pesquero de la población de Posorja se presenta una situación de gran demanda de hielo, en razón de ser netamente pesca artesanal y no disponen de infraestructura que permita mantener los productos del mar en buen estado. Así se tiene que existe aproximadamente 200 pescadores artesanales y 80 embarcaciones dedicadas a la pesca de pomada y pesca blanca, que lo convierten en grandes demandantes del producto hielo, para garantizar su buen estado y poder comercializarlos a los comerciantes locales , centros de abastos mayoritarios y empacadoras.

El estudio de mercado comprende la investigación de la oferta y demanda o de los precios vinculados al proyecto. Algunos costos de operación y mantenimiento pueden preverse simulando el contexto futuro y detallando las políticas e instrucciones que se manejarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

1. El consumidor y la demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
2. La competencia y la oferta del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
3. Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados.

Uno de los factores más crítico de todo proyecto, es la estimación de la demanda, y conjuntamente con ella los ingresos de operación, como los costos e inversiones implícitos.

El estudio de la competencia es primordial, para el dominio de conocer las particularidades de los productos o servicios que brindan los demás productores, con el fin de establecer las ventajas y desventajas que contribuye dicha competencia. Además, permite cuestionar el parámetro de ocupación de la cabida disponible por el proyecto.

El estudio del mercadeo del proyecto depende bajo las condiciones de los resultados que se obtienen del comportamiento del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta. Por lo que las decisiones acogidas asumirán repercusión directa en la rentabilidad del proyecto por las derivaciones económicas que se manifiestan en sus ingresos y gastos.

Los proveedores de materia prima necesarios para el proyecto pueden ser concluyentes en el éxito o fracaso de la inversión. De ahí la necesidad de analizar si existe disponibilidad de los insumos requeridos y cuál es el precio que deberá pagarse para responder su abastecimiento.

Por lo que la información que se obtenga de los proveedores puede influir en la selección de la localización del proyecto.

1.2.3 Estudio técnico

El objetivo del estudio técnico reside en examinar y plantear algunas opciones de proyecto para producir el bien que se desea, comprobando la factibilidad técnica de cada una de las opciones.

A partir del estudio técnico se comprobarán los montos de inversión requeridos, y los costos de operación que actúan en el flujo de caja que se efectúa en el estudio económico-financiero.

1.2.3.1 Tamaño del proyecto.

La capacidad de un proyecto puede referirse al contenido teórica de diseño, a su volumen de producción normal o a su desplazamiento máximo. Para ello se tienen en cuenta los siguientes elementos. La primera se refiere al volumen de producción de hielo que bajo condiciones técnicas óptimas se alcanza a un costo unitario mínimo.

La capacidad de producción normal es la que bajo las contextos de producción que se estimen manejarán durante el mayor tiempo a lo largo del período considerado al costo unitario mínimo y por último la capacidad máxima se refiere a la mayor producción que se puede obtener sometiendo los equipos al máximo esfuerzo, sin tener en cuenta los costos de producción.

1.2.3.2 Localización.

Con el estudio de localización se escogerá la ubicación más provechosa para el proyecto, buscando la maximización de utilidades y minimización de los costos.

En la disposición de su ubicación se establecen las siguientes consideraciones:

1. Expediciones de infraestructura de obra pública, y de suministros de energía eléctrica, combustible, agua, así como de servicios de alcantarillado, teléfono, internet, etc.
2. Ubicación con una cercanía prudente de las materias primas, insumos y mercado.
3. Condiciones ambientales propicias y defensa del medio ambiente.
4. Atenta conservación del medio ambiente y del tratamiento, traslado y disposición de los elementos residuales sólidos, líquidos y gaseosos. Incluye el reciclaje.

1.2.3.3 Ingeniería del proyecto.

El estudio de factibilidad se establecerá en el expediente técnico del proyecto hecho a nivel de ingeniería elemental, similar al proyecto técnico. El establecimiento de recomendaciones establecidas para los trabajos de proyectos, construcciones y suministros es un factor determinante para el logro de la eficacia del paso del inversionista en la creación de la empresa de producción de hielo que se analiza.

a) Tecnología.

El recurso tecnológico de un proyecto influye ampliamente sobre el monto de inversión, y en el empleo eficiente de las materias primas y materiales, consumo energético y la fuerza de trabajo.

El estudio de factibilidad debe contar con un estimado en el costo de la inversión.

b) Equipos.

El inventario necesario de maquinarias y equipos se deben establecer sobre la base de la capacidad de la planta y la tecnología seleccionada. La propuesta se detallará a partir de: valor del equipamiento principal, fuentes de adquisición, capacidad y vida útil estimada.

c) Análisis de insumos.

Se deben describir las principales materias primas, materiales y otros insumos nacionales e importados necesarios para la fabricación de los productos, así como el cálculo de los consumos para cada año y la determinación de los costos anuales por este concepto, los que constituyen una parte principal de los costos de producción.

Los precios a los que se pueden obtener tales materiales son un factor determinante en los análisis de rentabilidad de los proyectos.

e) Servicios básicos

La evaluación pormenorizada de los servicios necesarios como electricidad, agua, y alcantarillado, constituyen una parte importante en el estudio de los insumos. Es necesario detallar el cálculo de los consumos para cada año y la determinación de los costos anuales por este concepto.

f) Mano de obra.

Establecida en forma técnica la capacidad de producción de la planta y los métodos técnicos que se emplean en la fábrica de hielo, es necesario definir la plantilla de personal requerido para el proyecto y evaluar la oferta y demanda de mano de obra, especialmente de obreros básicos de la zona, a partir de la experiencia disponible y atendiendo a las necesidades tecnológicas del proyecto. Mediante estos estudios se podrá determinar las necesidades de capacitación y adiestramiento a los diferentes niveles y etapas.

1.2.4 Estudio financiero

El estudio financiero de un proyecto, permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y sí siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio.

1.2.4.1 Flujo de fondos del proyecto.

La valoración del proyecto se ejecuta sobre la base de la apreciación del flujo de caja de los costos e ingresos concebidos por el proyecto durante su vida útil. Al estimarlo, será necesario incorporar información adicional relacionada,

principalmente, con los instrumentos tributarios, de la depreciación del activo fijo, valor residual, utilidades y pérdidas.

El flujo de caja típico de cualquier proyecto se compone de cinco elementos básicos: egresos e ingresos iniciales de fondos, ingresos y egresos de operación, horizonte de vida útil del proyecto, tasa de descuento e ingresos y egresos terminales del proyecto.

Al evaluar una inversión, normalmente la proyección se hace para un período de tiempo inferior a la vida útil real del proyecto, por lo cual al término del período de evaluación es necesario estimar el valor que podría tener el activo en ese momento, por algunos de los tres métodos reconocidos para este fin, para calcular los beneficios futuros que podría generar desde el término del período de evaluación en lo adelante.

La elaboración del flujo de caja puede basarse en una organización general que se aplica a cualquier finalidad del estudio de proyectos. El resultado de la evaluación se mide a través de distintos criterios que, más que optativos, son complementarios entre sí.

1.2.4.2 Evaluación Financiera

La evaluación financiera percibe los indicadores que admiten ver un contexto favorable para la factibilidad de hacer o no el proyecto de inversión desde el punto de vista financiero. Los indicadores utilizados en el horizonte de un proyecto son:

1.2.4.2.1 Valor Actual Neto.

El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la estándar de los flujos de caja que se prevé generar a lo largo de su vida útil.

Una inversión es factible cuando el $VAN > 0$, es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial

Por su parte, siguiendo este criterio, de entre diferentes inversiones alternativas son preferibles aquellas cuyo VAN sea más elevado, porque serán los proyectos que mayor riqueza proporcionen a los licitadores de capital o financistas y, por tanto, que mayor valor aportan a la empresa.

Para ver por qué, supongamos que un proyecto tiene un VAN igual a cero, ello querrá decir que el proyecto genera los suficientes flujos de caja como para pagar: los intereses de la financiación de terceros empleada, los rendimientos esperados de la financiación propia y devolver el desembolso inicial de la inversión.

Por tanto, un VAN positivo implica que el proyecto de inversión produce un rendimiento superior al mínimo requerido y ese exceso irá a parar a los apostadores de la empresa, quiénes verán el crecimiento del capital exactamente en dicha cantidad.

1.2.4.2.2 Tasa interna de retorno (TIR).

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. Por lo que se define la TIR con mayor propiedad que es la tasa de interés compuesto al que permanecen invertidas las cantidades no retiradas del proyecto de inversión.

Esta es la alternativa más utilizada después del VAN. Como se verá la tasa interna de rendimiento (TIR) tiene una relación íntima con el VAN. Esta técnica trata de expresar una sola tasa de rendimiento que resuma las bondades de la inversión.

1.2.4.2.3 Período de recuperación simple

El período de recuperación consiste en determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial a partir de los flujos netos de caja generados, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa o con el horizonte temporal de vida útil del proyecto.

1.3 INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA

Los niveles de inversión pública y privada en los proyectos es de suma importancia en el contexto de la aplicación y utilización de recursos materiales, humanos y financieros, por lo que es necesario determinar su contextualización para conocer sus particularidades dentro del proyecto de creación de empresas de producción de hielo en la parroquia Posorja, provincia del Guayas.

1.3.1 Inversión Pública

Según lo establecido en el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas, 2010, indica que la inversión pública es “el conjunto de egresos y/o transacciones que se realiza con recursos públicos para mantener o incrementar la riqueza y capacidad social del Estado con la finalidad de cumplir con los objetivos de la planificación”

En esta pretensión se deduce que la inversión aumenta la riqueza del Estado y en este proceso procura o cumple efectivamente con los objetivos de la planificación, es decir la inversión pública aporta al cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo. El Plan Nacional de Desarrollo según lo define la Constitución de la República, 2008, “es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos.”

Del análisis de este marco legal se puede concluir que la planificación y el presupuesto son instrumentos que deben estar totalmente vinculados. Para el caso de estudio, se tomará en cuenta lo correspondiente al gasto de inversión vinculado con la ejecución de programas y proyectos de inversión destinados a la parroquia Posorja.

Bajo esta reflexión, corresponde destacar la importancia del seguimiento y control de la inversión pública para evitar el desperdicio de recursos que afecten de alguna manera el presupuesto institucional y a su vez no se cumplan con el objeto social de los proyectos.

1.3.2 Inversión Privada

Según Werner Ketelhöhn, J. Nicolás Marín (2008), manifiesta:

“La inversión significa formación de capital. Desde el punto de vista económico se entiende por capital al conjunto de bienes tangibles e intangibles, que sirven para producir otros bienes. Dentro del capital se incluyen todas las bases destinadas a las labores productivas, desde terrenos, edificios, instalaciones, maquinarias, equipos e inventarios hasta marcas, información, conocimiento, procesos, sistemas, destrezas y habilidades de ejecutivos y empleados. Una empresa invierte y aumenta su capital cuando incrementa sus activos tangibles e intangibles” (Pág. 27).

De acuerdo a lo expuesto por el autor, la inversión privada tiene un fin determinado, mediante la cual el empresario invierte recursos propios y/o ajenos para llevar a cabo alguna actividad productiva y mediante eso lograr los objetivos y metas planteadas.

Por ello, dentro de la labor productiva que se realizará, se pretende crear una empresa mediante la inversión de capital propio que ayude a obtener las herramientas y equipos tecnológicos necesarios para producir hielo en cantidades

suficientes capaces de satisfacer la demanda del sector pesquero, adquiriendo maquinarias y equipos de tipo industrial para el proceso productivo.

Cabe mencionar que la inversión privada tiene sus beneficios propios, sin embargo se debe reconocer el enorme efecto social en el que está inmerso, debido a que gracias a la inversión privada se logra crear fuentes de empleo directo e indirecto, sin que eso afecte a los objetivos empresariales.

1.3.2.1 Clasificación de las inversiones

Generalmente las inversiones se establecen antes de empezar un proyecto, pero es de vital importancia emplear inversiones durante la operatividad de la empresa, por ejemplo para reemplazar activos fijos deteriorados o para incrementar la capacidad productiva de la misma de acuerdo a lo que la demanda necesita. Por tal razón las inversiones que realizarán dentro del proyecto son las inversiones en como activos fijos, activos intangibles y el capital de trabajo.

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes muebles utilizados en el proceso de transformación de los insumos o que sirven de apoyo a la operación productiva del proyecto, considerando en este caso los terrenos, las obras físicas, equipamiento del local donde se producirán y comercializarán los productos.

Las inversiones en activos intangibles son los que representan un gasto para la empresa, como por ejemplo los tramites de las patentes, licencias, los gastos de constitución, entre otros. Por otro lado, las inversiones de capital de trabajo constituyen los recursos necesarios para poner en marcha la empresa, hasta lograr generar los ingresos necesarios para recuperar la inversión y cubrir los gastos de operación.

1.3.2.2 Clases de inversiones

1.3.2.2.1 Inversiones Financieras

Las inversiones financieras se realizan para el mediano y largo plazo, las cuales buscan dar seguridad a los inversionistas.

Carlos Malló R. & Antonio Pulido (2008), indican que las inversiones financieras representan: “todas las inversiones de recursos de efectivo por parte de una empresa realizadas con el ánimo de controlar a otra, como aquellas efectuadas con la única finalidad de obtener una rentabilidad de carácter financiero”. (Pág. 373).

En síntesis, invertir es adquirir los medios de producción necesarios para lograr obtener los beneficios monetarios suficientes para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo.

1.3.2.2.2. Inversiones Temporales y Realizables

Según Carvalho J. (2008), las inversiones temporales son aquellas que: “representan activos de fácil enajenación, respecto de los cuales se tiene el propósito de convertirlos en efectivo antes de un año”, (pág. 19).

Este tipo de inversiones son realizadas por todo tipo de empresarios que buscan generar el mayor resultado de sus activos prestos a la venta.

1.3.2.2.3. Inversiones a Largo Plazo

Zapata, P. (2008), indica que: “son colocaciones de dinero en las cuales una empresa o entidad decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general.”(Pág. 34).

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el diseño de investigación que se utiliza para la ejecución de la creación de una empresa de producción de hielo, se cuenta con el enfoque cuantitativo, los cuales permiten describir e interpretar críticamente los resultados obtenidos en el proceso de la investigación.

Se aplica el también el enfoque cualitativo porque el problema requiere de una investigación objetiva; en virtud del cual se hace uso de la estadística descriptiva para recoger, clasificar, analizar e interpretar los datos recogidos en el proceso de la investigación.

De esta manera se obtiene una visión más clara de la realidad.

Con el fin de recopilar información relacionada con el tema del proyecto, se recurre a una investigación del tipo documental como: libros, artículos de revistas especializadas, internet, entre otros, que se especializan en temas relacionados con la creación de empresas de producción de hielo.

También se considera las técnicas de recolección de datos a través de la observación y encuestas dirigidas a los armadores pesqueros, comerciantes y pescadores artesanales que realizan su actividad pesquera en la parroquia Posorja, con el fin de obtener información veraz y oportuna que permita tener con claridad la problemática que se estudia.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad de investigación que se utiliza en el trabajo de investigación es la de proyecto factible. El proyecto factible consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar el problema de oferta y demanda de hielo, como un insumo importante dentro de la comercialización de productos del mar, requerimiento del grupo social identificado que incluye comerciantes, pescadores, armadores y el propio inversionista. El proyecto debe tener apoyo en una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluye ambas modalidades.

La investigación a realizar propone generar cambios y alterar una realidad (que en este caso es servicio de producción de hielo), debido a la inconformidad que existe en la obtención del producto. Desde esta perspectiva, la realidad se presenta con carencias y deficiencias y por supuesto, quiere generar cambios deseados mediante proyectos de acción.

A partir de esto, se establece la necesidad de responder a las siguientes interrogantes:

1. ¿Qué hacer? ¿Para qué hacerlo? ¿Por qué hacerlo? ¿Cómo hacerlo? ¿Dónde hacerlo? ¿Qué magnitud tendrá? ¿Cuándo se hará? ¿Quiénes lo harán?

La respuesta se obtendrá en función o en la medida de que el proceso de investigación se lleve con el debido proceso, en la particularidad del caso mediante el análisis de las variables que influyen en la problemática del consumo de hielo frente a la limitada oferta con un solo proveedor. Los ejecutores saldrán del equipo de trabajo que participará en las diversas actividades del proyecto. La marcha de éxito del mismo, depende en gran medida de la capacidad y motivación de las partes involucradas en su desarrollo.

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

2.3.1 Por el Propósito.

Investigación Aplicada

La investigación aplicada, es la contradicción práctica y establecida a un problema detectado, descrito y analizado. La investigación aplicada agrupa su atención en los eventos efectivos de llevar a la práctica las teorías generales, y destina sus esfuerzos a resolver los problemas y necesidades que se plantean los hombres en una sociedad en un corto, mediano o largo plazo.

Es decir, se interesa fundamentalmente por la propuesta de solución en un contexto físico-social específico, en esta se busca la aplicación o utilización del conocimiento que se adquiere, la investigación aplicada se encuentra estrechamente ligada a la básica.

En el proceso de investigación de ejecución de creación de la empresa de producción de hielo se determina los eventos prácticos de llevar a cabo este emprendimiento mediante la vía de la información veraz obtenida en los trabajos de campo.

2.3.2 Por el nivel de estudio

Investigación Descriptiva

Este nivel de estudio describe los hechos como son observados, mediante este tipo de investigación se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta para señalar sus características y propiedades.

Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar, es así que se mide o describir las variables y sus dimensiones con el fin de obtener información sobre comportamientos de

proveedores, clientes, preferencias, precios, niveles de ingresos, en el entorno del negocio de producción de hielo. Se miden cada una de las variables de manera independiente.

2.3.3 Por la fuente y el lugar

Documental y Bibliográfica.

El énfasis de esta investigación está en el análisis teórico y conceptual hasta el paso final de la elaboración de la propuesta de creación de la empresa de producción de hielo, ya se trate de obras, investigaciones anteriores, documentos legales, entre otras fuentes de donde se pueda conocer, comparar, ampliar, profundizar y deducir diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de varios autores sobre la fundamentación teórica de las empresas de producción de hielo y su proceso para implementarlos de forma correcta y efectiva.

Este tipo de investigación es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en escritos de cualquier especie como revistas, manuales, libros, entre otros documentos que trate sobre la creación de empresas productivas.

Es una investigación que se realiza en forma ordenada y con objetivos precisos, con la finalidad de ser base a la construcción de conocimientos. Se basa en la utilización de diferentes técnicas de: Localización y fijación de datos, análisis de documentos y de contenidos.

2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.

2.4.1 Método Inductivo.

Mill C. (2007) indica que: “consiste en establecer enunciados universales ciertos a partir de la experiencia, esto es, ascender

lógicamente a través del conocimiento científico, desde la observación de los fenómenos o hechos de la realidad a la ley universal que los contiene.”.(pag.9)

Para poder estructurar un diseño de creación de una empresa de producción de hielo, es necesario un estudio individual de la estructura del mismo, lo que ayudara a tener una idea clara de la situación financiera y administrativa en la que se encuentra la empresa, para luego de haberlas analizado formular conclusiones que van a servir como fundamentos para implementar un adecuado diseño de creación de empresa de producción de hielo.

2.4.2 Método Deductivo.

Cesar A. Bernal (2010) señala que “Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares”. (p. 59)

Este método se inicia con el análisis de los principios o de información general de la compañía o empresa a investigar para poder utilizarla en hechos o situaciones particulares, es necesario indicar que para este tema de investigación el método deductivo nos ayudara mucho a la comprensión del tema a estudiar ya que nos dará una idea generalizada tomándola en primera instancia como guía para poder luego descifrar cada nuevo tema o subtema que trae consigo el proceso de investigación.

Para poder crear una empresa de producción de hielo es necesario un estudio individual de las características o actividades que realiza cada protagonista de este círculo de comercialización, lo que ayudara a tener una idea clara de la situación del entorno comercial en la que se encuentra.

2.4.3 Método Analítico-Sintético

Fernández, Jorge (2008), “El método analítico sintético consiste en dividir un todo abstracto o concreto en sus elementos integrales para

investigar su naturaleza y efectos (análisis), y luego se va de lo simple a lo compuesto o de lo conocido a lo desconocido (síntesis)”. (Pág. 26).

En este caso la aplicación de este método nos ayuda a descubrir los distintos elementos que componen el fenómeno u objeto investigado (Creación de Empresas), las causas y los efectos, para ser analizados con la finalidad de establecer parámetros, saber que debemos hacer y hasta donde podemos llegar en términos de servicio al cliente, eficiencia, eficacia y otros parámetros, luego integrar esta información y definir políticas de empresariales, que deberán cumplirse de manera en que se vaya llevando a cabo el objetivo de esta propuesta.

La síntesis sin el análisis es una obra de imaginación, una creación especulativa, producto del ingenio que no puede reproducir la realidad; porque la realidad no se adivina (no existe ciencia infusa) y para conocerla es necesario observarla y estudiarla en toda la complejidad de sus aspectos.

