



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL
CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL
GUAYAS, AÑO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

**AUTOR: LEONEL GUSTAVO BOHÓRQUEZ QUINTEROS
TUTOR: ECON. HUGO ÁLVAREZ PLÚA, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR
2015**

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL
CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL
GUAYAS, AÑO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

**AUTOR: LEONEL GUSTAVO BOHÓRQUEZ QUINTEROS
TUTOR: ECON. HUGO ÁLVAREZ PLÚA, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR
2015**

La Libertad, Septiembre del 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015**” elaborado por el Sr. **LEONEL GUSTAVO BOHÓRQUEZ QUINTERO**, egresado 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 dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académico y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....
Econ. Hugo Álvarez Plua, MSc.
TUTOR

AUTORÍA DEL LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de Titulación o Graduación **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015”**, elaborado por quien suscribe la presente, declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que constan en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio intelectual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

La Libertad, Enero del 2015

Atentamente

.....
Leonel Gustavo Bohórquez Quinteros
0924048499

DEDICATORIA

Le dedico al Todopoderoso, por haberme permitido culminar este proyecto.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo el proceso de mi carrera.

A mi hija por ser mi fuente de inspiración.

Leonel Bohórquez

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena, por sus conocimientos adquiridos en el transcurso de estos años.

Leonel Bohórquez

TRIBUNAL DE GRADO

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

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

Econ. Hugo Álvarez Plúa, 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**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN
PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS,
AÑO 2015.**

Autor: Leonel Gustavo Bohórquez Quinteros
Tutor: Eco. Hugo Álvarez Plúa MSc.

RESUMEN

El trabajo de investigación tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad económica y financiera para crear un centro de acopio en el cantón Playas, a través de la inversión privada que financie actividades productivas pesqueras, mediante la implementación de procesos técnicos de conservación de alimentos del mar, particularmente del buche de pescado, para satisfacer la demanda de la industria cervecera y producción cosmética. El marco teórico se basa en un amplio estudio de las principales categorías conceptuales vinculadas al comportamiento de los protagonistas del sector pesquero, bajo la práctica de los pescadores, armadores pesqueros, industria de la pesca y comerciantes que permiten la combinación teórica y práctica, obteniendo así un escenario propicio para el inversionista y poder alcanzar un marco necesario para lograr sus objetivos planteados. La metodología manejada está respaldada bajo el paradigma cuantitativo y cualitativo que establecen el carácter científico del trabajo. Además se aplica una encuesta, acompañado de la observación y los tipos de investigación sobre la base documental y los métodos adoptados son el inductivo, analítico, de campo, además del método científico propiamente dicho y el análisis de los resultados de la encuesta que aportan al estudio de las variables. Dentro de los contenidos, se implanta el análisis del sector pesquero y comercial, las ventajas y desventajas que existen actualmente y el funcionamiento del sistema de comercialización de un centro de acopio. La estructura de la propuesta, se inicia con el aspecto institucional de la empresa en creación, en la que destaca la justificación, objetivos, valores y estructura orgánica; el análisis técnico y financiero es fundamental para justificar la factibilidad del proyecto. El monto de la inversión está en función del requerimiento de recursos frescos y la fuente de financiamiento, de donde el propietario aportará con el 30% del monto de inversión inicial del proyecto.

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
AUTORÍA DEL LA INVESTIGACIÓN	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
TRIBUNAL DE GRADO	vi
Tema.....	3
El problema de investigación	3
Planteamiento del problema	3
Ubicación del problema	4
Delimitación del problema.....	4
Formulación del problema	5
Sistematización del problema	5
Justificación del tema.....	6
Justificación teórica.....	7
Justificación metodológica.....	8
Justificación práctica.....	9
Objetivos de la investigación	9
Objetivo general	9
Objetivos específicos	10
Hipótesis.....	10
CAPÍTULO I	14
MARCO TEÓRICO DE ESTUDIO	14

1.1 ANTECEDENTES.....	14
1.1.1 Creación de empresas.....	15
1.1.1.1 Conceptualización de creación de empresas	15
1.1.1.2 Importancia de la creación de empresas	16
1.1.1.3 Características de la creación de empresas	17
1.1.1.4 Modelo de creación de empresa.....	17
1.1.1.4.1 Modelo de veciana	17
1.1.1.5 Estudio de factibilidad.....	19
1.1.1.5.1 Estudios de factibilidad en un proyecto	20
1.1.1.5.2 Definición de objetivos.	21
1.1.1.5.3 Recursos de los estudios de factibilidad	21
1.1.1.5.4 Presentación de un estudio de factibilidad.....	22
1.1.1.5.5 Modelo de estudio de factibilidad para creación de empresas.....	23
1.1.1.5.5.1 Estudio legal.....	23
1.1.1.5.5.2 Estudio de mercado	25
1.1.1.5.5.3 Estudio técnico.....	26
1.1.1.5.5.3.1 Tamaño del proyecto.....	27
1.1.1.5.5.3.2 Localización.	27
1.1.1.5.5.3.3 Ingeniería del proyecto.....	28
1.1.1.5.5.4 Estudio organizativo-administrativo	29
1.1.1.5.5.4.1 Aspectos organizacionales	29
1.1.1.5.5.4.2 Mecanismos de selección y desarrollo.....	30
1.1.1.5.5.4.3 Políticas de administración del personal.....	31
1.1.1.5.5.5 Estudio financiero	31
1.1.1.5.5.5.1 Flujo de fondos del proyecto.....	31

1.1.1.5.5.2 Evaluación financiera.....	32
1.1.1.5.5.2.1 Valor Actual Neto.	32
1.1.1.5.5.2.2 Tasa interna de retorno (TIR).....	33
1.1.1.5.5.2.3 Período de recuperación de la inversión (PRI)	33
1.2 INVERSIÓN PRIVADA	33
1.2.1 Clasificación de las inversiones	34
1.2.2 Clases de inversiones	35
1.2.2.1 Inversiones financieras.....	35
1.2.2.2 Inversiones temporales y realizables.....	35
1.2.2.3 Inversiones a largo plazo.....	36
1.3 CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO	36
1.3.1 Definición de centro de acopio	36
1.3.2 Centro de acopio de pescado (pesca artesanal).....	37
1.3.3 Funcionamiento de un centro de acopio (descripción)	37
1.3.3.1 Recepción.....	37
1.3.3.2 Inspección, limpieza y envasado en cajas de plástico.....	38
1.3.3.3 Clasificación.....	38
1.3.3.4 Envasado	38
1.3.3.5 Pre-enfriamiento.....	38
1.3.3.6 Refrigeración o cuartos fríos.....	39
1.3.3.7 Pesaje y control de calidad	39
1.3.3.8 Despacho	39
1.3.4 Conformación de un centro de acopio	40
1.3.5 Administración un centro de acopio	40
1.3.6 Organización de un centro de acopio	41

1.3.7 Operación y requerimientos del centro de acopio.....	42
1.3.8 Requerimientos de equipo.....	43
1.3.8.1 Balanzas.	43
1.3.8.2 Mesa de lavado y clasificación.	43
1.3.8.3 Mesa de procesamiento.	43
1.3.8.4 Bandejas de pescado.	44
1.3.8.5 Percha móvil.....	44
1.3.8.6 Carretilla de cuatro ruedas	44
1.3.8.7 Camilla.	44
1.3.8.8 Carro con gavetero.	44
1.3.8.9 Tinas de acopio con drenaje.....	45
1.3.8.10 Baldes de desecho.	45
1.3.9 Estudio de mercado	45
1.3.10 Análisis técnico	47
1.3.10.1 Análisis técnico de los procesos de producción.....	47
1.3.11 Análisis tecnológico	48
1.3.11.1 Análisis técnico de la distribución de la planta.....	48
1.3.12 Análisis de inventarios	49
1.3.13 Análisis financiero	49
1.3.13.1 Estados financieros.....	50
1.3.13.1.1 Balance inicial.....	50
1.3.13.1.2 Presupuestos.....	50
1.3.13.1.3 Presupuesto de sueldos y salarios	51
1.3.13.1.4 Sueldos y salarios de administración	51
1.3.13.1.5 Sueldos y salarios de ventas.....	51

1.3.13.1.6 Sueldos y salarios de mano de obra directa e indirecta.....	52
1.3.13.1.7 Presupuesto de gastos.....	52
1.3.13.1.8 Presupuesto de gastos de constitución	53
1.3.13.1.9 Presupuesto de costos.....	53
1.3.13.1.10 Presupuestos de costos fijos	53
1.3.13.1.11 Mano de obra directa.....	53
1.3.13.1.12 Mano de obra indirecta y otros gastos de fábrica.....	54
1.3.13.1.13 Presupuesto de costos variables	54
1.3.13.1.14 Presupuesto de costos totales	54
1.3.13.2 Elementos del costo de producción proyectado	54
1.3.13.2.1 Materia prima proyectada	54
1.3.13.2.2 Costos indirectos de fábrica proyectado	55
1.3.13.2.3 Presupuesto de compras	55
1.3.13.2.4 Inventario proyectado.....	55
1.3.13.3 Producción proyectada	56
1.3.13.4 Estados financieros proyectados	56
1.3.13.5 Estado de resultados proyectado	56
1.3.13.6 Flujo de efectivo proyectado	57
1.3.13.7 Balance general proyectado	57
1.3.13.8 Evaluación financiera.....	57
1.3.14. Impacto.....	57
1.3.15 Productos terminados.	60
1.3.16 Volumen de producción.	60
1.3.16.1 Proceso de producción	61
1.3.16.2 Diagrama del proceso de producción.....	61

1.3.16.3 Descripción del proceso de producción.	62
1.4 MARCO LEGAL	63
1.4.1 Según la Constitución de la República del Ecuador.	63
1.4.2 Según el Plan Nacional del Buen Vivir.	64
1.4.3 Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social.....	64
CAPÍTULO II	65
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	65
2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	65
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	65
2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.	66
2.3.1 Por el propósito.	66
2.3.1.1 Investigación aplicada.....	66
2.3.2 Por el nivel de estudio	67
2.3.2.1 Investigación descriptiva.....	67
2.3.3 Por la fuente y el lugar	68
2.3.3.1 Documental y bibliográfica.....	68
2.3.3.2 Investigación de campo.....	68
2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	69
2.4.1 Método inductivo.	69
2.4.2 Método Analítico-Sintético.....	69
2.5.- TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	70
2.5.1 Fuentes primarias	70
2.5.1.1 Entrevista.....	70
2.5.1.2 Encuesta.	71
2.5.1.3 Observación.....	71

2.5.2 Fuentes secundarias.....	72
2.5.2.1 Libros	72
2.5.2.2 Documentos	72
2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	72
2.6.1 Guía de Entrevista	72
2.6.2 Cuestionario.	73
2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	74
2.7.1 Población.....	74
2.7.2 Muestra.....	75
2.8 PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO	76
2.8.1 Procedimientos.....	76
2.8.2 Procesamiento	77
CAPÍTULO III.....	78
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	78
3.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS.....	78
3.2 CONCLUSIONES	93
3.3. RECOMENDACIONES.....	94
CAPÍTULO IV	95
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015.....	95
4 MODELO DE FACTIBILIDAD	95
4.1 ASPECTO INSTITUCIONAL	97
4.2 ASPECTO LEGAL.....	97
4.2.1 Nombre o razón social	97
4.2.2 Legalización	97

4.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	98
4.3.1 Producto final	98
4.3.2 Descripción del producto	98
4.3.3 Característica del producto.....	98
4.3.4.3 Precio de adquisición	100
4.3.4.4 Precio de venta	101
4.3.5 Justificación de la rama de actividad	101
4.3.6 Justificación de causas ambientales	101
4.3.7 Justificación de causas económicas	102
4.4 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA	102
4.4.1 Logo de la empresa	102
4.4.2 Objetivos de la empresa	102
4.4.2.1 Objetivo general	102
4.4.2.2 Objetivos específicos	103
4.4.3 Valores de la empresa	103
4.4.3.1 Misión	103
4.4.3.2 Visión	103
4.4.3.3 Valores	103
4.4.4 Responsabilidad social	104
4.5. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL.....	104
4.5.1 Estructura orgánica.....	104
4.5.2 Estructura funcional	105
4.5.2.1 Gerente general	105
4.5.2.2 Jefe del departamento operativo.....	106
4.5.2.3 Jefe de contabilidad.....	106

4.5.2.4 Bodeguero	108
4.5.2.6 Jefe de ventas	109
4.6 ANÁLISIS TÉCNICO	110
4.6.1 Tamaño del proyecto.....	110
4.6.2 Localización	111
4.6.3 Modelo de producción	111
4.6.4 Productos terminados	112
4.6.5 Volumen de producción	112
4.6.6 Proceso de producción	113
4.6.6.1 Diagrama del proceso de producción.....	113
4.6.6.2 Descripción del proceso de producción	114
4.7. INVERSIONES	114
4.7.1 Inversión inicial del proyecto.....	114
4.7.2 Inversión en terreno, infraestructura y adecuación de oficina	115
4.7.3. Propiedad, planta y equipamiento	115
4.7.4 Análisis financiero	116
4.7.4.1 Presupuestos.....	116
4.7.4.1.1 Presupuesto de sueldos y salarios	116
4.7.4.1.2 Sueldos y salarios de mano de obra direct	117
4.7.4.1.3 Presupuestos de compras	117
4.7.4.1.4 Producción proyectada.....	117
4.7.4.1.5 Presupuesto de ventas	118
4.7.5 Estados financieros proyectados	119
4.7.5.1 Estado de resultados proyectados.....	119
4.7.5.2 Flujo de efectivo proyectado	120

4.7.5.3 Balance general proyectado	121
4.7.5.4 Decisión de inversión: VAN y TIR.....	121
4.8 ANÁLISIS DEL IMPACTO.....	123
4.8.1 Análisis de la evaluación ambiental.....	124
CONCLUSIONES	126
RECOMENDACIONES	127
BIBLIOGRAFÍA	128
ANEXOS	130

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 Variable dependiente.....	12
CUADRO 2 Variable independiente.....	13
CUADRO 3 Actores del proyecto.....	76
CUADRO 4 Plan de acción para el estudio de factibilidad	96
CUADRO 5 Ventas de buche (corvina/seco).....	99
CUADRO 6 Producción mensual de buche seco	113
CUADRO 7 Inversión inicial.....	115
CUADRO 8 Activos fijos (propiedad, planta y equipo)	116
CUADRO 9 Sueldo y salarios.....	117
CUADRO 10 Presupuesto de compras mensuales	117
CUADRO 11 Producción anual de buche seco.....	118
CUADRO 12 Ventas.....	118
CUADRO 13 Estado de pérdida y ganancias proyectado a 5 años.....	119
CUADRO 14 Flujo de efectivo proyectado	120
CUADRO 15 Balance general proyectado del centro de acopio Playas.....	121
CUADRO 16 Calculo del VAN, TIR, PRI	122
CUADRO 17 Punto de equilibrio	122

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 Utilización del buche de pescado.....	78
TABLA 2 Comercialización del buche de pescado	79
TABLA 3 Destino del producto	80
TABLA 4 Implementación de centro de acopio de buche de pescado	81
TABLA 5 Generación de empleo	82
TABLA 6 Inversión para centro de acopio de buche de pescado	83
TABLA 7 Implementación de centro de acopio de buche de pescado	84
TABLA 8 Existirán fuentes de trabajos	85
TABLA 9 Demanda de buche de pescado	86
TABLA 10 Rentabilidad del negocio	87
TABLA 11 Afecta el negocio en la localidad	88
TABLA 12 Recicla buche de pescado	89
TABLA 13 Ventaja competitiva	90
TABLA 14 Valor comercial del buche de pescado	91
TABLA 15 Entregar buche de pescado a centro de acopio	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 Utilización del buche de pescado	78
GRÁFICO 2 Comercialización del buche de pescado	79
GRÁFICO 3 Destino del producto.....	80
GRÁFICO 4 Implementación de centro de acopio de buche de pescado	81
GRÁFICO 5 Generación de empleo	82
GRÁFICO 6 Inversión para centro de acopio de buche de pescado.....	83
GRÁFICO 7 Implementación de centro de acopio de buche de pescado	84
GRÁFICO 8 Existirán fuentes de trabajos.....	85
GRÁFICO 9 Demanda de buche de pescado	86
GRÁFICO 10 Rentabilidad del negocio	87
GRÁFICO 11 Afecta el negocio en la localidad.....	88
GRÁFICO 12 Recicla buche de pescado	89
GRÁFICO 13 Ventaja competitiva.....	90
GRÁFICO 14 Valor comercial del buche de pescado	91
GRÁFICO 15 Entregar buche de pescado a centro de acopio	92

ÍNDICE DE FIGURA

FIGURA 1 Modelo de Veciana.....	19
FIGURA 2 Modelo de estudio de factibilidad	23
FIGURA 3 Diagrama del proceso de producción	61
FIGURA 4 Modelo de factibilidad	95
FIGURA 5 Producto	99
FIGURA 6 Logo Cenac Playas	102
FIGURA 7 Organigrama estructural de CENAC PLAYAS S.A.	104
FIGURA 8 Diagrama del proceso de producción	113

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 Carta aval	131
ANEXO 2 Encuesta	132
ANEXO 3 Foto de la encuesta	134
ANEXO 4 Posible ubicación del Centro de acopio.	135
ANEXO 5 Fotos del proceso del buche de pescado	136
ANEXO 6 Sueldos y salarios	138
ANEXO 7 Amortización.....	139
ANEXO 8 Plano de la infraestructura.....	140

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como fin la elaboración de la tesis de titulación, que comprende el objeto de análisis de la comercialización del buche de pescado, a través de la implementación de un centro de acopio que ayudará a tratar de mejor manera el proceso de transformación de la materia prima denominada buche al producto llamado buche seco, que es parte del proceso de obtención de productos finales o componentes en la industria cervecera o la producción de cosméticos.

Una vez elaborado el estudio de factibilidad económica y financiera, se detectará la conveniencia de ejecutar el proyecto de creación del centro de acopio, que requiere niveles de inversión por parte de empresarios privados, quienes pondrán su capital a efectos de propiciar el proceso productivo, objeto de estudio de la investigación. Toda empresa o negocio que requiere su formación legalmente debe contar con este documento ya que es una herramienta básica para que en un tiempo determinado se fijen metas y no solo estén ejerciendo labores en forma empírica, desordenada, sin participación de una estructura orgánica capaz de enfrentar retos y proyecciones frente a una realidad que constituye la competencia y los mercados locales y regionales de productos iguales o similares.

Además es necesario contar con argumentos teóricos que respalden la elaboración de este proyecto, porque de esta manera se asimila su conformación básica, dado que se inicia como un proyecto piloto en el sector pesquero de cantón Playas y del cual se obtendrán beneficios directos e indirectos, mejorando las condiciones de vida de los habitantes de la localidad.

Para llevar a cabo el trabajo de investigación es necesario la aplicación de 4 partes de estudio los cuales están basados y establecidos de la siguiente manera: como primera estructura se tiene el marco contextual, que abarca la problemática del

sector pesquero en su aspecto de conservación y comercialización del buche de pescado, que garanticen su buen estado del proceso de transformación a la materia prima final.

Luego el primer capítulo contempla la parte teórica en la cual el investigador deberá buscar fuentes de autores relacionados con el tema de investigación que den respaldo científico al desarrollo del tema.

El segundo capítulo está enfocado a la recolección de la información para el debido estudio, además de la forma y métodos que se usarán para recoger dichos datos. Aquí corresponde la metodología de la investigación y su forma de obtener la información más importante que permita el análisis de los componentes o variables más significativas que influyen en el tema de investigación.

En el tercer capítulo esta la parte de análisis e interpretación de los resultados que se obtienen aplicando las herramientas de investigación, tales como la observación directa, encuesta y entrevista a involucrados especialmente a los pescadores, armadores, clientes, proveedores y comerciantes de buche de pescado.

Y por último mediante la aplicación de modelos referenciales se presenta la propuesta que incluye el marco institucional, objetivos, valores de la empresa, tipo de producto, marca, logotipo y estructura organizativa. El estudio técnico y financiero es fundamental es básico para determinar la factibilidad del proyecto, del cual se presenta su estructura, capacidad, tamaño, monto de inversiones, proyecciones financieras y finalmente de determinan los indicadores de evaluación financiera.

La bibliografía y anexos son componentes complementarios que ayudan a tener las referencias del caso en cuanto a citas de autores y detalles importantes relacionados al proyecto tales como fotografías, modelos de encuesta y entrevistas, planos y cuadros informativos.

Tema

“LA FACTIBILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS PESQUERAS MEDIANTE LA INVERSIÓN PRIVADA. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN PLAYAS, AÑO 2015”.

El problema de investigación

Planteamiento del problema

El comercio de mariscos a nivel global requiere de un cuidado particular, pues su grado de conservación depende de la forma en que los comerciantes o proveedores le den el tratamiento adecuado para garantizar su calidad. Actualmente existen empresas y clientes más exigentes en los productos y servicios. A nivel mundial, la tendencia es satisfacer estas demandas creando múltiples estrategias de conservación de mariscos que conlleven a mantener la frescura y calidad del producto.

En el Ecuador de a poco se está desarrollando o implementando negocios que atiendan a un sector de comerciantes o empresas como empacadoras vinculadas a la comercialización de mariscos, particularmente de buche de pescado, pues existen consumidores locales o externos un poco más selectivos en lo referente al rubro de alimentos provenientes del mar.

En el cantón Playas no existe al momento un centro de almacenamiento de productos del mar que satisfaga requerimientos de calidad y frescura que permita que llegue el producto hacia su destino final en óptimas condiciones.

Al implementar un negocio con las características descritas se estaría creando una

excelente oportunidad para obtener una rentabilidad asegurada con riesgos del caso de toda inversión que se pueden reducir en función de una buena ejecución del proyecto, que favorezca la optimización y ganancia del mismo.

De acuerdo a las políticas actuales del gobierno de la revolución ciudadana, al sector pesquero se le está brindando oportunidades para su organización integral para desarrollar formas de comercialización comunitaria que les permita crecer como microempresarios del sector y de esta manera crear bienestar y nuevas oportunidades para lograr el buen vivir.

Ubicación del problema

CAMPO: Estudios de factibilidad

ÁREA: Creación de empresas productivas

ASPECTO: Productos para comercialización interna y externas

ESPACIO: El centro de acopio se encuentra ubicado en el barrio la cristalina del Cantón Playas, a la altura del sector llamado la chiva negra donde se cuenta con áreas extensas de terreno baldío.

Delimitación del problema

Los aspectos que permiten evaluar el proyecto de investigación son:

Claro: El diseño organizacional que se propone se expresa en términos precisos y adecuados. Esto implica que corresponde a un esquema que ha logrado éxito en otras empresas de similares características

Evidente: El problema es realmente palpable y existente dentro de la empresa de servicios y tiene manifestaciones claras y observables. El malestar es evidente por

cuanto se siente la necesidad de adaptar estrategias modernas que permitan lograr los objetivos planteados.

Concreto: Lo llamamos concreto porque es totalmente claro, medible y específico. Las herramientas y estrategias a utilizar dentro de los estudios de factibilidad de proyectos de inversión se los puede cuantificar en términos de resultados y metas.

Relevante: El proyecto asume una alternativa de solución imprescindible ya que en la actualidad las empresas de servicio son de mucha importancia. Con la propuesta se pretende romper esquemas en este tipo de empresas y serviría de modelo o piloto dentro del sector de la producción de materia prima, como es el buche de pescado.

Original: Permite confrontar la teoría bibliográfica y la realidad propia del entorno en el que se encuentra la empresa para ofrecer alternativas de solución creativas con conocimiento de causa.

Factible: Porque cuenta con los insumos personales, técnicos, materiales, administrativos y económicos. Además de la viabilidad comprobable e incluso en lo académico.

Formulación del problema

¿La creación de un centro de acopio para buches de pescado en el cantón Playas, permitirá atender en forma satisfactoria a comerciantes y empresas que requieren un producto de excelente calidad y la frescura pertinente, que pueda derivar a satisfacer demandas locales y externas?

Sistematización del problema

¿Es necesario crear un centro de acopio de buches de pescado con fines de comercialización local y exportación en el cantón Playas?

¿A quién beneficiaría este tipo de negocios innovadores?

¿Al implementar este negocio, qué necesidades satisface en la población de Playas?

¿Son rentables estos proyectos de centros de acopio?

¿Son factibles estos proyectos, desde el punto de vista técnico y financiero?

¿La falta de inversión privada sería la causa para el poco emprendimiento de negocios innovadores?

Justificación del tema

En la zona de playa, se encuentran ubicados locales ambulantes que sirven para la comercialización de productos tradicionales marinos para el consumo humano como son: pescado y camarón, básicamente, los mismos que se encuentran en exhibición para el cliente sin las condiciones que exige los registros sanitarios del cantón Playas, es decir que los vendedores no cuentan con las condiciones básicas elementales que demandan esta actividad comercial puesto que lo hacen en forma rudimentaria corriendo el riesgo de que estos sean contaminados por la condición de insalubridad al que se encuentran expuestos.