A su vez el análisis, sin la síntesis, da materiales para la ciencia, pero no la ciencia.

De este modo análisis y síntesis revierten a la unidad del método y son procedimientos de oposición lógica, pero no de oposición real, pues no existe una realidad analítica y otra sintética, sino la compleja o empírico-ideal.

2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.5.1 Fuentes primarias

Una fuente primaria provee un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación. Las fuentes primarias son escritas durante el tiempo que se está estudiando o por la persona directamente envuelta en el evento. La naturaleza y

valor de la fuente no puede ser determinado sin referencia al tema o pregunta que se está tratando de contestar. Las fuentes primarias ofrecen un punto de vista desde adentro del evento en particular o periodo de tiempo que se está estudiando.

2.5.1.1 Entrevista.

Para el presente trabajo se utiliza esta herramienta la cual nos asegura tener una información clara y veras del objeto de estudio y nos garantice un estrato representativo de cómo se encuentra la situación del sector pesquero con respecto al abastecimiento de hielo y su nexo que existe entre ellos y volverlos competitivos.

La entrevista puede ser considerada como el más antiguo método de recolección de información acerca del hombre en todos sus contextos, porque se basa en una antigua capacidad y adquisición evolutiva humana: el lenguaje, entendido este como lenguaje hablado, habla, lenguaje verbal.

Así, aparece la entrevista como técnica, como forma científica de acercamiento a un individuo, con el fin de obtener de él determinadas informaciones, de acuerdo a elementos preestablecidos.

2.5.1.2 Encuesta.

Es una técnica que a través de preguntas se recaba información acerca de las variables, medir opiniones, conocimientos y actitudes de las personas, frente a la problemática que se observa en los protagonistas del sector de la pesca artesanal que no permiten resolver las situaciones de competitividad en lo referente a la solución de problemas de carácter estructural, referente al abastecimiento y producción de hielo, producto tan necesario para mantener la pesca en estado fresco y apto para consumo humano.

Con la encuesta se obtiene, de manera sistemática y ordenada, información sobre las variables que intervienen en una investigación, y esto sobre una población o muestra determinada. Esta información hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren u odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes.

A diferencia del resto de técnicas de entrevista la particularidad de la encuesta es que realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden, y en una situación social similar; de modo que las diferencias localizadas son atribuibles a las diferencias entre las personas entrevistadas.

2.5.1.3 Observación

Esta técnica es primordial en el asunto investigativo, donde el investigador dispone la observación, se define que desea observar y para que quiere hacerlo, se debe ser muy notable en la recolección de la información básica, el investigador palpa la realidad directa de la causa del problema, visualiza, recolecta, registra y analiza la información. Así se ha observado la dinámica que implica la actividad pesquera en Posorja, en la cual persiste la necesidad de contar con una empresa que produzca hielo en cantidades suficientes que garanticen la demanda de este producto.

2.5.2 Fuentes secundarias

2.5.2.1 Libros

En el proceso de investigación se utiliza una bibliografía en la que predomina los libros cuyos autores tratan en esencia sobre la creación de empresas de producción de hielo, comportamiento y servicio al cliente, además sobre la actividad

pesquera. Esto nos permite obtener un marco teórico sustentable para el desarrollo óptimo de la investigación.

2.5.2.2 Documentos

Se tiene de referencia a documentos especializados que sirven de información para profundizar el análisis e interpretación de la problemática, entre los cuales se tiene informes, memorias, tesis de tercer y cuarto nivel referentes a la creación de empresas de producción de hielo.

2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.6.1 Guía de Entrevista.

Se tiene una conversación con los actores es decir armadores pesqueros, comerciantes y pescadores artesanales, con un propósito específico. Una buena entrevista es una buena conversación, nunca un cuestionario de respuesta corta. Como se trata de un tipo de entrevista abierta, las preguntas no pueden ser cerradas, lo que significa que se van abordando diferentes temas y se permite y anima al entrevistado a que describa con lujo de detalles aquellas experiencias que le han sido más significativas.

Ante todo, se busca el relato de la persona, esta es la materia prima de la entrevista.

2.6.2 Cuestionario.

Es una técnica de evaluación que abarca aspectos cuantitativos y cualitativos. El cuestionario es un instrumento muy útil para la recogida de datos, especialmente de aquellos difícilmente accesibles por la distancia o dispersión de los sujetos a los que interesa considerar, o por la dificultad para reunirlos.

Esta técnica nos permite obtener información valiosa con respecto a la accesibilidad a los comerciantes y pescadores dada su fácil aplicación y rápida obtención de datos, preferencias y necesidades del sector pesquero artesanal.

El instrumento básico utilizado en la investigación por encuesta, es el cuestionario, que es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta.

El guion orientativo a partir del cual debe diseñar el cuestionario son las hipótesis, sin embargo, hay que tomar en cuenta las características de la población (nivel cultural, edad, aspectos socioeconómicos, etc.) y el sistema de aplicación que va a ser empleado, ya que estos aspectos son decisivos para determinar el tipo de preguntas, el número, el lenguaje y el formato de respuesta.

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1 Población

La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. Según Tamayo y Tamayo, (2007), "La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación"(P.114)

Entonces, una población es el conjunto de todas las cosas que concuerdan con una serie determinada de especificaciones. Un censo, por ejemplo, es el recuento de todos los elementos de una población.

La Parroquia Posorja cuenta de acuerdo a un sondeo con una población aproximada de 776 personas vinculadas a la actividad pesquera en forma directa y que de una u otra manera requieren de hielo para realizar normalmente sus

actividades, en quienes nos vamos a enfocar para la creación de una empresa de producción de hielo.

Esta población se la estratifica de la siguiente manera:

CUADRO # 3 Población

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Armadores pesqueros	40
Pescadores artesanales	200
Comerciantes	36
Población activa	500
Total	776

Fuente: **población**

Elaboración: Marjorie Yagual V.

2.7.2 Muestra

Es la actividad por la cual se toman ciertas muestras de una población de elementos de los cuales vamos a tomar ciertos criterios de decisión, el muestreo es importante porque a través de él podemos hacer análisis de situaciones de una empresa o de algún campo de la sociedad.

La muestra descansa en el principio de que las partes representan al todo y, por tal, refleja las características que definen la población de la que fue extraída, lo cual nos indica que es representativa. Por lo tanto, la validez de la generalización depende de la validez y tamaño de la muestra.

La muestra es la que puede determinar la problemática ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. Según Tamayo, (1997), afirma que la muestra “es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (P38)

La muestra debe ser proporcional a la población, y en ella deberán tenerse en cuenta las diferentes categorías.

Se aplicará el criterio de muestreo probabilístico, en razón del tamaño de la población, es decir aplicaremos la fórmula:

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

En donde:

n = muestra

N = población (776)

e = error 6% (0.06)

776

$$n = \frac{776}{(0.06)^2 (776-1) + 1}$$

776

$$n = \frac{776}{0.0036 (775) + 1}$$

776

$$n = \frac{776}{2,79 + 1}$$

776

$$n = \frac{776}{3,79}$$

n = 205 Personas R//.

Fm = frecuencia muestral

$$Fm = \frac{n}{N}$$

$$Fm = 205/776$$

$$Fm = 0,3$$

CUADRO # 4 Muestra

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	fm	Muestra
Armadores pesqueros	40	0,3	10
Pescadores artesanales	200	0,3	35
Comerciantes	36	0,3	30
Población activa	500	0,3	130
Total	776		205

Fuente: Muestra

Elaboración: Marjorie Yagual V.

2.8 PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

2.8.1 Procedimientos

En los procedimientos hemos seguido una secuencia del desarrollo del Proyecto para la Creación de una empresa de producción de hielo:

- ✚ Búsqueda de Información
- ✚ Aplicación de los Instrumentos
- ✚ Idea
- ✚ Planteamiento del problema, tema
- ✚ Elaboración de la Justificación del tema
- ✚ Objetivos
- ✚ Objetivo general

- ✚ Objetivos específicos
- ✚ Hipótesis
- ✚ Tipos de investigación
- ✚ Instrumentos de la investigación
- ✚ El muestreo

2.8.2 Procesamiento

El procesamiento lleva el siguiente orden:

- 1) Organizar los datos auscultados.
- 2) Tabulación de datos.
- 3) Elaboración de tablas y gráficos de los datos a obtenerse.
- 4) Presentación del proceso de análisis aplicado a los datos.
- 5) Formulación de las conclusiones.
- 6) Planteamiento de las recomendaciones.
- 7) Finalmente la elaboración de la propuesta.

CAPÍTULO III

3.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES.

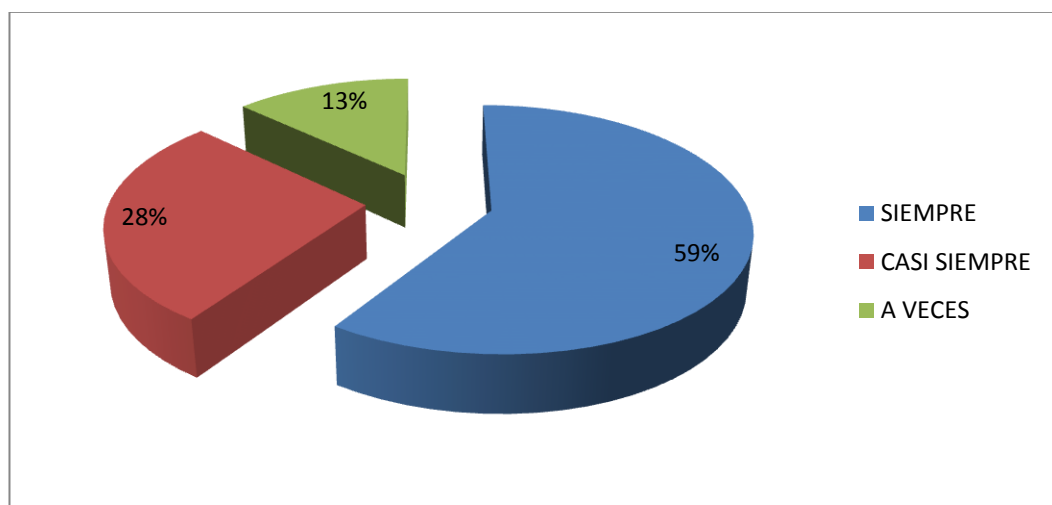
¿Compra con periodicidad marquetas o fundas de hielo triturado?

TABLA # 1 Frecuencia

1	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (%)
	SIEMPRE	121	59
	CASI SIEMPRE	57	28
	A VECES	27	13
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 1 Frecuencia



Fuente: Frecuencia
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, el cincuenta y nueve por ciento, siempre compran fundas de hielo en la semana, el casi siempre un nivel medio y compra a veces nivel bajo. La dinámica que existe en el marco de la comercialización de hielo con los demás sectores de la economía local, y en el caso del hielo representa un buen porcentaje para preservar la pesca.

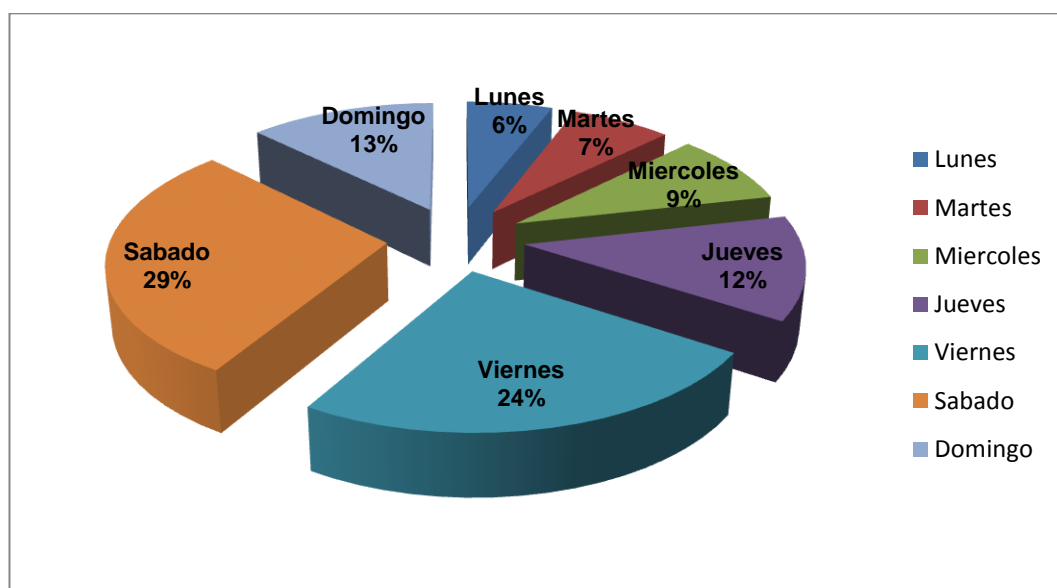
¿Qué días consume más hielo para su actividad comercial de pesca?

TABLA # 2 Días de consumo

2	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	Lunes	12	6
	Martes	14	7
	Miércoles	18	9
	Jueves	26	12
	Viernes	50	13
	Sábado	59	24
	Domingo	26	29
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 2 Días de consumo



Fuente: Días de consumo comercial de hielo
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Según los resultados del trabajo de campo, los días de más consumo lo constituye los días jueves, viernes y sábado con un porcentaje mayor, y los demás días se consume en menor proporción Este movimiento del producto analizado marca la pauta para determinar los días de más ventas, por lo que en las proyecciones se deberá tomar muy en cuenta esta particularidad

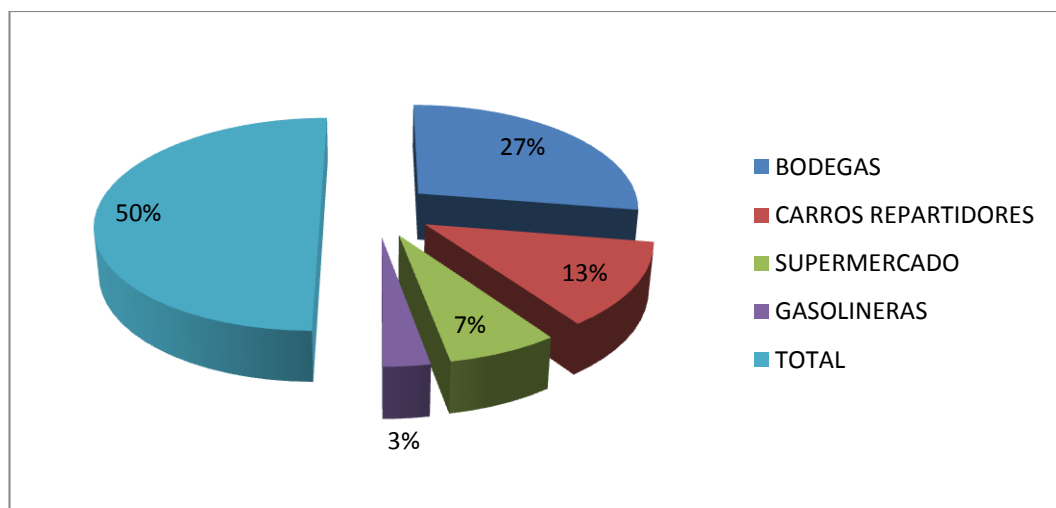
¿En qué lugar usted compra hielo?

TABLA # 3 Lugar de compra de hielo

3	ALTERNATIVAS	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa (%)
	BODEGAS	112	50
	CARROS REPARTIDORES	51	27
	SUPERMERCADO	27	13
	GASOLINERAS	15	7
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 3 Lugar de compra de hielo



Fuente: Lugar de compra de hielo
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Del total de personas encuestadas con respecto al lugar donde se compra el hielo, lo hace un mayor porcentaje en bodegas por considerarlo más adecuado y tradicionalmente siempre lo ha hecho ahí, sin embargo un nivel medio manifiesta que debe adquirir en carros repartidores, por ser más cómodo, mientras que el menor porcentaje prefiere hacerlo en supermercados. Estos criterios de las personas en cuanto a ubicación orientan al proyecto a escoger la alternativa válida en lo referente al sitio adecuado que optimice el proyecto.

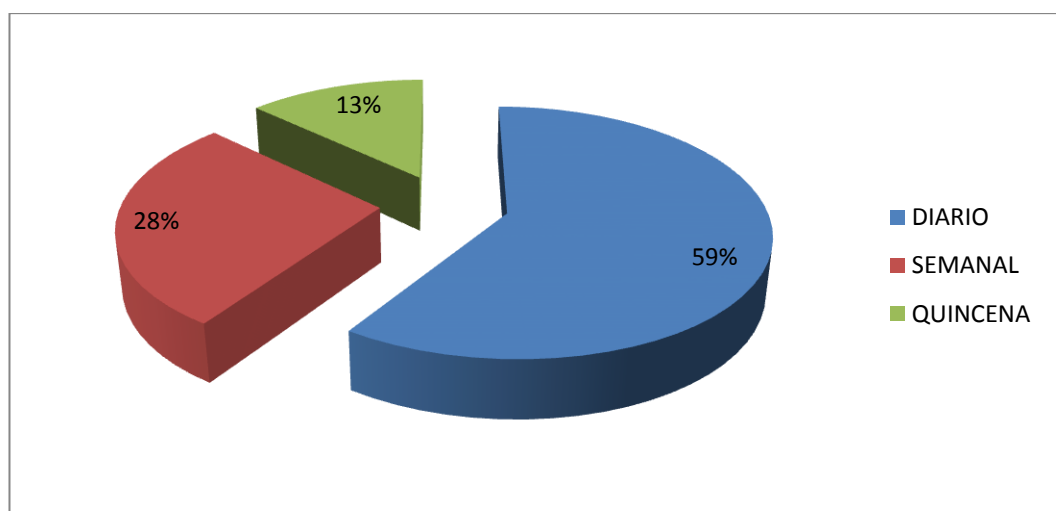
¿Prefiere comprar hielo en forma diaria?

TABLA # 4 Horario de entrega de hielo

4	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
	DIARIO	126	59
	SEMANAL	52	28
	QUINCENA	27	13
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 4 Horario de entrega de hielo



Fuente: Horario de entrega de hielo.
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Según los resultados de las encuestas aplicadas, el cincuenta y nueve por ciento prefiere que le suministre el hielo en forma diaria, el medio lo requiere semanal y el último lo hace en forma quincenal, por ello se requiere una infraestructura adecuada y moderna que permita a los comerciantes, pescadores y empresarios tener garantía de un producto en condiciones oportunas y propicias para ser comercializado y que llegue a su destino final en presentación óptima.

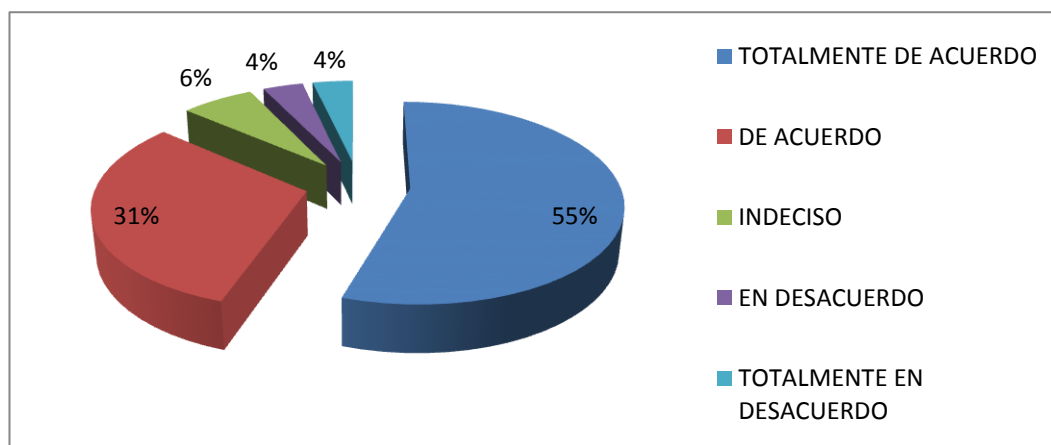
¿Estaría de acuerdo que en la parroquia Posorja, se implemente una fábrica de hielo moderna?

TABLA # 5 Implementación de una fábrica de hielo

5	ALTERNATIVAS		Frecuencia absoluta	Frecuencia relativo
	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE	112	55
	DE ACUERDO		64	31
	INDECISO		13	6
	EN DESACUERDO		8	4
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN	8	4
	TOTAL		205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 5 Implementación de una fábrica de hielo



Fuente: Implementación de una fábrica de hielo.
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

En el contexto de las respuestas existe una mayoría que representa un porcentaje alto que está totalmente de acuerdo que en Posorja exista una fábrica de hielo, el nivel medio que dice estar de acuerdo con la propuesta planteada, a pesar de los indecisos, que están en desacuerdo y el nivel bajo en desacuerdo. Esto da la pauta de la tendencia en realizar o implementar negocios emprendedores que logren una rentabilidad acorde a la realidad del mercado competitivo como el del sector pesquero artesanal.

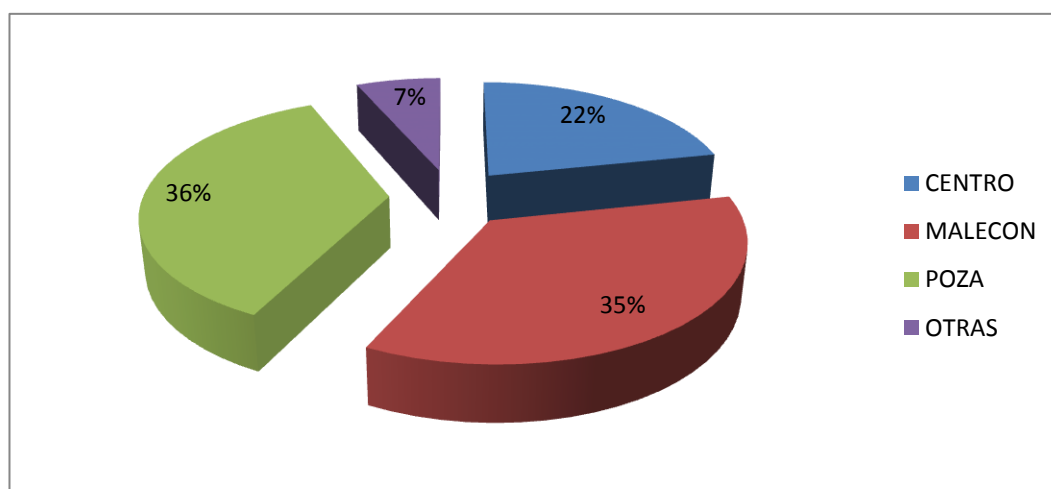
¿En qué lugar se encuentra localizado su negocio o comercio de marisco, embarcación o negocio informal, en la Parroquia Posorja?

TABLA # 6 Localización del negocio de marisco o embarcación

6	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	CENTRO	45	22
	MALECON	72	35
	POZA	74	36
	OTRAS	14	7
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 6 Localización del negocio de marisco o embarcación



Fuente: Localización del negocio de marisco
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Según los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, existe diversidad en lo que respecta a la ubicación de los negocios o embarcaciones de pesca artesanal, el más alto porcentaje respondió estar en la llamada Poza, mientras que en medio dijo estar ubicado en el malecón, mientras que un porcentaje bajo se encuentra en el centro. La importancia de la ubicación radica en que la fábrica podrá tener perspectiva para la ubicación óptima del proyecto.

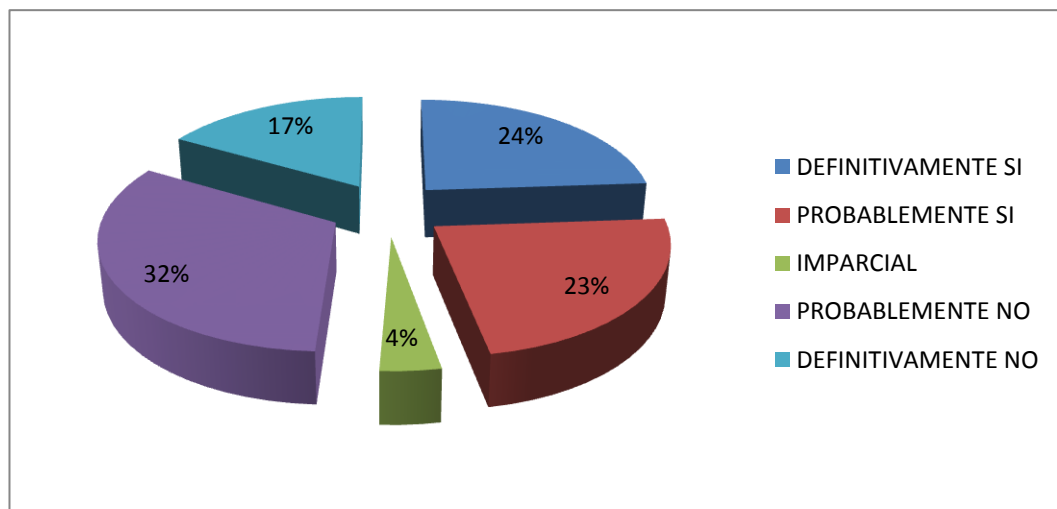
¿Considera usted que la parroquia Posorja se encuentra debidamente abastecida de hielo?

TABLA # 7 Abastecimiento de hielo

7	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	DEFINITIVAMENTE SI	49	24
	PROBABLEMENTE SI	47	23
	IMPARCIAL	8	4
	PROBABLEMENTE NO	66	32
	DEFINITIVAMENTE NO	35	17
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 7 Abastecimiento de hielo



Fuente: Abastecimiento de hielo en Posorja
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

De acuerdo a los resultados de la encuesta, el treinta y dos por ciento manifiesta que probablemente la parroquia Posorja no esté debidamente abastecida de hielo para realizar sus actividades normales de la pesca artesanal, tanto en su producción como en comercialización, el mayor porcentaje responde que definitivamente no están abastecidos como debe ser de hielo, estas respuestas reflejan que Posorja necesita inmediatamente una empresa de hielo.

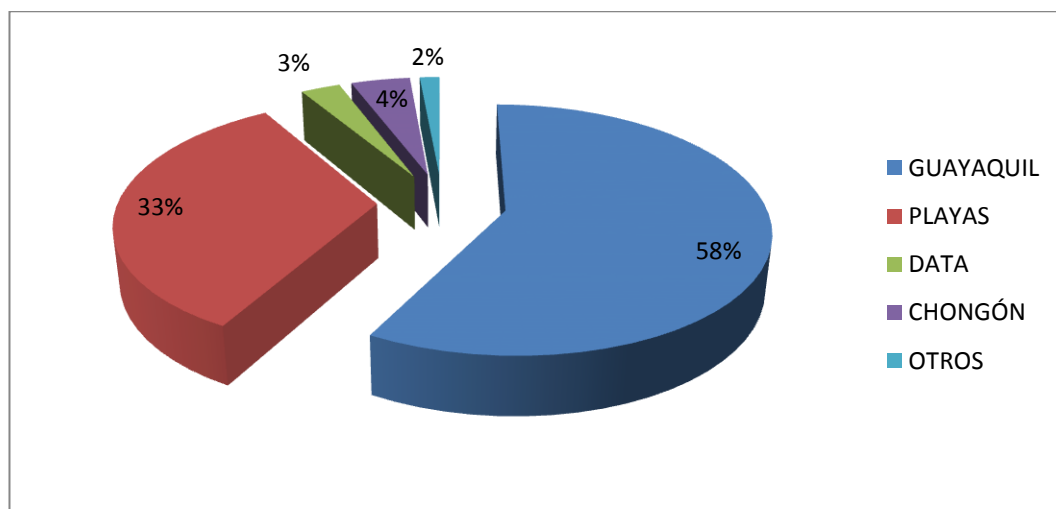
¿Recurre a otros lugares a comprar hielo, cuando Posorja se encuentra desabastecida? ¿Si o No? Si la respuesta es positiva, ¿a que lugares recurre?

TABLA # 8 Lugares alternativos para comprar hielo

8	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	GUAYAQUIL	119	58
	PLAYAS	68	33
	DATA	6	3
	CHONGÓN	9	4
	OTROS	3	2
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 8 Lugares alternativos para comprar hielo



Fuente: Lugares alternativos para comprar hielo.
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Según los encuestados, es mayoritariamente conveniente crear la empresa de producción de hielo en Posorja, puesto que, el mayor porcentaje es en Guayaquil, el medio en el cantón Playas, Data, Chongo y el cuarto porcentaje prefieren comprar en Guayaquil, pues a medida que está más lejano el lugar de compra, repercutirá en los costos finales de comercialización. Además es poco frecuente que sucede esta situación, sin embargo prefieren no sufrir esta situación.

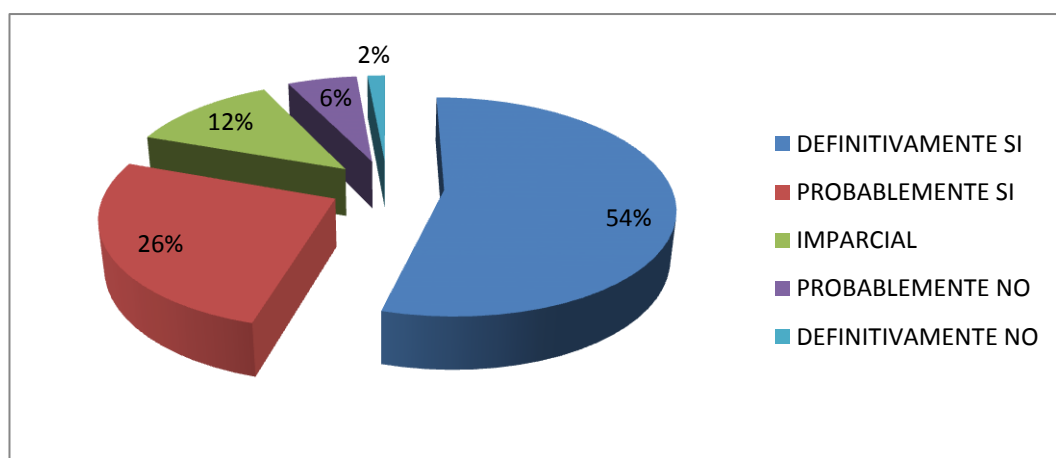
¿Es conveniente la ejecución del proyecto de creación de la empresa de producción de hielo desde el punto de vista de precios al consumidor final de productos de la pesca artesanal?

TABLA # 9 Conveniencia de ejecutar el proyecto de fábrica de hielo

9	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	DEFINITIVAMENTE SI	112	54
	PROBABLEMENTE SI	53	26
	IMPARCIAL	25	12
	PROBABLEMENTE NO	12	6
	DEFINITIVAMENTE NO	3	2
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 9 Conveniencia de ejecutar el proyecto de fábrica de hielo



Fuente: Conveniencia de ejecutar el proyecto de fábrica de hielo
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

De acuerdo a las respuestas de los encuestados, existe una seguridad mayoritaria de la conveniencia del proyecto, pues el cincuenta y cuatro respondió definitivamente si, con un porcentaje medio probablemente sí, mientras que el porcentaje bajo resultó imparcial, puesto que no han tenido mayor problema en la adquisición de hielo. La actividad pesquera por su naturaleza requiere de productos para preservar los mariscos.

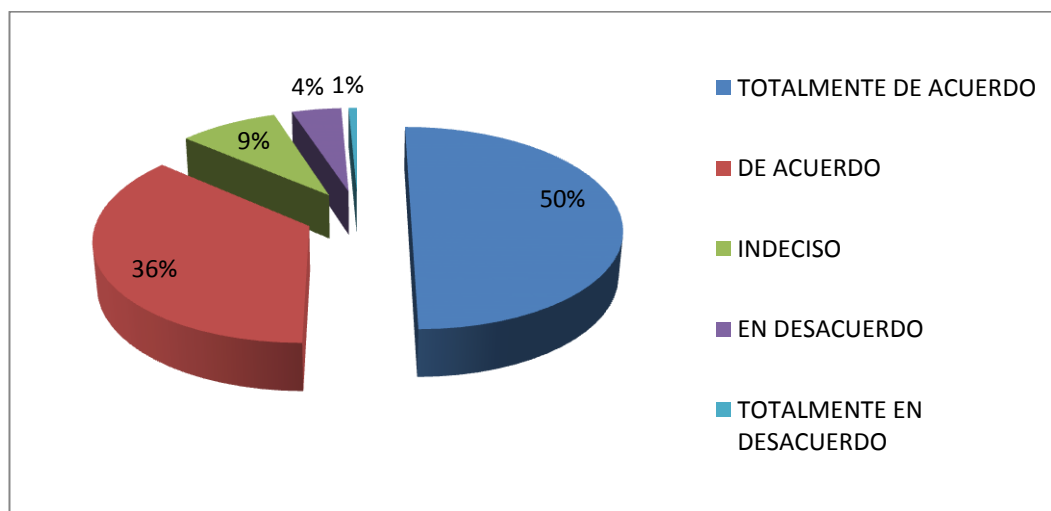
¿Considera usted que al adquirir hielo en otras localidades, aumentan los costos de los productos de su negocio o comercio?

TABLA # 10 Aumento de costos de los productos

10	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	TOTALMENTE DE ACUERDO	103	50
	DE ACUERDO	74	36
	INDECISO	18	9
	EN DESACUERDO	8	4
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	1
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 10 Aumento de costos de los productos



Fuente: Aumento de costos de los productos
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Del total de personas encuestadas, el cincuenta por ciento responde estar totalmente de acuerdo y una cantidad menor está de acuerdo, en que adquirir el hielo en otras localidades aumenta los costos de comercialización y que afectan las utilidades cuando no son transferidos al consumidor final, mientras que en poca cantidad manifestó estar indeciso ante la situación planteada y en cantidad baja dijo estar en desacuerdo ante la situación planteada.

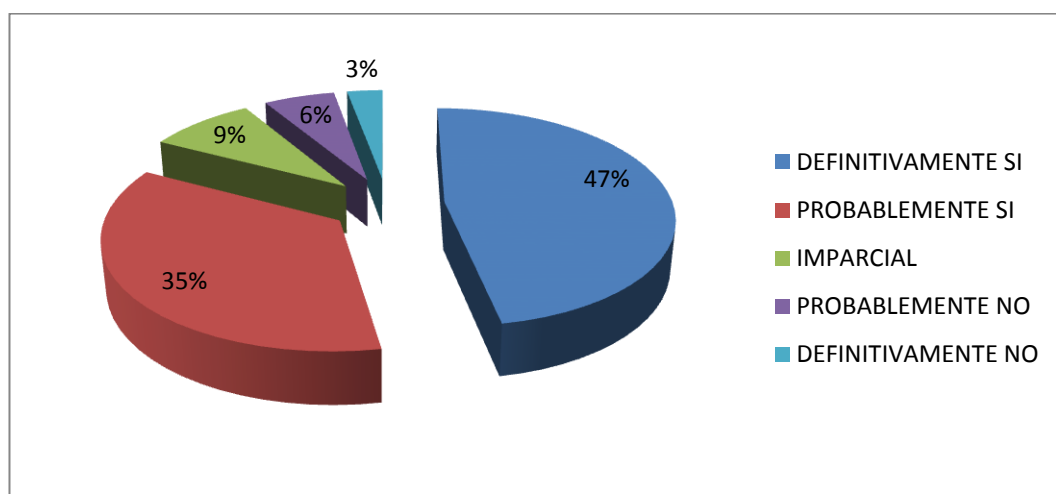
¿Le parece acertado que se implemente este tipo de proyectos de inversión privada que dinamizan favorablemente el comercio de mariscos?

TABLA # 11 Certeza de los proyectos que dinamizan el comercio

11	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	DEFINITIVAMENTE SI	97	47
	PROBABLEMENTE SI	72	35
	IMPARCIAL	18	9
	PROBABLEMENTE NO	12	6
	DEFINITIVAMENTE NO	6	3
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 11 Certeza de los proyectos que dinamizan el comercio



Fuente: Certeza de los proyectos que dinamizan el comercio
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

El criterio de las personas encuestadas marcan una tendencia de que este tipo de proyectos si dinamizan el comercio, particularmente el de mariscos, pues tienen la oportunidad de negociar con un proveedor que garantiza el producto en cantidad y calidad, así pues el porcentaje alto respondió que definitivamente si a la propuesta, en segundo lugar manifestó probablemente sí, se mostró imparcial con los dos últimos porcentajes.

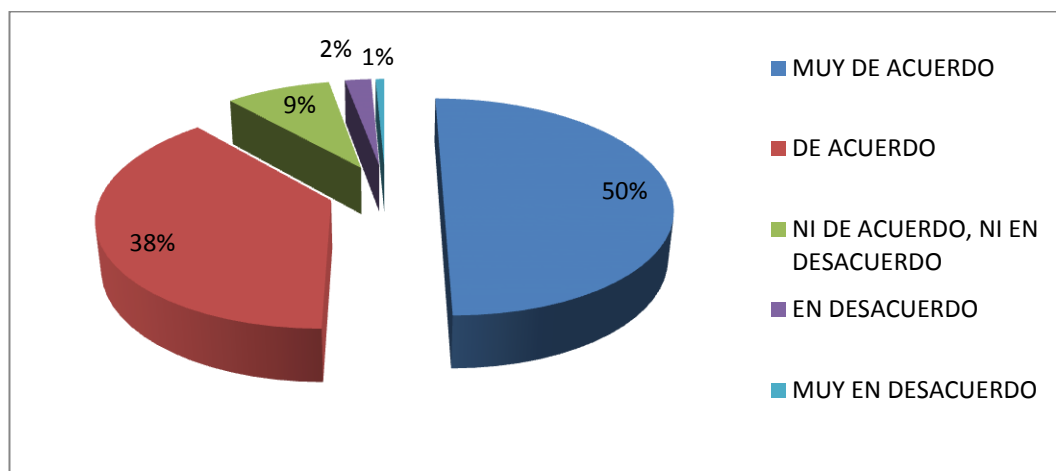
¿Está usted de acuerdo que la empresa de producción de hielo esté ubicada cerca de los lugares que desembarcan la pesca artesanal los barcos chinchorreros?

TABLA # 12 Ubicación de la fábrica de hielo

12	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	MUY DE ACUERDO	103	50
	DE ACUERDO	78	38
	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO	18	9
	EN DESACUERDO	4	2
	MUY EN DESACUERDO	2	1
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaboración: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 12 Ubicación de la fábrica de hielo



Fuente: Ubicación de la fábrica de hielo
Elaboración: Marjorie Yagual Vera

Del total de encuestados, la mayoría manifiesta estar muy de acuerdo y de acuerdo con el porcentaje alto en que es acertado que la fábrica de hielo esté cerca de los lugares en que desembarcan los barcos chinchorreros y barcos pomaderos, ya que resulta beneficioso en términos de costos de transporte del hielo, mientras que en segundo nivel dice estar ni de acuerdo ni en desacuerdo y por último está en desacuerdo. Actualmente existe el consenso empresarial de que el éxito de los negocios está en función.

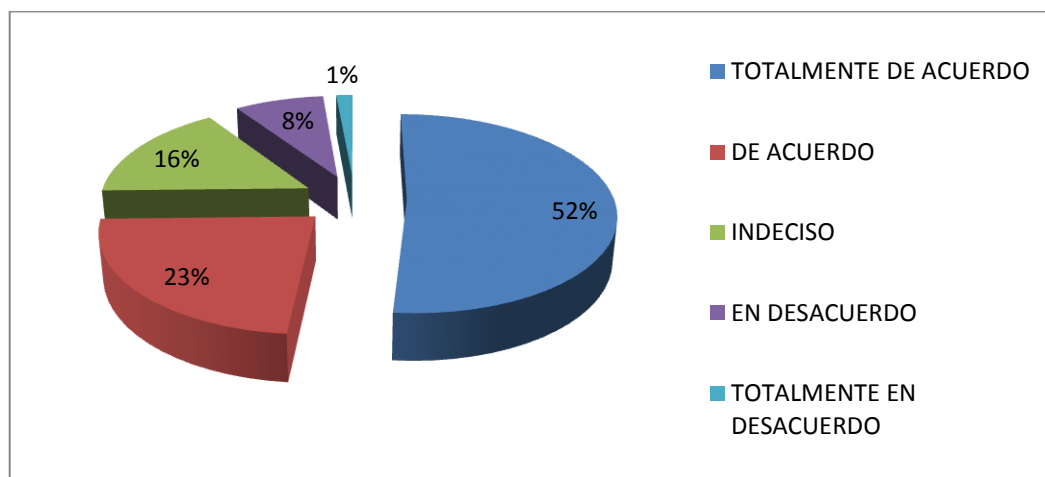
¿Está de acuerdo que funcione una empresa de producción de hielo cerca del centro poblado de Posorja?

TABLA # 13 Funcionamiento de la empresa

13	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	TOTALMENTE DE ACUERDO	125	52
	DE ACUERDO	27	16
	INDECISO	35	23
	EN DESACUERDO	13	8
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	5	1
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 13 Funcionamiento de la empresa



Fuente: Funcionamiento de la empresa
Elaboración: Marjorie Yagual Vera

Según las respuestas de las personas encuestadas, el mayor nivel responde que está totalmente de acuerdo que la empresa de producción de hielo funcione dentro del perímetro del centro poblado de Posorja, mientras que el nivel bajo contesta que está de acuerdo con la opción planteada. La cercanía de la fábrica resulta favorable para quienes compran el hielo porque se ahorran tiempo y recursos económicos en gastos de transporte.