Es imperativo implantar métodos de tratamiento especial de los alimentos que conlleven a mejorar la calidad de vida para lo cual es necesario e indispensable realizar inversiones en capacitación, equipamiento y comercialización de toda actividad económica sea esta artesanal, industrial y en general de toda actividad empresarial, de ahí que se torna indispensable realizar un estudio de factibilidad que permita llegar a establecer un proyecto viable para facilitar la comercialización de los productos tradicionales de mar en un centro de acopio ubicado en el cantón Playas, garantizándoles de esta manera la adquisición de alimentos de calidad en un ambiente propicio y que cumpla con todas las normativas que hoy en día exige este tipo de mercado.

Así, nace la idea de establecer un centro de acopio en donde se comercializará especialmente el denominado buche de pescado, los mismos que serán procesados higiénicamente y conservados en equipo de frío para la preservación del producto, a los cuales se les puede aumentar el valor agregado para una mejor presentación, de esta manera el consumidor observará diferentes formas de presentación, para adquirirlos con todas las garantías sanitarias de que está consumiendo un producto de calidad, sin problemas de contraer ningún tipo de enfermedad.

Justificación teórica

Según Saavedra L. (2008), los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos.

La idea de los centros de acopio, debe entenderse como uno de los medios de mejorar el sistema de comercialización, estimulando el cambio hacia mejores niveles de productividad en las distintas etapas del mercadeo en las que actúen estos centros. Se utilizará una serie de definiciones sustentadas por autores que tratan el emprendimiento de negocios a nivel global, además de casos prácticos que ayuden a sustentar el tema de investigación en forma científica.

Para garantizar la calidad, el pescado debe ser procesado bajo todas aquellas medidas que ayuden a mejorar su calidad e higiene, el producto debe tener un proceso de transformación que consiste básicamente en la adición de elementos de preservación, o la colocación de un producto en ambiente controlado, con el fin de prolongar su ciclo de vida y mantener sus propiedades en un proceso largo o complejo de manipuleo. Debido a que éste producto es utilizado como alimento y las decisiones sobre lo que constituye la calidad dependen especialmente del consumidor, por lo tanto, los consumidores deben dar sus opiniones o conceptos acerca de la composición, valor nutritivo, grado de alteración, deterioro ocurrido durante el almacenamiento, selección, venta y presentación del producto.

Según Connell (2009), la constitución de un sistema de clasificación de productos pecuarios permite conocer criterios para la medición de factores de calidad que pueden ser físicos (peso específico, textura, color, impurezas), químicos (pH, la salinidad, el empaque, metales, insecticidas y policlorados) y microbiológicos (bacterias, hongos y virus).

Justificación metodológica

Este estudio se da en el marco del proyecto por realizar, propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimientos válidos y confiables. Si un estudio se propone buscar nuevos métodos o técnicas para generar ideas, busca nuevas forma de hacer investigación y de esta manera deseamos implementar nuestro proyecto con un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable es necesario considerar que la investigación metodológica concede aportes a la solución de problemas teóricos o prácticos de tipo social, político, económico, educativo, religioso, cultural o deportivo (entre otras áreas sociales).

Es necesario analizar los objetivos de la organización para determinar la aplicabilidad de un proyecto que permita el alcance de las metas organizacionales, es por ello que este estudio permite la utilización de diversas herramientas que ayuden a determinar la infraestructura tecnológica y la capacidad técnica que implica la implantación del sistema en cuestión.

Según Varela, J. (2010), “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

Mientras que a la factibilidad financiera se la define como “Sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados en el plan de negocios. Se debe elaborar una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto y ordenarlos en forma cronológica.

El horizonte de planeamiento es el lapso durante el cual el proyecto tendrá vigencia y para el cual se construye el flujo de fondos e indica su comienzo y finalización.”

Justificación práctica

Seleccionaremos a comerciantes y pescadores, ya que ellos están más involucrados en el área pesquera y nos podrán ayudar a tener una mejor realidad de la pésima conservación de productos del mar, particularmente del buche de pescado.

Con esto elaboraremos una información auténtica en cuanto a las técnicas de conservación, de tal manera que podremos encontrar diversas estrategias para que la conservación y comercialización del buche de pescado contribuya en el desarrollo sustentable de los mercados de consumidores.

La construcción de este apartado teórico metodológico se realiza básicamente bajo dos ejes rectores: El primero constituye un acercamiento conceptual del desarrollo local en la comercialización, cómo ha evolucionado y aquellos elementos que han constituido el insumo teórico, particularmente se hará una pausa en las propuestas que giran en torno a la definición de la disponibilidad local con proyección a lo externo.

La implementación de este tipo de proyectos será de mucha utilidad en la población, porque crea y genera mayor expectativas de nuevos negocios en emprendedores deseosos de alcanzar éxito en actividades novedosas.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad económica y financiera para crear un centro de acopio, a través de la inversión privada que financie actividades productivas

pesqueras, mediante la implementación los procesos técnicos de conservación de alimentos del mar, particularmente del buche de pescado, para satisfacer la demanda de la industria cervecera y producción cosmética.

Objetivos específicos

- ✚ Fundamentar las principales teorías que describen la creación de un centro de acopio para productos del mar mediante la revisión bibliográfica de los principales autores, para explicar los resultados de la investigación.
- ✚ Formular la metodología de investigación, aplicando encuestas en el entorno y mediante una escala de Likert y diagnosticar si es factible o no la creación del centro de acopio de buche de pescado que se desea implantar.
- ✚ Interpretar los resultados de la investigación en base a cuadros y gráficos que permitan la interpretación de los datos para la formulación de conclusiones del estudio de campo.
- ✚ Analizar la situación del mercado de la pesca artesanal en capacidad de comercializar los insumos para el centro de acopio.
- ✚ Proponer la creación de un centro de acopio para buche de pescado, analizando las ventajas y desventajas que se obtiene de este proyecto para de esta manera poder ofrecer oportunidades de crecimiento en el sector pesquero artesanal del cantón Playas y mejorar su calidad de vida.

Hipótesis

¿La inversión privada incide en forma positiva la creación de un centro de acopio de buche de pescado en el cantón Playas, año 2015?

Operacionalización de las variables

Variable dependiente

Creación de Centro de acopio

Es aquel sitio que permite reunir la producción micro o macro de pequeños artesanos para comercializar a nivel local o regional y poder competir en calidad y cantidad en el mercado. Los centros de acopio vienen a ser las fases o momentos inmediatos siguientes a los de la producción primaria, de transformación y residual, formando la cadena de producción en red.

Variable independiente

Inversión privada

La inversión privada es un paradigma que nos permitirá aumentar el capital, con financiamiento propio o impropio. Generalmente cuando se trata de inversiones productivas, en la adquisición de activos fijos, intangibles y capital de trabajo, y por sus características pueden ser financieras, temporales, permanentes y largo plazo.

CUADRO 1 Variable dependiente

Hipótesis	Variable dependiente	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
¿La inversión privada incide en forma positiva la creación de un centro de acopio de buche de pescado en el Cantón Playas, año 2015?	Creación de Centro de acopio de buche de pescado	Un Centro de acopio, es aquel sitio que permite reunir la producción micro o macro de pequeños artesanos para comercializar a nivel local o regional y poder competir en calidad y cantidad en el mercado. Para la creación del Centro de acopio se requiere informe de factibilidad y comprende: un análisis de los estudios de mercado, legal, técnico, organizativo, socioeconómico y ambiental, para tomar la mejor decisión de inversión en un proyecto determinado	<p>Centro de Acopio de Buche de Pescado</p> <p>Estudio de mercado</p> <p>Estudio técnico</p> <p>Estudio Organizativo</p> <p>Estudio socioeconómico</p> <p>Evaluación Financiera</p>	<p>Definición Funcionamiento Organización Operación</p> <p>Oferta Demanda</p> <p>Ubicación Maquinaria Tecnología</p> <p>Estructura orgánica Funciones Valores</p> <p>Presupuesto Inversiones Financiamiento</p> <p>VAN TIR PRI</p>	<p>Frecuencia de comercialización de buche de pescado?</p> <p>¿Cuáles son sus proveedores de buche de pescado?</p> <p>¿Cuál cree usted que es el sitio propicio para la ubicación de un centro de acopio?</p> <p>¿Considera usted que Playas debe tener un centro de acopio para productos de mar?</p> <p>¿Existe capacidad económica para realizar inversión en un centro de acopio que garantice una rentabilidad?</p> <p>¿Existe garantías para recuperación de la inversión?</p>	<p>Encuestas</p> <p>entrevistas</p> <p>Focusgroup</p>

Fuente: Matriz de consistencia
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

CUADRO 2 Variable independiente

Hipótesis	Variable independiente	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
¿La inversión privada incide en forma positiva la creación de un centro de acopio de buche de pescado en el Cantón Playas, año 2015?	Inversión Privada	La inversión privada es aquel tipo de gasto que permite incrementar el capital, con financiamiento propio o ajeno. Además comprende generalmente cuando se trata de inversiones productivas, en la adquisición de activos fijos, intangibles y capital de trabajo, y por sus características pueden ser financieras, temporales, permanentes y largo plazo.	Financiamiento Clases Clasificación	Financiamiento local Financiamiento privado Financiamiento público Activos fijos Activos intangibles Capital de trabajo Financieras Temporales Largo Plazo Permanentes	¿Cree usted que en el centro de acopio se debe tener un financiamiento público o privado? ¿Si existiera un centro de acopio, los proveedores de activos debe cumplir ciertos requisitos básicos? ¿Le gustaría recibir el servicio de venta de buche en forma oportuna y eficiente? ¿Cuáles son las inversiones más adecuadas para implementar un centro de acopio? ¿Está de acuerdo en recibir el servicio de venta de buche en forma personalizada?	Entrevistas, Encuestas Focusgroup

Fuente: Matriz de consistencia
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO DE ESTUDIO

1.1 ANTECEDENTES

El sector informal de pescadores artesanales realiza sus actividades de extracción de pesca y comercialización en forma ancestral y rudimentaria, por lo que le resta productividad, por ende traduce sus resultados en términos de supervivencia sin capacidad de acumulación de riquezas.

Playas está situado al suroeste de la provincia del Guayas. Su cabecera cantonal es la ciudad de General Villamil, más conocida como "Playas". Está a 96 kilómetros de la capital de provincia Guayaquil. Su territorio tiene una extensión de 280 km² y según el Censo 2010 de Población y Vivienda, su población es de 41.935 habitantes de los cuales 34.409 viven en su cabecera cantonal, en época de playa (de enero hasta abril) fácilmente se duplica esa cantidad y particularmente en las festividades de carnaval.

Para la innovación en producción y comercialización, se deberá profundizar la planificación de la formación de trabajadores capaces de elaborar y comercializar los nuevos productos y de brindar los nuevos servicios que surjan del desarrollo tecnológico y productivo. El desafío incluye la búsqueda de estrategias diferenciadas que posibiliten integrar a las economías rurales. Entre estas estrategias es necesario contar con la presencia de la inversión privada para facilitar la construcción de infraestructura tales como un centro de acopio de buche de pescado con fines de comercialización del producto a nivel regional.

Esto permitirá construir un sector pesquero más diversificado, productivo y sustentable, que incluya en las cadenas de producción pesquera a la pequeña y

mediana producción rural y agroindustrial, creando empresas solidarias de crecimiento y desarrollo económico y social.

La procedencia de materia prima se da directamente de los pescadores artesanales y del comercio de menor escala que se realiza entre quienes efectúan labores de intercambio de productos en alta mar, que generalmente lo adquieren de grandes barcos denominados chinchorreros que son de mayor calado y capacidad de almacenamiento.

Para ello se realiza el denominado almacenaje de productos que son destinados a extraer el buche de los pescados y puedan ser procesados en un estado listo para su comercialización con fines de consumo o industrialización. En cuanto a la pesca, el área de estudio dispone de una actividad pesquera artesanal que obtiene la riqueza marina mediante la captura de los productos marinos a niveles de supervivencia y comercio interno de mediana intensidad. Por ello, la comercialización de buche de pescado es una actividad que despierta expectativa, en razón de activar un producto con diversidad de posibilidades en cuanto a su uso y destino final.

1.1.1 Creación de empresas

1.1.1.1 Conceptualización de creación de empresas

La creación de empresas ha reforzado al país ante la crisis económica y ante la poca oportunidad empleo, y como a que como réplica a estos problemas, las personas se han orientado en tomar sus propias ideas y tener sus ingresos mediante proyectos factibles, la cual son creaciones de nuevas empresas.

(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.

Una persona emprendedora, que quiere superarse ve en muchas partes oportunidades de negocio, pero también hay empresarios que no solo velan por sus intereses si no para el bienestar de todo un país.

1.1.1.2 Importancia de la creación de empresas

La importancia de la creación de empresas, es que nos permite generar fuentes de empleo, y aumentar un mercadeo nacional e internacional, cuando se crea una empresa nos enfocamos hacia el progreso y mejora humanitaria. Al implantar un centro de acopio para buche de pescado, se establecerá nuevas fuentes de empleo para los ciudadanos del cantón Playas, reprimiendo el traslado a las ciudades y al exterior del país, y así contribuir al progreso.

Así mismo se incentivará a la población para crear otros proyectos en el sector, con sus propios recursos y prácticas de creatividad y emprendimiento y así optimizar la calidad de vida de nuestros habitantes, existiendo una mejora social, cultural y económica para su población, ayudando a la economía del país. Obtendremos una gestión eficiente en la comercialización y producción del buche de pescado y conseguir una capacidad en el mercado local y regional. Con nuestros conocimientos crearemos esta empresa que ayudará a concebir nuevas fuentes de empleo, además incitaremos a los emprendedores del cantón Playas a instruirse en el ámbito empresarial y así ellos realicen la creación de empresas que compenetren en el mercado.

Es importante saber la variedad de gastos que existen en el traslado de los productos procedente de la pesca artesanal, que permitirá mercadear en los centros de comercio y a la vez son nuestros consumidores.

1.1.1.3 Características de la creación de empresas

El transcurso de creación de empresa se despliega en una idea, que es el efecto del hallazgo de una congruencia de negocio. En el surgimiento de la idea se ven muchas situaciones ya que las personas tienen varios contextos. Aparecen varias causas para que una persona no concrete su negocio. Las características que determinan la creación de la empresa son:

- ✚ Reproducción de prácticas ajenas: es la consecuencia espontánea de los nuevos negocios, que se origina consecutivamente en los tiempos de esparcimiento de la economía.
- ✚ Formaciones o métodos sobre mercados, secciones o productos definitivos.
- ✚ La habilidad del empresario, servicial o cabecilla de un trabajo y que pretende distanciarse.
- ✚ Un beneficio renovado se considera como un mercado.
- ✚ Cuando se visita negocios o lugares de pequeña dificultad que permiten implantar por nuestra cuenta.

1.1.1.4 Modelo de creación de empresa

1.1.1.4.1 Modelo de veciana

Según Veciana(1988) nos indica: se 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 Estructurada en cuatro partes muy diferenciadas, así:

Fase de gestación

En esta fase el autor de Veciana, nos indica que no tendremos una estabilidad transitoria ya que las personas no optan por seguir con el afán de crear su empresa, unos a veces van a aprender experiencias de emprendimiento, luego llega a culminar y presumen para crear una nueva empresa.

Fase de creación

En la fase de duración de uno y dos años aproximadamente. Para poder proyectarse al acontecimiento empresarial, hasta que el propio emprendedor llegue a ver la oportunidad y la factibilidad que concretará su plan y crear formalmente su negocio.

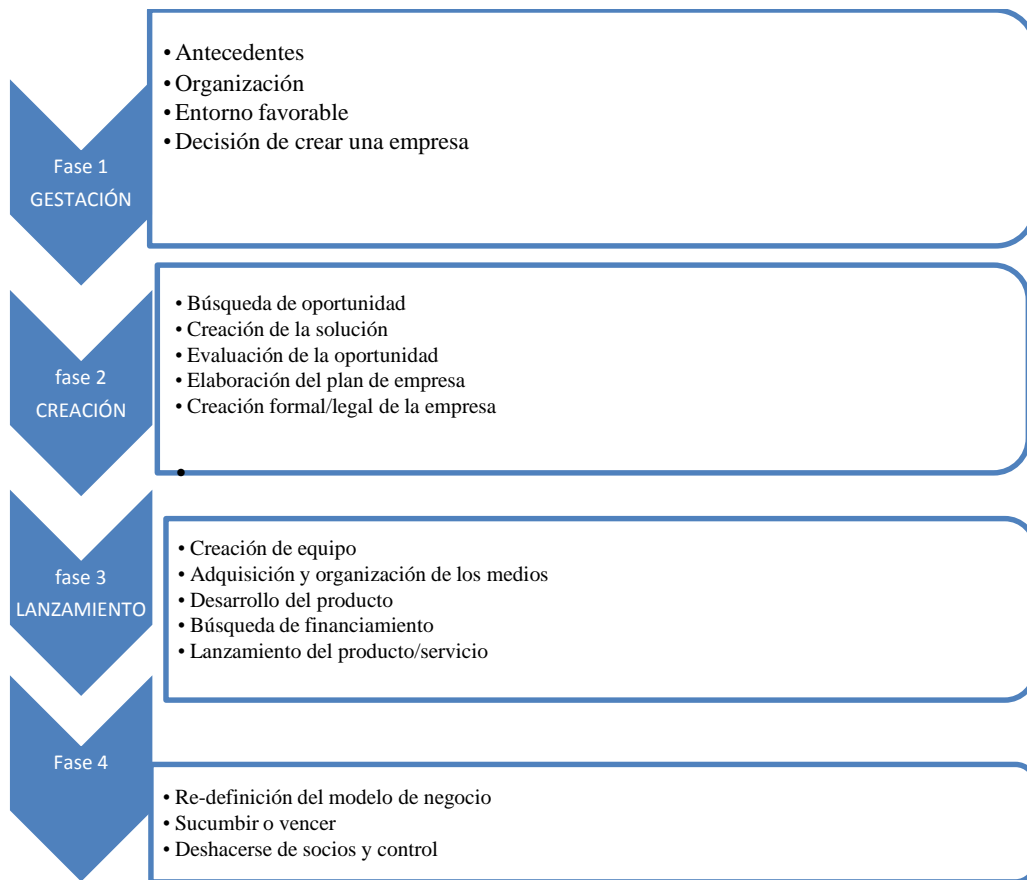
Fase de lanzamiento

Esta fase comprende tres ejes de acción. Primero, retribución ordenada de los recursos tanto materiales como humanos que se adquiriera. Segundo, instalación del recurso humano y materiales obtenidos, financiar correctamente y saber el compromiso que tenemos en el momento de tener las adquisiciones. Tercero, nos centralizamos en el acabado y entrega del producto o servicio al mercado.

Fase de consolidación

Alcanza una permanencia de 2 a 3 años. En esta fase los sucesos de diferencias dentro de la empresa entre los socios fundadores. El emprendedor querrá apartar a los socios que vea que no tienen ni desean tener buenos resultados de la empresa. Afirmación de la creación de la empresa, el emprendedor optará por incrementar el control ejecutado en la empresa.

FIGURA 1 Modelo de Veciana



Fuente: Veciana (1988)

1.1.1.5 Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad lo utilizaremos para seleccionar datos principales sobre el adelanto de un proyecto y de esta forma se toma decisión, si nos favorece su estudio, desarrollo o ejecución.

La complejidad de las decisiones de los negocios modernos exige un conocimiento confiable de los diversos mercados. La experiencia administrativa y los juicios son, por supuesto, ingredientes importantes para la toma de decisiones, pero deben reforzarse y expandirse con datos objetivos de investigaciones de campo sistemáticas.

Tienen objetivo establecer el la viabilidad de mercado del producto o servicio, tomando como criterio base que los efectos financieros desarrollados por la unidad de producción o sector, que para el caso del centro de acopio para buche de pescado, sean factibles de cumplirse.

Para su ejecución se desarrollan proyecciones financieras que toman en cuenta el área de alcance de comercialización del producto de mar, y Se considera los siguientes parámetros:

- a) Tamaño de la población que corresponden al mercado meta de la empresa
- b) Análisis socioeconómico del público objetivo
- c) Mediación de lugares vs. Centros de trabajo (zona)
- d) Análisis de distancias y vías de acceso
- e) Competencia presente en el área
- f) Centros de atracción

Estos estudios incorporan mapas, cuadros y gráficas que facilitan la adecuada toma de decisiones. Asimismo, plantean las áreas y puntos más recomendables para llevar a cabo acciones publicitarias.

1.1.1.5.1 Estudios de factibilidad en un proyecto

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados, la factibilidad se apoya en 3 aspectos básicos:

- a) Operativo.
- b) Técnico.
- c) Económico

El éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada una de los tres aspectos anteriores.

1.1.1.5.2 Definición de objetivos.

La investigación de factibilidad en un proyecto que consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización, luego determinar si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos. La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que la empresa puede proporcionar, nunca deben definirse con recursos que la empresa no es capaz de dar.

1.1.1.5.3 Recursos de los estudios de factibilidad

La determinación de los recursos para un estudio de factibilidad sigue el mismo patrón considerado por los objetivos vistos anteriormente, el cual deberá revisarse y evaluarse si se llega a realizar un proyecto. Estos recursos se analizan en función de tres aspectos:

- a) **Factibilidad Operativa.** Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto. Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarla a cabo.
- b) **Factibilidad Técnica.** Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Generalmente nos referimos a elementos tangibles (medibles). El proyecto debe considerar si los recursos técnicos actuales son suficientes o deben complementarse.
- c) **Factibilidad Económica.** Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o

procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee.

1.1.1.5.4 Presentación de un estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad requiere ser presentado con todas la posibles ventajas para la empresa u organización, pero sin descuidar ninguno de los elementos necesarios para que el proyecto funcione. Para esto dentro de los estudios de factibilidad se complementan dos pasos en la presentación del estudio:

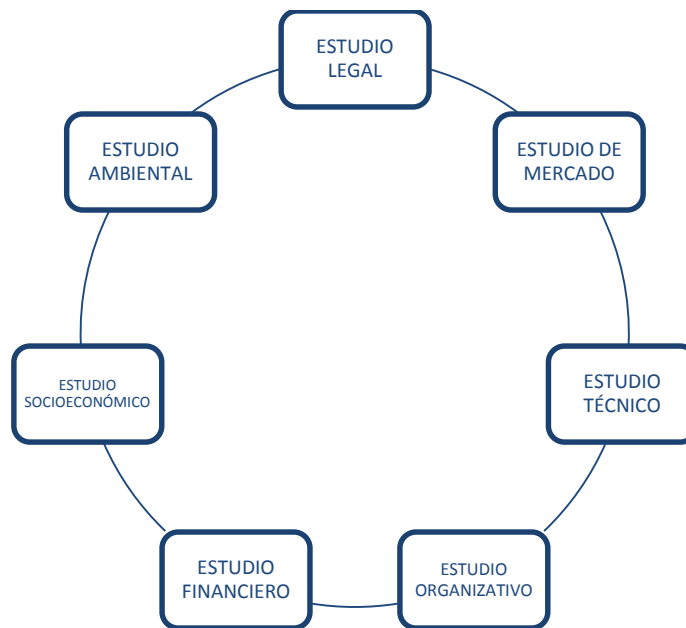
- a) Requisitos Óptimos. Estos elementos deberán ser los necesarios para que las actividades y resultados del proyecto sean obtenidos con la máxima eficacia.
- b) Requisitos Mínimos para obtener las metas y objetivos. Trata de hacer uso de los recursos disponibles de la empresa para minimizar cualquier gasto o adquisición adicional.
- c) Un estudio de factibilidad debe representar gráficamente los gastos y los beneficios que acarreará la puesta en marcha del sistema, para tal efecto se hace uso de la curva costo-beneficio.

La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización, luego determinar si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos.

La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que la empresa puede proporcionar, nunca deben definirse con recursos que la empresa no es capaz de dar.

1.1.1.5.5 Modelo de estudio de factibilidad para creación de empresas

FIGURA 2 Modelo de estudio de factibilidad



Elaborado por: Leonel Bohórquez

1.1.1.5.5.1 Estudio Legal

Comprende los aspectos legales que debe cumplir la empresa para iniciar sus operaciones, entre los cuales se tiene:

Licencia Urbanística

Para ello se debe realizar 2 levantamientos taquimétricos con copia y formato digital, tolerancia permitida en variación de dimensiones respecto de las áreas registradas en el catastro.

- ✚ Copia de las escrituras debidamente inscritas en el registro de la propiedad.
- ✚ Carta de pago del predio a tramitar.
- ✚ Copia de la cédula de identidad.
- ✚ Copia del certificado de votación.

Aprobación de planos

- ✚ 2 copias de la propuesta con firma original del profesional, con formato INEN en físico o digital (pdf).
- ✚ Estar al día en los pagos con la Municipalidad de Playas.
- ✚ Carta de pago predio a tramitar.
- ✚ Registro de planos en el colegio de arquitectos.

Requisitos para obtener el certificado único de funcionamiento

- ✚ Copia del RUC.
- ✚ Copia del predio urbano.
- ✚ Cédula de identidad.
- ✚ Certificado de votación.

Requisitos de apertura de patentes municipales

- ✚ Copia de cédula y certificado de votación.
- ✚ Foto tamaño carnet.
- ✚ Formulario 101 presentado ante el SRI.
- ✚ Formulario para patentes municipales (especies valoradas).