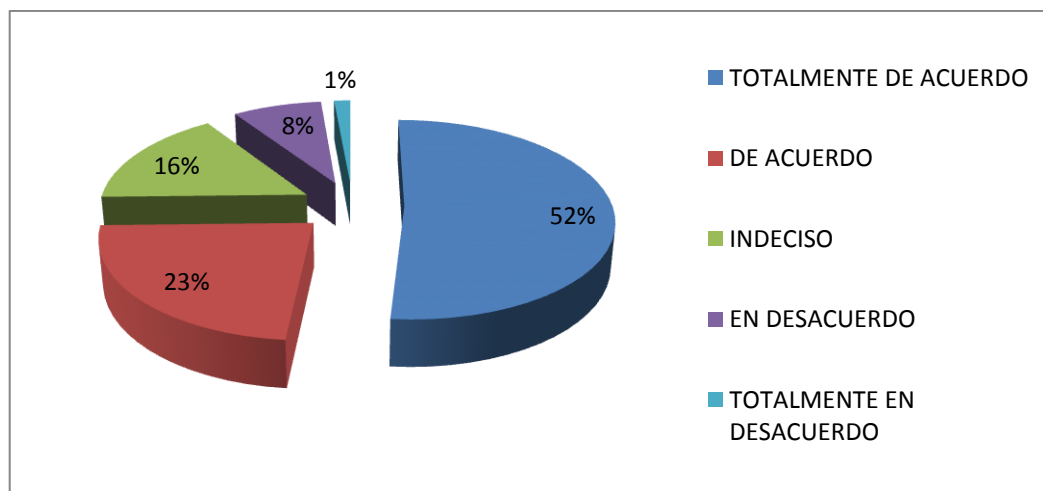
¿Considera que la inversión en empresas innovadoras ayuda al crecimiento económico de la población de Posorja?

TABLA # 14 Crecimiento económico mediante la inversión

14	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	TOTALMENTE DE ACUERDO	113	52
	DE ACUERDO	51	23
	INDECISO	23	16
	EN DESACUERDO	11	8
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	7	1
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 14 Crecimiento económico mediante la inversión



Fuente: Crecimiento económico
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Los encuestados responden así: el mayor porcentaje que están totalmente de acuerdo que la inversión en actividades productivas permitirán el crecimiento económico de Posorja, mientras que en veinticinco por ciento está de acuerdo con la premisa propuesta. La inversión privada es considerada fuente y base de crecimiento y desarrollo económico en la sociedad y en zonas donde recién empieza a llegar es más elocuente su impacto positivo.

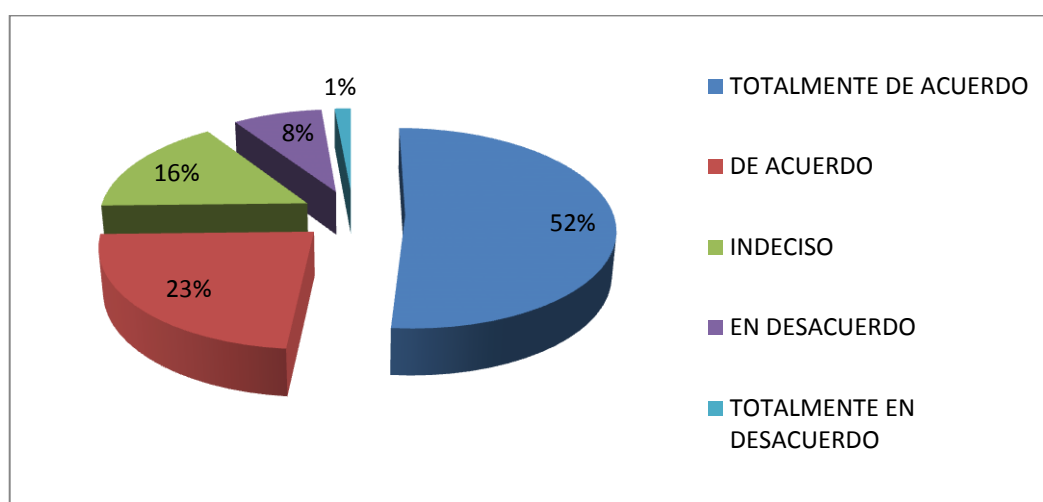
¿Está de acuerdo de que emprender el negocio de producción de hielo es altamente rentable en la población de Posorja?

TABLA # 15 Rentabilidad del negocio de producción de hielo

15	ALTERNATIVAS	frecuencia absoluta	frecuencia relativa
	TOTALMENTE DE ACUERDO	106	52
	DE ACUERDO	47	23
	INDECISO	33	16
	EN DESACUERDO	16	8
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	3	1
	TOTAL	205	100

Fuente: Estudio de campo (Encuestas).
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

GRÁFICO # 15 Rentabilidad del negocio de producción de hielo



Fuente: Rentabilidad del negocio
Elaboración: Marjorie Yagual Vera

Según los resultados de la encuesta aplicada, el cincuenta y dos por ciento responde que está totalmente de acuerdo que la inversión en producción de hielo es altamente rentable, y una respuesta accesible indica que está de acuerdo, lo que implica que las personas consideran que la inversión riesgosa ofrece mayor nivel de rentabilidad en los negocios productivos.

3.2 CONCLUSIONES

- ✚ En la parroquia Posorja existe un marcado dinamismo en la comercialización de productos del mar, en el caso particular de pescado y camarón, por ser un puerto pesquero y en la que se combina pesca artesanal e industrial.

- ✚ El proyecto ha creado grandes expectativas en los protagonistas de la comercialización de productos del mar, particularmente de quienes requieren el hielo como materia prima para preservar los productos del mar, lo que motiva el incremento de la productividad del negocio de la pesca.

- ✚ La conveniencia del proyecto se refleja en la aceptación mayoritaria de los actores del ciclo de producción y comercialización de la pesca artesanal.

- ✚ El sector pesquero artesanal es una de las principales actividades económicas de la parroquia Posorja, de donde una gran cantidad de habitantes dependen su subsistencia y en la que se genera bienestar social en pos del buen vivir.

- ✚ Existen entidades públicas y privadas que están prestos a financiar proyectos productivos, que generen además de empleo, beneficios directos e indirectos en la población de la parroquia Posorja y su entorno.

- ✚ El estudio de factibilidad económica financiera representa el argumento de que el proyecto se lo puede ejecutar bajo el cumplimiento de las fases que representa la operación del proyecto.

3.3 RECOMENDACIONES

- ✚ La demanda del producto satisface las expectativas del inversionista para llevar a cabo el proyecto de creación de una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja, por lo que es recomendable su ejecución.

- ✚ Se debe mantener la posición de realizar el proyecto en el lugar propuesto, en razón de su ventaja competitiva y estratégica.

- ✚ De acuerdo a los resultados del estudio de campo en la que es evidente que la actividad pesquera dinamiza la economía de la zona, la factibilidad económica financiera de ejecutar la inversión para la creación de la empresa de producción de hielo debe ser inmediata.

3.4 ANÁLISIS DE ENTREVISTA A EXPERTOS

3.4.1 Generalidades

En razón del amplio conocimiento que poseen las personas a quienes denominamos expertos, se les ha realizado una entrevista con profundidad con el objetivo de obtener información, dar explicaciones a ciertas situaciones que impliquen obstáculos y posiciones de controversia que se traduzcan en aceptación o negación de la hipótesis que se ha planteado dentro del contexto de la creación de una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja.

Las respuestas obtenidas de diversas posiciones y criterios permiten tener ideas claras sobre ciertas situaciones puntuales del proyecto que se desea implementar en el sector de la pesca artesanal en aras de mejorar la comercialización de los productos del mar como camarón y pescado en el ámbito local y externo.

Además los resultados facilitan parámetros no contemplados en las variables identificadas en el proceso de investigación previa a la ejecución y utilización de herramientas como las encuestas y observaciones de campo que dan pautas para ir visualizando el panorama del espectro del problema y dar las alternativas de solución. Los expertos se mostraron interesados y prestos a colaborar con el proyecto en la medida de su tiempo y conocimientos sobre el proyecto de creación de una empresa de producción de hielo y su influencia que causaría en el sector pesquero artesanal y particularmente de las personas que se dedican a la comercialización.

3.5 ANÁLISIS PARTICULAR DE ENTREVISTAS

1.- ¿Cuál es la situación de competitividad en la actividad pesquera en la parroquia Posorja, desde el punto de vista de la comercialización de los productos pesqueros?

La competitividad en la comercialización de productos pesquero es considerada como bastante desarrollada por factores que van desde las pocas condiciones favorables para su fortalecimiento hasta su estructura para hablar de un comercio fuerte y sostenible que garanticen mejores utilidades a los comerciantes de mariscos.

Por otro lado es importante resaltar que los expertos coinciden en la incipiente o endeble estructura del sistema comercial en el sector pesquero, en razón de estar constituido en su mayor parte por informales.

2.- ¿Es conveniente implementar cambios estructurales en el sector pesquero en cuanto al tratamiento y preservación de productos del mar?

La posición de los expertos está enfocada en que hay que hacer cambios estructurales en forma inmediata, pues actualmente el tratamiento y preservación de los productos del mar se lo hace en forma inadecuada, que no garantizan la calidad y presentación del producto.

La presentación del producto es importante dentro del proceso de comercialización, pues esto se lograría haciendo un adecuado y técnico manejo de pasos o etapas que garanticen el consumo humano del producto o en su defecto para que sirva de materia prima de excelente calidad para producir otros productos vinculados o derivados.

3.- ¿Cómo puede calificar usted la actual situación del comerciante de pesca en sus diferentes fases hasta llegar al consumidor final?

La situación del comerciante de mariscos para los expertos es alta expectativas motivados por el alto volumen de pesca que se podría realizar en el contexto de Posorja, por así considerarlo desde altas esferas gubernamentales causado por su privilegiada posición geográfica y dado que es mercado de gran tamaño que puede

sin mayores inconvenientes desarrollarse con la zona de influencia.

Podría abastecerse directamente de la producción pesquera de lugares cercanos como Playas, Puerto del Morro, Engabao y Data, lo que causaría un efecto multiplicador positivo que redundará en un mejor posicionamiento en el mercado competitivo de mariscos.

4.- ¿Qué recomendaciones haría usted al proyecto de creación de una empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja?

Los expertos coinciden en su mayoría que el proyecto debe ser realizado sobre la base de una organización y estructura sólida además de contar con criterios de la investigación científica para la elaboración y evaluación de proyectos factibles.

Además se acota que hay que tomar en cuenta a los involucrados o protagonistas del proyecto cuando se dé su aplicación en la vida real o en el momento de su operatividad, en razón de que son quienes conocen a profundidad sobre el negocio y problemática del sector y la comercialización sostenidos y apoyados por la producción de hielo.

Hay que tomar en cuenta que los expertos tienen conocimiento sólidos en lo referente a la formulación de proyectos de este tipo lo que garantiza que la información y criterios por ellos emitidos, se convierten en fuente de información válida en las etapas del proyecto.

5.- ¿Desde el punto de vista comercial, qué beneficios espera con la creación de una empresa de producción de hielo?

De acuerdo a los expertos, con la fábrica de hielo puesta en marcha se mejoraría sustancialmente el comercio de mariscos y particularmente del camarón y pescado, pues se estarían dando las condiciones necesarias para lograr almacenar

mayores cantidades de mariscos que estarían en buenas condiciones para fortalecer el comercio en la zona de Posorja y su entorno.

La capacidad de almacenamiento es importante dentro del contexto de lograr un incremento en compra venta de mariscos y el tratamiento y preservación del pescado y camarón porque con una buena infraestructura se podrá mejorar la oferta del producto, logrando incluso pensar en posicionar el producto al resto del mundo.

6.- ¿Cuáles son los problemas más frecuentes en el tratamiento y conservación de productos del mar?

Entre la problemática identificada por los expertos está principalmente la escasa infraestructura de almacenamiento y control en el tratamiento de mariscos una vez que llegan a puerto o a la playa.

Estos problemas influyen en la comercialización de productos del mar por cuanto le resta competitividad tanto en la presentación como en la calidad de productos y derivados del mar.

El desorden en la comercialización de productos del mar es otro problema que fue mencionado en la entrevista puesto que es evidente esta realidad y que ha marcado la pauta durante muchos años en Posorja.

7.- ¿El gobierno actual está promoviendo y apoyando proyectos vinculados al sector pesquero artesanal?

Los expertos resaltan el control de la actividad pesquera por parte de entes estatales o gubernamentales, además de las vedas programadas tan necesarias en la reproducción de las especies y su respectiva conservación.

El crédito al sector pesquero también es mencionado dada su importancia en momentos de emprender proyectos que fortalezcan sus actividades y se conviertan en motivadores que impulsen a los pescadores artesanales a crear oportunidades de crecimiento y desarrollo económico sustentable para Posorja.

8.- ¿Cuál es la influencia de las medidas del MAGAP en lo referente a la pesca de arrastre y su reglamentación?

Existe el criterio positivo de los expertos ante la medida de la suspensión y prohibición de la pesca de arrastre, en razón de que se mejora las condiciones de conservación del camarón en sus diferentes fases y la supervivencia de las diferentes especies marinas, pues es conocido que a nivel nacional hubo resistencia ante tal medida gubernamental.

Sin embargo en base a una socialización en toda la costa ecuatoriana se explicó y se argumentó el porqué de la medida, cuáles eran sus beneficios y su afectación, además de las medidas compensatorias dadas por el gobierno, que de una manera contrarrestó los reclamos e inconformismo de los afectados.

Cabe mencionar que el sector de Posorja no fue mayoritario la afectación de la medida, puesto que la mayoría pertenece al sector pesquero artesanal con embarcaciones que no dispone de infraestructura que disponía la prohibición.

9.- ¿Cómo definiría usted la situación de la comercialización de productos del mar, particularmente del pescado y camarón, en cuanto a calidad y precios?

La situación de la comercialización del buche del pescado según los expertos es desde el punto vista de la calidad y precios es manejable porque no se lo hace en grandes proporciones, lo que no afecta en la oferta y la demanda del producto.

El asunto está en que una vez que se implemente el proyecto con proyección a incrementar los volúmenes de productos a través de la fábrica, se prevé una

dinámica en el mercado de mariscos de la zona, por ende se exigirá mejor calidad y los precios deben manejarse a través de la oferta y demanda del producto.

Los precios del pescado y camarón son accesibles en el mercado minoritario, dado que el producto no logra aún una madurez en el mercado, por lo tanto se puede decir que son precios competitivos en el sector y de los pocos demandantes.

10.- ¿Cuáles son las necesidades prioritarias que se deberían resolver en la actividad de la comercialización pesquera artesanal de Posorja?

Los expertos coinciden casi en todas las necesidades principales que hay que resolver adoptando las medidas más convenientes para el sector pesquero. Entre las necesidades destacan: Infraestructura, Control de calidad, impulso gubernamental, manejo técnico y presencia de autoridades para supervisar el cumplimiento de las normas propias del sector.

Vale destacar que el sector debe integrarse para buscar y aplicar estrategias de asociatividad que propendan a mejorar la situación sin estar pendiente solo del gobierno de turno para resolver sus problemas, además de mantener la unión de los protagonistas del sector pesquero y valerse del liderazgo que exige la sociedad moderna, y así lograr un sector con equidad y del buen vivir.

11.- ¿Le parece oportuno que en el sector pesquero existan emprendimientos empresariales como la creación de una fábrica de hielo?

Los expertos manifiestan en su totalidad que es oportuno y necesario que en el sector pesquero existan emprendimientos por parte de sus protagonistas o en su defecto aprovechar de aquellos que provienen de los entes académicos como las universidades ecuatorianas.

Es importante destacar que hay el consenso necesario y válido para que se abran

las puertas a nuevos emprendimientos que signifiquen oportunidades de desarrollo y bienestar en el sector pesquero y que recupere su lugar protagónico en la economía del sector de Posorja.

Particularmente en el proyecto de creación de la empresa de producción de hielo, se convertiría en un puntal y apoyo importante al sector pesquero, pues hay oportunidad de almacenamiento de productos en mayor proporción y garantizando su preservación dada la infraestructura que se prevé implementar.

12.- ¿Qué recomendaciones haría usted al proyecto de creación de fábrica de hielo en Posorja?

La imperiosidad de implementar el proyecto de fábrica de hielo es el denominador común en los expertos, esto convierte al proyecto de investigación en una necesidad elemental para mejorar la preservación del pescado y camarón obviamente la comercialización de éste y otros productos del mar.

La factibilidad del proyecto estará dado en tanto y cuanto se le dé la importancia y concientización, de que los sectores productivos requieren de apoyo mediante estudios realizables y debidamente sustentables.

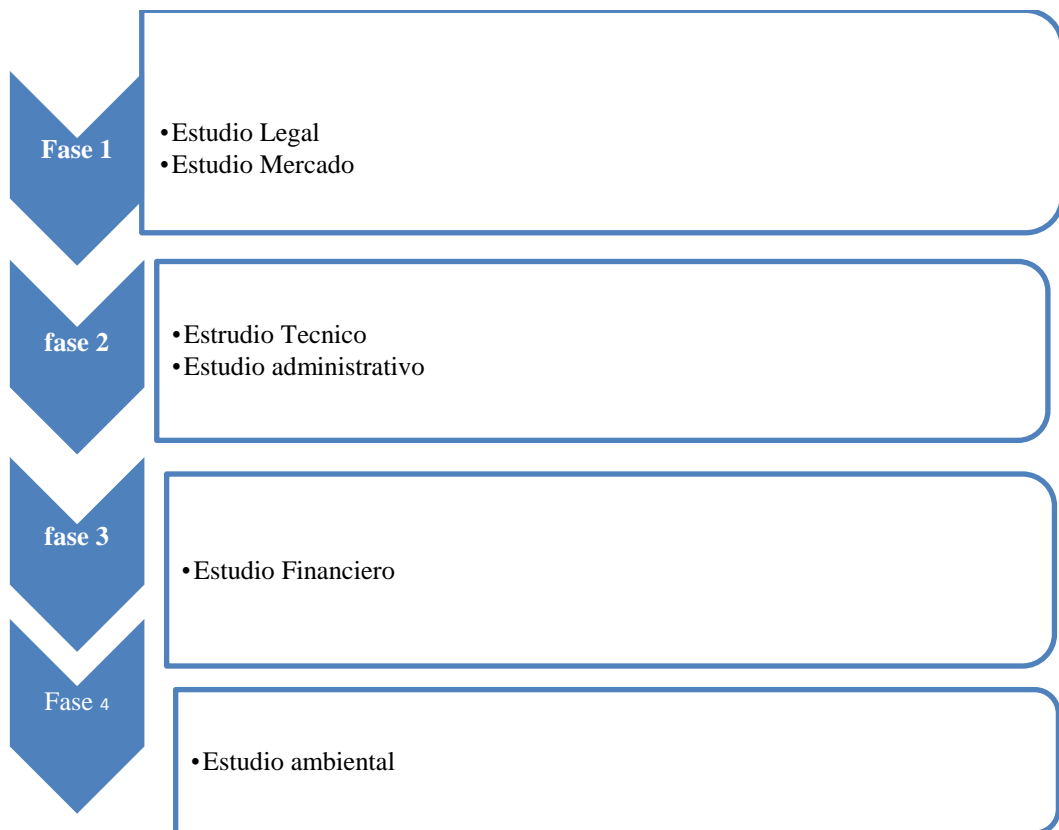
CAPÍTULO IV

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA PROVINCIA DEL GUAYAS

4 MODELO APLICADO

El modelo de la propuesta puesta en consideración en el trabajo de investigación, comprende cuatro fases bien definidas para que la factibilidad de creación de la empresa de producción de hielo tenga la sustentabilidad adecuada para garantizar la rentabilidad esperada por el inversionista.

FIGURA # 2 Modelo Aplicado



Fuente: Veciana (1988)
Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

CUADRO # 5 Plan de acción

PROBLEMA	Escasez de productos		
FIN DE LA PROPUESTA	Creación de una empresa de producción de hielo en la parroquia posorja provincia del guayas	Indicadores: *Estudio de mercado *Estudio Técnico *Estudio Organizacional *Estudio Financiero	
PROPÓSITO	Comercializar hielo de maqueta y triturado para la zona pesquera de la Parroquia Posorja y sitio aledaños		
INDICADORES	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
Estudio de Mercado	*Identificar la demanda potencial para la comercialización de la producción de hielo	*Efectuar publicidad por medios de comunicación	*Diseño de hoja ce volantes *Tarjeas *Anuncios por medios de comunicación
Estudio técnico	*Proceso de producción *Localización de la fabrica	* Ubicación de la planta	*Accesos a tecnología, maquinarias y equipos
Estudio financiero	*Establecer recurso necesario para inversión del proyecto	* Establecer la inversión final * Financiamiento del proyecto	* Determinar los valores a invertir * Elaboración de estado de resultados Estado de resultados *determinar el Van y Tir
Estudio ambiental	* Reducir el impacto ambiental de la zona	* Brindar seguridad integrar de los personas	* Incrementar el nivel de estándar de vida de los involucrados

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.1 ASPECTOS INSTITUCIONALES

La empresa a crearse es netamente privada y productiva. Sería la primera en su naturaleza en la parroquia Posorja y despertará grandes expectativas en razón de ser un producto de una demanda que está dirigida hacia un sector muy dinámico como la pesca.