Permisos de Funcionamiento

Cuerpo de Bomberos

- ✚ Copia del RUC.
- ✚ Solicitud de permiso del municipio.
- ✚ Copia de factura de compra de extintores.
- ✚ Solicitud de inspección del local.
- ✚ Informe favorable de la inspección.

Licencia ambiental

- ✚ Solicitud de inspección de Medio Ambiente

1.1.1.5.5.2 Estudio de mercado

El sector pesquero del entorno del cantón Playas y zonas como Engabao y Posorja presentan una situación de gran dinámica en la comercialización de los productos del mar, en conocimiento de que su pesca artesanal no tiene ubicación para que los productos del mar estén en buen estado. Existen 500 pescadores y 100 embarcaciones, que se dedican a la pesca blanca y al camarón, y son oferentes de peces y camarones, y requieren de infraestructura para avalar su estado y poder venderlos a los comerciantes, centros mayoritarios.

El estudio de mercado percibe la indagación de la oferta y demanda y de los valores ligados al proyecto. Los costos de mantenimiento y operación pueden cambiar de sus instrucciones y políticas y manejarlas como estrategias, conociendo los siguientes aspectos:

1. Proyectar y actualizar en el proyecto la demanda y el consumidor.
2. La competitividad y el producto que vamos a lanzar al mercado deben estar actuales y proyectadas.
3. Realizamos la venta del servicio o producto del proyecto.

El factor que debemos examinar más en un proyecto, es cuanto producto vamos a lanzar al mercado y tener en cuenta los ingresos de operación, así mismo los costos de inversiones y gastos incluidos.

El estudio de competitividad es fundamental, para tener un dominio y conocer del producto o servicio que ofrecen las demás industrias, y saber las ventajas y desventajas que favorezcan a la competencia. Además, nos permitirá discutir la cuantificación que ocupe el proyecto.

En el estudio del mercadeo del proyecto dependemos de varias condiciones para obtener los resultados que vamos a tener con los consumidores. 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, son importantes en el proyecto, tiene que ser indiscutibles ya que de ellos va a depender el éxito o fracaso de lo que se invierta. Luego de esto nos vemos en la necesidad de estudiar si hay recursos para los insumos que vamos a necesitar y cuál es el valor que vamos a cancelar por el abastecimiento.

Con la información que obtendremos con nuestros proveedores, nos ayudará a seleccionar donde ubicaremos el proyecto.

1.1.1.5.3 Estudio técnico

El objetivo del estudio técnico es que nos permitirá reconocer y diseñar opciones para el proyecto y poder producir el bien que se desea, evidenciando la factibilidad. Comprobaremos los montos de inversión, los costos de operación que se requieran, del estudio técnico se comprobarán los montos de inversión requeridos, y los costos

de operación que actúan en el flujo de cada que se efectúa en el estudio económico financiero.

1.1.1.5.5.3.1 Tamaño del proyecto.

El tamaño del proyecto, es la capacidad de producción de la empresa, pero esto también va a depender de los equipos de adquiramos de esto también dependerá nuestra capacidad de producción. Cuenta con los siguientes elementos. La primera se refiere a la cantidad de producción de buche de pescado que debemos fabricar con precios mínimos.

La capacidad normal es que vamos a dar un buen funcionamiento a los equipos adquiridos sin recargarlos. La capacidad máxima es la mayor producción que vamos a realizar con los equipos y nos daremos cuenta de la eficiencia del proceso o de la operación.

1.1.1.5.5.3.2 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.

Para ubicar bien la empresa se plantean 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.

1.1.1.5.5.3.3 Ingeniería del proyecto.

Lograremos la eficacia del capitalista en la creación del centro de acopio de buche de pescado, con el estudio de factibilidad se implantará un medio técnico dentro del proyecto.

a) Tecnología.

La tecnología es la mayor inversión dentro de una empresa, y en el cargo eficaz que se le dé a la materia prima y al material. La empresa debe contar para adquirir los costos de inversión.

b) Equipos.

Es necesario los equipos y maquinarias que formaremos dentro de la empresa, debemos tener claro los valores de los equipos principales, las capacidades y la vida útil de cada uno de ellos.

c) Análisis de insumos.

Calcular el consumo anual tanto de la materia como los materiales y otros gastos naturales interesados. El valor ayuda a lo factible que será la empresa.

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 detallada 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.

Buscar el personal idóneo y evaluar los requerimientos del proyecto de esta forma técnica capacitar en los diferentes niveles a los empleados que se contraten en el secado de buche de pescado.

1.1.1.5.5.4 Estudio organizativo-administrativo

1.1.1.5.5.4.1 Aspectos organizacionales

La propuesta del presente proyecto de estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de buche de pescado en el cantón Playas, ofrecerá un producto de calidad bajo controles de tiempo. Como toda empresa moderna tendrá un logo característico que lo identifique y tenga relación con la actividad que se va a realizar.

La misión que tendrá el centro de acopio de buche de pescado será la de lograr la satisfacción total de los clientes, basándose en la excelencia de la prestación del servicio, a través del trabajo en equipo, servicio personalizado y ágil, trato amable, mejoramiento continuo.

Mientras que la visión será la de ser una empresa con sólida estructura, que se posicionará en el futuro en el cantón Playas como la más eficiente, efectiva, y confiable frente a la competencia.

En cuanto a la Organización, el centro de acopio de buche de pescado presentará una estructura administrativa que contará con un Gerente General, quien inicialmente administrará todos los procesos de la empresa, un Jefe de Producción, quien se encargará del objetivo principal de la empresa generar demanda y satisfacer a la misma, un Jefe de Compras quien receptorá las llamadas de los clientes y llevará el movimiento contable de la empresa compartiendo las responsabilidades con el Gerente General.

Seis operarios que serán los encargados de realizar el servicio recepción, clasificación, lavado, eviscerado y secado del producto, y, un Auxiliar de Servicios que se encargará de coordinar todos los pasos de recepción y entrega del producto, así como también de los insumos necesarios para realizar el proceso.

El Organigrama estructural es la representación gráfica de la estructura de la organización, así como de las relaciones jerárquicas o dependencias, mientras que el Organigrama funcional representa gráficamente las funciones que debe desempeñar cada una de las áreas del centro de acopio.

1.1.1.5.5.4.2 Mecanismos de selección y desarrollo

El personal que labore en la empresa será considerado el activo más valioso, ya que de él depende el éxito o fracaso de la misma. Para la selección del personal se considerará aquel que promueva valores, actitudes, iniciativa, relaciones basadas en confianza y respeto mutuo y además orientación a resultados.

El proceso de selección se lo hará por medio de recepción de carpetas de las cuales se elegirá de forma minuciosa a los aspirantes a los diferentes cargos en la empresa y se verificará cada uno de los documentos recibidos, en cuanto a conocimientos, experiencia y honradez.

1.1.1.5.5.4.3 Políticas de administración del personal

Se registrará la entrada y salida de los empleados por medio de un reloj de marcación para de esta manera tener un control de trabajo eficiente.

Se manejarán políticas de incentivos para motivar a los empleados a laborar eficientemente o de otra forma para tomar en cuenta los errores que están cometiendo y enmendarlos. Si existe una relación positiva entre el gerente y los empleados la empresa tendrá un mayor desempeño profesional.

En cuanto a capacitación, la empresa ofrecerá programas de capacitación y actualización en todas las áreas de la empresa, según la necesidad de cada cargo.

1.1.1.5.5.5 Estudio financiero

Nos permite comprobar si resulta implementar un proyecto, la rentabilidad que obtengamos y poderlo ejecutarlo o retrasar su inicio.

1.1.1.5.5.5.1 Flujo de fondos del proyecto

Cuando se realice el valor del proyecto se elabora a base de una evaluación de flujo de caja, de gastos e ingresos pensados en el proyecto durante su vida útil. Al apreciar, es necesario será necesario añadir datos relacionados, principalmente en las utilidades, pérdidas, depreciación del activo fijo.

El flujo de caja representativo consta de 5 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 calcular una inversión, regularmente la proyección se hace para un ciclo inferior a la vida útil real del proyecto, y al término del ciclo de valorización estimar el activo en el instante por cualquier método que utilizamos para estas situaciones.

Se puede realizar un flujo de caja a base de estructura general que se la puede emplear en un estudio de proyecto. El efecto del valor se mide a criterio de varios integrantes ya que es un extra dentro del proyecto.

1.1.1.5.5.2 Evaluación financiera

La evaluación financiera descubre cuadros que acepten ver un argumento propicio para la posibilidad de realizar o no el proyecto de transformación desde el punto económico. Los cuadros manejados utilizados en la perspectiva de un proyecto son:

1.1.1.5.5.2.1 Valor Actual Neto.

El Valor Actual Neto (VAN)) es el valor actual de un flujo de caja dentro de una inversión y que se pronostica a lo largo de la vida útil. Sabemos que será factible cuando el $VAN < 0$. es decir, cuando el resultado de los flujos de caja suma de todos los flujo de caja apreciados en el año 0 resalte la suma de la inversión inicial.

Existen varias alternativas de inversiones, son mejores aquellas que el VAN se mayor, porque los proyectos con este resultado serán los que beneficiaran más a sus capitalistas o inversionistas.

Digamos que un VAN nos da igual a cero en proyecto, nos indica que tendrá la suficiente factibilidad para cancelar los diferentes valores invertidos y gastos a terceros empleados en el proyecto.

Cuando un VAN es positivo enlaza a que el proyecto va a producir una rentabilidad superior a lo esperado y esa ganancia irá a los licitados de la empresa, que son los que observarán el incremento del capital debidamente en cantidad.

1.1.1.5.5.2.2 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.

1.1.1.5.5.2.3 Período de recuperación de la inversión (PRI)

El periodo de recuperación de la inversión trata de establecer en cuantos periodos recuperaremos nuestra capital inicial, resultados que nos darán los flujos de cajas del inicio y poder compararlos con los periodos admisibles en la empresa.

1.2 INVERSIÓN PRIVADA

La inversión privada se constituye en el trabajo de investigación como la variable independiente, al considerarse la base fundamental para la factibilidad del proyecto de creación e implementación de un centro de acopio, en la que se requiere recursos frescos e inmediatos.

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).

El autor nos manifiesta, que muchos empresarios invierten sus recursos para obtener beneficios con su capital para esto realizan inversiones proyectadas a la factibilidad de incrementar sus propios bienes.

En la labor productiva que proyectamos, se intenta crear una empresa donde se tiene un capital propio y poder obtener los materiales y equipos tecnológicos que se necesitan para implantar un centro de acopio de buche de pescado en cantidades suficientes capaces de satisfacer la demanda del sector cervecero y cosmético, y adquirir un espacio ordenado para nuestro proceso provechoso. La inversión privada tiene muchos beneficios, pero se debe indicar que gracias a estos inversionistas se generan más empleos.

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.

1.2.1 Clasificación de las inversiones

Habitualmente las inversiones se dan al inicio de un proyecto, y es de mucha importancia seguir invirtiendo durante el proceso, podremos realizar cambios en los activos fijos en mal estado o aumentar la producción cuando esta la necesite.

Las inversiones en activos fijos vienen siendo los bienes muebles que se utiliza en el proceso, son los que sirven en las operaciones productivas del proyecto, indicando que las obras físicas, terrenos y adecuación del lugar servirán para donde proyectaremos nuestro negocio.

Las inversiones en activos intangibles, son gastos del proyecto, aquí se tienen los gastos en trámites legales que debemos tener al momento de crear ya la empresa,

1.2.2 Clases de inversiones

1.2.2.1 Inversiones financieras

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

Carlos Malló Rodríguez & 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”.

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.

1.2.2.2 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).

Los inversionistas saben que su capital crecerá fácilmente y esto es lo que todo empresario quiere, resultados fáciles después de las ventas

1.2.2.3 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).

Cuando un empresario se compromete a realizar una inversión a largo plazo, sabe que no podrá ver resultados de su inversión durante un año si no hasta que la empresa lo amerite.

1.3 CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO

El Centro de Acopio de buche de pescado constituye el papel de variable dependiente en el marco de la investigación, y estará en función de la capacidad que tenga el emprendedor en cuanto a la fuerza e impacto de la inversión privada.

1.3.1 Definición de centro de acopio

Los centros de acopio cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores, para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados de los grandes centros urbanos.

El Centro de Acopio también se lo concibe como el espacio donde se integran los miembros de la comunidad para trabajar por causas comunes, este espacio se concibe como un referente productivo, recreativo y cultural para la ciudad.

1.3.2 Centro de acopio de pescado (pesca artesanal)

El centro se instala en un lugar de la costa apropiado para amarrar los botes con motor de fuera-borda y cercano a centros urbanos, para pescar con redes en zonas cercanas conocidas por la presencia de variedades comestibles de peces. Los pescadores salen al mar con cajones con hielo picado para enfriar los pescados.

El equipo del Centro depende del volumen de pescado que maneja. Lo mínimo es una refrigeradora comercial para mantener barras de hielo y los pescados hasta su venta en el lugar o hasta el envío a los mercados cercanos. También una mesa de acero inoxidable para seleccionar y clasificar el pescado y eventualmente limpiar y filetear.

Para cantidades mayores se agrega un congelador con una sección de enfriamiento rápido y otra de mantenimiento a -20° para poder almacenar pescado durante semanas. Los desechos y variedades no comestibles se envían a fábricas de harinas de pescado para la fabricación de harina. Si no hay fábrica en la cercanía, se seca al sol o se cocina y se muele en un molino de martillos para alimento animal.

1.3.3 Funcionamiento de un centro de acopio (descripción)

1.3.3.1 Recepción

Los productos serán recibidos en una zona específica para la descarga, en la que se disponga de facilidades para la circulación y ubicación temporal de los envases en que se transporta el producto (cajas plásticas, canastas, mallas y sacos). Pero en vista de que se propiciará la producción de calidad para el mercado externo, es conveniente efectuar actividades antes del pesado, como inspección y limpieza del producto.

1.3.3. 2 Inspección, limpieza y envasado en cajas de plástico

La inspección o revisión de los productos consiste en la verificación del tipo de producto que se está recibiendo, y en la constatación visual, de si está dentro de los parámetros de calidad que se requieren para el mercado. Es importante informar al agricultor si se recibe o no su producto, así como la orientación de comercialización que éste tomará.

1.3.3.3 Clasificación

Los productos serán clasificados de acuerdo con las especificaciones de los compradores. En algunos mercados externos se establecen diversas calidades de acuerdo con el tamaño, forma, peso y color de los productos, siempre que ellos estén libres de manchas o signos de ataques de plagas y enfermedades en el campo. Dependiendo el proceso tecnificado seguido para cada producto, la clasificación puede efectuarse antes o después de la actividad de pre-enfriado.

1.3.3.4 Envasado

Esta actividad se refiere a la colocación de los productos en cajas de cartón para la remisión al mercado externo. El tamaño y capacidad de las cajas depende de cada producto, se atienden las especificaciones de los compradores.

La forma de colocación de los productos dentro de la caja depende de cada producto, ya que las especificaciones y los requerimientos son particulares.

1.3.3.5 Pre-enfriamiento

Con las actividades expuestas anteriormente, la relación y la utilización de túneles de pre-enfriamiento se consideran los siguientes propósitos:

- ✚ Conservar la frescura de los productos mientras se conforman volúmenes suficientes para la clasificación y envasado para el mercado.
- ✚ Reducir el nivel de temperatura o calor de campo.
- ✚ Mantenimiento de apariencia y características internas.

Los productos pueden mantenerse en los túneles hasta un máximo de 24 horas, luego de los cuales necesariamente se trasladaran a los cuartos fríos.

1.3.3.6 Refrigeración o cuartos fríos

Este tratamiento se requiere cuando el producto deberá estar en instalaciones más de un día a la espera de ser despachado a los lugares de venta. Si la espera es menor de un día, sólo se mantiene en los cuartos de pre-enfriado.

1.3.3.7 Pesaje y control de calidad

Antes de efectuar el despacho de los productos, deberá realizarse la verificación del peso y control de calidad a fin de asegurarse que no habrá rechazos en el mercado externo.

El control de calidad incluirá observación sobre la apariencia del producto, grado de “marchitez”, manchas, posible deterioro y estado de envase, todo lo cual permitirá efectuar las correcciones del caso.

1.3.3.8 Despacho

El despacho es la última actividad de proceso. Está relacionado con la logística de distribución a los principales mercados y con el control administrativo de los insumos que salen de las instalaciones del Centro de Acopio.

1.3.4 Conformación de un centro de acopio

La conformación de un Centro de Acopio debe adecuarse a la reunión de todas las partes de funcionamiento del establecimiento, en una forma lógica de procesamiento, ya que los productos tendrán necesidad de tratamiento en las instalaciones del complejo, a fin de organizar la salida de los productos al mercado, mejorar su presentación y obtener mejores precios para los agricultores.

Será conveniente, entonces preparar los productos para los mercados externos más distantes. Necesariamente deben recibir el procesamiento adecuado, deberán clasificarse y envasarse de acuerdo con las normas y requerimientos de esos mercados; mientras que el mercado fronterizo no responde a normas específicas y ni formas de envasado.

Así mismo el proceso de clasificación y despacho a los mercados distantes implica la utilización de instalaciones de pre-enfriado o refrigeración con el fin de la conservación del producto, por la logística de preparación y despacho de productos.

Deben tenerse en cuenta los diseños de funcionamiento espacial y estructural del edificio, contenidos en sus requerimientos de conformación y además, el equipo por utilizar y analizar el proceso técnico para la exportación de los productos a los mercados más distantes.


1.3.5 Administración un centro de acopio

El nivel de administración será de acuerdo con la forma de evolución del servicio. A medida que aumenten los volúmenes de operación del centro será necesario considerar mayor división de trabajo y mayor el requerimiento de personal.

Para una mejor visión del personal profesional, técnico-administrativo de un Centro de Acopio, lo referimos de la siguiente manera:


Personal profesional, técnico y administrativo:

1. Gerencia

 Gerente General


 Secretaria

2. Contabilidad y Administración

 Jefe de departamento


 Asistente

3. Departamento de mercado

 Jefe de departamento


 Asistentes técnicos

4. Departamento técnico de planta

 Jefe de departamento

 Asistentes técnicos

5. Departamento de servicios al pescador

 Jefe de departamento

 Asistentes técnicos

1.3.6 Organización de un centro de acopio

Para los requerimientos de organización se consideran las ampliaciones o modificaciones que sean necesarias, se toman como base la cobertura del servicio, el tipo de instalaciones y los requerimientos de personal, y se asumen cambios hasta

llegar a la consolidación del mismo. Su organización aún es simple, pero puesta en práctica de una nueva organización supone la contratación de personal con experiencia para el nivel gerencial, por lo que para la etapa inicial de operación se plantea una organización sencilla, que contenga lo siguiente; Asamblea General, Junta Directiva, los comités y la Gerencia.

La anterior organización tiene vigencia temporal hasta llegar a la consolidación del Centro de Acopio, lo cual dependerá del dinamismo.

1.3.7 Operación y requerimientos del centro de acopio

De manera general todos los productos seguirán la siguiente secuencia como parte del proceso comercial que realizará el centro:

1. Acopio
2. Preparación para la venta y distribución
3. Distribución

Debido a que el mercado principal para los productos será, el mercado externo, entonces deberán prepararse adecuadamente en relación con los requerimientos de dicho mercado. Esto implica efectuar actividades de limpieza, selección, clasificación y empaque.

Así mismo, a fin de facilitar la conservación y transporte de los productos para algunos productos de ellos se requerirá adicionalmente refrigeración y/o congelado.

Las actividades de acopio no se limitarán a la recolección del producto una vez embodegado, sino que deben ser parte de un programa de concertación de productos y ventas, mediante el cual se establezcan convenios con los pescadores y comerciantes respecto al tipo de marisco que se deben guardar, las variedades de mayor demanda en el mercado y los posibles precios que recibirán sus productos.

Por otro lado, en lo que se refiere a la distribución al mercado, se estima que el Centro de Acopio, deberá trabajar en una primera etapa con intermediación de comerciantes locales, hasta que el personal este suficientemente capacitado y conozca plenamente las facilidades y restricciones del mercado regional y nacional.

1.3.8 Requerimientos de equipo

El equipo necesario para la manipulación, comercialización y distribución del pescado se detalla a continuación.

1.3.8.1 Balanzas.

Es necesario contar con dos tipos de balanzas: de piso y digitales. La balanza de piso debe tener ruedas para poder desplazarla si es necesario y ser capaz de pesar cargas hasta 150 lb. Las balanzas digitales utilizadas por los fileteros, confirman el peso de los filetes, según las especificaciones. El material de las balanzas debe ser anticorrosivo.

1.3.8.2 Mesa de lavado y clasificación.

Esta mesa de acero inoxidable agiliza la clasificación de pescado por especie y tamaño, elimina la sangre y la suciedad lavando a fondo el insumo, reduciendo la cantidad de bacterias presentes. Las dimensiones de la mesa son las siguientes: 75 cm de alto, por 95 cm de ancho, por 120 cm de largo.

1.3.8.3 Mesa de procesamiento.

El pescado será descabezado y fileteado en las mesas de procesamiento de acero inoxidable. Las dimensiones son las siguientes: 85 cm de alto, por 120 cm de ancho, por 240 cm de largo.

1.3.8.4 Bandejas de pescado.

Las bandejas o tinas almacenan 80 libras de producto terminado envasado. Es necesario que sean resistentes, fáciles de manejar, económicas y diseñadas para que puedan encajar/apilar en la percha móvil.

1.3.8.5 Percha móvil.

La percha móvil de acero inoxidable debe colocar nueve bandejas de pescado con producto terminado para su congelación. Las dimensiones son las siguientes: 200 cm de alto, por 58 cm de ancho, por 72 cm de largo.

1.3.8.6 Carretilla de cuatro ruedas

La carretilla de acero inoxidable transporta los pescados grandes a la mesa de procesamiento. Las dimensiones son las siguientes: 0.85 m de alto por 57 cm de ancho por 109 cm de largo.

1.3.8.7 Camilla.

La camilla de acero inoxidable es para trasladar los peces grandes de la embarcación en el muelle hasta el vehículo que lo transporta al Centro de Acopio. Las dimensiones son las siguientes: 2.2 m de largo por 0.45 m de ancho, la cama mide 1.9 m.

1.3.8.8 Carro con gavetero.

El carro transporta las cajas de producto terminado a despacharse. Las dimensiones son las siguientes: cama baja de 30 cm de ancho por 30 cm de largo; barra de empuje de 70 cm de alto.

1.3.8.9 Tinajas de acopio con drenaje.

Las tinajas de acopio con drenaje de acero inoxidable son utilizadas para almacenar pescado que ha sido clasificado con hielo en el área de recepción. Las dimensiones son las siguientes: 48 cm de alto por 76 cm de ancho por 142 cm de largo.

1.3.8.10 Baldes de desecho.

Los baldes de desecho de acero inoxidable son para recibir los desechos del pescado, tales como las cabezas, las colas, la piel y los huesos. Las dimensiones son las siguientes: 76 cm de alto por 70 cm de ancho por 70 cm de largo.

1.3.9 Estudio de Mercado

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

La descripción del entorno de la empresa es determinante en el estudio del mercado. Existe un grave problema cuando el empresario o inversionista desconoce su entorno de mercado porque constituye un instrumento muy útil para determinar la viabilidad de la idea de negocio o proyecto.

Así mismo, hay que identificar todos aquellos factores que inciden directa o indirectamente sobre las empresas. Estos factores determinantes pueden ser: socioeconómicos, legales, ambientales, culturales, entre otros.

Se describe el mercado estableciendo las características de los clientes o

potenciales clientes que consumen o consumirían su producto. ¿Por qué lo hacen?, ¿con qué frecuencia? y ¿dónde compran en mayor cantidad?. Hay que descubrir el público objetivo al que puede llegar. Se ubica geográficamente a los clientes reales y a los posibles consumidores del producto. Se trata de determinar el tamaño del mercado apoyándose de las estadísticas que se realizan nacionalmente y aplicarlas a un segmento seleccionado.

El análisis de las tendencias del mercado de buche de pescado es para determinar si el producto puede crecer a futuro en la zona de influencia del proyecto.

Por otro lado, permite desarrollar las siguientes ideas.

- ✚ Competidores: se trata de identificar las empresas que están en línea directa con la producción de sus bienes o servicios. Al detectar y señalar las ventajas y desventajas frente a sus productos o servicios se conocerá la influencia de los precios, distribución, publicidad, tiempo en el mercado y posicionamiento.
- ✚ Demanda: la demanda es el número de compradores presentes y futuros que tiene la empresa.
- ✚ Se realiza una proyección de la demanda con porcentajes de crecimiento anual con sus compradores en el presente y el futuro.
- ✚ Mercado meta: es la descripción del mercado que piensa alcanzar con sus productos.
- ✚ Imagen y posicionamiento del producto: es identificar las estrategias más contundentes para posicionar sus productos en el mercado.
- ✚ Distribución: se describe cómo se hace llegar a los clientes sus productos o servicios.
- ✚ Oferta: es realizar un análisis de los competidores directos e indirectos que tiene y cómo puede competir con ellos y sus productos.
- ✚ Proyección de ventas: determina cómo se comportan las ventas en el lapso de un 1 año porcentual.

1.3.10 Análisis técnico

Consiste en identificar las necesidades que se tienen acerca de los procesos de producción, los que permitirán a la empresa fabricar producto su ofrecer servicios. En estos procesos también entran las materias primas y su consecución, el talento humano que se va a encargar de dichos procesos, la maquinaria, y el equipo que ha de estar bajo su dirección, así como la distribución física de la planta y su infraestructura.

El criterio profesional debe primar en este aspecto, pues una infraestructura sobredimensionada en términos físicos genera altos costos y produce un lucro cesante; una infraestructura sub dimensionada, va impedir el crecimiento. En la infraestructura se describe situaciones aparentemente menores como por ejemplo: carga eléctrica, corriente monofásica, bifásica, trifásica, entre otras, acompañada de un análisis de factibilidad ambiental en cuanto al aspecto técnico.

1.3.10.1 Análisis técnico de los procesos de producción

Hoy las empresas se deben comprometer con la producción limpia, es decir, incluir procesos, procedimientos y materia primas que no dañen el ambiente, de lo contrario, pueden no obtener los permisos de funcionamiento, licencias, certificaciones y los propios consumidores no elegirán sus productos, definiendo así la plataforma técnica, en el documento se describe los procesos de producción que incluye:

- ✚ Maquinaria
- ✚ Operarios: número, grado de formación, perfil y competencias
- ✚ Materias primas: tipo, procedencia, proveedores, tiempos de suministro, sustitutos.
- ✚ Flujo de proceso, desde que se comienza hasta que se obtiene el bien o servicio que su empresa ofrece.

- ✚ Planes de contingencia que aseguren que la producción continúa a pesar de imprevistos como cortes de luz, agua, entre otros.

Adicionalmente, debe describir la maquinaria, si es especializada, si hay que importarla, comprarla localmente o diseñarla y desarrollarla.

Por último, se presenta un programa de mantenimiento en donde se integre todas las áreas anteriormente citadas.

1.3.11 Análisis tecnológico

Consiste en describir qué tipo de tecnologías se aplica con el propósito de aumentar su competitividad en el mercado y qué procesos tecnológicos serán utilizados tanto en las áreas de producción como de administración.

Igualmente, qué innovaciones tecnológicas podría adelantar la empresa para beneficio del sector, además se tendrá siempre actualizada sobre las nuevas herramientas tecnológicas que le permitirán estar a la vanguardia y en un nivel competitivo alto frente a sus competidores, así mismo le genera simplificar el trabajo para mayor eficiencia de las actividades.

1.3.11.1 Análisis técnico de la distribución de la planta

En este aspecto se debe incluir un plano de la planta física de la empresa y de las diversas áreas, así como una descripción de la zona o barrio en que se opera y la justificación para estar allí y no en otro sitio. Este paso, además, sirve de ejercicio para racionalizar la elección del sitio donde se piensa ubicar la empresa, ya que un error frecuente de nuevos empresarios es empezar por conseguir un sitio con criterios diferentes a la producción misma cuyo tamaño y costo no están alineados con el plan de mercadeo.

1.3.12 Análisis de inventarios

En forma breve se determina el grado de organización que tiene para los inventarios de la producción finalizada y las materias primas recibidas y se determina los tiempos en que estos llegan a su tope.

El análisis de inventarios también se tiene que hacer desde el punto de vista financiero para determinar las necesidades de capital de trabajo.

1.3.13 Análisis financiero

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero. Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

Conocer por qué la empresa está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

Sin el análisis financiero no es posible hacer un diagnóstico del actual de la empresa, y sin ello no habrá pautar para señalar un derrotero a seguir en el futuro.

Muchos de los problemas de la empresa se pueden anticipar interpretando la información contable, pues esta refleja cada síntoma negativo o positivo que vaya presentando la empresa en la medida en que se van sucediendo los hechos económicos

1.3.13.1 Estados financieros

Los estados financieros o estados contables los podemos definir como son un registro formal de las actividades financieras de una empresa, persona o entidad. En el caso de una empresa, los estados financieros son toda la información financiera pertinente, presentada de una manera estructurada y en una forma fácil de entender. Por lo general incluyen cuatro estados financieros básicos, acompañados de una explicación y análisis.

1.3.13.1.1 Balance inicial

El Balance inicial refleja la situación patrimonial de la empresa en el momento preciso en que están a punto de iniciarse las operaciones de la empresa, es decir justo antes de comenzar a registrarse éstas. El Estado de Situación Inicial constituye el primer estado financiero que será registrado como primer asiento del libro diario.

1.3.13.1.2 Presupuestos

(Fernández, 2010) “El presupuesto puede definirse como la herramienta que sirve para fundamentar documentadamente los objetivos económicos proyectados para el futuro, y cuya vigencia se establece para un período determinado de tiempo.” p. 277

El presupuesto se considera como “La estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.” (Burbano, 2009). p.9.

1.3.13.1.3 Presupuesto de sueldos y salarios

Este presupuesto incorpora los costos de la mano de obra directa que asume la empresa para cumplir su plan de producción previamente desarrollado. Muestra las estimaciones hechas con respecto al esfuerzo humano necesario para realizar la manufactura de los productos; en función de las personas, así como de sus sueldos, salarios y retribuciones. Este presupuesto debe cubrir las exigencias de tal esfuerzo humano, para producir las clases y cantidades de productos presupuestados.

Cabe aclarar que no todas las retribuciones se pagan a los trabajadores de forma puntual: si no que muchas prestaciones quedan pendientes de pago, como la antigüedad, cesantía, ciertos tipos de bonos etc.; a la cuota de los sueldos y salarios, semanales, quincenales o mensuales, ha de agregársele un determinado porcentaje, representativo de las mencionadas retribuciones; para así poder conocer el costo real de mantener los trabajadores en sus labores productivas.

1.3.13.1.4 Sueldos y salarios de administración

Comprende el conjunto de valores asignados al pago del personal que realiza las tareas administrativas y de apoyo en términos de labores netamente administrativas, por ende no debe combinarse con los gastos de mano de obra directa.

1.3.13.1.5 Sueldos y salarios de ventas

En este presupuesto se considera los valores que se aplican al personal que cumple las funciones directas con las tareas de venta del producto o servicio que ejecuta la empresa. Comprende los pagos que se realizan a vendedores, agentes de ventas, atención al cliente y comisionistas.

1.3.13.1.6 Sueldos y salarios de mano de obra directa e indirecta

En la elaboración de este tipo de presupuesto debe primar el alcance de las siguientes metas:

- a) Predecir la mano de obra directa que se requerirá en el proceso de manufactura, en términos de cantidad y calidad de trabajadores necesarios para elaborar el volumen de producción programada en el presupuesto respectivo.
- b) Informar al Departamento de Personal, en cuanto a las exigencias de cantidad y tipo de personal requerido; para el consiguiente reclutamiento, capacitación, etc.
- c) Calcular el valor estimado de este elemento de costo, con miras a estimar el costo total de la producción presupuestada.
- d) Informar con anticipación de los futuros requerimientos de efectivo para sufragar este elemento del costo, al elaborarse el presupuesto de caja; ya que este elemento ha de pagarse en efectivo.

1.3.13.1.7 Presupuesto de gastos

En el presupuesto deben ingresarse todos los egresos que generará su negocio desde la nómina de sus empleados hasta la papelería o los servicios (agua, luz, teléfono). Si se cuenta con varios departamentos, cada uno debe encargarse de generar su propio presupuesto de gastos para tener una idea aproximada de cuánto gastarán.

Por más pequeño que sea su negocio es importante que éste cuente con las características esenciales que lo harán funcionar de manera organizada y eficiente. Es así como se dispone de herramientas financieras o contables que le permitirán tener un control y un seguimiento sobre las inversiones realizadas y las proyecciones a corto, mediano y largo plazo.

Para tener ese control se debe aprender a elaborar un presupuesto de gastos en el cual se plasman los cálculos aproximados de los egresos que tendrá su negocio. De esta manera podrá incluir detalladamente cada gasto y sabrá disponer de sus recursos adecuadamente

1.3.13.1.8 Presupuesto de gastos de constitución

Este presupuesto comprenderá aquellos valores que egresarán por concepto de gastos de inicio de la empresa tales como registro de escrituras de constitución, permisos y obligaciones con los entes u organismos establecidos en las normas legales tales como tasas municipales, salud, cuerpo de bomberos y otros gastos que impliquen el normal inicio de operaciones y gestión de la empresa.

1.3.13.1.9 Presupuesto de costos

El presupuesto de costos incluye los tipos de costos normales que incurre la empresa en el proceso de producción de bienes y servicios. Generalmente a estos costos se los deriva de los denominados costos fijos y costos variables y de ahí que, estos costos son mano de obra directa, mano de obra indirecta, materiales y, costos indirectos de fabricación.

1.3.13.1.10 Presupuestos de costos fijos

Comprende los valores asignados para cubrir los gastos que se mantienen con proporción consolidada en términos del proceso normal de fabricación o producción de la empresa, de ello se derivan la mano de obra directa y mano de obra indirecta de fabricación.

1.3.13.1.11 Mano de obra directa

Incluye los valores asignados para cubrir aquellos rubros relacionados al pago de

personas que laboran en actividades o tareas que tienen relación directa con el proceso de fabricación o producción del bien o servicio a la que se dedica la empresa.

1.3.13.1.12 Mano de obra indirecta y otros gastos de fábrica

En este rubro se considera aquellos valores que sirven para cubrir los pagos a personas que han prestado sus servicios en forma ocasional en la empresa por actividades o tareas que no tienen relación directa con la producción final del bien o servicio. Además se toma en cuenta aquellos gastos que aunque no influyen en forma directa en el proceso de producción son necesarios en la empresa.

1.3.13.1.13 Presupuesto de costos variables

Este tipo de presupuesto comprende aquellos rubros que difieren según los niveles de producción o cantidad realmente producidas en la empresa, es decir estarán en función de las necesidades que requiera la empresa, y, que pueden tener diferente comportamiento en el transcurso de la vida útil del proyecto.

1.3.13.1.14 Presupuesto de costos totales

Incluye la sumatoria de costos fijos y costos variables, que permitirán tener una visión general de los costos que pueden incurrir el proceso de fabricación o producción de bienes o servicios.

1.3.13.2 Elementos del costo de producción proyectado

1.3.13.2.1 Materia prima proyectada

Son las proyecciones que se realizan del elemento materia prima en función de la planificación de la producción durante un periodo de tiempo estimado que

generalmente se lo hace en forma anual. Para ello se considera factores que influyen directamente en el costo de la materia prima, particularmente en lo referente a precios, transporte y demás rubros que puedan afectar este elemento.

1.3.13.2.2 Costos indirectos de fábrica proyectado

Comprende los valores que se estiman para cubrir aquellos rubros que no tienen relación directa con el producto o servicio que brinda la empresa, pero que sin embargo es importante proyectarlos a través del tiempo para evitar algún imprevisto que se pueda presentar en la operación y mantenimiento normal de la empresa.

1.3.13.2.3 Presupuesto de compras

En el desenvolvimiento normal de las actividades productivas de la empresa, las compras de materia prima y demás materiales necesarios para el proceso de producción o fabricación de un bien, juegan un papel importante en el éxito de un negocio, por cuanto se debe prever las cantidades necesarias y suficientes de materia prima y materiales que garanticen el cumplimiento de metas y objetivos de fabricación de la empresa.

1.3.13.2.4 Inventario proyectado

Según el método que se vaya a emplear en la empresa en lo referente a los inventarios, es importante que en las proyecciones de este rubro se tome en cuenta los movimientos históricos de materiales que se han utilizado durante los anteriores que servirán de referencia para las proyecciones futuras de la empresa. Si la empresa es nueva se lo debe hacer en función de los rubros que tienen relación directa al producto de la referencia, pues la empresa tendrá inventarios de productos terminados, como inventario de materiales y materias primas directas listas para su uso en el proceso de fabricación.

1.3.13.3 Producción proyectada

La producción del bien se proyecta en función del estudio de mercado que se haya realizado por cuanto este mecanismo facilita que se pueda prever los clientes reales y potenciales que adquieren el bien o servicio, para efectos de impedir una sobreproducción o subproducción, pues ambas implican problemas de flujo de efectivo que afectarán la liquidez de la empresa.

1.3.13.4 Estados financieros proyectados

Los estados financieros proyectados se pueden definir como la síntesis del proceso presupuestario integral de la empresa, que expondrán aquello que se espera lograr en un determinado horizonte de tiempo planificado que generalmente para los proyectos de inversión se considera cinco años con sujeción a los pronósticos, premisas e hipótesis de dicha planificación. Su utilización pretende satisfacer mayores exigencias en el conocimiento de la gestión empresarial y su capacidad de liquidez.

1.3.13.5 Estado de resultados proyectado

El estado de resultados presenta de manera contable la utilidad de un periodo de actividad de la empresa, además los organismos de control lo usan como una herramienta de control y valoración de tributación, también ha sido el eje de todo negocio, ya que presentan todos los gastos e ingresos de la empresa incluidos aquellos no reales pero que afectan a su posición, todo esto con el fin de conocer las utilidades que el establecimiento genera para sus propietarios y empleados.

El horizonte que cubre, permite tomar las decisiones a nivel gerencial en casos de mayores desviaciones que afecten de alguna manera la operación normal de la empresa.

1.3.13.6 Flujo de efectivo proyectado

Se considera los rubros de ingresos y gastos de la empresa en un periodo determinado y se los confronta de tal manera que se tiene una idea clara a lo que se denomina los flujos netos, que sirven de base para actualizarlos y obtener los indicadores financieros que sirven de base para la evaluación financiera del proyecto de inversión.

1.3.13.7 Balance general proyectado

Es el estado financiero que hace de compendio de los demás estados que involucra la contabilidad general y contabilidad de costos en lo referente a empresas privadas, pues los estados financieros proyectados son utilizados para el análisis y estudio del comportamiento de los rubros esenciales, para tomar decisiones sobre la base de la comparación de otros periodos históricos y futuros para que la empresa opere y produzca en términos normales según la planificación elaborada por los responsables de esta gestión.

1.3.13.8 Evaluación financiera

La evaluación financiera señala indicadores que aceptan un contenido próspero para la implementación de crear o no el proyecto de inversión en el ámbito financiero. Los proyectos utilizan más los siguientes indicadores:

-  VALOR ACTUAL NETO (VAN)
-  TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

1.3.14. Impacto

El impacto obliga a los administradores del proyecto a profundizar en temas de afectación de manera que el proyecto afecte en menor proporción el bienestar de

los demás miembros de la colectividad local. Por lo tanto, se plantean dos interrogantes esenciales:

¿Con qué elementos va a contar la sociedad con el proyecto, que no hubiera tenido sino se realizara el proyecto?

¿Qué elementos tiene que sacrificar la sociedad para realizar el proyecto, que no tendría que sacrificar sino se llevara a cabo la inversión?

Estas preguntas señalan cinco aspectos de la misma definición de impactos de los proyectos de inversión que se deben tener en cuenta en el proceso de identificarlos:

- ✚ Hay que tener en cuenta que el impacto de un proyecto se deduce de la comparación de un escenario con proyecto y otro escenario sin proyecto. Es necesario proyectar los consumos o las utilidades de recursos que se van a presentar tanto en un escenario como en otro, con el fin de asegurar que se aísla el impacto del proyecto.
- ✚ Cabe destacar que el escenario sin proyecto no es equivalente al escenario antes del proyecto. El análisis sin proyecto consiste en hacer una proyección de lo que ocurrirá (o, en el caso de una evaluación ex-post, de lo que hubiera ocurrido) en el caso de no realizar el proyecto. Es, por tanto, un análisis dinámico, de lo que ocurre a través de todo el horizonte de la vida útil del proyecto.
- ✚ Es conveniente tener en mente que convencionalmente en la evaluación económica y social, se identifican por separado los impactos positivos brutos (los beneficios brutos) por un lado, y los impactos negativos brutos (los costos brutos), por otro. Esta convención se debe a que típicamente los beneficios se presentan en forma de unos bienes, servicios y bienes meritorios y los costos, en forma de otros. Dado que la evaluación económica se enfoca hacia la valoración de diferentes bienes y su respectiva utilidad marginal, es imperativo analizar por aparte los impactos positivos

y negativos. Y así corregir las distorsiones, en los precios de cada uno, respectivamente. Por tanto, típicamente se pregunta: ¿cuáles son los beneficios? y, por separado, ¿cuáles son los costos?

- ✚ Es preciso tener en cuenta que se trata de identificar el impacto del proyecto sobre la colectividad local (sin incluir el proyecto mismo). Entonces, para determinar el impacto del proyecto, es necesario cuestionar de qué manera las actividades del proyecto modifican el consumo y/o el uso de recursos por parte de los demás miembros de la colectividad del cantón Playas.
- ✚ En el proceso de identificar el impacto del proyecto, es necesario aclarar el concepto de colectividad local, pues se trata de identificar las modificaciones que causa el proyecto sobre este agregado. Como tal, hay que tener en cuenta que se trata de aislar los impactos que se perciben sobre el conjunto social como un todo, excluyendo cambios que reflejan meras transferencias entre el conjunto.

Finalmente, el proceso de identificación de impactos tiene que enfocarse a la identificación de cambios que el proyecto genera sobre elementos que aportan o inciden sobre el bienestar colectivo. Como tal, todos los impactos deben expresar como efectos directos o indirectos sobre el consumo. Por tanto, al identificar los impactos, no se refiere a reducción de precios, aumentos en el ingreso, aumento en la inflación o generación de empleo, que serían efectos del proyecto. Para hacer completo el análisis del proyecto, será necesario cuestionar la consecuencia de estos efectos, en términos de impactos directos sobre el consumo o impactos sobre el uso de recursos.

En resumen, se puede afirmar que en el proceso de identificar el impacto del proyecto, es necesario siempre tener en cuenta el mismo objetivo de la evaluación económica: el de identificar la manera en que el proyecto de creación del centro de acopio de buche de pescado aporta al bienestar de la colectividad del cantón Playas.

1.3.15 Productos terminados.

Una vez que el proceso de transformación de las materias, y se tenga un producto terminado en su envoltorio y con su respectiva etiqueta, se lo debe registrar en una plantilla de productos terminados, detallando el producto, fecha y persona responsable, para su posterior traslado al almacén. Al salir los productos terminado del área de almacenaje también se debe detallar su salida.

1.3.16 Volumen de producción.

Las empresas que atienden una demanda incierta de productos deben decidir con anticipación cuánto fabricar durante un período de tiempo determinado y, corren el riesgo de tener exceso o déficit de producción.

Las empresas en esta situación son aquellas que operan principalmente fabricando para inventarios. El determinar el nivel de producción para satisfacer una demanda futura, las empresas se basan tradicionalmente en procedimientos, modelos y técnicas que no incluyen la incertidumbre en la demanda de productos y menos aún en los factores que la afectan, por lo que la demanda pareciera ser conocida con certeza.

La situación de decisión sobre el nivel de producción incluye tres elementos:

- ✚ La decisión sobre el volumen de producción, que tiene como alternativa los diferentes volúmenes que es posible producir.
- ✚ El evento incierto acerca de la demanda real que ocurrirá, que tiene como sucesos los niveles de demanda que pueden ocurrir y,
- ✚ Las consecuencias de los diferentes combinaciones de volúmenes de producción y niveles de demanda, es decir ingresos y costos.

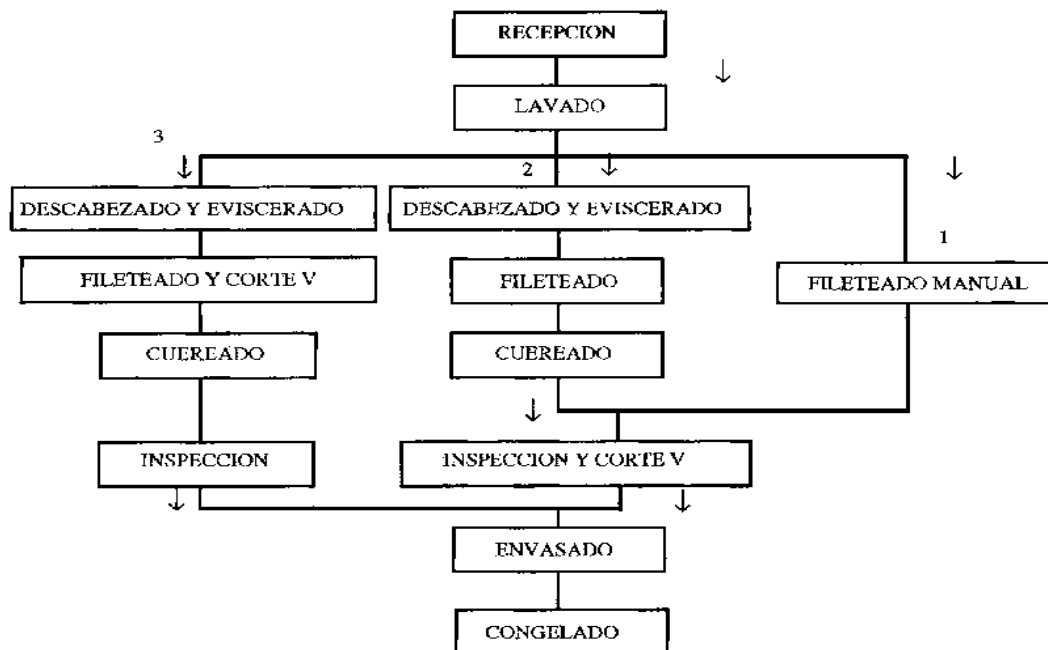
1.3.16.1 Proceso de producción

La producción es el proceso mediante el cual la empresa transforma un conjunto de factores de producción en un producto cuyo valor debe ser mayor que la suma de los valores de los factores utilizados, lógicamente, si el valor fuese igual o menor, la actividad de la empresa no tendría ningún sentido. Hay diferentes maneras de organizar la producción.

1.3.16.2 Diagrama del proceso de producción

Todas las actividades de transformación que se ejecutan durante el proceso productivo, se realizan en secuencia. Por ello los empresarios conocen la importancia de elaborar un diagrama de las etapas del proceso, conocido como diagramas de producción. Que registra todas las etapas que se desarrollan, desde el ingreso de los recursos hasta la obtención del producto final. Se presenta un modelo de diagrama de proceso de transformación del pescado hasta llegar a niveles de congelado.

FIGURA 3 Diagrama del proceso de producción



Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

1.3.16.3 Descripción del proceso de producción.

Se presenta un ejemplo de descripción del proceso de producción del pescado hasta llegar a niveles de productos para el congelado:

- ✚ Recepción: Una vez llega a la planta cada embarque se clasifica de acuerdo con la especie, talla y calidad de cada pescado, registrando el barco, marea, cuba o tanque y la fecha a la que pertenecen.

- ✚ Lavado: se descongela el pescado almacenado. Para esto se descongela con metodologías de vanguardia haciendo recircular agua potable clorada. Después de la extracción, la materia prima es analizada para asegurarse de la buena calidad (toma del pescado entrando en la banda).

- ✚ Descabezado y viscerado: Se extraen las vísceras de cada uno de los pescados, lavando su cavidad abdominal y área externa del cuerpo, utilizando agua limpia y desinfectada.

El pescado grande es cortado (en trozos uniformes) con la ayuda de sierras del tipo cinta. Tanto el pescado entero, como los trozos, son colocados en canastillas y éstas a su vez, en carritos que son transportados hacia los cocedores.

- ✚ Cuereado: Se introduce el pescado en los hornos donde se preoce con vapor saturado, asegurando mantener la mayoría de los nutrientes naturales en el músculo del pescado. La temperatura y el tiempo de pre cocido se controlan mediante un sistema automatizado. Una vez terminado se retira a un área de roseado, donde se enfría en condiciones controladas.

Terminada la etapa de enfriamiento, el pescado se mantiene en condiciones especiales con temperaturas bajas y alta humedad para continuar conservando sus propiedades sensoriales y de nutrición, hasta esperar su turno para ser limpiado.

- ✚ Envasado: Los lomos seleccionados para ser congelados se empaacan en fundas transparentes codificadas y empacadas al vacío para garantizar su frescura en los mercados de destino. Para finalizar este proceso se somete la funda con lomos al vacío a un baño de agua caliente que contrae el volumen de la funda pero a la vez potencia las barreras que debe brindar el plástico. Este empaque proporciona las barreras necesarias contra aromas, sabores y oxígeno para que los lomos permanezcan con todas sus características originales
- ✚ Congelado: Con autoclaves controladas por computadora, a través de altas temperaturas el producto entra a un proceso de esterilización. Aquí los productos son sometidos a un tratamiento térmico especial con vapor saturado e higiénico y posteriormente enfriados con agua limpia y desinfectada, logrando así una inocuidad total y una alta calidad estable hasta por 5 años, en todos nuestros productos.

1.4 MARCO LEGAL

1.4.1 Según la 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.

1.4.2 Según el Plan Nacional del Buen Vivir.

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.

1.4.3 Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social

De la misma manera esta propuesta está apoyada por el MIES, pues esta entidad promueve la inclusión económica de su población mediante la generación o garantía de las oportunidades de poseer, acceder y utilizar los recursos económicos de la sociedad para consumir, producir o realizar intercambios, de tal forma que se garanticen las oportunidades de acceso a trabajo, ingreso y activos. Presta además asistencia a las asociaciones en la formulación de sus proyectos, para poder luego ejecutarlos mediante la adquisición de préstamos a instituciones financieras.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología es la ciencia de los métodos que se siguen en una investigación, un conocimiento o una interpretación. Finalmente, se señala que la metodología es el estudio lógico y sistemático de los principios que guían la investigación social.