Adoptará el nombre de HIEMARB, en combinación del producto y el nombre de la propietaria Marjorie Yagual y la palabra B, para darle sinónimo de belleza a la empresa por su modernidad e impacto visual que causará en el entorno.

El logo tomado para identificar la empresa es el siguiente:

FIGURA # 3 Logo de Hiemarb



Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.1.1 Constitución de la empresa

La empresa se constituirá bajo el esquema de sociedad anónima, cumpliendo con todos los requisitos exigidos por las normas legales y comerciales, amparadas en el código de comercio y demás leyes conexas.

Las instalaciones de la fábrica estarán en las calles Jorge Baidal entre Rocafuerte y Chamaidan de la parroquia Posorja, que se encuentra ubicada al suroeste del Cantón Guayaquil, a 120 km de la ciudad de Guayaquil en la unión del Océano Pacífico y el río Guayas, es una zona árida climatológicamente.

Cuenta con una población de 18.890 habitantes según los resultados del último Censo de Población y Vivienda 2010, es el centro poblado rural más importante del Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas.

El lugar es de fácil acceso para vehículos que transportan materia prima así como el producto final, además se encuentra ubicado en una zona que dispone de servicios básicos tales como agua potable, energía eléctrica, alcantarillado pluvial y alcantarillado sanitario.

El factor más importante a ser considerado cuando se realiza la ubicación de la planta de producción de hielo es su cercanía a un área capaz de suministrar una demanda razonable de bloques de hielo y en forma triturada

4.1.2 Sociedad Anónima

Requisitos:

La empresa llevara como nombre HiemarB por ser una fábrica productora de hielo, estará ubicada en la Parroquia de Posorja perteneciente a la provincia del Guayas, tendrá un aporte del 44% (80.000,00) de la entidad financiera y fondo propios que tiene el empresario del 56% (100.000,00), comentará con 14 empleados incluido en Gerente de la empresa.

Capacidad: para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultanea) se

requería la capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre conyugues ni entre hijos no emancipados. Artículos 145 de la ley de Compañías.

Numero de accionista; las compañía deberá constituirse con dos o ,más accionista, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañía, sustituido por el artículo 68 de la le y de Empresa Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una cantidad del sector público.

4.1.3 Permiso y licencias necesarios para el funcionamiento.

Permiso de cuerpo de bombero

- ✚ Copia u original del permiso año anterior (local antiguo)
- ✚ Copia de RUC si es primera vez

Afiliación al instituto Seguro social

- ✚ Copia de la designación de cargo (Nombramiento)
- ✚ Copia de la cedula de identidad.
- ✚ Copia de recibo de pago donde la descuento el seguro social.
- ✚ Copia de la cuenta individual del seguro social.

Patentes, marcas, normas sanitarias y otros tipos de registros

- ✚ La fábrica de hielo necesita obtener los siguientes aspectos legales para su funcionamiento.
- ✚ Patente municipal
- ✚ Permiso del Cuerpo de Bomberos
- ✚ Afiliación al Seguro Social

- ✚ Registro Único de Contribuyente
- ✚ Permiso de funcionamiento
- ✚ Requisito de salud de todo el Personal que labora en la fábrica.

4.2 ESTUDIO DE MERCADO

4.2.1 Producto final

El producto final del proceso de producción de la empresa es el hielo en su variada presentación, en la que prevalece el hielo triturado y en marqueta, para labores y comercialización de la pesca capturada en puerto y a bordo.

4.2.2 Descripción del producto general

El producto que arroja todo el proceso de fabricación en general se llama hielo y tendrá dos presentaciones principales:

- ✚ Hielo triturado (Funda de 50 kg)
- ✚ Hielo en marqueta (20 kg)

4.2.3 Características del producto

El hielo que la empresa va a producir es un tipo de hielo típico debido a que el producto poseerá forma cuadrangular en marquetas y triturada en forma de cubos. Las fundas de hielo tamaño de empaque es de 50 kg y en marqueta de 20 kg.

La producción será de carácter mecánico por lo que se requiere equipos y maquinaria transformadora, en este caso se utiliza la fabricadora de hielo que existe en el mercado actual. De esta manera se lograría la producción esperada y que es demandada por los consumidores.

Precio del producto

✚ Maqueta de Hielo de 20 Kg = \$ 2,50

✚ Hielo Triturado 50 Kg = \$ 1,50

4.2.4 Segmentación

El lugar al cual se establecerá la fábrica de hielo en la Parroquia de Posorja, del Cantón Guayaquil, se escoge este lugar por ser uno de los puertos pesqueros más grandes de la provincia del Guayas, pudiendo abastecer a las zonas de playas, Data de Villamil, Engabao y Puerto el Morro.

Las maquetas serán consumidas por los pescadores artesanales y en una menor medida por vendedores de refrescos. Pero nuestros mercados potenciales se concentran específicamente con los armadores de pesca blanca y camareros, puesto que la producción de estos armadores son diarias, y en segunda instancia quedaría con los comerciantes mayoristas.

4.2.5 Perfil del consumidor

El mercado al cual se le abastecerá el producto será al sector de pesca artesanal el cual corresponde a personas que en su mayoría no han logrado obtener por distintos motivos los estudios suficientes para llegar a tener un título profesional y hacerlo. Simplemente han seguido con el trabajo que se ha dado por generaciones en sus familiares, pero que de una u otra forma, representan uno de los principales ingresos económicos y fuentes de trabajo en nuestra parroquia provincias del Guayas.

Los pescadores artesanales logran obtener la maqueta de hielo de dos maneras comprando a los revendedores de las fábricas que se encuentran dentro de la ciudad. Acumulada \$ 1,50 por flete

Alquilando camionetas, para llegar hasta la zona de abastecimiento y poder abastecerse de este producto. Lo cual aumenta los costos en su producción, ya que pagan \$ 20.00 el flete a la fábrica de hielo Los Ceibos y un flete de \$ 80.00 a Guayaquil a la fábrica Cristalina

4.2.6 Tendencia del mercado

La tendencia aumentar a nuestro mercado es evidente ya que la mayoría de las personas que viven en esta zona de nuestra parroquia se dedica a la pesca artesanal y al aumentar la población aumenta la cantidad de pescadores. Así mismo los pescadores a medida que pasa el tiempo deben de dirigirse hacia distancia más distante para poder capturar más especie en cantidad en variedad.

4.2.7 Estrategias de ingreso en el mercado

La estrategia de ingreso en el mercado es de la determinación de costos es decir precios de venta de bajo por debajo de las competencias

CUADRO # 6 Estrategias de ingreso en el mercado

Producto	Precio de ingreso al mercado	Precio promedio de competencia
Hielo en maqueta en 20 Kg	\$ 2,50; HIERMARB	\$ 3,00
Hielo triturado en saco en 50 Kg	\$ 1,50; HIERMARB	\$ 2,00

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.2.8 Análisis de la competencia.

En la actualidad año 2014, no existe fábrica de hielo en la Parroquia Posorja y la más cercana queda en data de Villamil la más cercana km 11 llamadas Los Ceibos la cual no abastece la zona de Playas Posorja, Engabao y zona aledaña.

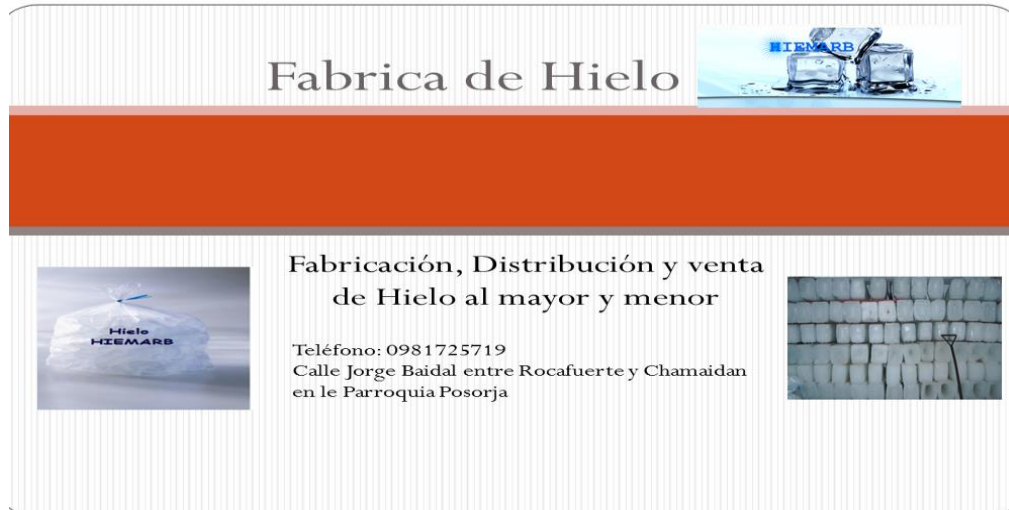
4.2.9 Ventajas competitivas

La gran ventaja que se tiene respecto a nuestros competidores es la ubicación geográfica en Guayaquil. Ya que el mercado potencial de todas estas fábricas se localiza en el puerto pesquero de Posorja y por ende la demanda existente en Posorja, Playas y sectores aledaños

4.2.10 Estrategias de captación de cliente

La fábrica se dará a conocer en el medio generando prestigio a través de la comunicación por medio de anuncios en diferentes medios, así mismo se garantiza la seguridad y calidad del producto con una entrega y servicio justo a tiempo.

FIGURA # 4 Anuncio de la Fábrica de Hielo



Fabrica de Hielo

Hielo HIEMARB

Fabricación, Distribución y venta de Hielo al mayor y menor

Teléfono: 0981 725719
Calle Jorge Baidal entre Rocafuerte y Chamaidan en le Parroquia Posorja

Hielo HIEMARB

Hielo HIEMARB

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.2.11 Justificación de la rama de actividad

La actividad de fabricación de hielo en sus dos formas de presentación es nueva en la zona de Posorja, a pesar de ser un producto de alto consumo, particularmente para la actividad pesquera y su consecuente comercialización. Este tipo de

inversión dinamizará en mayor grado el mercado del hielo por cuanto ya los consumidores tendrán un centro de producción directo que abastecerá el hielo a los distintos consumidores de mayor a menor escala.

4.2.12 Productos terminados

La planta tipo que se dispondrá tiene rangos de capacidades de producción de 40 a 100 toneladas diarias. El hielo puede ser derivado a los tamaños y pesos enumerados a continuación.

🚦 380 x 190 x 1,080mm; 20Kg. (Marqueta)

🚦 Saco 50 Kg hielo triturado

4.2.13 Volumen de Producción / demanda del producto

El volumen de producción se estima en función de la demanda que existe en los grandes consumidores como son las embarcaciones que pescan en alta mar y los pescadores artesanales, que complementados por los comerciantes, completan el grupo fuerte de clientes potenciales de la empresa de producción de hielo.

De acuerdo a la investigación realizada existen 80 embarcaciones (barcos pesqueros) fijas en el puerto de Posorja que demandan el hielo para sus actividades cotidianas de pesca y 150 pequeñas embarcaciones que la integran botes y canoas de variada composición que ejercen su labor de pesca artesanal.

De acuerdo a la demanda de estos potenciales clientes es que se programará la producción de hielo: se estima la producción de la planta 40 toneladas por días; laborando un promedio de 22 días por mes que representa 880 toneladas por mes y 10560 toneladas por año. Con un incremento del 7% anual

CUADRO # 7 Demanda esperada de hielo en toneladas por unidades

PRODUCTO	2015	2016	2017	2018	2019
PRODUCTO HIELO EN MAQUETA 20 Kg	105.000	105.000	110.250	110.250	110.250
PRODUCTO HIELO TRITURADO 50 KG	180.000	180.000	189.000	189.000	189.000
		0	0	0	0
TOTAL HIELO	285.000	285.000	299.250	299.250	299.250

Elaborado por: Marjorie Yagual vera

CUADRO # 8 Demanda esperada de hielo en toneladas

	2015	2016	2017	2018	2019
MAQUETA 20 Kg	3168	3389,76	3627,0432	3880,936224	4152,60176
TRITURADO 50 Kg	7392	7909,44	8463,1008	9055,517856	9689,404106
TOTAL HIELO	10560	11299,2	12090,144	12936,4541	13842,0059

Elaborado por: Marjorie Yagual vera

La producción de hielo triturado representa el 70% de la producción total, la cual es 616 toneladas en el mes, 28 toneladas días. La producción de hielo en maqueta representa el 30% de la producción total 12 toneladas en el mes, 5808 toneladas días.

4.3 ESTUDIO TÉCNICO

4.3.1 Producto

Como se menciona anterior mente la presentación es hielo en dos presentaciones triturados y en maqueta.sl al maqueta no necesita empaque mientras que el triturado ira en un saco de yute con el respectivo logo de la empresa.

FIGURA # 5 Presentación de los productos



Elaborado por: Marjorie Yagual vera

4.3.2 Descripción del proceso de producción

1. Las latas de tamaño rectangular son colocados en enrejados y llevados hacia la máquina de llenado, que repleta automáticamente cada una de las latas con la

cantidad apropiada de agua pre congelada. Agua potable es utilizada para producir hielo con propósitos de consumo humano.

2. Luego las latas son sujetadas, elevadas y transportadas al tanque de salmuera (solución diluida de cloruro de calcio) donde será inmerso. El tanque de salmuera mantiene el hielo a una temperatura de -10°C , siendo circulada constantemente para mantener la temperatura en el tanque.

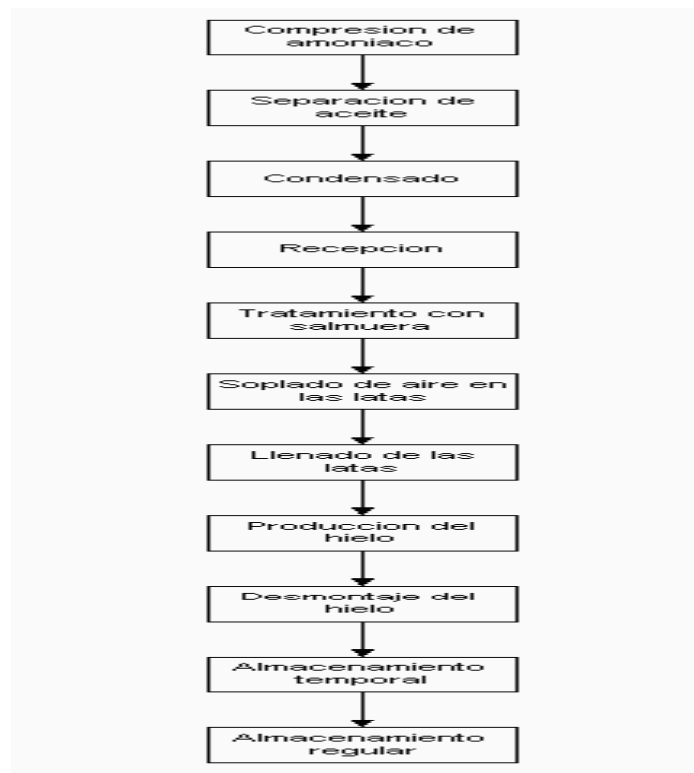
3. El tiempo requerido para que ocurra el congelamiento del agua variará de acuerdo al tamaño de los envases utilizados.

4. Las latas vacías son retornadas a la máquina de llenado y el hielo es colocado en un área de almacenamiento temporal. A partir de ahí, es enviado o colocado en un área de almacenamiento regular por un apilador de hielo.

4.3.3 Proceso de producción

4.3.3.1 Diagrama del proceso de producción

FIGURA # 6 Diagrama de proceso de producción



Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.3.4 Capacidad instalada o tamaño

La capacidad instalada de la planta será de 80 a 100 toneladas diarias. La maquinaria con una potencia de 150 Horse power potencia máxima que demanda el equipo de frío en condiciones de uso normales.

La superficie es de aproximadamente 1600 mts² necesitando un volumen de agua de 100 metros cúbicos de agua por día que será abastecido por la empresa HidroPlayas con un costo \$ 0,63 el metro cúbico.

4.3.5 Tecnología necesaria para la producción

Los equipos para a la fabricación de la maqueta de hielo tiene las siguientes especificaciones técnicas y físicas:

Equipo frigoríficos

4 unidades condensadoras de 25 toneladas cada una compuesta de compresor semi energético tico, separador de aceite, control de presión, tablero eléctrico con sus respectivas protecciones y conductores

Componentes

CUADRO # 9Componentes

Cant.	Descripción
2	Serpentín evaporador fabricado en tubería rígida de 5/8" diámetro exterior.
1	Tanque de proceso de 12m de largo, 2,60m de ancho y 1,50 de alto construido en lámina naval de 6mm con su respectivo túnel y anillos de refuerzo en el perímetro

1	Agitado equipado con motor de 10 HP marca SIEMEN, eje y aspas de acero inoxidable, soporte en base de lámina de 12mm
27	Canastilla soporte de los modelos fabricados en lámina de 5/15x3”
216	Moldes fabricados en lámina galvanizadas de 1/6
1	Puente transportador construido en perfil IPN-120 con su respectivo carro cob rueda de acero 12”
1	Tecele eléctrico elevador de 1.5 a 2 Ton. Capacidad 220V 4 Hp, de procedencia Japonesa
95	Metro cuadrado de poliuretano en plancha de 10 cm de espesor, 38 kg/m3 de densidad (aislamiento del tanque)
1	Caballote de volteo fabricado en perfil UNO de 80 con sus respectivas chumaceras y sistema mecánico de desgonce
1	Picadora de hielo equipada con motor SIEMENS de 5HP 220V 3PH
2	Kit de accesorios mecánicos de instalación para el sistema de refrigeración compuesto por: válvula de expansión, válvula selenoide, acumulador de succión. Llaves de control de paso de succión y descarga, indicador de líquido, tuberías de conexión con sus respectivos aislamientos, codos, uniones y soldaduras de plata.
2	Panel de fuerza y control equipados con los respectivos arrancadores marca SIEMENS, protector de voltaje, supervisores de pase, selectores, luces piloto; la que comandara el financiamiento de las unidades condensadoras y agitadores, incluyendo conductores para fuerza y control desde la caja de distribución hacia las unidades condensadoras.

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Equipo e infraestructura necesaria

Para la instalación de la fábrica se tendrá un terreno de 1600 mts en el cual consta la instalación de la cámara fría, las oficinas instalaciones sanitarias y electricas

Se construirá una edificación, en la cual se instalaran todas las maquinarias y equipos a utilizar, estando todas las instalaciones necesarias para el proceso de producción. Para transportar el producto se tiene un vehículo Chevrolet NPR de 75H camión chasis cabinado, con un cajón frigorífico el cual sirve para que nuestro producto sea mantenido por más tiempo, durante el transporte de venta.

A continuación se detalla equipo e infraestructura necesaria:

FIGURA # 7 Equipo e infraestructura necesaria

CONCEPTO	CANT.
CONSTITUCION	
TERRENO 1600 MTS2	
TANQUES DE 500	4
TANQUES 1000	1
PASTEURIZADOR	1
SISTEMA REGRIFERACION	
CALDERO 25 HP	1
BOMBA DE AGUA	1
BOMBA PISTON	1
SELLADORA MANUAL	1
ENVASADORA	1
TUBERIA Y ACCESORIOS	
INSTALACIONES ELECTRICAS	
CONTRUCCION	32
MUEBLES Y ESCRITORIO	3
MESAS DE TRABAJO	4
EQUIPOS DE COMPUTACION	10
HERRAMIENTAS	
VEHICULO	1

TOTAL

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.3.6 Requerimiento de insumo productivo

Los requerimientos de los insumos productivos se detallan en la siguiente cuadro:

CUADRO # 10 Hielo maqueta 20 Kg

Producto	Materiales	Cantidad	Valor	Total
Hielo Maqueta 20Kg	Agua	0,02	\$ 0,63	\$ 0,01
Total				\$ 0,01

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

CUADRO # 11 Hielo triturado de 50 Kg

Producto	Materiales	Cantidad	Valor	Total
Hielo Triturado 50Kg	Agua	0,05	\$ 0,63	\$ 0,032
Total				\$ 0,032

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.3.7 Materiales directos

Se necesitara saco de yute para la comercialización del hielo triturado a continuación se detalla el valor en el siguiente cuadro:

CUADRO # 12 Materiales directos

Producto	Materiales	Cantidad	Valor	Total
Saco de yute	Agua	1	\$ 0,15	\$ 0,15
Total				\$ 0,15

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.3.8 Mano de obra de directa

Para el proceso de producción se requerida de mano de obra directa de 3 personas con el salario básico \$ 340 más todo los beneficios sociales.