La metodología implica afirmaciones sobre el mundo, en tanto objeto-método se afirman y determinan. Por tanto, el método acota y define lo relevante para el conocimiento. Con el propósito de recabar información correspondiente a un proyecto, recurrimos a realizar una indagación mediante internet, revistas, libros que tengan que ser con la creación de una empresa tipo centros de acopio.

Para la creación de una empresa de servicios de almacenamiento se utilizará una investigación cuantitativa, que nos permitirán interpretar y describir acertadamente los resultados que se han obtenido en este proceso de investigación.

Se trabajará con una muestra cuantitativa ya que el problema necesita una investigación externa y objetiva; razón por la cual usaremos cuadros estadísticos para analizar y clasificar los datos adquiridos en este proceso investigativo.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Para comprender la caracterización metodológica de una opción investigativa resulta necesario conveniente indagar por sus bases, de modo que se halle el sentido o la razón de ser de su procedimientos para producir conocimiento científico, buscando ópticas en las cuales se logre desarrollar las distintas realidades que lo componen

Para el desarrollo del presente estudio, se utiliza la investigación descriptiva, según Hernández y Sampieri, este tipo de estudios permite especificar las características o propiedades más significativas de personas, grupos, poblados o de cualquier fenómeno con el cual se desarrollará el estudio.

Esta investigación es de modalidad proyecto factible, porque se concreta en el estudio que permite la solución de un problema de carácter práctico, que pueden conceder beneficios en diferentes áreas del acontecer diario, además puede referirse a la elaboración y desarrollo de una propuesta de algún modelo y de naturaleza viable para solucionar las necesidades de un grupo social dedicado a las actividades de pesca.

La investigación para nuestro proyecto rentable lo realizaremos mediante la elaboración y desarrollo de un plan operativo posible y poder solucionar los diferentes problemas, necesidades, requerimientos, o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. El proyecto tiene el soporte en una indagación documental.

El investigador, se propone generar cambios y alterar una realidad (que en este caso es servicio de acopio), gracias a la inconformidad que éste tiene con aquella. Desde su perspectiva, esa realidad se presenta con carencias y deficiencias y por supuesto, quiere generar cambios deseados mediante planes de acción.

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.

2.3.1 Por el propósito.

2.3.1.1 Investigación aplicada

La investigación aplicada reúne su vista en las posibilidades fácticas en poner en práctica los argumentos frecuentes, y se enfoca en dar respuestas a los distintos

problemas y necesidades que se dan hoy en día entre la sociedad en un corto, mediano o largo plazo.

Para desarrollar la siguiente investigación se considera el tipo de estudio de problemas, con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente en trabajos previos, información y datos divulgados de los métodos de administración de empresas que se maneja a través de medios modernos y con tecnología. La originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterios, conceptualizaciones, reflexiones y conclusiones. Se considera los siguientes tipos de investigación específicos:

Describen los datos y este debe tener un impacto en el comportamiento de los actores involucrados. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades y procesos.

2.3.2 Por el nivel de estudio

2.3.2.1 Investigación descriptiva.

Este estudio señala como se observan los hechos, mediante un estudio objetivo y concretar situaciones e indicar las propiedades y características

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

2.3.3 Por la fuente y el lugar

2.3.3.1 Documental y bibliográfica.

Para esta indagación el estudio teórico y conceptual para la elaboración de la propuesta de la creación del centro de acopio de buche de pescado, vamos a buscar varios criterios y conceptos sobre el tema a investigarse.

Debemos investigar como indica su nombre, y así tener conocimientos claros con el fin de realizarlo en forma ordenada y con objetivos exactos.

Es una investigación que se realiza en forma ordenada y con objetivos precisos, con la finalidad de ser base a la construcción de conocimientos.

2.3.3.2 Investigación de campo.

La investigación de campo es entendida como el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo.

Otra característica de la investigación de campo es que los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad. Este tipo de modalidad de investigación en las ciencias sociales, puede insertarse en el enfoque cualitativo y por ende, va a tener una perspectiva descriptiva – interpretativa que va en concordancia con la concepción epistemológica del paradigma constructivista.

En este orden de ideas, Pérez Serrano (2008) define la investigación cualitativa como: "un proceso activo, sistemático y riguroso de indagación dirigida, en el cual se toman decisiones sobre lo investigable, en tanto se está en el campo objeto de estudio", (p. 46).

2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.4.1 Método inductivo.

Para Bernal (2010), “el método inductivo utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como validos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general.”.(pag.59)

En el momento de crear una empresa de servicios debemos realizar un estudio único de la forma del mismo, nos ayudará a obtener ideas objetivas, en situaciones financieras y administrativas dentro de la empresa, y luego de esto dar respuestas favorables para el buen funcionamiento de la empresa..

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 un centro de acopio en una empresa de servicios de mariscos, 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 centro de acopio.

2.4.2 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 un centro de acopio), 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.

2.5.- TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.5.1 Fuentes primarias

2.5.1.1 Entrevista.

Se usará la entrevista ya que mediante este instrumento obtendremos información segura y nos garantiza una muestra representativa de como se encuentra el sector pesquero en material a través de un centro de acopio y que vínculo tiene en el mercados.

Así mismo, se instrumenta y desarrolla sobre una actividad inevitable en el hombre: la comunicación, materializada en el diálogo, la conversación. Desde que existe lenguaje hablado existe la conversación, la comunicación intersubjetiva, el contacto cotidiano.

Con la aparición y desarrollo de las ciencias sociales, se impuso la necesidad de crear instrumentos cada vez más precisos y válidos para la obtención de datos, en función de obtener una apreciación más completa de los hechos o fenómenos estudiados, lo que condujo a la creación de diversas técnicas y a la refinación de las ya existentes.

Existen diversos tipos de entrevista: la entrevista periodística (con sus variantes), la de empleo, la judicial, la psicológica, la médica, la de investigación social, etc. En el presente trabajo nos limitamos a la entrevista cualitativa en investigación social.

2.5.1.2 Encuesta.

Son preguntas que vamos a realizar de acuerdo a las variables propuestas, obtener diferentes resultados y a la vez problemas que se tengan en el sector de la pesca artesanal que permitirán solucionar problemas de competitividad.

La información que se obtenga será importante en para ver la factibilidad de crear nuestra empresa. Tomaremos una parte de la población que la llamaremos muestra. La encuesta es una ayuda ordenada de información en la que se sabremos las opiniones de varios investigados o encuestados.

Un indicador de la importancia de las encuestas en la investigación que se realiza actualmente es la gran cantidad de disciplinas que utilizan habitualmente este instrumento de recogida de información.

2.5.1.3 Observación

Esta técnica es fundamental en el proceso investigativo, donde el investigador debe preparar la observación, hay que definir que vamos a observar deben ser recopilación claro cuando recogemos los datos, el investigador se da cuenta de la realidad del problema analizándola.

Hemos observado el manejo de la pesca en Playas, en la cual necesita contar con un centro de acopio que garanticen la conservación del buche de pescado y sus derivados.

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 centros de acopio, comportamiento y servicio al cliente, además sobre la actividad pesquera. Esto nos permitirá 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 centros de acopio.

2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.6.1 Guía de entrevista

Es una conversación que se tendrá entre el investigador y las personas que trabajen en la playa en el área de mariscos.

Las respuestas deben ser abiertas y no cerradas para un mejor conocimiento del ambiente laboral, de lo que ellos realicen minuciosamente, Dialogar con el entrevistado para sacar una buena respuesta.

Como se dijo antes, no se trata bajo ningún concepto de algo parecido a una encuesta, sino más bien a una conversación, razón por la cual los principios sobre los que se rige esta técnica son similares de alguna manera a los que orientan una

tertulia amena entre dos personas, pero con una diferencia básica, el entrevistador tiene un rol más pasivo (de escucha activa) y el entrevistado es el protagonista.

Trate de seguir las siguientes reglas de la mejor manera, pues ellas le ayudarán a que su entrevista sea exitosa:

- ✚ Es una entrevista uno a uno, es decir, sólo puede haber dos personas, el entrevistador y el entrevistado.
- ✚ La selección del informante o entrevistado se basa en que es alguien con quien el entrevistado tiene una buena relación y un buen nivel de confianza, y que es alguien con capacidad y disposición suficientes para entrevistarle.

2.6.2 Cuestionario.

Es una técnica de evaluación que puede abarcar aspectos cuantitativos y cualitativos.

Las preguntas del cuestionario son establecidas de esta manera:

- ✚ Preguntas cerradas;
- ✚ Cerradas Biopcionales: Posibilidad de escoger entre dos alternativas de respuesta.
- ✚ Cerradas Poliopcionales: Se propone más de dos opciones de respuesta.

El cuestionario es un elemento importante en la recopilación de datos, principalmente cuando no podemos reunir a todos los involucrados. Se obtendrá información valiosa con respecto a lo que necesita el sector pesquero artesanal.

El elemento primordial para la indagación por encuesta es el cuestionario, que recoge en forma muy ordenada las variables involucradas.

Dentro del cuestionario encontraremos las hipótesis, así mismo coger los datos de la población y el sistema de se aplicará al empleado. (Ver Anexo No. 2 Formato de Cuestionario).

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1 Población

Una población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo. Población es el total que vamos a estudiar, donde la población tiene características comunes.

Para el caso del estudio del proyecto de titulación, los actores son el público quienes de una manera están vinculados con el sector pesquero, los pescadores como eje central quienes proveen la materia prima y los comerciantes que son los que comprarán y venderán en un momento determinado los pescados y el buche en su estado natural.

Según Tamayo y Tamayo, (2010), "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.

Cuando seleccionamos algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre una población determinada, nos referimos a este grupo de elementos como muestra. Por supuesto, esperamos que lo que averiguamos en la muestra sea cierto para la población en su conjunto. La exactitud de la información recolectada depende en

gran manera de la forma en que fue seleccionada la muestra. Cuando no es posible medir cada uno de los individuos de una población, se toma una muestra representativa de la misma.

2.7.2 Muestra

Es un porcentaje de la población, que con ellos se trabaja para obtener datos y tomar decisiones, es muy importante porque con la muestra realizaremos los análisis o situaciones de un negocio.

La muestra establecer incertidumbre y a la vez capaz de obtener datos que ayudarán en el proceso. Según Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra "es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico" (P38)

Para obtener el tamaño de la muestra utilizaremos la siguiente fórmula:

Fórmula

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

En donde:

n = muestra

N = población (210)

e = error 5% (0.05)

$$n = \frac{210}{(0.05)^2 (210-1) + 1}$$

$$n = \frac{210}{0.0025 (209) + 1}$$

$$n = \frac{210}{0.5225 + 1}$$

$$n = \frac{210}{1,5225}$$

n = 138 Personas R//.

En el siguiente cuadro se aprecia de qué manera están distribuidos los actores en este proyecto, que se obtuvo de los pescadores y comerciantes y el público en general:

CUADRO 3 Actores del proyecto

Actores	Cantidad
Público	60
Pescadores	100
Comerciantes	50
TOTAL	210

Elaborado por: Leonel Bohórquez

2.8 PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO






2.8.1 Procedimientos

1. Recolección de los datos de la investigación

2. Revisión bibliográfica para la creación de empresas
3. Selección del tema
4. Planteamiento del problema
5. Justificación del tema
6. Determinación de objetivos
7. Elaboración del cuadro de operacionalización de las variables
8. Revisión bibliográfica
9. Analizar e interpretar los datos obtenidos
10. Análisis de las condiciones de la actividad pesquera
11. Aplicación de encuestas y entrevistas a los armadores pesqueros, comerciantes y colaboradores de empacadoras.
12. Aplicación de fichas de observación para medir el desenvolvimiento laboral.
13. Formulación de la propuesta

2.8.2 Procesamiento

En cuanto al procesamiento de la información, mencionamos las fases:

-  Organización de la información recolectada
-  Diseño de los cuadros o tablas estadísticas
-  Elaboración de gráficos
-  Análisis e interpretación de los resultados.
-  Formulación de las conclusiones y recomendaciones.

Una vez realizada la recogida de datos a través de los cuestionarios descritos, comienza un procedimiento esencial para toda investigación, referida a la clasificación o agrupación de los datos referentes a cada variable objeto de estudio y su presentación conjunta, para validar el proceso de investigación de este trabajo se selecciona el método inductivo.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados que se obtienen del estudio de campo a través de encuestas sirven para profundizar el análisis de las variables que intervienen en el trabajo de investigación, y se convierten en la base sólida para realizar la propuesta de tesis.

3.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS

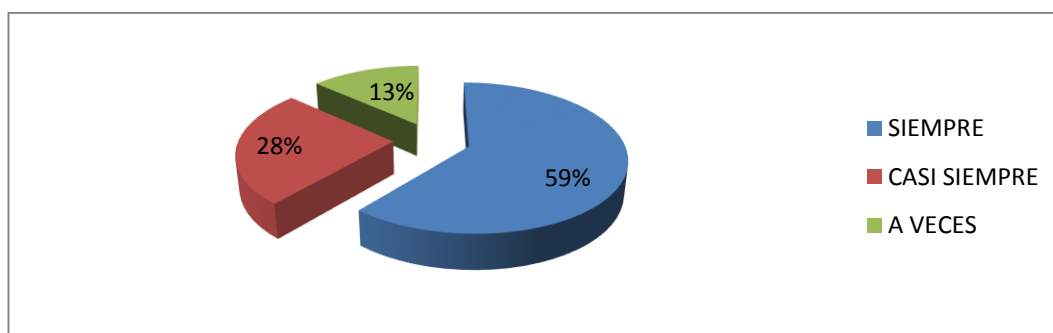
Pregunta N° 1. ¿Utiliza para alguna labor específica el buche de pescado?

TABLA 1 Utilización del buche de pescado

1	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	82	59,42 %
	CASI SIEMPRE	38	27,54 %
	A VECES	18	13,04 %
	NUNCA	0	0 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 1 Utilización del buche de pescado



Fuente: Estudio de campo
Elaboración: Leonel Bohórquez Quinteros

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta, la mayoría responde que utiliza siempre el buche de pescado para alguna labor, ligada a la comercialización y producción del sector pesquero.

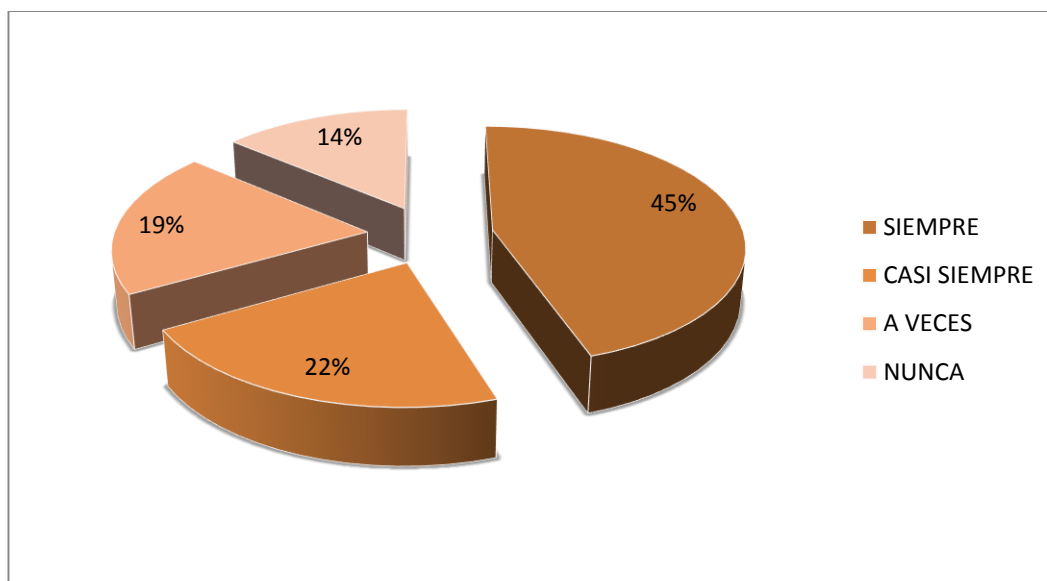
Pregunta N° 2. ¿Comercializa el buche de pescado de alguna manera?

TABLA 2 Comercialización del buche de pescado

2	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	62	44,93 %
	CASI SIEMPRE	30	21,84 %
	A VECES	27	19,47 %
	NUNCA	19	13,76 %
TOTAL	138	100,00 %	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 2 Comercialización del buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Según las respuestas obtenidas de las personas encuestadas, el mayor porcentaje responde que siempre comercializa el buche de pescado, mientras que algunos dicen que casi siempre la dirige hacia la venta, por lo que es evidente la dinámica de este producto dentro del sector artesanal de la pesca en el sector.

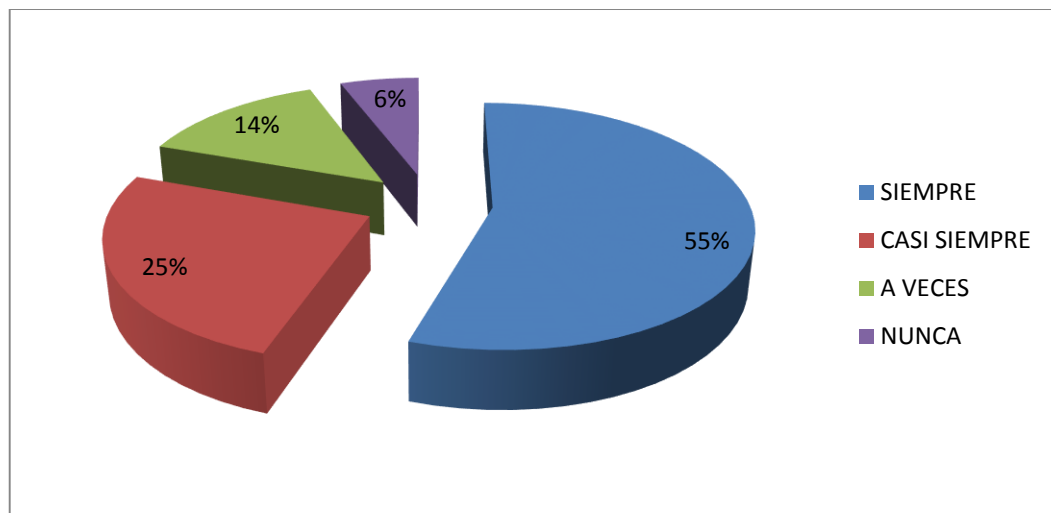
Pregunta N° 3. ¿Las personas o empresas que se dedican a la comercialización del buche de pescado llevan el producto a la ciudad de Guayaquil?

TABLA 3 Destino del producto

3	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	76	55,07 %
	CASI SIEMPRE	35	25,36 %
	A VECES	19	13,77 %
	NUNCA	8	5,80 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 3 Destino del producto



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Los resultados del estudio de campo aplicado, nos indica que las personas que comercializan el buche de pescado llevan el producto con destino a la ciudad de Guayaquil, mientras que en algunos manifiestan que casi siempre lo llevan a esta ciudad y de otras localidades.

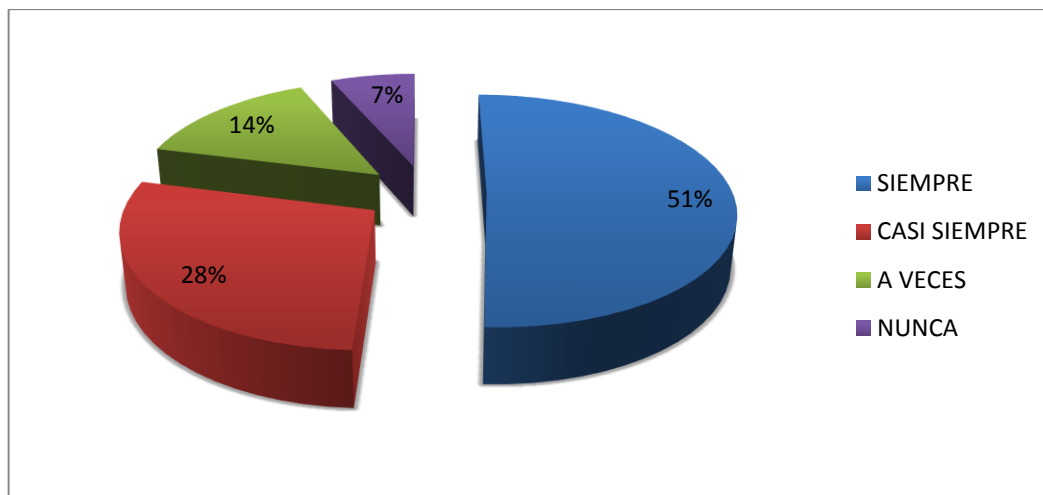
Pregunta N° 4. ¿Considera adecuado que cerca de la playa se debe implementar un centro de acopio de buche de pescado?

TABLA 4 Implementación de centro de acopio de buche de pescado

4	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	70	50,72 %
	CASI SIEMPRE	39	28,27 %
	A VECES	20	14,49 %
	NUNCA	9	6,52 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 4 Implementación de centro de acopio de buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

De acuerdo a las personas encuestadas, responde que siempre es adecuado implementar un centro de acopio de buche de pescado cerca de la playa, mientras que otros manifiestan que casi siempre se debe considerar la propuesta realizada en el estudio de campo.

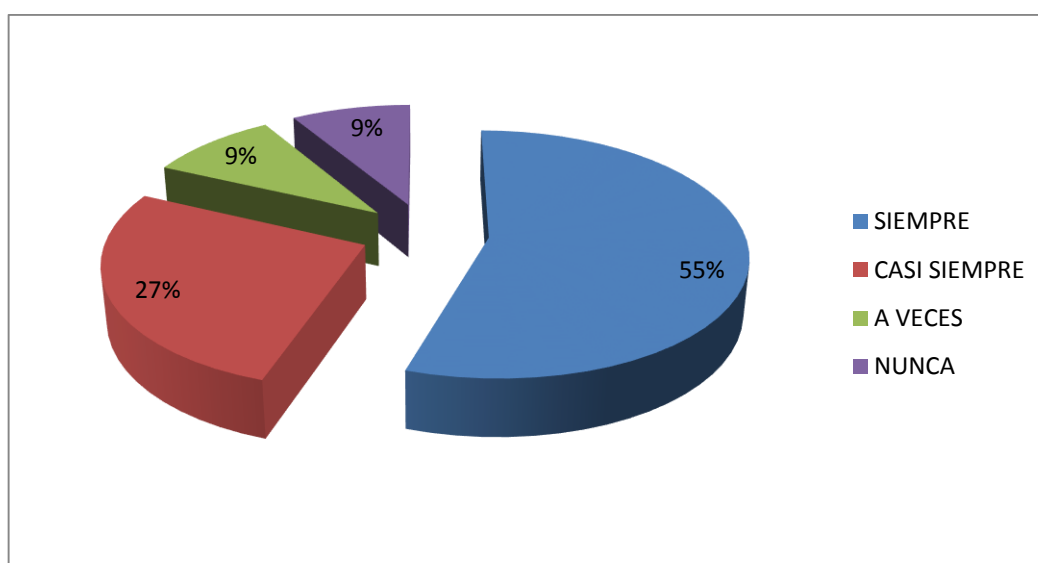
Pregunta N° 5. ¿Considera usted que se genera empleo en la implementación de un centro de acopio de buche de pescado?

TABLA 5 Generación de empleo

5	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	76	55,07 %
	CASI SIEMPRE	37	26,81 %
	A VECES	13	9,42 %
	NUNCA	12	8,70 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 5 Generación de empleo



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Los encuestados manifiestan del total de la población considera su opinión así: que siempre se generará empleo con la implementación de un centro de acopio de buche de pescado en el cantón Playas, mientras otros opinan que esta inversión casi siempre generará trabajo a la población.

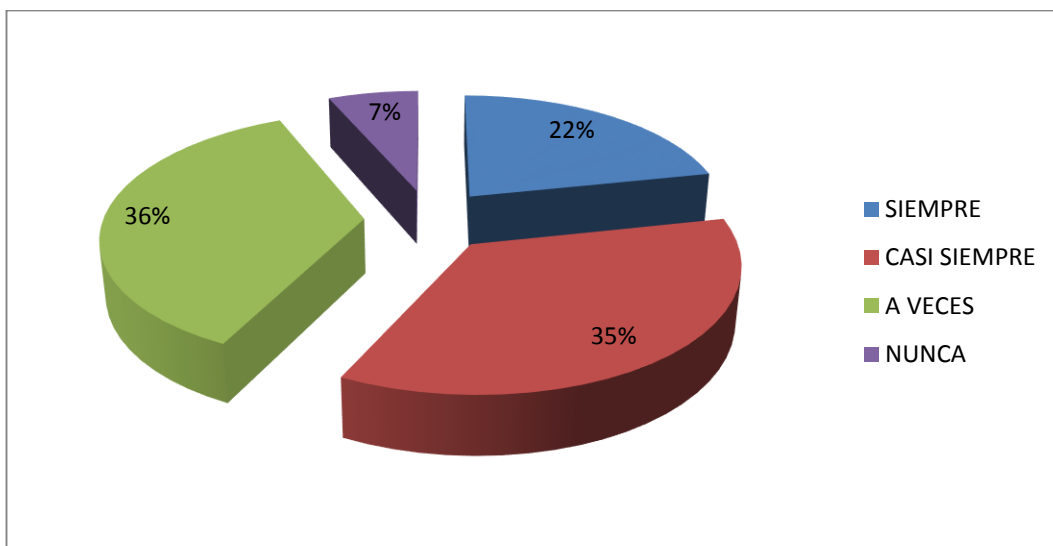
Pregunta N° 6. ¿Considera Ud. necesario invertir en un centro de acopio de buche de pescado?

TABLA 6 Inversión para centro de acopio de buche de pescado

6	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	30	21,84 %
	CASI SIEMPRE	49	35,41 %
	A VECES	50	36,23 %
	NUNCA	9	6,52 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 6 Inversión para centro de acopio de buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Según los resultados obtenidos en el trabajo de campo, consideran que a veces es necesario invertir en un centro de acopio, mientras otros que casi siempre es imperioso realizar este tipo de actividad financiera.

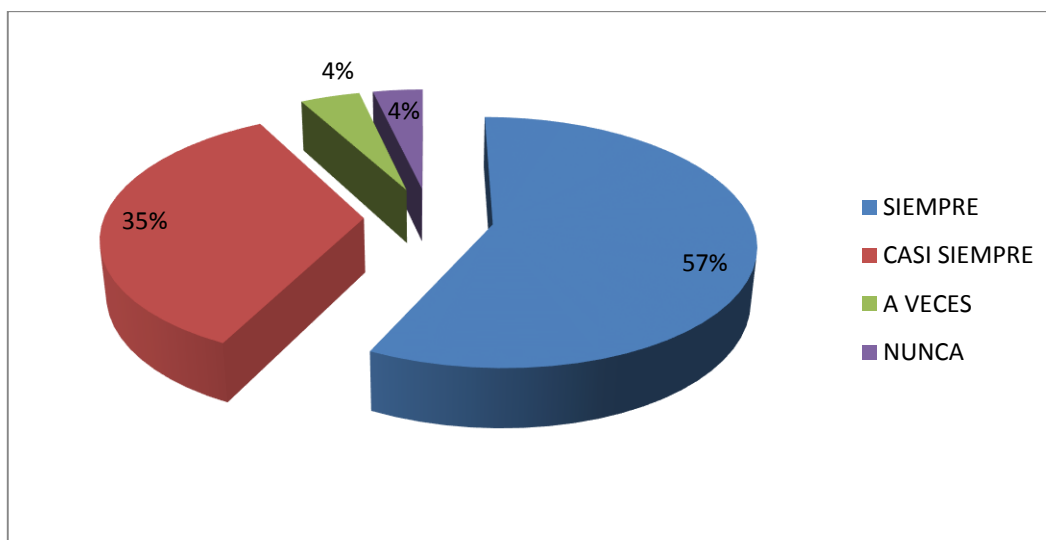
Pregunta N° 7. ¿Estaría de acuerdo que en el Cantón Playas se implemente un centro de acopio de buche de pescado?

TABLA 7 Implementación de centro de acopio de buche de pescado

7	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	79	57,25 %
	CASI SIEMPRE	48	34,78 %
	A VECES	6	4,35 %
	NUNCA	5	3,62 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 7 Implementación de centro de acopio de buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

La mayoría de los encuestados responden afirmativamente sobre la situación planteada, estar siempre de acuerdo con la implementación de un centro de acopio en el cantón Playas y otros manifestaron estar casi siempre de acuerdo sobre la propuesta.

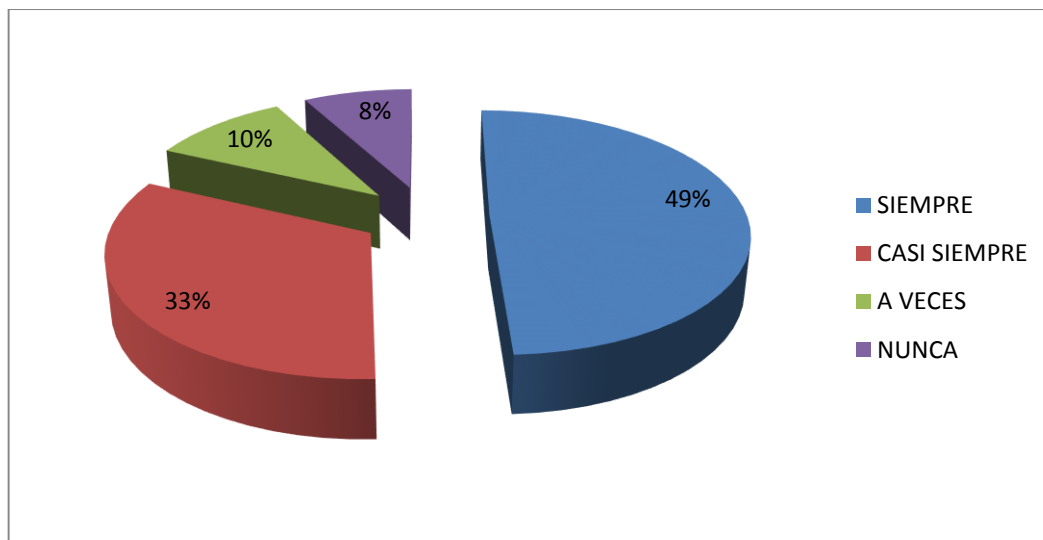
Pregunta N° 8. ¿Considera Ud. que existirán nuevas fuentes de trabajo para emprender el negocio de comercialización de buche de pescado en el Cantón Playas?

TABLA 8 Existirán fuentes de trabajos

8	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	68	49,28 %
	CASI SIEMPRE	45	32,61 %
	A VECES	14	10,14 %
	NUNCA	11	7,97 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 8 Existirán fuentes de trabajos



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Según los resultados obtenidos, las personas opinan que siempre va hacer un mejor va hacer una nuevas fuente de trabajo en la comercialización de buche de pescado en Playas, mientras que en otro porcentaje considera que casi siempre se presentaría fuentes de trabajo en la situación planteada.

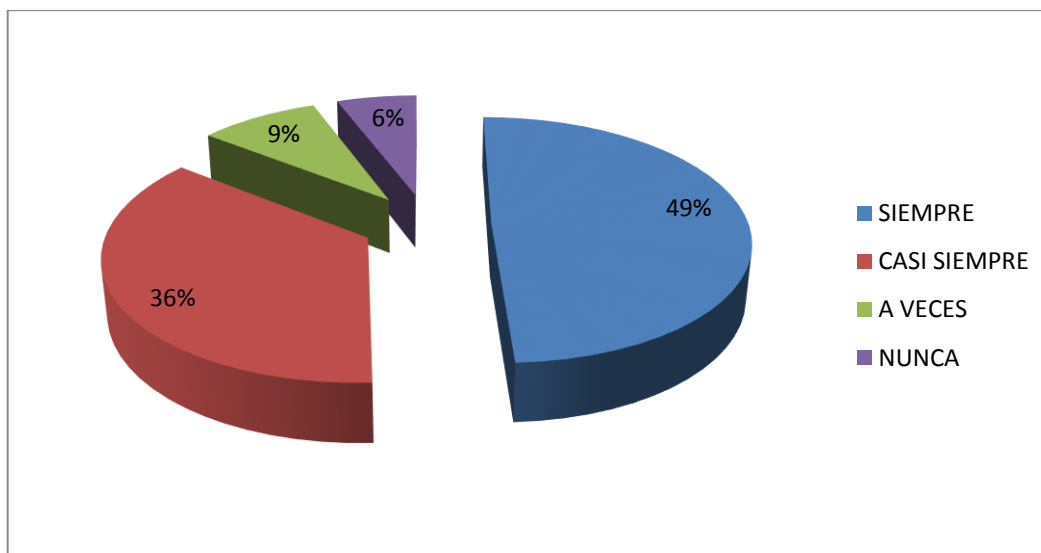
Pregunta N° 9. ¿Existe suficiente demanda en el comercio de buche de pescado en el cantón Playas?

TABLA 9 Demanda de buche de pescado

9	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	68	49,28 %
	CASI SIEMPRE	50	36,22 %
	A VECES	12	8,70 %
	NUNCA	8	5,80 %
TOTAL	138	100,00 %	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 9 Demanda de buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Según los resultados de las encuestas aplicadas, los pescadores consideran que existe siempre demanda de buche de pescado en el cantón Playas, mientras los demás creen que casi siempre.

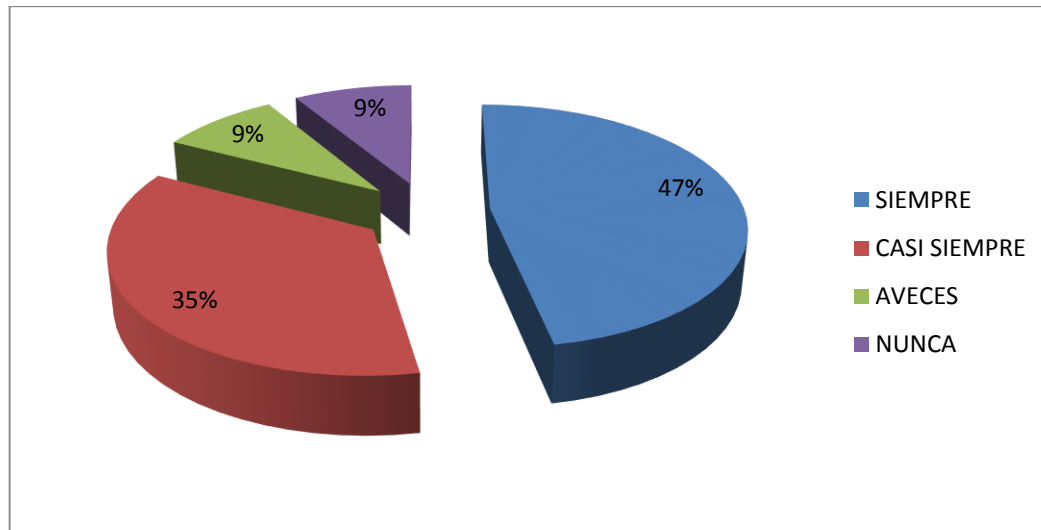
Pregunta N° 10. ¿Es conveniente la ejecución del proyecto de creación de un centro de acopio de buche de pescado en el cantón Playas desde el punto de vista de la rentabilidad del negocio o comercio de este insumo?

TABLA 10 Rentabilidad del negocio

10	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	65	47,20 %
	CASI SIEMPRE	49	35,40 %
	AVECES	12	8,70 %
NUNCA	12	8,70 %	
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 10 Rentabilidad del negocio



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Las personas encuestadas consideran que es conveniente la ejecución de proyectos del tipo de centros de acopio de buche de pescado, ya que va a generar empleo y otras expresan que casi siempre es conveniente la creación de este tipo de proyectos.

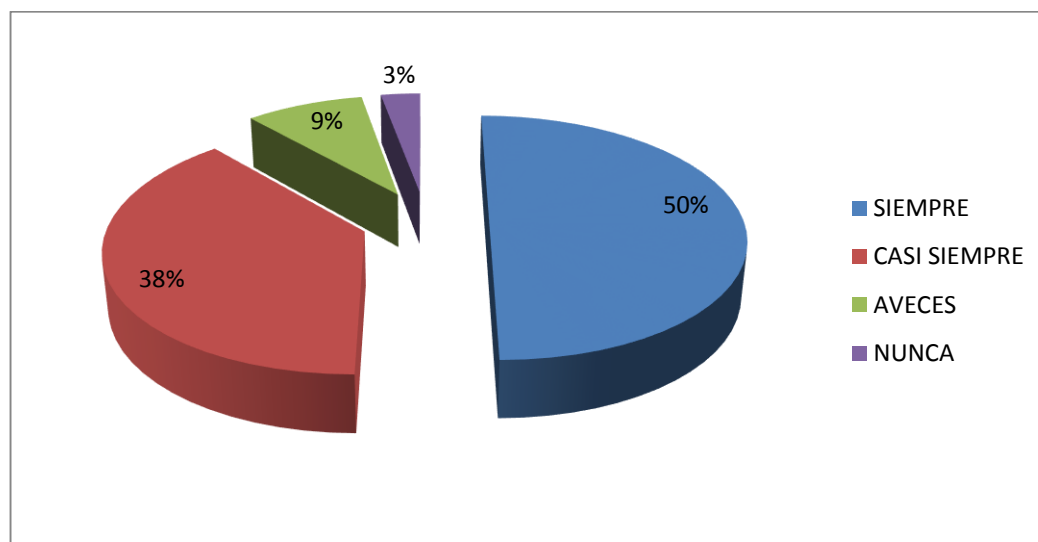
Pregunta N° 11. ¿Considera Ud. que el comercio buche de pescado en otras localidades, afectan el negocio en la localidad de Playas?

TABLA 11 Afecta el negocio en la localidad

11	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	69	50,00 %
	CASI SIEMPRE	53	38,40 %
	AVECES	12	8,70 %
	NUNCA	4	2,90 %
TOTAL	138	100,00 %	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 11 Afecta el negocio en la localidad



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

De acuerdo a los resultados obtenidos, consideran que siempre el comercio de buche de pescado en otras localidades afectará el negocio en Playas, mientras otros expresan que casi siempre se afectara la negociación local, la participación de foráneos.

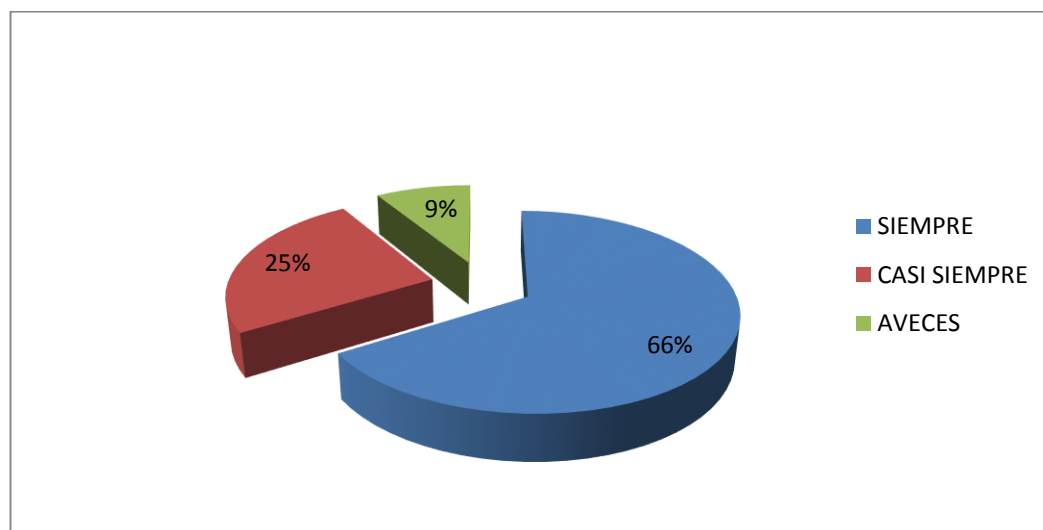
Pregunta N° 12. ¿Desecha o recicla los buches de pescado?

TABLA 12 Recicla buche de pescado

12	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	92	66,48 %
	CASI SIEMPRE	34	24,64 %
	AVECES	12	8,88 %
	NUNCA	0	0 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 12 Recicla buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

De acuerdo a los resultados obtenidos, parte de la mayoría de las personas encuestadas siempre recicla el buche de pescado por costumbre y tradición, mientras que en un menor porcentaje nos indicaban que casi siempre lo hacen.

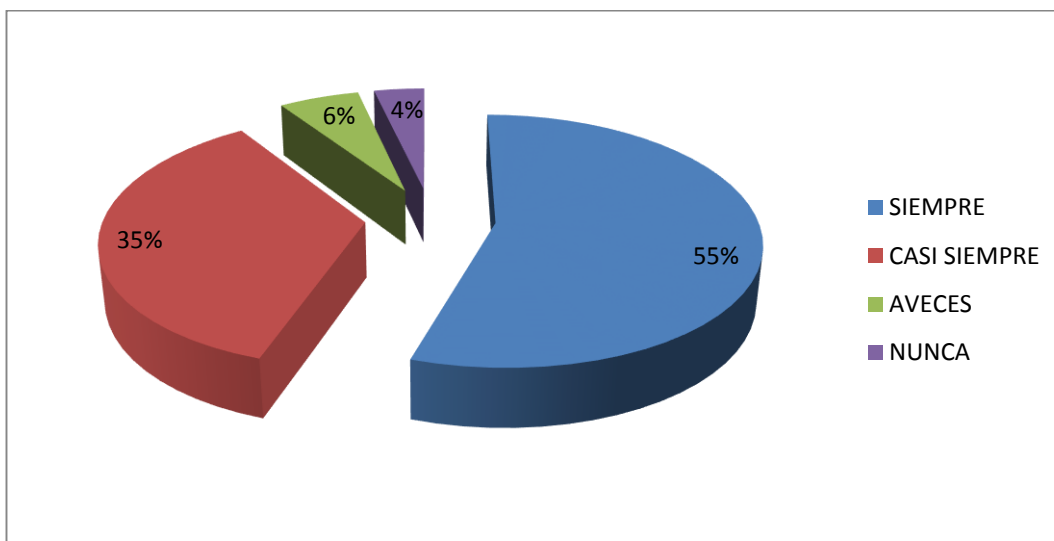
Pregunta N° 13. ¿Los centros de acopio adquieren ventaja competitiva al estar cerca de los desembarcaderos de los pescadores artesanales y embarcaciones de mayor tamaño?

TABLA 13 Ventaja competitiva

13	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	76	55,07 %
	CASI SIEMPRE	49	35,13 %
	AVECES	8	5,80 %
	NUNCA	5	4,00 %
	TOTAL	138	100,00 %

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 13 Ventaja competitiva



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

De los resultados obtenidos en el estudio de campo, las personas consideran que siempre habrá una ventaja competitiva al estar cerca de los desembarcaderos de los pescadores artesanales y de las embarcaciones de mayor tamaño.

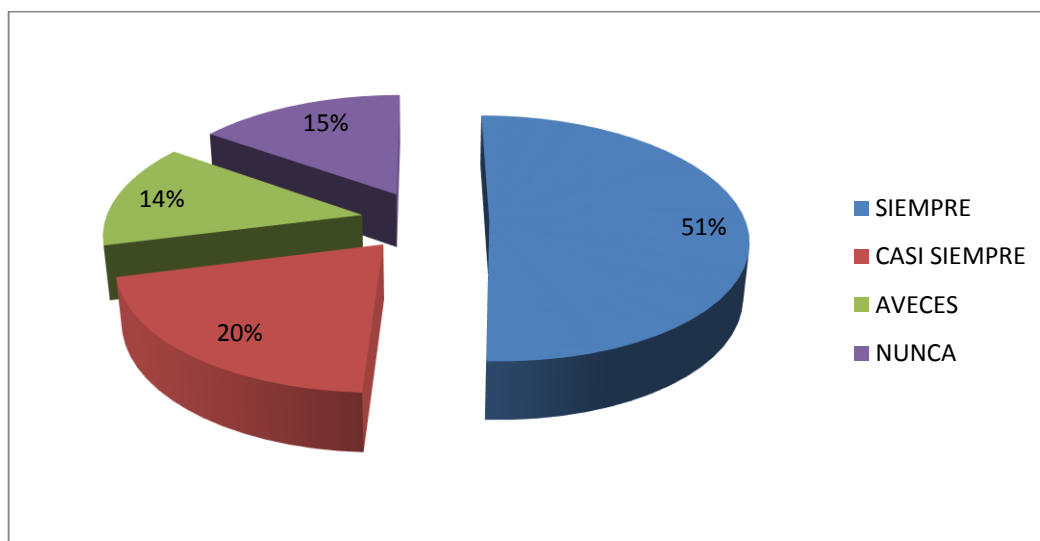
Pregunta N° 14. ¿El buche de pescado para Ud. tiene algún valor comercial?

TABLA 14 Valor comercial del buche de pescado

14	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	70	50,72 %
	CASI SIEMPRE	28	20,29 %
	AVECES	19	13,77 %
	NUNCA	21	15,22 %
TOTAL	138	100,00 %	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 14 Valor comercial del buche de pescado



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Según las personas encuestadas, consideran que el buche de pescado tiene valor comercial, mientras algunos estiman que casi siempre tendrá valor de comercialización en la actividad pesquera.

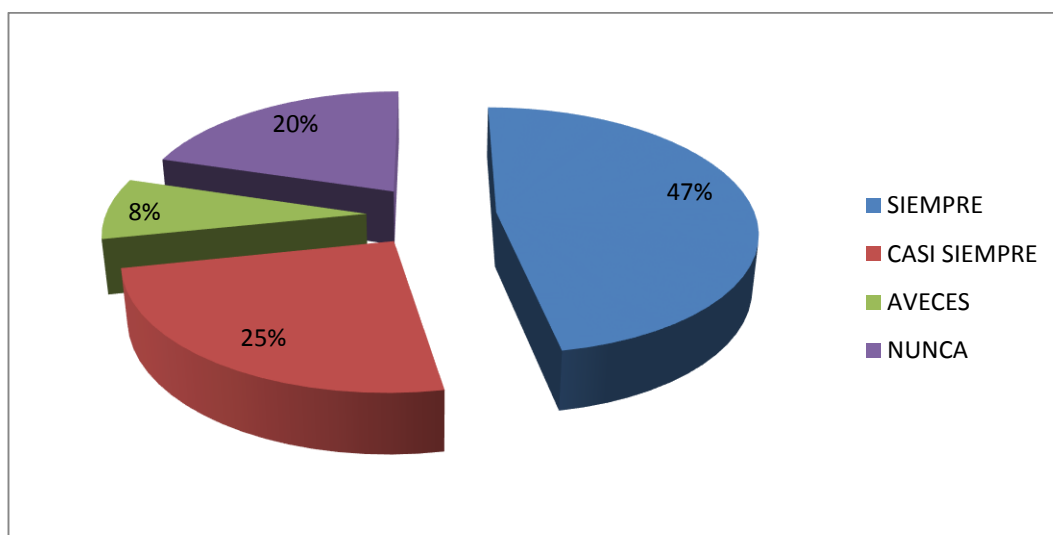
Pregunta N° 15. ¿Estaría Ud. dispuesto en participar conservando los buches de pescado para luego entregarlos a un centro de acopio?

TABLA 15 Entregar buche de pescado a centro de acopio

15	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
	SIEMPRE	65	47,10 %
	CASI SIEMPRE	34	24,64 %
	AVECES	11	7,97 %
	NUNCA	28	20,29 %
TOTAL	138	100,00 %	

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

GRÁFICO 15 Entregar buche de pescado a centro de acopio



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

Del total de encuestados, en su mayoría está de acuerdo de participar siempre en actividades de conservación del buche de pescado para efectos de fortalecer esta nueva actividad productiva en el sector pesquero artesanal del cantón Playas.

3.2 CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de campo a través de la aplicación de la encuesta a una población predeterminada de 138 personas vinculadas a la actividad pesquera artesanal, que incluye pescadores, comerciantes y armadores pesqueros, se puede determinar las siguientes conclusiones:

- 1.- La actividad pesquera ha ganado mayor dinamismo en cuanto a captura de las especies, particularmente peces de variadas clasificación en cuanto a tamaño y género.
- 2.- La extracción del buche de pescado está adquiriendo protagonismo en la comercialización de este producto, que está siendo industrializado en mayor cuantía a nivel regional.
- 3.- No existe infraestructura adecuada en cuanto a lugares que permitan mantener las especies capturadas en buen estado, lo que provoca que gran cantidad de buche sea desechado por perder su estado o condición de poder comercializarlo.
- 4.- La comercialización de buche de pescado seco recién empieza a tomar protagonismo en el sector pesquero, y, se espera un crecimiento sostenido por ser única en mercado de compra venta en la zona de Playas.
- 5.- La inversión privada incentivará la creación del centro de acopio para buche de pescado en el cantón Playas, generando empleo y utilidades para los emprendedores de negocios en el sector pesquero artesanal.

3.3 RECOMENDACIONES

Realizado el estudio de campo y una vez que se han planteado las conclusiones pertinentes en función de las variables de la problemática en análisis, se recomienda lo siguiente:

1.- La dinámica del sector pesquero y su impacto en la economía local, motiva a que a través de los organismos gubernamentales pertinentes se apoye al sector con programas y políticas dirigidas a crear nuevas oportunidades de negocios.

2.- La nueva matriz productiva del país implica diversificar en ciertos sectores la producción tradicional, por ello la extracción de buche de pescado y sus múltiples beneficios en cuanto sus bondades como tal, determina que se incentive nuevas formas o modelos de empresas que vayan acorde a las nuevas tendencias de eficiencia y rentabilidad.

3.- La infraestructura productiva del sector pesquero artesanal en el cantón Playas es precaria, por lo que es recomendable que se inicie un proceso de inversión pública y privada que permita mejorar las condiciones de preservación y conservación de los productos del mar.

4.- La comercialización de buche de pescado está alcanzando un crecimiento en el sector pesquero, por lo que es imperiosa la tarea de mejorar y fortalecer esta actividad a través de abrir nuevos mercados que permita la introducción de mayor cantidad de producto, generando así bienestar de los involucrados.