4.4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.4.1 Objetivos de la empresa

4.4.1.1 Objetivo general

Abastecer de hielo en sus diversas presentaciones a los sectores involucrados a la actividad pesquera y comercial para mantener en buen estado los productos del mar en la parroquia Posorja, Provincia del Guayas.

4.4.1.2 Objetivos específicos

- ✚ Comercializar el producto bajo sus diferentes formas de presentación.
- ✚ Aplicar estrategias de publicidad y promoción para penetrar en el mercado.
- ✚ Mantener los niveles de producción acorde a la demanda del hielo.
- ✚ Garantizar la calidad del producto a través de procesos de control de calidad.

4.4.2 Valores de la empresa

4.4.2.1 Misión

Producir y entregar servicio de calidad del hielo en forma oportuna, confiable y competitiva, asegurando la satisfacción del cliente.

4.4.2.2 Visión

HIEMARB es una empresa productora y distribuidora de hielo que se adapta a los estándares de calidad y tecnología, capaz de liderar sus servicios en toda la zona de Posorja, Playas y Engabao.

4.4.2.3 Valores

- ✚ Líderes con el ejemplo
- ✚ Trabajo en equipo
- ✚ Respeto a las personas
- ✚ Apertura al dialogo
- ✚ Honestidad y transparencia
- ✚ Compromiso con la comunidad
- ✚ Integridad y consecuentes

4.4.2.4 Responsabilidad social

La empresa de producción de hielo HIEMARB mantendrá su compromiso con la comunidad mediante planes de ayuda social y apoyando actividades deportivas, que involucren a niños, jóvenes y adultos. De esta manera se mantendrá en contacto con los ciudadanos y ciudadanas, además de que a largo plazo, sociabilizar el capital como una estrategia de crecimiento agresivo, involucrando a la ciudadanía en el proceso productivo.

4.4.3 Organigrama

El organigrama estructural de la empresa de producción de hielo es de tipo vertical, en donde cada puesto o cargo es subordinado a otro, se presenta por cuadros en un nivel inferior, ligados por líneas que representa la comunicación de responsabilidad y autoridad.

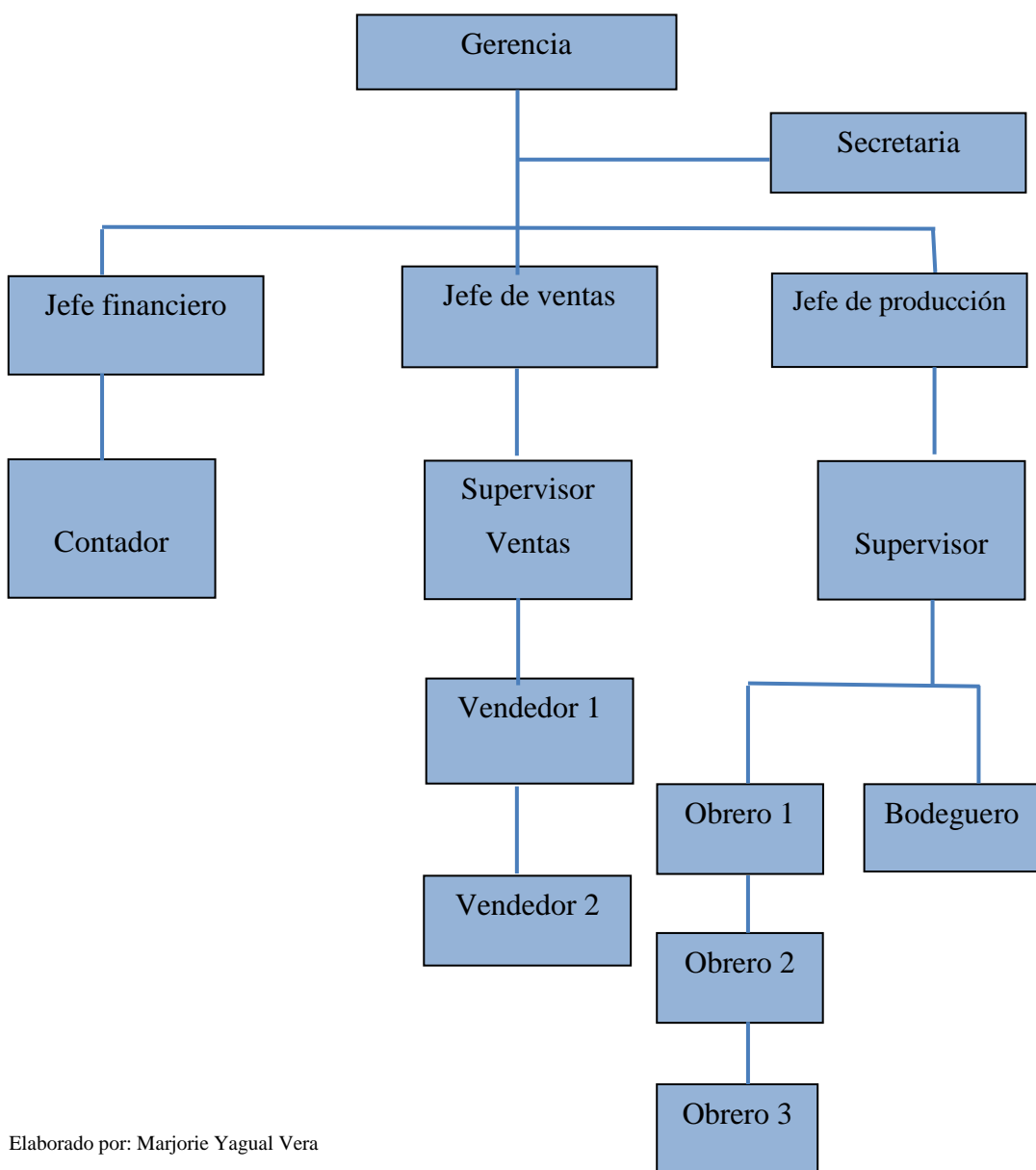
De cada cuadro del segundo nivel se sacan líneas que indican la comunicación de autoridad y responsabilidad a los puestos que dependen de él y así sucesivamente.

En la empresa de producción de hielo se consideran el mayor nivel jerárquico

asignado a la Gerencia y línea de sucesión a tres departamentos esenciales dentro de la estructura orgánica de la empresa: Jefatura de Planta, Jefatura de Control de Calidad y Jefatura Administrativa.

4.4.3.1 Presentación del organigrama

FIGURA # 8 Organigrama de Hiemarb



Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.4.4 Descripción del alcance de las jerarquías

4.4.4.1 Gerente General

El gerente es el representante legal, judicial y extrajudicial, que estando por encima de toda la empresa, manda y dirige la gestión de la misma; tiene la responsabilidad de formular conclusiones, recomendaciones y reportar directamente a los socios acerca de los avances de la organización.

Funciones:

- a) Se encarga de planear, organizar, dirigir y controlar que todo marche bien y responderá por el buen progreso de la empresa.
- b) Velar por el prestigio del comercio, impidiendo la competencia ilícita y desleal, vigilando el cumplimiento de todas las disposiciones vigentes.
- c) Presidir las reuniones y demás actos oficiales de la empresa, convocando a sesiones de asamblea general de socios.
- d) Administrar los recursos humanos, materiales y los servicios en la venta de productos, de acuerdo a lo establecido en las leyes, reglamentos, normas y procedimientos vigentes.
- e) Informar y asesorar permanentemente a los socios, poniendo a su disposición una serie de servicios que le ayuden en su actividad comercial.
- f) Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- g) Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- h) A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- i) Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.

- j) Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- k) Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- l) Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
- m) Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

4.4.4.2 Secretaria

La secretaria es la persona encargada de velar por la organización de la oficina y trabajar en equipo con los miembros de la administración buscando el desarrollo de la empresa.

Funciones:

- a) Participar en reuniones de trabajo, y en las asambleas generales de socios, elaborando apuntes acerca de lo tratado.
- b) Llevar y mantener control estricto de la correspondencia, tanto de la que ingresa como la que egresa, con la debida discreción.
- c) Atender en la oficina, efectuar llamadas telefónicas, organizar y mantener actualizado los archivos, documentos y elaborar actas.
- d) Manejo adecuado de caja chica.
- e) Consultar nuevos proveedores que ofrezcan productos de calidad y a un menor costo con el fin de beneficiar a la empresa.
- f) Vela por el buen uso y mantenimiento del equipo de oficina a su cargo.
- g) Redactar y transcribir correspondencia de acuerdo a instrucciones recibidas, llevar la agenda de reuniones, citas, compromisos y otras actividades de su jefe y mantenerlo informado al respecto.

4.4.4.3 Jefe Financiero

Es la persona encargada de organizar, orientar y responsabilizarse por el sistema de recaudación, recepción y custodia de valores y títulos, de la empresa.

Funciones:

- a) Administrar y responder civil y penalmente por los fondos de la empresa, también le corresponde ubicar dichos fondos y bienes de acuerdo a las disposiciones establecidas, del directorio y de la Asamblea General.
- b) Determinar las necesidades de la empresa con la ayuda del directorio, además de supervisar y controlar el proceso de análisis de las cuentas bancarias.
- c) Llevar los libros de ingresos y egresos con el mayor orden y objetividad, asimismo debe elaborar el presupuesto de la empresa y someterlo a consideración del Directorio y a la aprobación de la asamblea general.
- d) Recibir los valores que por cualquier concepto ingresen a la empresa y depositarlos en una cuenta bancaria, no pudiendo por ningún motivo retener en su poder cantidades de dinero en efectivo por más de 48 horas hábiles, y por cualquiera que sea su monto de recaudación.

4.4.4.4 Contador

El contador aplica, gestiona, interpreta y registra la contabilidad de una empresa o de una persona. Su objetivo es llevar la historia contable de la entidad, producir informes internos o para terceros y aportar información útil para la toma de decisiones financieras.

Funciones:

- a) Tendrá la función de llevar el registro contable de la fábrica.

- b) Colaborar puntualmente en la elaboración de presupuesto e informes financieros que deberán ser presentado al Jefe Administrativo
- c) Llevar el inventario de la materia prima, maquinaria e insumo.

4.4.4.5 Jefe de Ventas

Experiencia en ventas, marketing, procesos de negociación, aplicación de políticas y estrategias de posicionamiento en el mercado. En muchos casos, se perdía un buen vendedor y se ganaba un directivo menos competente. Queda demostrado que ser un buen vendedor no significa saber dirigir personas, recursos, ni tener una visión estratégica de la venta.

Esto no quiere decir que un vendedor no pueda ser un buen directivo, pero los criterios para promocionar a alguien a un puesto de jefe de ventas deben tener en cuenta además, aspectos como la capacidad de liderazgo, capacidad analítica y visión estratégica.

Funciones:

- a) Establecer el perfil de las personas que formarán su equipo de ventas.
- b) Determinar el número de vendedores.
- c) Determinar su estructura y organigrama.
- d) Establecer los pronósticos de venta y crecimiento.
- e) Conocer las estrategias de ventas y comercialización de productos de la competencia.
- f) Establecer los estándares de servicio a ofrecer a la clientela.
- g) Analizar costos de producción vs cifras en ventas.
- h) Diseñar y hacer permanente seguimiento al cumplimiento del presupuesto de ventas para el mercado.
- i) Elaborar el Plan de Mercadeo y presupuesto de ventas.

4.4.4.6 Supervisor de venta

- a) Coordinar el trabajo de los vendedores para garantizar que los clientes reciban el mejor de los servicios.
- b) Planear las estrategias de ventas.
- c) Realizar estudios enfocados al análisis de indicadores para incrementar e ir abarcando más mercado para la venta de los bienes y/o servicio.
- d) Administra y optimiza los recursos materiales y financieros con los que cuenta papelería, refacciones...etc.
- e) Diseñar y asignar las rutas a la fuerza de ventas.
- f) Reclutamiento, selección y capacitación del personal que ingresa al área de ventas. Verifica que los aspirantes cumplan con el perfil solicitado.
- g) Presentar un reporte donde informe los pormenores de las ventas.
- h) Realizar el cálculo de comisiones de cada uno de los vendedores que tiene a su cargo de acuerdo a la venta que hayan realizado, la existencia de productos y la entrega de los mismos al cliente.

4.4.4.7 Vendedor

Los vendedores así como los gerentes de ventas, trabajan en conjunto, valorando siempre la función del vendedor, lo que les permite estar mejor preparados para enfocar sus actividades hacia el logro de objetivos trazados como meta para las empresa en que trabajan.

Funciones:

- a) Retener a los clientes actuales,
- b) Captar nuevos clientes,
- c) Lograr determinados volúmenes de venta,
- d) Mantener o mejorar la participación en el mercado,
- e) Generar una determinada utilidad o beneficio

4.4.4.8 Jefe de producción

El jefe de producción o director de operaciones de una fábrica, es el ejecutivo responsable del control de las actividades diarias de la corporación y de manejo de las operaciones. El jefe de producción es uno de los puestos más altos de una organización

Funciones:

- a) Formular y desarrollar los métodos más adecuados para la fabricación de los bloques de hielo.
- b) Comprobar si está listo para la venta y pueda ser suministrado de acuerdo a los requerimientos de los consumidores

4.4.4.9 Supervisor

Funciones:

- a) Verificar asistencia del personal a su cargo.
- b) Recopilar información.
- c) Toma y análisis de bihorario.
- d) Analizar el cumplimiento de las metas diarias
- e) Tomar las medidas necesarias para cumplir con las metas de producción.
- f) Balancear las operaciones en las líneas de producción.
- g) Elaborar reportes de avance de corte e informar al gerente general de producción.
- h) Recuperar faltantes de piezas.
- i) Motivar a los operarios.
- j) Cumplir con las metas de producción diariamente.
- k) Apoyar al departamento de calidad a prevenir y reparar fallas.
- l) Solicitar personal cuando hagan falta.

4.4.4.10 Obrero

Funciones:

- a) Mantener limpias las áreas de procesos
- b) Ser participativo y respetuoso con los proveedores.
- c) Aceptar instrucciones que sean asignadas por su jefe
- d) Ser puntual y responsable en las funciones que les sean encomendadas
- e) Informar las anomalías presentadas en cualquier área de trabajo
- f) Comprometido a aceptar lo que ingresa a la planta.

4.4.4.11 Bodeguero

Manejo de inventarios, codificación, procesos de compra.

Es la persona que se encarga que exista un adecuado manejo, almacenamiento y conservación de los elementos entregados bajo custodia y administración, así como el inventario del almacén según normas actuales, llevando el control de mercadería y que se tiene en bodega.

Funciones:

- a) Control completo de la bodega.
- b) Monitoreo y arqueos que aseguren que no exista faltante de mercadería.
- c) Control de inventario.
- d) Debe de hacer aprobar las facturas emitidas por el jefe administrativo.
- e) Entregar a contabilidad las facturas emitidas y aprobadas.
- f) Realizar las compras exista faltante de mercadería
- g) Verificar que la mercadería se encuentre de acuerdo a las condiciones de la factura.
- h) Realizar el ingreso de mercadería cuando no lo ocupen.

4.4.5 Nómina del personal

La empresa de Fábrica de hielo HIERMAB tendrá la nómina de acuerdo la siguiente cuadro:

CUADRO # 13 Nomina del personal

Nº	NOMBRE	CARGO	CODIGO	DIAS	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		PRODUCCION					340,00					
1		JEFE DE PRODUCCION	MOI	30	1200,00	100,00	28,33	50,00		145,80	1524,13	18.289,60
2		SUPERVISOR LAB	MOI	30	600,00	50,00	28,33	25,00		72,90	776,23	9.314,80
3		BODEGUERO	MOI	30	450,00	37,50	28,33	18,75		54,68	589,26	7.071,10
		MANO OBRA INDIRECTA			2250,00	187,50	85,00	93,75	0,00	273,38	2889,63	34675,50
4		OBRERO	MOD	30	340,00	28,33	28,33	14,17		41,31	452,14	5.425,72
5		OBRERO	MOD	30	340,00	28,33	28,33	14,17		41,31	452,14	5.425,72
6		OBRERO	MOD	30	340,00	28,33	28,33	14,17		41,31	452,14	5.425,72
		MANO OBRA DIRECTA			1020,00	85,00	85,00	42,50	0,00	123,93	1356,43	16277,16
					3270,00	272,50	170,00	136,25	0,00	397,31	4246,06	50952,66
ADMINISTRACION												
7		GERENTE GENERAL	G.A.	30	2000,00	166,67	28,33	83,33		243,00	2521,33	30.256,00
8		JEFE FINANCIERO	G.A.	30	1500,00	125,00	28,33	62,50		182,25	1898,08	22.777,00
9		SECRETARIA	G.A.	30	450,00	37,50	28,33	18,75		54,68	589,26	7.071,10
10		CONTADORA	G.A.	30	1000,00	83,33	28,33	41,67		121,50	1274,83	15.298,00
					4950,00	412,50	113,33	206,25	0,00	601,43	6283,51	75.402,10
VENTAS												
11		JEFE DE VENTAS	G.V.	30	1500,00	125,00	28,33	62,50		182,25	1898,08	22.777,00
12		SUPERVISOR	G.V.	30	700,00	58,33	28,33	29,17		85,05	900,88	10.810,60
13		VENDEDOR	G.V.	30	500,00	41,67	28,33	20,83		60,75	651,58	7.819,00
14		VENDEDOR	G.V.	30	500,00	41,67	28,33	20,83		60,75	651,58	7.819,00
		TOTAL			3200,00	266,67	113,33	133,33	0,00	388,80	4102,13	49.225,60

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

La proyección para los años 2016, 2017, 2018 y 2019 se muestra en el anexo 6:

4.5 ESTUDIO FINANCIERO

4.5.1 Monto de inversión requerida

Se requiere la compra del terreno para edificar las instalaciones de la empresa, así mismo de activos básicos como sistema de refrigeración, pasteurizador, caldero, instalación eléctrica, tubería y accesorios, equipos de computación, muebles y escritorio. La inversión total inicial para iniciar la puesta en marcha del proyecto, alcanza la cifra de \$ 173.150

Esta inversión la constituyen principalmente la edificación, maquinaria y equipos, terreno, equipos de oficina y suministros.

CUADRO # 14 Inversión total

CONCEPTO	CANT.	VALOR
CONSTITUCION		1.500,00
TERRENO 1600 MTS2		30.000,00
TANQUES DE 500	4	5.600,00
TANQUES 1000	1	2.800,00
PASTEURIZADOR	1	15.000,00
SISTEMA REGRIFERACION		20.000,00
CALDERO 25 HP	1	15.000,00
BOMBA DE AGUA	1	300,00
BOMBA PISTON	1	1.250,00
SELLADORA MANUAL	1	200,00
ENVASADORA	1	9.500,00
TUBERIA Y ACCSESORIOS		5.000,00
INSTALACIONES ELECTRICAS		3.500,00
CONTRUCCION	32	32.000,00
MUEBLES Y ESCRITORIO	3	1.000,00
MESAS DE TRABAJO	4	2.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	10	5.000,00
HERRAMIENTAS		1.000,00
VEHICULO	1	22.500,00
TOTAL		\$ 173.150

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.2 Financiamiento

El monto de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha de la empresa de producción de hielo es de \$ 173.150, cuyo financiamiento está considerado lograrlo mediante un crédito de fondos terceros que representa el 44% del total de la inversión inicial y cuyo monto asciende \$ 80.000,00 y la diferencia se lo hace con cargo a fondos propios del empresario, esto es el 56%, que implica la cantidad de \$ 100.000,00

El préstamo de la identidad financiera se solicitar 80.000,00 a una tasa de 17% a cinco años plazos de acuerdo a la siguiente tabla.

CUADRO # 15 Financiamiento por identidad financiera

	Principal	Interés	Dividendo	Saldo	Principal	0,17
Año 1	80.000,00	13.600,00	25.005,11	68.594,89	11.405,11	
Año 2	68.594,89	11.661,13	25.005,11	55.250,91	13.343,98	
Año 3	55.250,91	9.392,66	25.005,11	39.638,46	15.612,45	
Año 4	39.638,46	6.738,54	25.005,11	21.371,89	18.266,57	
Año 5	21.371,89	3.633,22	25.005,11	0,00	21.371,89	

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Requisitos del financiamiento

Monto

- Desde USD \$ 50.000 a nivel nacional.
- Monto a financiar (en porcentajes de la inversión neta)
- Hasta 70% para proyectos nuevos
- Hasta el 100% para ampliación de proyectos.

Plazo

- ✚ Activo Fijo: Hasta 10 años
- ✚ Capital de Trabajo 3 años.