5.- Dadas las condiciones descritas anteriores, se recomienda realizar los estudios de factibilidad para crear el centro de acopio de buche de pescado en el cantón Playas.

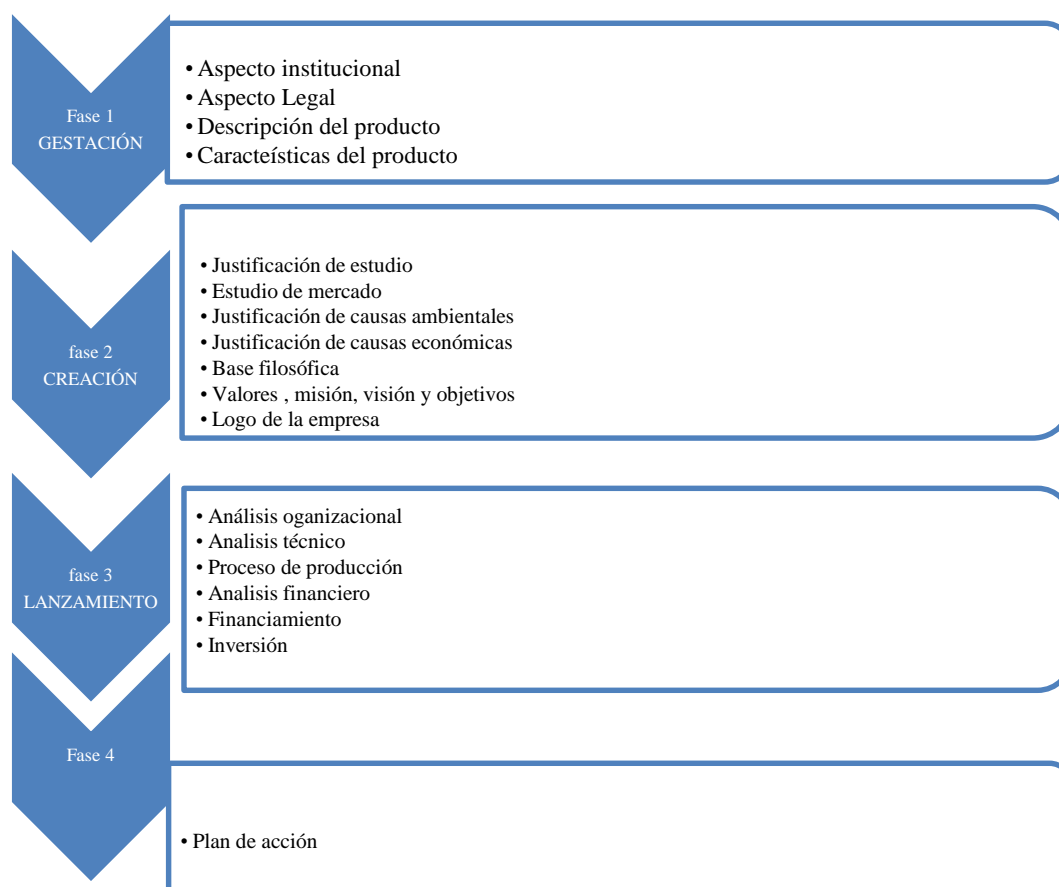
CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015.

4 MODELO DE FACTIBILIDAD

La propuesta de solución del centro de acopio se estructura desde el siguiente modelo de factibilidad para inversión:

FIGURA 4 Modelo de factibilidad



Fuente: Veciana (2009)

Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

CUADRO 4 Plan de acción para el estudio de factibilidad

Problema principal: ¿De qué manera incide la inversión privada en la creación de acopio de buche de pescado en el cantón Playas, año 2015?			
Fin del proyecto: Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de buche de pescado a través de la inversión privada, que permita satisfacer la demanda de la industria cervecera y cosmética.			Indicadores: Entrevista y encuestas
Propósito del proyecto: Incentivar y diversificar la producción por medio de la inversión privada, creando el centro de acopio para buche de pescado en el cantón Playas.			Indicadores: Accionistas
OBJETIVOS	ESTRATÉGIAS	ACTIVIDADES	RESPONSABLE
Analizar la situación de la comercialización de la pesca artesanal en la zona de influencia.	Determinar el direccionamiento de los actores de la pesca artesanal del cantón Playas.	Realizar encuestas a los pescadores y comerciantes.	Egresado: Leonel Bohórquez
Establecer modos de producción más adecuada a la realidad de la pesca artesanal.	Capacidad en procesos de secado y de obtención de buche de pescado.	Aplicar proceso de secado de buche de pescado bajo tendales.	Egresado: Leonel Bohórquez
Realizar un estudio de factibilidad para crear el centro de acopio de buche de pescado.	Realizar en forma esquemática los procesos que implican un estudio de factibilidad.	Aplicar criterios para elaborar el estudio: estudio legal, estudio de mercado, estudio organizacional, estudio técnico, estudio financiero, estudio ambiental.	Egresado: Leonel Bohórquez
Elaborar plan de inversión.	Determinar los rubros de inversión más representativos para el proyecto.	Realizar cotizaciones y proformas para adquisición de bienes.	Egresado: Leonel Bohórquez
Implementar la creación del centro de acopio para buche de pescado en el cantón Playas.	Utilizar los aspectos legales, técnicos, organizacionales, financieros y ambientales.	Aplicar los recursos disponibles de la inversión privada para ejecutar el proyecto.	Accionistas

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.1 ASPECTO INSTITUCIONAL

La creación del Centro de Acopio de buche de pescado en el cantón Playas, es de personalidad jurídica privada y tendrá el nombre de CENAC PLAYAS, es una empresa transformadora de materia prima y comercializadora a nivel local y regional.

La inversión es innovadora e inédita, en razón de ser la primera que incursiona en esta zona pesquera de la costa ecuatoriana.

4.2 ASPECTO LEGAL

4.2.1 Nombre o razón social

La Razón Social se denominará CENAC PLAYAS S.A., la misma que se conformará como sociedad anónima, cuyas obligaciones están garantizadas por un capital determinado y constituida por dos personas socias (Sr. Leonel Bohórquez y Sr. Julio Bohórquez). (Sociedad Anónima).

4.2.2 Legalización

Para ello se tramitará en todas las instancias pertinentes su legalización para dar inicio normal de sus operaciones de transformación y comercialización de buche de pescado. Entre los trámites a realizar se tiene:

- ✚ Obtención del RUC en las oficinas del SRI
- ✚ Permisos municipales
- ✚ Cuerpo de Bomberos
- ✚ Certificados en el MSP
- ✚ Inspección del MAE

4.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

4.3.1 Producto final

El producto final del proyecto consiste en lo que se denomina BUCHE SECO, que es el resultado del proceso de secado del buche una vez que ha sido limpiado y luego puesto en tendales para transformarse en producto final, listo para su comercialización.

4.3.2 Descripción del producto

El producto BUCHE SECO tiene varias etapas de transformación hasta llegar a convertirse en producto final. En primera instancia tiene la forma de pescado natural que es capturado en faena por los pescadores ya sea de embarcaciones grandes o pescadores artesanales.

El pescado una vez aviscerado, se le separa la vejiga natatoria conocida también como buche, que es llevada a tendales o secado natural en tiempo necesario hasta estar listo para su comercialización.

4.3.3 Característica del producto

El producto final adquiere su forma natural una vez que es llevado al proceso de lavado y desinfectado hasta el secado, cuyas características son las siguientes:

- ✚ Tiene el aspecto de una membrana de color café claro.
- ✚ Su tamaño variará según el volumen que tenía en su forma original.
- ✚ Su peso se reduce o merma al 50% del original.

FIGURA 5 Producto



Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.3.4 Estudio de mercado

4.3.4.1 Oferta del producto

En el mercado la cantidad ofertada de buche de pescado está en función de las actividades pesqueras que realizan los artesanos y la flota que ejercen sus actividades dentro del entorno del cantón Playas. De esta manera quienes participan en el mercado del buche de pescado son los pescadores y los barcos pesqueros de la denominada pesca blanca, de ahí que son los principales proveedores de materia prima para la transformación del buche en su estado natural a buche seco que es el producto final.

Quienes participan en la oferta del buche seco, estarían los ciudadanos chinos que llegan al lugar para comprar el buche y trasladan el producto para su transformación en buche seco a la ciudad de Quevedo.

CUADRO 5 Ventas de buche (corvina/seco)

DESCRIPCIÓN	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Buche corvina	700	700	700	700	700	700
Buche seco	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050
TOTAL	1.750	1.750	17.50	1.750	1.750	1.750

DESCRIPCIÓN	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL	TOT \$
Buche corvina	550	550	700	700	850	850	8.400	25.200
Buche seco	700	700	1.050	1.050	1.400	1.400	12.600	25.200
TOTAL	1.250	1.250	1.750	1.750	2.250	2.250	21.000	50.400

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.3.4.2 Demanda del producto

El producto en su estado final, es decir buche seco es demandado por la industria cervecera, empresas de cosmetología y hoteles que ofertan gastronomía de gustos exigentes y variados. Con el centro de acopio se prevé cubrir la demanda en cantidades que oscilan entre 12.000 libras anuales de buche seco, además hay que destacar que se realizará la venta de corvinas hacia el mercado de mariscos Caraguay en cantidades aproximada de 120.000 libras anuales.

4.3.4.3 Precio de adquisición

Los precios de adquisición de la materia prima estará en función de la oferta y demanda y particularmente sea verán afectados cuando se presenten los periodos de veda y a circunstancias climáticas, que harán que la materia prima, es decir, el pescado se escasea para su captura.

Se está tomando los precios actuales de adquisición que están en los siguientes niveles:

Libra de corvina a \$ 2

Libra de buche a \$ 6

4.3.4.4 Precio de venta

El precio de venta del buche seco, así como la corvina aviscerada (sacada el buche), en el mercado se lo ofertará con los siguientes precios actuales:

Libra de buche seco de corvina \$ 30

Libra de buche seco de otras especies medianas y grandes \$ 20

Libra de corvina aviscerada entre \$ 1,80 a \$ 2

4.3.5 Justificación de la rama de actividad

La transformación del buche de pescado natural a buche de pescado seco es una actividad transformadora y productiva nueva en términos de comercialización al por mayor en la localidad de Playas. Al estar relacionada con la actividad pesquera, que es tradicionalmente puntal de la economía cantonal, hará que tenga un efecto multiplicador positivo, pues el buche de pescado tradicionalmente no se lo comercializaba en su estado natural sino que al contrario era considerado como desperdicio.

Con el centro de acopio PLAYAS se intensificará la comercialización de este producto al por mayor y menor, logrando así los pescadores artesanales y comerciantes un valor agregado en sus actividades cotidianas de pesca.

4.3.6 Justificación de causas ambientales

La actividad de secado del buche de pescado tiene su componente ambiental, en términos del proceso del aviscerado que se lo hace en forma rudimentaria por parte de quienes lo ejecutan y no realizan una selección apropiada para su tratamiento final, a efectos de no impactar en lo más mínimo el medio ambiente de la zona.

Para ello se solicitará una inspección al Ministerio del Ambiente (MAE) que tiene su oficina zonal en la localidad de Puerto El Morro, para que emitan su informe pertinente y autoricen realizar la actividad de secado del buche de pescado.

4.3.7 Justificación de causas económicas

La actividad comercializadora de buche de pescado seco es nueva en la localidad, beneficiando además del propietario del centro de acopio, a muchos ciudadanos que se dedican a la actividad pesquera pues se crea un valor agregado en términos de obtener un ingreso adicional por venta del buche natural. Por ello se está creando un bienestar socioeconómico a un grupo de familias que dependen de la pesca y sus derivados.

4.4 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

4.4.1 Logo de la empresa

FIGURA 6 Logo Cenac Playas



Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.4.2 Objetivos de la empresa

4.4.2.1 Objetivo general

Comercializar el buche de pescado en su estado seco para optimizar esta materia prima en los niveles de consumo humano, comercial e industrial, y obtener un

beneficio económico a los sectores o segmento de la población involucrado del cantón Playas.

4.4.2.2 Objetivos específicos

- ✚ Realizar la actividad transformadora de secado de buche de pescado para su comercialización.
- ✚ Mantener los niveles de abastecimiento apropiado de buche de pescado para manejar el inventario de productos según la oferta y demanda del mercado.
- ✚ Obtener utilidades económicas en función de la cantidad de materia prima procesada.
- ✚ Garantizar la calidad del producto con la aplicación de un proceso de transformación adecuado y oportuno.

4.4.3 Valores de la empresa

4.4.3.1 Misión

Comercializar buche deshidratado de pescado, con estructura apropiada, talento humano comprometido, con ética y responsabilidad con la calidad para la satisfacción de nuestros clientes.

4.4.3.2 Visión

En el 2018 ser una empresa referente en la comercialización de buche deshidratado de pescado, con estándar de calidad, para satisfacer las necesidades del mercado nacional y regional.

4.4.3.3 Valores

- ✚ Eficiencia y Competitividad en el mercado
- ✚ Creatividad en lo que se hace
- ✚ Honestidad en todos los actos
- ✚ Ambiente agradable

- ✚ Trabajo en equipo
- ✚ Acción social y protección del medio ambiente

4.4.4 Responsabilidad social

CENAC PLAYAS S.A. tendrá un alto grado de responsabilidad social, en términos de tener entre sus objetivos, valores y el cumplimiento de sus deberes tributarios, los beneficios sociales de sus colaboradores y el apoyo del sector pesquero artesanal.

Además se contribuirá con el medio ambiente ya que las vísceras de los peces tendrán un proceso adecuado, las mismas que no serían desechadas en las orillas del mar contaminando las costas de nuestro cantón, perjudicando a los bañistas residentes y foráneos.

4.5. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

4.5.1 Estructura orgánica

El organigrama estructural que se aplica CENAC PLAYAS S.A. presenta las áreas o departamentos que contará la empresa para su funcionamiento, considerando las funciones específicas que cumplirá cada uno de los responsables.

FIGURA 7 Organigrama estructural de CENAC PLAYAS S.A.



Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.5.2 Estructura funcional

La estructura orgánica funcional describe las funciones y actividades que cumplirá el responsable de cada área o departamento, considerando las funciones específicas que cumplirá cada uno de los funcionarios o empleados de los departamentos organizados, de tal manera que se reportarán a la máxima autoridad jerárquica, en este caso a la Gerencia General.

4.5.2.1 Gerente general

El gerente general será el representante legal y judicial, además de ser el mayor inversionista en la empresa, va a organizar y dirigir la gestión; es el único que podrá afirmar cualquier información.

Funciones:

- a) Se le encomienda los procesos administrativos y operativos del centro de acopio y responderá por el crecimiento de la empresa.
- b) Administrar cada puesto de trabajo, y llevar un buen control de todo el proceso.
- c) Hacer conocer a todos las nuevas estrategias que se llevaran a cabo en la empresa cuando esta lo amerite.
- d) Crear un ambiente de trabajo propicio para que sus empleadores cumplan con la meta prevista en el menor tiempo posible.
- e) Llevar a cabo el plan de acción y realizar las respectivas reestructuraciones administrativas.
- f) Dialogar directamente con sus empleados y saber las debilidades que podría tener en su momento el negocio.
- g) Elaborar reuniones semanales para ponerse al día con los administrativos de la empresa.

4.5.2.2 Jefe del departamento operativo

Predomina el mando de procesos de producción, aplicación de normas y estándar de calidad en cuanto al tratamiento del buche de pescado.

Funciones:

- a) Determinar y coordinar las necesidades de cada uno de los departamentos vinculados al proceso de deshidratación de buche de pescado.
- b) Encargarse de la adquisición, manejo, almacenamiento, stock y seguridad de la producción final.
- c) Controlar que las áreas de procesamiento y almacenamiento de buche natural y seco estén bien ubicadas, limpias y ordenadas.
- d) Estudiar la situación en el mercado, precios y calidad del producto adquirido.
- e) Velar por la adecuada realización de inventarios de buche y control de los mismos.
- f) Mantener actualizado el registro de pescadores y comerciantes, además las condiciones de venta de cada uno.
- g) Búsqueda de proveedores alternos que puedan suministrar los mismos productos en mejores condiciones de plazo, calidad y precio que los actuales.

4.5.2.3 Jefe de contabilidad

Tiene varias áreas de trabajo a su cargo, en primer lugar se ocupa de la optimización del proceso administrativo, el manejo de las bodegas y el inventario, y todo el proceso de administración financiera de la organización.

Es importante tomar en cuenta que en esta cadena de suministros también se da la compra de servicios como el transporte o mercadeo y no solo la compra de insumos o materia prima, es decir del buche.

De esta forma se encargan de la compra de productos y servicios que es más crítica o importante en el centro de acopio y además supervisan las otras compras realizadas por los demás departamentos.

Interactúa con los otros departamentos funcionales para que la organización opere de manera eficiente, por lo tanto se deben considerar sus efectos sobre la disponibilidad de fondos, las políticas de inventarios, recursos, personal, etc.

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 por Gerencia General.
- b) Determinar las necesidades de la empresa con la ayuda de gerencia, 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 de gerencia.
- 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.
- e) Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos. Encargado de los aspectos financieros de todas las compras que se realizan en la empresa.
- f) Negociación con clientes, en temas relacionadas con crédito y pago de productos.
- g) Manejo del inventario. Optimizar los niveles de inventario, tratando de mantener los días de inventario lo más bajo posibles.
- h) Control completo de la bodega, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes. Monitoreo y autorización de las compras necesarias por bodegas.

- i) Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias con el SRI.
- j) Asegura también la existencia de información financiera y contable razonable y oportuna para uso de la gerencia.
- k) Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
- l) Manejo del archivo administrativo y contable.
- m) Administrar y autorizar préstamos para empleados y trabajadores.
- n) Manejar la relación directa con Bancos (obtención y renovación de préstamos, transacciones, etc.)
- o) Elaboración de reportes financieros, de ventas y producción para la Gerencia General.

4.5.2.4 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 de contabilidad.
- 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.

4.5.2.5 Cajero/a

Tiene la responsabilidad de atender los cobros por servicios de venta de materia prima a los clientes del centro de acopio, además de llevar el control de pagos menores que se requieran.

Perfil: Mínimo bachiller, preferentemente contable. Dominio de inglés básico.

Funciones

- a) Recibir los pagos de los clientes y mantener un registro de estos pagos.
- b) Preparar el reporte de caja diariamente.
- c) Procesar los pagos con las tarjetas de débito/crédito apropiadamente.
- d) Hacer la conciliación del total de los pagos con el total de las ventas.
- e) Atender a clientes y contestar el teléfono convencional y celular.
- f) Y demás funciones asignadas o solicitadas por el gerente.

4.5.2.6 Jefe de ventas

Responsable de los procesos de negociación, aplicación de políticas y estrategias de posicionamiento en el mercado del buche de pescado.

Funciones:

- a) Establecer el perfil de las personas que formarán su equipo de ventas.
- b) Determinar el número de clientes.
- c) Determinar la estructura y estrategias de venta.
- d) Establecer los pronósticos de venta y crecimiento.

- e) Aplicar las estrategias de ventas y comercialización de productos de la competencia.
- f) Establecer los estándares de servicio de compra y venta a ofrecer a la clientela.
- g) Analizar costos de transformación y producción frente a cantidad de las 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.
- j) Monitoreo, control del ámbito de la comercialización.

Para ello se tramitará en todas las instancias pertinentes su legalización para dar inicio normal de sus operaciones de transformación y comercialización de buche de pescado. Su ubicación es netamente estratégica, ya que estará en la zona de la playa, a la altura de las oficinas de la Armada del Ecuador, lo que facilita la transformación y comercialización del buche de pescado.

4.6 ANÁLISIS TÉCNICO

4.6.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto estará en función de la demanda insatisfecha y la dimensión del área que se cuenta para realizar las actividades propias del proyecto.

Las instalaciones tendrán una dimensión de 1000 mt² que abarca las áreas de planta de proceso, oficinas, bodega, baños, refrigeración, por lo que tendrá una capacidad de almacenamiento de 3 toneladas de buche de pescado en estado seco.

(Ver Anexo 10)

4.6.2 Localización

Su ubicación es netamente estratégica, ya que estará en la zona de la playa, a la altura de las oficinas de la Armada del Ecuador, lo que facilita la transformación y comercialización del buche de pescado. (Ver Anexo 4)

La infraestructura que contará el Centro de Acopio permite realizar con facilidad las tareas propias del secado de buche de pescado, ya que es un lugar accesible para el traslado del materia prima del producto final.

4.6.3 Modelo de producción

El modelo de producción consiste en cuatro fases bien definidas:

- ✚ Recepción de materia prima (pescado o buche)

En primera instancia, se recibe el producto en sus dos formas previstas: la corvina entera o en su defecto el buche de pescado.

- ✚ Aviscerado

Este proceso se cumple cuando ha ingresado la corvina entera, en la que se extrae la parte elemental que interesa, es decir el buche para su tratamiento.

- ✚ Limpieza y selección

Una vez extraído el buche, agregando los adquiridos directamente, se procede a limpiarlos con abundante agua y procurar sacar cualquier impureza que afecte su calidad. Luego se selecciona el buche por su tamaño y especie.

- ✚ Secado (Cámara de deshidratado)

El buche una vez limpiado y seleccionado, pasa al tendal para su secado en la cámara de secado en el tiempo exigido por la técnica de este proceso y listo para su comercialización.

4.6.4 Productos terminados

El producto terminado del proceso consiste en que se denomina buche deshidratado, que se lo obtiene luego de estar el tiempo necesario en instancias de secado en las cámaras de deshidratación y secado.

Una vez culminado el proceso pasa a la bodega del producto para ser comercializado a los diferentes clientes tales como hoteles, industria cervecera, empresas cosmetólogas e intermediarios. (Ver Anexo 5).

4.6.5 Volumen de producción

El volumen de producción de buche de pescado deshidratado se lo hará en función de la oferta del buche en estado natural por parte de los pescadores, comerciantes y empresas como Nirsa que proveen de la materia prima y luego poder transformarlo en buche deshidratado.

De igual forma se tomará en cuenta como estrategia de introducción de mercado a los potenciales clientes a quienes se les venderá el producto en cantidades dependiendo de la demanda del mercado.

El inventario o reserva del producto estará en función de la capacidad de almacenamiento del centro de acopio y del movimiento de la competencia en términos de la oferta y demanda del producto.

Por ello se estima adquirir 500 libras diarias de peces en la que predomina preferentemente la corvina, estimando 20 días laborables se prevé la cantidad de

10.000 libras de corvina mensual, de lo cual se obtiene aproximadamente 1.000 libras de buche o vejiga natatoria, además se comprará buche en forma directa en la cantidad de 1.500 libras de buche mensual, de ahí se obtiene la siguiente proyección de producción mensual, en razón de que se merma un 30% en la obtención del buche seco:

CUADRO 6 Producción mensual de buche seco

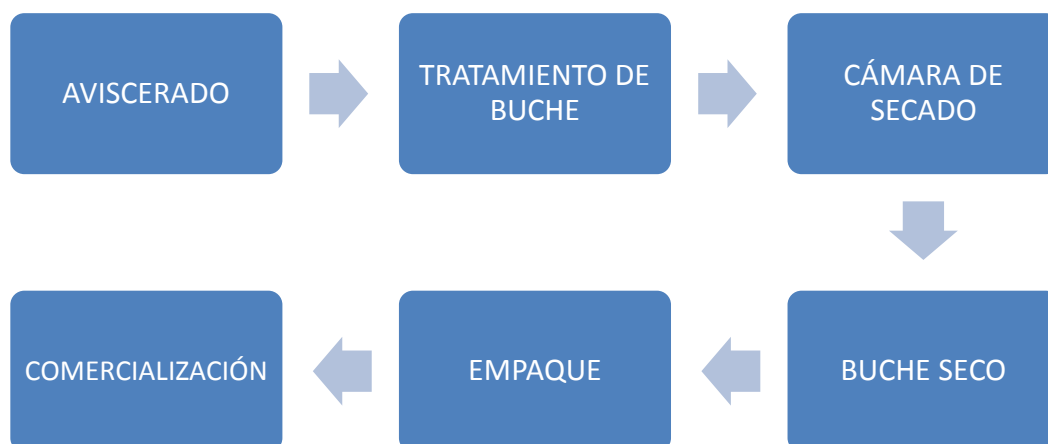
Especies	Cantidad (libras)	Buche (Libras)	Buche deshidratado (Libras)
Corvina entera	10.000	1.000	700
Buche solo	1.500	1.500	1.050
TOTAL		5.000	1.750

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.6.6 Proceso de producción

4.6.6.1 Diagrama del proceso de producción

FIGURA 8 Diagrama del proceso de producción



Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.6.6.2 Descripción del proceso de producción

El proceso de producción del buche de pescado comprende las siguientes fases:

1. El aviscerado es el primer paso que se inicia para la obtención del buche en su estado natural. Las especies una vez lista en los mesones de avisceramiento son tratadas para que quede lista la extracción del buche de pescado.
2. Una vez extraído el buche de pescado, se le da tratamiento adecuado de tal manera que se le extrae las grasas y demás materias que se le adhieren a la membrana.
3. El buche seleccionado se lo traslada a las cámaras prefabricados en el tiempo estándar que requiere este método de secado que es diferente al método mecánico que sean tendales.
4. El buche extraído en la cámara de secado toma las características diferentes al original, es lo que se denomina generalmente BUCHE DESHIDRATADO.
5. El producto final queda listo para su comercialización a los clientes potenciales tanto locales como regionales e incluso los intermediarios.