Tasa de Interés

- ✚ Pyme (monto hasta USD \$ 200.000), desde el 7,5%, hasta el 11,5%.
- ✚ Sector Empresarial (monto hasta USD 1 millón), desde 9% hasta 10%
- ✚ Sector Corporativo (monto superior a USD a 1 millón, desde el 8,25%, hasta 9,08%

Requisitos

- ✚ Para crédito hasta USD \$ 300.00 se requiere Plan de Negocio.
- ✚ Para créditos superiores a los \$ USD 100.000 presentar proyecto de factibilidad.
- ✚ Para crédito superior a USD \$ 300.000 se requiere completar el modelo estipulado por la entidad, es decir forma de evaluación:
- ✚ Declaración de Impuesto a la Renta del último ejercicio.
- ✚ Título de propiedad de los bienes que se ofrecen.
- ✚ Carta de paga de impuestos
- ✚ Permisos de funcionamiento
- ✚ Planos de construcción aprobados
- ✚ Proformas de maquinarias de adquirir
- ✚ Proformas del bien a adquirir

4.5.3 Propiedad planta y equipo

La depreciación de los equipos ordenados por departamento se muestra en la siguiente tabla de acuerdo el servicio postulados por el Servicio de Renta Interna

CUADRO # 16 Depreciación de los equipos

CANT.	DESCRIPCION	CODIGO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	% DEPREC.	AÑOS	DEPREC. 1	DEPREC. 2	DEPREC. 3	DEPREC. 4	DEPREC. 5
4	Tanques de 500	CP	1.400,00	5.600,00	10,00%	10	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00
1	Tanques de 1000	CP	2.800,00	2.800,00	10,00%	10	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
1	Pasteurizador	CP	15.000,00	15.000,00	10,00%	10	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
	Sistema de refrigeración	CP	20.000,00	20.000,00	10,00%	10	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
1	Cardero HP	CP	15.000,00	15.000,00	10,00%	10	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
1	Bomba de agua	CP	300,00	300,00	10,00%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
1	Bomba piston	CP	1.250,00	1.250,00	10,00%	10	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
1	Selladora manual	CP	200,00	200,00	10,00%	10	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
1	Envasadora	CP	9.500,00	9.500,00	10,00%	10	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00
	Tuberías y accesorios	CP	5.000,00	5.000,00	10,00%	10	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
	Instalaciones eléctricas	CP	3.500,00	3.500,00	10,00%	10	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
	Construcción	CP	32.000,00	32.000,00	5,00%	20	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
1	Muebles y enseres	CP	333,33	333,33	10,00%	10	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
	Herramientas	CP	1.000,00	1.000,00	10,00%	10	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Equipos de computación	CP	500,00	1.000,00	33,33%	3	333,33	333,33	333,33	-	-
1	Vehículo	CP	22.500,00	22.500,00	20,00%	5	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
4	Mesas de trabajo	CP	500,00	2.000,00	10,00%	10	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
	Total CP		130.783,33	136.983,33			14.581,67	14.581,67	14.581,67	14.248,33	14.248,33
1	Muebles y enseres	GA	333,33	333,33	10,00%	10	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
6	Equipos de computación	GA	500,00	3.000,00	33,33%	3	1.000,00	1.000,00	1.000,00	-	-
	Total GA		833,33	3.333,33			1.033,33	1.033,33	1.033,33	33,33	33,33
1	Muebles y enseres	GV	333,33	333,33	10,00%	10	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
2	Equipos de computación	GV	500,00	1.000,00	33,33%	3	333,33	333,33	333,33	-	-
			833,33	1.333,33			366,67	366,67	366,67	33,33	33,33
			132.450,00	141.650,00	PRECIACION ANUAL		15.981,67	15.981,67	15.981,67	14.315,00	14.315,00
					PRECIACION ACUMULADA		15.981,67	31.963,33	47.945,00	62.260,00	76.575,00

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.4 Amortización de los gastos de constitución de la empresa

Los gastos de constitución se amortizan a cinco años.

CUADRO # 17 Gastos de constitución

Gastos Diferidos	Valor	Años Vida Útil	amort 1 año	amort 2 año	amort 3 año	amort 4 año	amort 5 año
Gastos de Constitución	1.500,00	5	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.5 Premisa para el presupuesto

La premisa para la empresa de hielo será en dos presentaciones hielo en maqueta de 20 Kg y hielo triturado de 50 Kg.

CUADRO # 18 Premisa Maqueta 20 Kg

Materia Prima Directa	Precio Unitario	Cantidad	Presentación	Precio Total
Agua	\$ 0,63	0,02	mts 3	\$ 0,01
				\$ 0,00
Total				\$ 0,01

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

CUADRO # 19 Premisa Hielo triturado 50 Kg

Materia Prima Directa	Precio Unitario	Cantidad	Presentación	Precio Total
Agua	\$ 0,63	0,05	mts 3	\$ 0,032
				\$ 0,00
Total				\$ 0,032

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.6 Presupuesto de mano de obra directa

El presupuesto de la mano de la obra directa será dado en el 70 % ya que la población consume hielo triturado en la comercialización de sus productos, lo cual se detalla en los siguientes cuadros.

CUADRO # 20 Presupuesto de mano de obra directa

MANO OBRA DIRECTA TOTAL					
CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
MANO OBRA DIRECTA	16.277,16	18.314,64	19.332,12	20.349,60	21.367,08

PRESUPUESTOS DE PRODUCCION EN PORCENTAJES					
PRODUCTO	2015	2016	2017	2018	2019
PRODUCTO DE MAQUETA HIELO 20 KG	30%	30%	30%	30%	30%
PRODUCTO HIELO TRITURADO 50kg	70%	70%	70%	70%	70%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

MANO OBRA DIRECTA POR PRODUCTO					
CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
PRODUCTO DE MAQUETA HIELO 20 KG	4.883,15	5.494,39	5.799,64	6.104,88	6.410,12
PRODUCTO HIELO TRITURADO 50kg	11.394,01	12.820,25	13.532,48	14.244,72	14.956,96
TOTAL	16.277,16	18.314,64	19.332,12	20.349,60	21.367,08

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.7 Base de cálculo para costo indirecto de fabrica

El presupuesto de los servicios básico utilizados para la empresa energía, agua potable, telefonía se detalla a continuación.

CUADRO # 21 Consumo total de costo indirecto

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
LUZ ELECTRICA	120.800,00	132.880,00	159.456,00	191.347,20	229.616,64
AGUA POTABLE	1.500,00	1.650,00	1.980,00	2.376,00	2.851,20
TELEFONO	1.200,00	1.320,00	1.584,00	1.900,80	2.280,96
TOTALES	123.500,00	135.850,00	163.020,00	195.624,00	234.748,80

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS

ADMINISTRACIÓN

CONCEPTO	%	2015	2016	2017	2018	2019
LUZ ELECTRICA	20%	24.160,00	26.576,00	31.891,20	38.269,44	45.923,33
AGUA POTABLE	20%	300,00	330,00	396,00	475,20	570,24
TELEFONO	30%	360,00	396,00	475,20	570,24	684,29
TOTALES		24.820,00	27.302,00	32.762,40	39.314,88	47.177,86

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS

VENTAS

CONCEPTO	%	2014	2015	2016	2017	2018
LUZ ELECTRICA	20%	24.160,00	26.576,00	31.891,20	38.269,44	45.923,33
AGUA POTABLE	10%	150,00	165,00	198,00	237,60	285,12

TELEFONO	50%	600,00	660,00	792,00	950,40	1.140,48
TOTALES		24.910,00	27.401,00	32.881,20	39.457,44	47.348,93

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS

PRODUCCIÓN

CONCEPTO	%	2015	2016	2017	2018	2019
LUZ ELECTRICA	60%	72.480,00	79.728,00	95.673,60	114.808,32	137.769,98
AGUA POTABLE	70%	1.050,00	1.155,00	1.386,00	1.663,20	1.995,84
TELEFONO	20%	240,00	264,00	316,80	380,16	456,19
TOTALES		73.770,00	81.147,00	97.376,40	116.851,68	140.222,02

MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
DESINFECTANTES	1.300,00	1.430,00	1.573,00	1.730,30	1.903,33
EQUIPO DE LIMPIEZA	1.300,00	1.430,00	1.573,00	1.730,30	1.903,33
TOTALES	2.600,00	2.860,00	3.146,00	3.460,60	3.806,66

ADMINISTRACIÓN

CONCEPTO	%	2015	2016	2017	2018	2019
DESINFECTANTES	15%	195,00	214,50	235,95	259,55	285,50
EQUIPO/LIMPIEZA	20%	260,00	403,00	403,20	403,40	403,60
TOTALES		455,00	617,50	639,15	662,95	689,10

VENTAS

CONCEPTO	%	2015	2016	2017	2018	2019
DESINFECTANTES	15%	195,00	214,50	235,95	259,55	285,50
EQUIPO/LIMPIEZA	20%	260,00	286,00	314,60	346,06	380,67
TOTALES		455,00	500,50	550,55	605,61	666,17

PRODUCCIÓN

CONCEPTO	%	2015	2016	2017	2018	2019
DESINFECTANTES	70%	910,00	1.001,00	1.101,10	1.211,21	1.332,33
EQUIPO/LIMPIEZA	60%	780,00	858,00	943,80	1.038,18	1.142,00
TOTALES		1.690,00	1.859,00	2.044,90	2.249,39	2.474,33

SUMINISTROS DE OFICINA

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
SUMINISTROS DE OFICINA	1.700,00	1.870,00	2.057,00	2.262,70	2.488,97
TOTALES	1.700,00	1.870,00	2.057,00	2.262,70	2.488,97

CONCEPTO	%	2015	2016	2017	2018	2019
ADMINISTRACION	40%	680,00	748,00	822,80	905,08	995,59

VENTAS	40%	680,00	748,00	822,80	905,08	995,59
PRODUCCION	20%	340,00	374,00	411,40	452,54	497,79
TOTALES		1.700,00	1.870,00	2.057,00	2.262,70	2.488,97

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

CUADRO # 22 Presupuesto de costo indirectos de fabricación

CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019
DEPRECIACIONES	14.581,67	14.581,67	14.581,67	14.248,33	14.248,33
MANO DE OBRA INDIRECTA	34.675,50	36.985,50	40.636,05	44.645,66	49.050,22
SERVICIOS BASICOS	73.770,00	81.147,00	97.376,40	116.851,68	140.222,02
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	1.690,00	1.859,00	2.044,90	2.249,39	2.474,33
SUMINISTROS DE OFICINA	340,00	374,00	411,40	452,54	497,79
TOTAL EST/RESUL	125.057,17	134.947,17	155.050,42	178.447,60	206.492,69
(-) DEPRECIACION	-14.581,67	-14.581,67	-14.581,67	-14.248,33	-14.248,33
TOTAL P' FLUJO EFECTIVO	110.475,50	120.365,50	140.468,75	164.199,27	192.244,36

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Costo de producción

El costo de producción para la fabricación de hielo en maqueta 20 kg y hielo triturado de 50 Kg se detalla a continuación:

CUADRO # 23 Costo de producción

PRODUCTO HIELO EN MAQUETA 20 KG						
CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
MATERIA PRIMA	1.323	1.588	1.667	1.667	1.667	7.912
MATERIALES DIRECTOS	0	0	0	0	0	0
MANO OBRA DIRECTA	4.883	5.494	5.800	6.105	6.410	28.692
COSTOS INDIRECT. FAB.	37.517	40.484	46.515	53.534	61.948	239.999
TOTAL	43.723	47.566	53.982	61.306	70.025	276.602

PRODUCTO HIELO TRITURADO 50 KG						
CONCEPTO	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
MATERIA PRIMA	5.670	6.804	7.144	7.144	7.144	33.907
MATERIALES DIRECTOS	27.000	29.700	34.020	36.855	39.690	167.265
MANO OBRA DIRECTA	11.394	12.820	13.532	14.245	14.957	66.948
COSTOS INDIRECT. FAB.	87.540	94.463	108.535	124.913	144.545	559.997
TOTAL	131.604	143.787	163.232	183.157	206.336	828.117

COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN						
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
MATERIA PRIMA	6.993	8.392	8.811	8.811	8.811	41.818
MATERIALES DIRECTOS	27.000	29.700	34.020	36.855	39.690	167.265
MANO OBRA DIRECTA	16.277	18.315	19.332	20.350	21.367	95.641
COSTOS INDIRECT. FAB.	125.057	134.947	155.050	178.448	206.493	799.995

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

Estado de resultado

La empresa de fábrica de hielo HIEMARB proyecta su estado de resultado para cinco años.

CUADRO # 24 Estado de resultado

AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
VENTAS	532.500	585.750,00	676.541,25	744.195,38	818.614,91	3.357.601,54
(-) COSTO DE VENTAS	175.327	191.353,41	217.213,72	244.463,38	276.360,95	1.104.718,78
UTILIDAD BRUTA	357.172,67	394.396,59	459.327,53	499.732,00	542.253,96	2.252.882,76
GASTOS DE OPERACIÓN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	107.159,43	116.133,82	133.173,99	146.746,68	164.564,36	667.778,29
GASTOS DE VENTAS	179.792,27	207.056,77	254.162,03	293.342,67	320.386,58	1.254.740,31
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	70.220,97	71.206,00	71.991,51	59.642,65	57.303,02	330.364,15
(-) GASTOS DE INTERESES	13.600,00	11.661,13	9.392,66	6.738,54	3.633,22	45.025,55
(+) INTERESES GANADOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	56.620,97	59.544,87	62.598,86	52.904,11	53.669,80	285.338,61
(-) PARTICIPACION DE TRABAJADORES	8.493,15	8.931,73	9.389,83	7.935,62	8.050,47	42.800,79
(-) IMPUESTOS	10.588,12	11.134,89	11.705,99	9.893,07	10.036,25	60.634,45
UTILIDAD NETA	37.539,71	39.478,25	41.503,04	35.075,42	35.583,07	181.903,36

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.8 Flujo de efectivo

CUADRO # 25 flujo de efectivo

	2015	2016	2017	2018	2019
Saldo Inicial	0,00	68.347,53	111.748,82	154.950,27	183.107,00
<u>INGRESOS</u>					
Ventas de Contado	532.500,00	585.750,00	676.541,25	744.195,38	818.614,91
Ventas a Crédito	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de accionistas	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros(préstamo bancario)	80.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses ganados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Ingresos	712.500,00	585.750,00	676.541,25	744.195,38	818.614,91
<u>EGRESOS</u>					
Compra de Materia Prima	6.993,00	8.391,60	8.811,18	8.811,18	8.811,18
Compra de Materiales directos	27.000,00	29.700,00	34.020,00	36.855,00	39.690,00
Mano Obra Directa	16.277,16	18.314,64	19.332,12	20.349,60	21.367,08
Costos Indirectos de Fab.	110.475,50	120.365,50	140.468,75	164.199,27	192.244,36
Gastos de Administración	105.826,10	114.800,49	131.840,66	146.413,35	164.231,03
Gastos de Ventas	179.425,60	206.690,10	253.795,36	293.309,34	320.352,80
Gastos Financieros	13.600,00	11.661,13	9.392,66	6.738,54	3.633,22
Inversión Activos Fijos	173.150,00				
Pago préstamo bancario	11.405,11	13.343,98	15.612,45	18.266,57	21.371,89
Participación de Trabaj.		8.493,15	8.931,73	9.389,83	7.935,62
Impuestos		10.588,12	11.134,89	11.705,99	9.893,07
Total Egresos	644.152,47	542.348,71	633.339,80	716.038,65	789.530,25
Saldo Operacional	68.347,53	43.401,29	43.201,45	28.156,72	29.084,67
Saldo Final	68.347,53	111.748,82	154.950,27	183.107,00	212.191,66
Inversiones Temporales					
Saldo Final	68.347,53	111.748,82	154.950,27	183.107,00	212.191,66
VAN	282.851,90				
TIR	59,73%				

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.9 Balance General

CUADRO # 26 Balance General

	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	68.347,53	111.748,82	154.950,27	183.107,00	212.191,66
Disponible	68.347,53	111.748,82	154.950,27	183.107,00	212.191,66
Caja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bancos	68.347,53	111.748,82	154.950,27	183.107,00	212.191,66
Inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas por cobrar-clientes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Realizable	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ACTIVO NO CORRIENTE	156.868,33	140.586,67	124.305,00	109.690,00	95.075,00
Activos Fijos	155.668,33	139.686,67	123.705,00	109.390,00	95.075,00
Al Costo de Adquisición	171.650,00	171.650,00	171.650,00	171.650,00	171.650,00
Terreno	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Edificios	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00
Maquinarias y equipos	78.150,00	78.150,00	78.150,00	78.150,00	78.150,00
Muebles y Enseres	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Equipos de Oficina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos de Computación	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Vehículos	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00
Herramientas	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Depreciación Acumulada	-15.981,67	-31.963,33	-47.945,00	-62.260,00	-76.575,00
Activos Diferidos	1.200,00	900,00	600,00	300,00	0,00
Gastos de Constitución	1.200,00	900,00	600,00	300,00	0,00
Costo	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Amortización acumulada	-300,00	-600,00	-900,00	-1.200,00	-1.500,00
TOTAL ACTIVOS	225.215,86	252.335,49	279.255,27	292.797,00	307.266,66
PASIVO					
PASIVOS CORRIENTES	87.676,16	75.317,53	60.734,27	39.200,57	18.086,72
Cuentas por pagar	87.676,16	75.317,53	60.734,27	39.200,57	18.086,72
Participación Trabajadores	8.493,15	8.931,73	9.389,83	7.935,62	8.050,47
Impuestos por Pagar	10.588,12	11.134,89	11.705,99	9.893,07	10.036,25
Préstamos bancarios	68.594,89	55.250,91	39.638,46	21.371,89	

TOTAL PASIVOS	87.676,16	75.317,53	60.734,27	39.200,57	18.086,72
PATRIMONIO	137.539,71	177.017,95	218.521,00	253.596,42	289.179,50
CAPITAL SOCIAL	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Capital Social	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Acciones Comunes	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
RESULTADOS ANTERIORES	0,00	37.539,71	77.017,95	118.521,00	153.596,42
Resultados Anteriores	0,00	37.539,71	77.017,95	118.521,00	153.596,42
Pérdidas Acumuladas					
Utilidades Acumuladas	0,00	37.539,71	77.017,95	118.521,00	153.596,42
RESULTADOS DEL EJERCICIO	37.539,71	39.478,25	41.503,04	35.075,42	35.583,07
Resultados del Ejercicio	37.539,71	39.478,25	41.503,04	35.075,42	35.583,07
Utilidades del Ejercicio	37.539,71	39.478,25	41.503,04	35.075,42	35.583,07
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	225.215,86	252.335,49	279.255,27	292.797,00	307.266,22

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

4.5.10 Decisión de inversión VAN y TIR

Análisis del VAN

El análisis sobre la creación de la fábrica de hielo se observa que el Valor Actual Neto (VAN), es de 282.852,90 que representa utilidades rentables en el proyecto.

Decisiones del TIR

La Tasa Interna del Retorno (TIR), es de 59,73% que significa que la rentabilidad del proyecto sea favorable, porque se ajusta la tasa de interés.

Periodo de retorno de inversión

CUADRO # 27 Recuperación de la inversión

Retorno de Inversión PayBack	
Detalle	Factor
Inversión Inicial	- 173.150

Año 1	68.347,53
Año 2	111.748,82
Año 3	154.950,27
Año 4	183.107,00
Año 5	212.191,66
VAN	282.851,90

Elaborado por: Marjorie Yagual Vera

El periodo de recuperación de la inversión comprende el tiempo en que el inversionista logra obtener el monto equivalente a la inversión inicial, para ello se emplea la razón PRI, mediante el cual la inversión se recupera en el período de 2 años y 2 meses aproximado.

4.6 Estudio Ambiental

4.6.1 Impacto socio - cultural

	-3	-2	-1	0	1	2	3
a Relación empresa – comunidad							X
b Compromiso Laboral							X
c Fuente de empleo							X
d Identidad						X	
e Relaciones Interpersonales							X
f Libertad de pensamiento							X
g Seguridad							X
H Mejoramiento de la calidad de vida de los involucrados							
Total						2	21

Nivel de impacto: 2.88

Análisis

La fábrica de hielo dará trabajo a los pobladores de esta zona, mejorando su nivel y calidad de vida. Obteniendo una relación con todos los clientes, de manera que establezca una conexión de venta óptima.

Debido a que este proyecto es a largo plazo y a futuro, se pretende brindar a los consumidores el producto durante mucho tiempo, convirtiéndolo en un proyecto estable, generando un desarrollo tanto personal como laboral.

El proyecto procura la protección de los trabajadores, se respeta la integridad personal, física, psicológica, cultural, efectiva y sexual. Se crea un ambiente laboral, seguro y confiable ya que se siguen todas las normas y se evitan en gran medida los riesgos laborales que puedan ocurrir.

4.6.2 Impacto económico

	-3	-2	-1	0	1	2	3
a Ingreso por autogestión							X
b Mejoramiento de la economía de participantes						X	
c Ahorro en costos y gastos							X
d Atrae inversión privada							X
						2	9

Nivel de impacto: 2.75

Impacto medio positivo análisis

Según los estudios realizados es un proyecto sustentable y genera utilidades a sus accionistas, generando un incremento en el estatus de la vida de sus integrantes.

En la ejecución del proyecto se verán beneficiado los trabajadores de forma económica, ya sea directa o indirectamente.

Al comienzo del proyecto será complicado ya que se tiene que adquirir muchas herramientas: maquinaria, equipos, insumos, pero el momento que se comience a obtener los frutos, se generaran grandes créditos.

Proyectos que garantizan el retorno del capital invertido y por lo tanto la generación de utilidades considerables promueven la inversión de entidades públicas, privadas, organizaciones y personas del extranjero.

4.6.3 Impacto ambiental

	-3	-2	-1	0	1	2	3
a Condiciones de trabajo						X	
b Contaminación ambiental controlada							X
c Control en la recolección de desperdicios							X
TOTAL						2	6

Nivel de impacto: 2.67

Impacto medio positivo

La maquinaria de este proyecto esta automatizada, en caso de que en alguna fuga del gas amoniaco (NH₃), se cierren las válvulas inmediatamente.

En este proyecto no se genera una contaminación ambiental, solo una auditiva, es por ello que no se encuentra muy cerca de los pobladores. El amoniaco al producir el congelamiento queda en proporciones mínimas en el agua, no produciendo ninguna clase de contaminación

4.6.4 Impacto global

	-3	-2	-1	0	1	2	3
a Impacto socio-cultural							X
b Ambiental							X
c Económico							X
TOTAL							6

Nivel de impacto: 2

Análisis general

- ✚ La creación de nuevos puestos de trabajo que de forma directa o indirecta de acuerdo a las diferentes actividades comerciales del mismo, incrementan el estándar de vida de los participantes.
- ✚ El éxito de este proyecto no solo se beneficiara a los participantes directos sino al sector económico en general, contribuyendo con sus utilidades al movimiento del circulante de la región.
- ✚ Contribuirá al movimiento del circulante en la región, ya que no solo beneficiara a los participantes directos sino al sector económico en general.
- ✚ El proyecto no contribuye a la contaminación ambiental.

CONCLUSIONES

- ✚ Las condiciones para ejecutar el proyecto son totalmente ventajosas en términos de competencia, por cuanto existe apenas un solo proveedor.
- ✚ La demanda del producto es real por cuanto el hielo es un producto necesario en la actividad pesquera.
- ✚ Los resultados de la evaluación financiera permiten llegar a la conclusión de que el proyecto es factible de ejecutar, ya que arroja un VAN de \$ 282.852,90 y una TIR del 59,73% %.
- ✚ El período de recuperación de la inversión es aceptable en términos de que se hará en 2 años, 2 meses aproximadamente.
- ✚ La empresa a crearse tendría la liquidez suficiente en base a las expectativas de los flujos de caja proyectados.

RECOMENDACIONES

- ✚ Hay que aprovechar las ventajas competitivas que tiene el proyecto y por ende sostenerlas en la operación del proyecto.
- ✚ La demanda está garantizada, lo cual hace que las ventas requieren de una política que permita mantener la fidelidad de los clientes.
- ✚ La evaluación financiera arroja indicadores positivos en términos de factibilidad, por lo que es recomendable sostener y mejorar los estándares alcanzados.
- ✚ La recuperación de la inversión motiva a que en cierto periodo se deba alimentar con recursos frescos a la empresa para realizar apalancamiento al proceso productivo.
- ✚ La liquidez garantizada considerando riesgos normales de todo negocio, es recomendable la ejecución inmediata del proyecto de creación de la empresa de producción de hielo en la parroquia Posorja.

BIBLIOGRAFÍA

AMORÓS Eduardo, y otros (2007). Toma decisiones para negocios: Casos Prácticos, Primera edición, Edit. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo – Perú, 190p, (Volumen 2).

CAMPBELL, A. A. y KATONA, G. (2005). El survey: una técnica para la investigación en ciencias sociales. In: Festinger, L. y Katz, D. (editores), *Métodos de investigación en las ciencias de la conducta*. Madrid, Aguilar.

CARBALLO Robert (2007). En la espiral de la innovación, Primera Edición, Edit. Díaz de Santos, Madrid – España, 192p.

CLERI Carlos (2007). El libro de las Pymes, Primera Edición, Edit. Granicas, Madrid – España, 448p.

DOLAN Simón L. (2004). Las Pymes ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales, Primera Edición, Edit. CengageLearning Editores, Polanco – México, 448p.

LERMA, Héctor Daniel (2003). Metodología de la Investigación, ECOE Ediciones.

MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos (2008): Metodología, Diseño y desarrollo del proceso de investigación, con énfasis en ciencias empresariales, cuarta edición, Edit. Limusa, México, 256 pág.,

MUÑOZ CAMPOS, Roberto (2005). La investigación científica, paso a paso, quinta edición, Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Guayaquil-Ecuador. 250 p.

SERRA BELENGER, Juan A. (2007) Gestión de calidad en las Pymes Agroalimentarias, Primera Edición, Edit. Universidad Politécnica de Valencia, Valencia – España, 458p.

DOLRS SETO Pamies (2004) De la calidad del servicio a la fidelidad del cliente. Modelo americano - La conceptualización de la calidad de servicio según, Parasuraman, Zeithaml y Berry. Madrid, 275 p

MARIÑO Wilson (2008) 100 Negocios Familiares de baja inversión – Colección: Negocios de bajo presupuesto, Primera Edición, Editorial en Aguilar (sello editorial grupo Santillana) Quito – Ecuador, 148 p.

NAVARRO Peter (2005) Liderazgo y recursos humanos, Curso de MBA, Tercera Edición, editorial byThe McGraw-Hill Companies, Inc. Volumen 8, Nueva York – Estados Unidos, 110 pág.

ANEXOS

ANEXO # 1 Carta aval



CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL
Y APOYO AL EMPRENDIMIENTO



Oficio CIDE- 003-2013

La Libertad, Septiembre 12 de 2012

Señora Ingeniera

MERCEDES FREIRE RENDÓN, MSc.

DECANA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Por medio del presente, comunico a usted:

Luego de la evaluación del Proyecto presentado por la estudiante YAGUAL VERA MARJORIE DEL ROCÍO, denominado "CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE HIELO PARA LA PAROQUIA POSORJA PROVINCIA DEL GUAYAS AÑO 2014, se encuentra dentro de los sectores priorizados de la Agenda de Desarrollo Productivo del Gobierno Nacional, por lo tanto a través del Centro y con el apoyo de las diferentes Instituciones Financieras de Gobierno, es posible la puesta en marcha de dicho proyecto.

Atentamente

Ing. Soraya Linzán Rodríguez, MSc.

COORDINADORA
CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y APOYO AL EMPRENDIMIENTO

C.C. Archivo

ANEXO # 2 Carta aval Asociación de Armadores P/B

ASOCIACIÓN DE ARMADORES DE BARCOS PRODUCCIÓN PESQUERA POSORJA

Fundada el 19 de Diciembre de 1977
Aprobado el 11 de Julio de 1979 – Acuerdo Ministerial N° 0926
UNIÓN, TURISMO, HONOR, SACRIFICIO Y LIBERTAD
PLAYA ECUADOR

Playas, Agosto del 2013

Señores

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela de Ingeniería Comercial
Carrera de Desarrollo Empresarial
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Mediante solicitud presentada en secretaría, con fecha de Agosto del 2013, me fue solicitado las facilidades necesarias para realizar un proyecto de tesis “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE HIELO EN LA PARROQUIA POSORJA PROVINCIA DEL GUAYAS es el tema de tesis de la alumna de Desarrollo Empresarial.

Srta. Marjorie del Rocío Yagual Vera

Por lo expuesto, habiendo transmitido la solicitud de la antes mencionada estudiante, confiero el Aval para que se desarrolle dicho proyecto y señalando que el mismo pueda ser aplicado en beneficio de la misma.

Sirva el presente documento para los fines pertinentes y de exclusividad para el solicitante.

Sin otro particular, me suscribo de Uds.

Atentamente,

JOSE TEMESDIACLE CEVALLOS MENDOZA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE ARMADORES DE BARCOS
PRODUCCIÓN PESQUERA POSORJA

ANEXO # 3 Encuesta a clientes potenciales



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

1.- ¿Compra con periodicidad marquetas o sacos de hielo triturado?

Siempre casi siempre a veces

2.- ¿Qué días consume más hielo para su actividad comercial de pesca?

Lunes martes miércoles jueves viernes sábado domingo

3.- ¿En qué lugar usted compra hielo?

Bodegas carros repartidores supermercado gasolinera

4.- ¿Prefiere comprar hielo en forma diaria?

Diario semanal quincena

5.- ¿Estaría de acuerdo que en la parroquia Posorja, se implemente una fábrica de hielo moderna?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

6.- ¿En qué lugar se encuentra localizado su negocio o comercio de marisco, embarcación o negocio informal, en la Parroquia Posorja?

Centro malecón poza otras

7.- ¿Considera usted que la parroquia Posorja se encuentra debidamente abastecida de hielo?

Definitivamente si Probablemente si Imparcial
Probablemente no Definitivamente no

8.- ¿Recurre a otros lugares a comprar hielo, cuando Posorja se encuentra desabastecida? ¿Si o No? Si la respuesta es positiva, ¿A qué lugares recurre?

Guayaquil Playas Data Chongón Otros

9.- ¿Es conveniente la ejecución del proyecto de creación de la empresa de producción de hielo desde el punto de vista de precios al consumidor final de productos de la pesca artesanal?

Definitivamente si Probablemente si Imparcial
Probablemente no Definitivamente no

10.- ¿Considera usted que al adquirir hielo en otras localidades, aumentan los costos de los productos de su negocio o comercio?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

11.- ¿Le parece acertado que se implemente este tipo de proyectos de inversión privada que dinamizan favorablemente el comercio de mariscos?

Definitivamente si Probablemente si Imparcial
Probablemente no Definitivamente no

12.- ¿Está usted de acuerdo que la empresa de producción de hielo esté ubicada cerca de los lugares que desembarcan la pesca artesanal los barcos chinchorreros?

Muy de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
En desacuerdo Muy en desacuerdo

13. ¿Está de acuerdo que funcione una empresa de producción de hielo cerca del centro poblado de Posorja?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

14. ¿Considera que la inversión en empresas innovadoras ayuda al crecimiento económico de la población de Posorja?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

15. ¿Está de acuerdo de que emprender el negocio de producción de hielo es altamente rentable en la población de Posorja?

Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso
En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

ANEXO # 4 Fotos de Encuesta



ANEXO # 5 Terreno



ANEXO # 6 Proyecciones de sueldos para los siguientes años.

Año 2016

Nº	NOMBRE	CARGO	CODIGO 1	DIAS	SUELDO	DECIMOTERCERO	DECIMOCUARTO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		PRODUCCION					360,00					
1		JEFE DE PRODUCCION	MOI	30	1200,00	100,00	30,00	50,00	100,00	145,80	1625,80	19.509,60
2		SUPERVISOR LAB	MOI	30	600,00	50,00	30,00	25,00	50,00	72,90	827,90	9.934,80
3		BODEGUERO	MOI	30	450,00	37,50	30,00	18,75	37,50	54,68	628,43	7.541,10
		MANO OBRA INDIRECTA			2250,00	187,50	90,00	93,75	187,50	273,38	3082,13	36985,50
4		OBRERO	MOD	30	360,00	30,00	30,00	15,00	30,00	43,74	508,74	6.104,88
5		OBRERO	MOD	30	360,00	30,00	30,00	15,00	30,00	43,74	508,74	6.104,88
6		OBRERO	MOD	30	360,00	30,00	30,00	15,00	30,00	43,74	508,74	6.104,88
		MANO OBRA DIRECTA			1080,00	90,00	90,00	45,00	90,00	131,22	1526,22	18314,64
					3330,00	277,50	180,00	138,75	277,50	404,60	4608,35	55300,14
ADMINISTRACION												
7		GERENTE GENERAL	G.A.	30	2000,00	166,67	30,00	83,33	166,67	243,00	2689,67	32.276,00
8		JEFE FINANCIERO	G.A.	30	1500,00	125,00	30,00	62,50	125,00	182,25	2024,75	24.297,00
9		SECRETARIA	G.A.	30	450,00	37,50	30,00	18,75	37,50	54,68	628,43	7.541,10
10		CONTADOR A	G.A.	30	1000,00	83,33	30,00	41,67	83,33	121,50	1359,83	16.318,00
					4950,00	412,50	120,00	206,25	412,50	601,43	6702,68	80.432,10
VENTAS												
11		JEFE DE VENTAS	G.V.	30	1500,00	125,00	30,00	62,50	125,00	182,25	2024,75	24.297,00
12		SUPERVISOR	G.V.	30	700,00	58,33	30,00	29,17	58,33	85,05	960,88	11.530,60
13		VENDEDOR	G.V.	30	500,00	41,67	30,00	20,83	41,67	60,75	694,92	8.339,00
14		VENDEDOR	G.V.	30	500,00	41,67	30,00	20,83	41,67	60,75	694,92	8.339,00
					3200,00	266,67	120,00	133,33	266,67	388,80	4375,47	52.505,60

Año 2017

Nº	NOMBRE	CARGO	CODIGO 1	DIAS	SUELDO	DECI MO TERC ERO	DECI MO CUA RTO	VACACI ONES	FOND OS DE RESE RVA	APORT E PATRO NAL	TOTA L MENS UAL	TOT AL ANU AL
		PRODUCCION					380,00					
1		JEFE DE PRODUCCION	MOI	30	1320,00	110,00	31,67	55,00	110,00	160,38	1787,05	21.444,56
2		SUPERVISOR LAB	MOI	30	660,00	55,00	31,67	27,50	55,00	80,19	909,36	10.912,28
3		BODEGUERO	MOI	30	495,00	41,25	31,67	20,63	41,25	60,14	689,93	8.279,21
		MANO OBRA INDIRECTA			2475,00	206,25	95,00	103,13	206,25	300,71	3386,34	40636,05
4		OBRERO	MOD	30	380,00	31,67	31,67	15,83	31,67	46,17	537,00	6.444,04
5		OBRERO	MOD	30	380,00	31,67	31,67	15,83	31,67	46,17	537,00	6.444,04
6		OBRERO	MOD	30	380,00	31,67	31,67	15,83	31,67	46,17	537,00	6.444,04
		MANO OBRA DIRECTA			1140,00	95,00	95,00	47,50	95,00	138,51	1611,01	19332,12
						301,25	190,00	150,63	301,25	439,22	4997,35	59968,17

ADMINISTRACION

7		GERENTE GENERAL	G.A.	30	2200,00	183,33	31,67	91,67	183,33	267,30	2957,30	35.487,60
8		JEFE FINANCIERO	G.A.	30	1650,00	137,50	31,67	68,75	137,50	200,48	2225,89	26.710,70
9		SECRETARIA	G.A.	30	495,00	41,25	31,67	20,63	41,25	60,14	689,93	8.279,21
10		CONTADOR A	G.A.	30	1100,00	91,67	31,67	45,83	91,67	133,65	1494,48	17.933,80
					5445,00	453,75	126,67	226,88	453,75	661,57	7367,61	88.411,31

VENTAS

11		JEFE DE VENTAS	G.V.	30	1650,00	137,50	31,67	68,75	137,50	200,48	2225,89	26.710,70
12		SUPERVISOR	G.V.	30	770,00	64,17	31,67	32,08	64,17	93,56	1055,64	12.667,66
13		VENDEDOR	G.V.	30	550,00	45,83	31,67	22,92	45,83	66,83	763,08	9.156,90
14		VENDEDOR	G.V.	30	550,00	45,83	31,67	22,92	45,83	66,83	763,08	9.156,90
					3520,00	293,33	126,67	146,67	293,33	427,68	4807,68	57.692,16

Año 2018

Nº	NOMBRE	CARGO	CODIGO 1	DIAS	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		PRODUCCION					400,00					
1		JEFE DE PRODUCCION	MOI	30	1452,00	121,00	33,33	60,50	121,00	176,42	1964,25	23.571,02
2		SUPERVISOR LAB	MOI	30	726,00	60,50	33,33	30,25	60,50	88,21	998,79	11.985,51
3		BODEGUERO	MOI	30	544,50	45,38	33,33	22,69	45,38	66,16	757,43	9.089,13
		MANO OBRA INDIRECTA			2722,50	226,88	100,00	113,44	226,88	330,78	3720,47	44645,66
4		OBRERO	MOD	30	400,00	33,33	33,33	16,67	33,33	48,60	565,27	6.783,20
5		OBRERO	MOD	30	400,00	33,33	33,33	16,67	33,33	48,60	565,27	6.783,20
6		OBRERO	MOD	30	400,00	33,33	33,33	16,67	33,33	48,60	565,27	6.783,20
		MANO OBRA DIRECTA			1200,00	100,00	100,00	50,00	100,00	145,80	1695,80	20349,60
					3922,50	326,88	200,00	163,44	326,88	476,58	5416,27	64995,26

ADMINISTRACION

7		GERENTE GENERAL	G.A.	30	2420,00	201,67	33,33	100,83	201,67	294,03	3251,53	39.018,36
8		JEFE FINANCIERO	G.A.	30	1815,00	151,25	33,33	75,63	151,25	220,52	2446,98	29.363,77
9		SECRETARIA	G.A.	30	544,50	45,38	33,33	22,69	45,38	66,16	757,43	9.089,13
10		CONTADOR A	G.A.	30	1210,00	100,83	33,33	50,42	100,83	147,02	1642,43	19.709,18
					5989,50	499,13	133,33	249,56	499,13	727,72	8098,37	97.180,44

VENTAS

11		JEFE DE VENTAS	G.V.	30	1815,00	151,25	33,33	75,63	151,25	220,52	2446,98	29.363,77
12		SUPERVISOR	G.V.	30	847,00	70,58	33,33	35,29	70,58	102,91	1159,70	13.916,43
13		VENDEDOR	G.V.	30	605,00	50,42	33,33	25,21	50,42	73,51	837,88	10.054,59
14		VENDEDOR	G.V.	30	605,00	50,42	33,33	25,21	50,42	73,51	837,88	10.054,59
					3872,00	322,67	133,33	161,33	322,67	470,45	5282,45	63.389,38

Año 2019

N o	NOM BRE	CARGO	CODI GO 1	DI AS	SUEL DO	DECI MO TERCERO	DECI MO CUARTO	VACACI ONES	FOND OS DE RESE RVA	APORT E PATRO NAL	TOTA L MENS UAL	TOT AL ANU AL
		PRODUCCI ON					420,00					
1		JEFE DE PRODUCCIO N	MOI	30	1597,20	133,10	35,00	66,55	133,10	194,06	2159,01	25.908,12
2		SUPERVISOR LAB	MOI	30	798,60	66,55	35,00	33,28	66,55	97,03	1097,00	13.164,06
3		BODEGUERO	MOI	30	598,95	49,91	35,00	24,96	49,91	72,77	831,50	9.978,04
		MANO OBRA INDIRECTA			2994,75	249,56	105,00	124,78	249,56	363,86	4087,52	49050,22
4		OBRERO	MOD	30	420,00	35,00	35,00	17,50	35,00	51,03	593,53	7.122,36
5		OBRERO	MOD	30	420,00	35,00	35,00	17,50	35,00	51,03	593,53	7.122,36
6		OBRERO	MOD	30	420,00	35,00	35,00	17,50	35,00	51,03	593,53	7.122,36
		MANO OBRA DIRECTA			1260,00	105,00	105,00	52,50	105,00	153,09	1780,59	21367,08
					4254,75	354,56	210,00	177,28	354,56	516,95	5868,11	70417,30

ADMINISTRACION

7		GERENTE GENERAL	G.A.	30	2662,00	221,83	35,00	110,92	221,83	323,43	3575,02	42.900,20
8		JEFE FINANCIERO	G.A.	30	1996,50	166,38	35,00	83,19	166,38	242,57	2690,01	32.280,15
9		SECRETARIA	G.A.	30	598,95	49,91	35,00	24,96	49,91	72,77	831,50	9.978,04
10		CONTADOR A	G.A.	30	1331,00	110,92	35,00	55,46	110,92	161,72	1805,01	21.660,10
					6588,45	549,04	140,00	274,52	549,04	800,50	8901,54	106.818,49

VENTAS

11		JEFE DE VENTAS	G.V.	30	1996,50	166,38	35,00	83,19	166,38	242,57	2690,01	32.280,15
12		SUPERVISOR	G.V.	30	931,70	77,64	35,00	38,82	77,64	113,20	1274,01	15.288,07
13		VENDEDOR	G.V.	30	665,50	55,46	35,00	27,73	55,46	80,86	920,00	11.040,05
14		VENDEDOR	G.V.	30	665,50	55,46	35,00	27,73	55,46	80,86	920,00	11.040,05
					4259,20	354,93	140,00	177,47	354,93	517,49	5804,03	69.648,31