4.7. INVERSIONES

4.7.1 Inversión inicial del proyecto

La inversión inicial que se requiere para implementar el proyecto de creación del centro de acopio para buche de pescado es de \$ 153.370,00 los cuales serán financiados en un 30% con fondos propios y el 70% con un préstamo a la CFN, a un plazo de 4 años. (Ver Anexo 7. Tabla de Amortización).

La distribución de los recursos está en función de la adquisición de terreno, infraestructura básica, equipos y activos fijos necesarios para implementar el centro de acopio y pueda estar operativo el proyecto.

4.7.2 Inversión en terreno, infraestructura y adecuación de oficina

El monto que se requiere para estos rubros asciende a la suma de \$ 150.000,00 distribuidos así:

- ✚ Implementación de oficina para la administración con 200 mt².
- ✚ Construcción de infraestructura básica para el centro de acopio que incluye: tendal y bodega.
- ✚ Adquisición de terreno en la que se edificará el centro de acopio cuya área es de 900 mt².
- ✚ Se tiene previsto asignar un área de 200 mt² para parqueo.

CUADRO 7 Inversión inicial

COSTOS INFRAESTRUCTURA			
	Cantidad	Precio unitario	Valor
OBRA FÍSICA			
Oficina	200 mt ²	\$ 250,00	\$ 50.000,00
Infraestructura básica	500 mt ²	\$ 180,00	\$ 90.000,00
Terreno	1000 mt ²	\$ 10,00	\$ 10.000,00
TOTAL USD			\$ 150.000,00

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.3. Propiedad, planta y equipamiento

Los activos que se requiere en el Centro de Acopio se distribuyen en la planta central y comprende equipos de oficina, aire acondicionado y computadoras, puesto que el método de secado es por tendales y no requiere de maquinaria especial para el procesamiento del buche de pescado.

Para ello se requiere de computadoras de última generación con capacidad para programas de control de inventarios, facturación, estados financieros y demás herramientas tecnológicas que impliquen el manejo automatizado de los procesos.

CUADRO 8 Activos fijos (propiedad, planta y equipo)

EQUIPAMIENTO DE PLANTA			
	Cantidad	Precio unitario	Valor
INFRAESTRUCTURA CIVIL	500 mt ²	\$ 180,00	\$ 90.000,00
OFICINA	200 mt ²	\$ 250,00	\$ 50.000,00
TERRENO	1000 mt ²	\$ 10,00	\$ 10.000,00
COMPUTADORAS E IMPRESORAS	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			\$ 2.400,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	4	\$ 60,00	\$ 240,00
Sillones	6	\$ 25,00	\$ 150,00
Sillas	20	\$ 15,00	\$ 300,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 690,00
Herramientas	10	\$ 20,00	\$ 200,00
Balanza	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL USD			\$ 153.370,00

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.4 Análisis financiero

4.7.4.1 Presupuestos

4.7.4.1.1 Presupuesto de sueldos y salarios

El presupuesto de sueldos y salarios del centro de acopio comprende las erogaciones del personal de empleados, trabajadores e incluso el sueldo del gerente. Además incluye los beneficios sociales como lo estipulan las normas vigentes. (Ver Anexo 6)

4.7.4.1.2 Sueldos y salarios de mano de obra directa

CUADRO 9 Sueldo y salarios

OPERADORES	DIAS ATRABAJAR	PRECIO POR DÍA	TOTAL INGRESOS
Operador A	20	\$ 17,00	\$ 340,00
Operador B	20	\$ 17,00	\$ 340,00
Operador C	20	\$ 17,00	\$ 340,00
TOTAL MOD	60	\$ 51,00	\$ 1020,00

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.4.1.3 Presupuestos de compras

El presupuesto de compras comprende la adquisición de buches de pescado, preferentemente corvina y en menor cuantía otras especies que tengan tamaño medio o grande. Se estima la compra de 500 libras de corvinas diarias de mediano tamaño con proyección de labores de 20 días mensual a un precio promedio de \$ 2,00 c/libra y 1.500 libras buches de otras especies, a un precio promedio de \$ 6,00 c/libra.

CUADRO 10 Presupuesto de compras mensuales

Especies	Cantidad libra	P .U. x libra	Precio total
Corvina	10.000	\$ 2,00	\$ 20.000,00
Buche solo	1.500	\$ 6,00	\$ 9.000,00
TOTAL			\$ 29.000,00

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.4.1.4 Producción proyectada

La proyección de producción de buche seco comprende la estimación del proceso de transformación desde el aviscerado hasta obtener el buche seco comercializable, considerando la adquisición de 500 libras de corvinas diarias y 1500 libras de otras especies mensual, preferentemente grandes.

CUADRO 11 Producción anual de buche seco

Especies	Cantidad libras	Buche (Libras)	Buche seco (Libras)
Corvina	120.000	12.000	8.400
Buche solo	18.000	18.000	12.600
TOTAL	138.000	30.000	21.000

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.4.1.5 Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas comprende la comercialización del buche seco obtenido del proceso de producción, cuyo resultado final es mermado como consecuencia del secado natural.

Los precios de venta oscilan entre \$ 30 la libra el buche seco de corvina y \$ 20 la libra de buche seco de otras especies preferentemente medianas o grandes.

CUADRO 12 Ventas

DESCRIPCIÓN	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Buche corvina	700	700	700	700	700	700
Buche seco	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050	1.050
TOTAL	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750	1.750

DESCRIPCIÓN	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL	TOT \$
Buche corvina	550	550	700	700	850	850	8.400	25.200
Buche seco	700	700	1.050	1.050	1.400	1.400	12.600	25.200
TOTAL	1.250	1.250	1.750	1.750	2.250	2.250	21.000	50.400

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.5 Estados financieros proyectados

4.7.5.1 Estado de resultados proyectados

Los estados de resultados o pérdidas y ganancias proyectados reflejan una situación futura aceptable en razón de que presenta utilidades razonables considerando el inicio de gestión del centro de acopio, pues desde el primer año se espera una utilidad de \$ 102.054,76 y así en los demás periodos proyectados, en el cual se considera un incremento en venta del 4%

CUADRO 13 Estado de pérdida y ganancias proyectado a 5 años

AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS	\$ 504.000,00	\$ 524.160,00	\$ 545.126,40	\$ 566.931,46	\$ 589.608,71
(-) Costo de venta	\$ 272.004,00	\$ 272.796,00	\$ 273.588,00	\$ 274.380,00	\$ 275.172,00
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 231.996,00	\$ 251.364,00	\$ 271.538,40	\$ 292.551,46	\$ 314.436,71
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 64.844,32	\$ 71.328,75	\$ 78.461,63	\$ 86.307,79	\$ 94.938,57
(-) GASTOS OPERATIVOS	\$ 5.160,00	\$ 6.192,00	\$ 7.430,40	\$ 8.916,48	\$ 10.699,78
(-) DEPRECIACIONES	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00
(-) GASTOS DE VENTAS	\$ 960,00	\$ 2.520,00	\$ 2.640,00	\$ 2.760,00	\$ 2.880,00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 153.642,68	\$ 163.934,25	\$ 175.617,37	\$ 187.178,19	\$ 198.529,37
(-) 15% Participación de Trabajadores	\$ 23.046,40	\$ 24.590,14	\$ 26.342,61	\$ 28.076,73	\$ 29.779,41
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 130.596,28	\$ 139.344,11	\$ 149.274,77	\$ 159.101,46	\$ 168.749,96
% Impuesto a la Renta	\$ 28.541,52	\$ 46.135,08	\$ 66.558,08	\$ 88.718,88	\$ 112.759,13
(=) UTILIDAD NETA	\$ 102.054,76	\$ 93.209,03	\$ 82.716,69	\$ 70.382,58	\$ 55.990,83

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.5.2 Flujo de efectivo proyectado

El estado de flujos proyectados permite visualizar el comportamiento de los rubros más representativos que afectan los gastos frente a los ingresos proyectados, y, son la base para actualizar los flujos para calcular los índices de evaluación financiera. El flujo de efectivo del proyecto refleja resultados positivos y aceptables para hacer factible la inversión en el centro de acopio de buche de pescado en Playas.

CUADRO 14 Flujo de efectivo proyectado

MESES	INVERSIÓN INICIAL	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS						
Corvina						
Buche seco						
TOTAL VENTAS		\$ 504.000,00	\$ 524.160,00	\$ 545.126,40	\$ 566.931,46	\$ 589.608,71
(-) COSTO DE VENTAS		\$ 272.004,00	\$ 299.204,40	\$ 329.124,84	\$ 362.037,32	\$ 398.241,06
UTILIDAD BRUTA		\$ 231.996,00	\$ 224.955,60	\$ 216.001,56	\$ 204.894,13	\$ 191.367,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 64.844,32	\$ 71.328,75	\$ 78.461,63	\$ 86.307,79	\$ 94.938,57
SERVICIOS BÁSICOS		\$ 5.160,00	\$ 5.676,00	\$ 6.243,60	\$ 6.867,96	\$ 7.554,76
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 161.991,68	\$ 147.950,85	\$ 131.296,33	\$ 111.718,38	\$ 88.874,33
(-) PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		\$ 24.298,75	\$ 22.192,63	\$ 19.694,45	\$ 16.757,76	\$ 13.331,15
(-) IMPUESTOS 22%		\$ 35.638,17	\$ 32.549,19	\$ 28.885,19	\$ 24.578,04	\$ 19.552,35
UTILIDAD NETA		\$ 102.054,76	\$ 93.209,03	\$ 82.716,69	\$ 70.382,58	\$ 55.990,83
DEPRECIACION		\$ 7.389,00	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00	\$ 7.389,00
INVERSIÓN INICIAL	\$ (153.370,00)				\$ -	
FLUJO NETO DE CAJA	\$ (153.370,00)	\$ 94.665,76	\$ 85.820,03	\$ 75.327,69	\$ 62.993,58	\$ 48.601,83

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.5.3 Balance general proyectado

Representa el resumen de todas las transacciones desde el punto de vista de los activos, pasivo y patrimonio del proyecto de centro de acopio de buche de pescado, que en términos generales son aceptables, considerando el periodo de maduración del proyecto.

CUADRO 15 Balance general proyectado del centro de acopio Playas

Rubro/Año	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVOS					
ACT. CORRIENTES					
Caja y Bancos	\$ 94.665,76	\$ 85.820,03	\$ 75.327,69	\$ 62.993,58	\$ 48.601,83
ACTIVO FIJO					
Edificio	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00	\$ 140.000,00
Muebles	690,00	690,00	690,00	690,00	690,00
Equipos de Oficina	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Depreciación Acum.	(7.389,00)	(14.778,00)	(14.778,00)	(14.778,00)	(14.778,00)
Terrenos	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
ACTIVO DIFERIDO					
Amortización Acumulada	22.658,73	25.223,69	28.079,02	31.257,56	-
Total Activo	263.025,49	\$ 249.355,73	241.718,71	232.563,14	186.913,83
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Préstamo Bancario	34.795,92	34.795,92	34.795,92	34.795,92	-
Participación Trabajadores	\$ 24.298,75	\$ 22.192,63	\$ 19.694,45	\$ 16.757,76	\$ 13.331,15
Impuesto a la Renta	\$ 35.638,17	\$ 32.549,19	\$ 28.885,19	\$ 24.578,04	\$ 19.552,35
TOTAL PASIVO	\$ 94.732,84	\$ 89.537,73	\$ 83.375,56	\$ 76.131,72	\$ 32.883,50
PATRIMONIO					
Capital	168.292,65	159.818,00	158.343,15	156.431,42	154.030,33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 263.025,49	\$ 249.355,73	\$ 241.718,71	\$ 232.563,14	\$ 186.913,83

Fuente: Investigación de campo, 2014

Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

4.7.5.4 Decisión de inversión: VAN y TIR

La evaluación financiera del proyecto arroja resultados que permiten ver la factibilidad de realizarlo. Desde el punto de vista del VAN, da un valor positivo de \$ 120.796,51 y una TIR del 45%, que hace factible el proyecto desde el punto de

vista financiero. De igual forma el índice del período de recuperación de la inversión PRI, está de 1,68 que equivale a 1 año, 6 meses y 8 días.

CUADRO 16 Calculo del VAN, TIR, PRI

	INVERSIÓN INICIAL	2014	2015	2016	2017	2018
INVERSIÓN INICIAL						
FLUJO NETO DE CAJA	\$ (153.370,00)	\$94.665,76	\$ 85.820,03	\$ 75.327,69	\$ 62.993,58	\$48.601,83

TASA DE DESCUENTO	15%
VAN	\$ 120.796,51
TIR	45%
PRI	1,68

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

PUNTO DE EQUILIBRIO

CUADRO 17 Punto de equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MONETARIAS					
	2015 Año 1	2016 Año 2	2017 Año 3	2018 Año 4	2019 Año 5
Ventas Totales	\$ 504.000,00	\$ 524.160,00	\$ 545.126,40	\$ 566.931,46	\$ 589.608,71
Costo Variable	\$ 272.004,00	\$ 299.204,40	\$ 329.124,84	\$ 362.037,32	\$ 398.241,06
Costos fijos	\$ 70.004,32	\$ 77.004,75	\$ 84.705,23	\$ 93.175,75	\$ 102.493,32
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES	\$ 132.083,62	135096,05	\$ 141.175,38	\$ 147.898,00	\$ 152.975,10
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES MENSUAL	\$ 11.006,97	\$ 11.258,00	\$ 11.764,62	\$ 12.324,83	\$ 12.747,93

Fuente: Investigación de campo, 2014
Elaborado por: Leonel Bohórquez Quinteros

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

CF= COSTOS FIJOS

CVT= COSTOS VARIABLES TOTALES

VT= VENTAS TOTALES

CÁLCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

$$\text{PRI} = \frac{a + (b-c)}{d}$$

a= año inmediato anterior

b= inversión inicial

c= flujo de efectivo acumulado

d= flujo de efectivo en que se recupera la inversión

$$\text{PRI} = \frac{1 + (153370,00 - 94.665,76)}{85.820,03}$$

$$\text{PRI} = 1,68$$

PRI= 1 año, 6 meses y 8 días

4.8 ANÁLISIS DEL IMPACTO.

Impacto ambiental, es la alteración que se produce en el medio ambiente natural y humano cuando se lleva a cabo un proyecto o una actividad. Las obras públicas como la construcción de una carretera, una ciudad, una industria; una zona de recreo; cualquier actividad de estas tiene un impacto sobre el medio.

Se llama evaluación de impacto ambiental o estudio de impacto ambiental (EIA) al análisis, previo a su ejecución, de las posibles consecuencias de un proyecto sobre la salud ambiental, la integridad de los ecosistemas y la calidad de los servicios ambientales que estos están en condiciones de proporcionar.

La EIA se ha vuelto preceptiva en muchas legislaciones. Las consecuencias de una evaluación negativa pueden ser diversas según la legislación y según el rigor con que ésta se aplique, yendo desde la paralización definitiva del proyecto hasta su ignorancia completa.

El EIA se refiere siempre a un proyecto específico, ya definido en sus particulares

tales como: tipo de obra, materiales a ser usados, procedimientos constructivos, trabajos de mantenimiento en la fase operativa, tecnologías utilizadas, insumos, etc.

El EIA es esencialmente un instrumento del gestor de un proyecto determinado. La EIA, es la herramienta preventiva mediante la cual se evalúan los impactos negativos y positivos de las acciones humanas pueden generar sobre el ambiente, y se proponen las medidas para ajustarlos a niveles de aceptabilidad.

El propósito subyacente de la EIA es contribuir a la protección ambiental facilitando la toma de decisiones en torno al logro de los objetivos de una propuesta, minimizando sus efectos ambientales, o bien previniendo acciones cuya costo ambiental se considere inaceptable. En ese contexto, la EIA puede ser vista como una herramienta importante que contribuye al desarrollo sostenible al proporcionar información necesaria para tomar decisiones adecuadas.

Con el proceso de evaluación de impacto ambiental integrado a la etapa de planeación de un proyecto de construcción se busca garantizar, de la mejor manera posible, el equilibrio del medio ambiente y la preservación de la salud y bienestar del hombre antes, durante y después de la construcción y puesta en marcha del proyecto en cuestión.

4.8.1 Análisis de la evaluación ambiental

La evaluación del impacto ambiental constituye un estudio analítico que determina el grado del impacto que un proyecto específico aplicará sobre el medio ambiente, se considera para el análisis los siguientes factores para determinar sus resultados:

- ✚ **Uso del suelo.-** Este factor describe el depósito y tratamiento de los desechos sólidos, uso del suelo que se le dará dentro del proyecto en el caso del presente proyecto, el destino y depósito de los desechos sólidos serán el que le dé el sistema de recolección privada para la elaboración de harina por

lo que su presión sobre el medio ambiente es controlado, además en cuanto al uso del suelo no tiene efectos erosivos y el área de afectación por la construcción de las obras civiles no supera los 1.000 m².

- ✚ Subsuelo (composición, profundidad, etc.)

- ✚ Superficie (tipos de suelo, características de los suelos, distribución de los tipos de suelos y sus usos, etc.)

- ✚ Topografía (altitud, pendientes, variaciones del relieve, orientación, etc.)

- ✚ **Uso del aire y agua.-** Este factor describe a utilización de los recursos vitales como agua, aire y suelo, el presente proyecto tendrá un uso del agua moderado, no contaminación del aire y sin degradación del suelo.

- ✚ Clima (precipitaciones, temperatura, radiación, niebla, viento, etc.)

- ✚ Calidad del aire (descripción de niveles existentes de calidad del aire; identificación de fuentes existentes de contaminantes; identificación de receptores frágiles en el área de la acción; descripción de programas de supervisión existentes; etc.)

- ✚ Aguas subterráneas (localización, descripción de acuíferos, áreas de recarga, identificación de usos presentes, nivel de uso de aguas subterráneas, etc.)

- ✚ Aguas superficiales (localización y descripción de las aguas superficiales que podrían ser influidas por la acción; descripción de áreas de drenaje, patrones y canales existentes; discusión del potencial para inundaciones, sedimentación, erosión y eutroficación de las fuentes de aguas; etc.)

CONCLUSIONES

- ✚ La creación de un centro de acopio para buche de pescado es una alternativa de comercialización garantizada su calidad.
- ✚ El buche de pescado seco-deshidratado es un producto que está originando oportunidades de negocios para pescadores y comerciantes e inclusive a empresas industriales pesqueras.
- ✚ El proyecto será financiado en un 70% por un crédito bancario con tasa de interés del 11% con pagos anuales de 34.795,92 mientras que el 30% de la inversión es capital propio.
- ✚ El punto de equilibrio nos muestra que las ventas reflejadas en dólares son mayor que los costos totales en los 5 años proyectados.
- ✚ La evaluación financiera del proyecto indica que es factible su viabilidad en razón de que el VAN es de 120.796,51, lo que nos indica que es un valor positivo por lo tanto se acepta la inversión.
- ✚ Se debe recalcar que la TIR del proyecto es de 45%, es mayor a la de descuento por lo que se acepta la inversión.

RECOMENDACIONES

- ✚ En base a las conclusiones anteriormente señalada, se recomienda ejecutar en forma imperiosa el proyecto de creación de un centro de acopio de buche de pescado, dada su factibilidad económica, técnica y financiera.
- ✚ Establecer el centro de acopio que cumpla con las normas legales, ambientales, motivando a pequeños y medianos emprendedores a que apliquen sus ideas y proyectos.
- ✚ Hay que beneficiarse de los recursos que se nos brinda en el medio para la creación del centro de acopio de buche de pescado y a su vez dotar de herramientas técnicas y estrategias a la actividad pesquera y volverla más competitiva.
- ✚ Mantener las ventas en un nivel máximo para que los ingresos sean superiores a los costos.
- ✚ Crear programas de ayuda social frente al éxito de la empresa para motivar a la población a involucrarse en el impacto social positivo del proyecto.
- ✚ Aplicar control y seguimiento periódico del proyecto en el aspecto administrativo, técnico y financiero, para tomar las medidas y correctivos necesarios si fuera del caso.

BIBLIOGRAFÍA

Abancens, I. C. (2010). Creación de empresas para emprendedores. Editorial Pirámide, México.

Avila B. Héctor (2007). Introducción a la Metodología de la Investigación, Primera edición, Edit. Eumed.net, Cuauhtémoc, Chihuahua – México, 174p

Baca Urbina, Gabriel (2010), Diseño y Evaluación de Proyectos. Quinta y Sexta Edición. Pág. 51, 92; 74, 86, 89.

Bernal T. Cesar (2006): Metodología de la Investigación. Para Administración, economía, humanidades y ciencias sociales, Segunda edición, Edit. Pearson, México, 304 p.

Costales, Bolívar. Diseño Elaboración y Evaluación de Proyectos. Tercera Edición. 2008. Pág. 92

Dueñas, R. M., & Segarra, R. (2008). Creación de empresa. Teoría y práctica. McGraw Hill Interamericana, España.

Elías, X. (2009). Reciclaje de residuos industriales: Residuos sólidos urbanos y fangos de depuradora. Segunda Edición. Madrid.

Hair, J., Bush, R., & Ortinau, D. (2010). Investigación de Mercados: En un ambiente de información digital. 4ta. Edición, Editorial McGraw Hill, México.

Mariño Wilson (2008). 100 Tácticas de ventas para pequeñas empresas – Colección: Negocios de bajo presupuesto. Primera Edición, Editorial Aguilar (Editorial Grupo Santillana) Quito – Ecuador.

Méndez A. Carlos (2008). Metodología, Diseño y desarrollo del proceso de investigación, con énfasis en ciencias empresariales, Cuarta edición, Edit. Limusa, México, 256 pág.,

Meza, J. (2013). Evaluación financiera de proyectos: 10 casos prácticos resueltos en excel. Tercera Edición. Eco Ediciones. Bogotá


Muñoz C. Roberto (2006). La investigación científica, paso a paso, Quinta edición, Escuela Superior Politécnica. 250 p.

Nassir Sapan Chain (2011), Proyectos de Inversión “Formulación y Evaluación de Proyectos”, Segunda Edición, Pág. 123.

Werner Ketelhöhn, J. Nicolás Marín (2008), Inversiones “Análisis de Inversiones Estratégicas”, Pág. 27.

ANEXOS

ANEXO 1 Carta aval



**Gobierno Autónomo Descentralizado
Municipal del Cantón Playas**
Avenida 15 de Agosto, frente a la Plaza Cívica
teléfono: 2761 032 - 2761 028 - 2760 556
telefax: 2762 543

Playas, 31 de Enero del 2014
Of. N°. 003-UGSSC-GADMCP-2014

Señores
Universidad Estatal Península de Santa Elena
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela de Ingeniería Comercial
Carrera de Desarrollo Empresarial

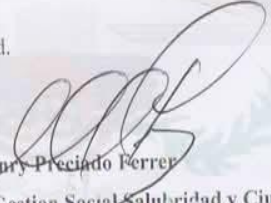
De mis consideraciones:

Una vez analizada la solicitud aval del Señor Bohórquez Quintero Leonel Gustavo, con cedula de identidad N° 0924048499, estudiante de la carrera de Ingeniería en Desarrollo Empresarial, para realizar un Proyecto de Tesis denominada **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE BUCHE DE PESCADO EN EL CANTÓN PLAYAS , PROVINCIA DEL GUAYAS. AÑO 2014"**, hará énfasis a la importancia y conveniencia de la preservación de productos de mar.

Por lo expuesto, confiero el Aval al estudiante Leonel Bohórquez Quintero para que desarrolle el trabajo de investigación de la referencia para que sea aplicado en beneficio de los sectores involucrados. Además de que se le dará las facilidades de información que requiera como tal.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Atentamente,


Ab. Henry Preciado Ferrer
Director de la Unidad de Gestión Social Salubridad y Ciudadanía

Ing. Michel Achí Marin Alcalde 2009 - 2014

ANEXO 2 Encuesta



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



**Encuesta para realizar el Estudio de Factibilidad para la Creación de un
Centro de Acopio de buche de pescado en el cantón Playas.**

**INSTRUCTIVO; MARQUE CON UNA " X" LA RESPUESTA QUE
USTED CONSIDERE MÁS APROPIADA SEA LO MAS SINCERO
POSIBLE**

- 1.-Siempre**
- 2.-Casi siempre**
- 3.-Aveces**
- 4.-Nunca**

N°	Itm's	1	2	3	4
1	¿Utiliza para alguna labor específica el buche de pescado?				
2	¿Comercializa el buche de pescado?				
3	¿Las personas que comercializan el buche de pescado son de Guayaquil?				
4	¿Considera adecuado que cerca de la playa se debe implementar un centro de acopio de buche de pescado?				
5	¿Considera usted que se genera empleo en la implementación de un centro de acopio de buche de pescado?				
6	¿Considera Ud. necesario invertir en un centro de acopio de buche de pescado?				
7	¿Estaría de acuerdo que en el Cantón Playas se implemente un centro de acopio de buche de pescado?				

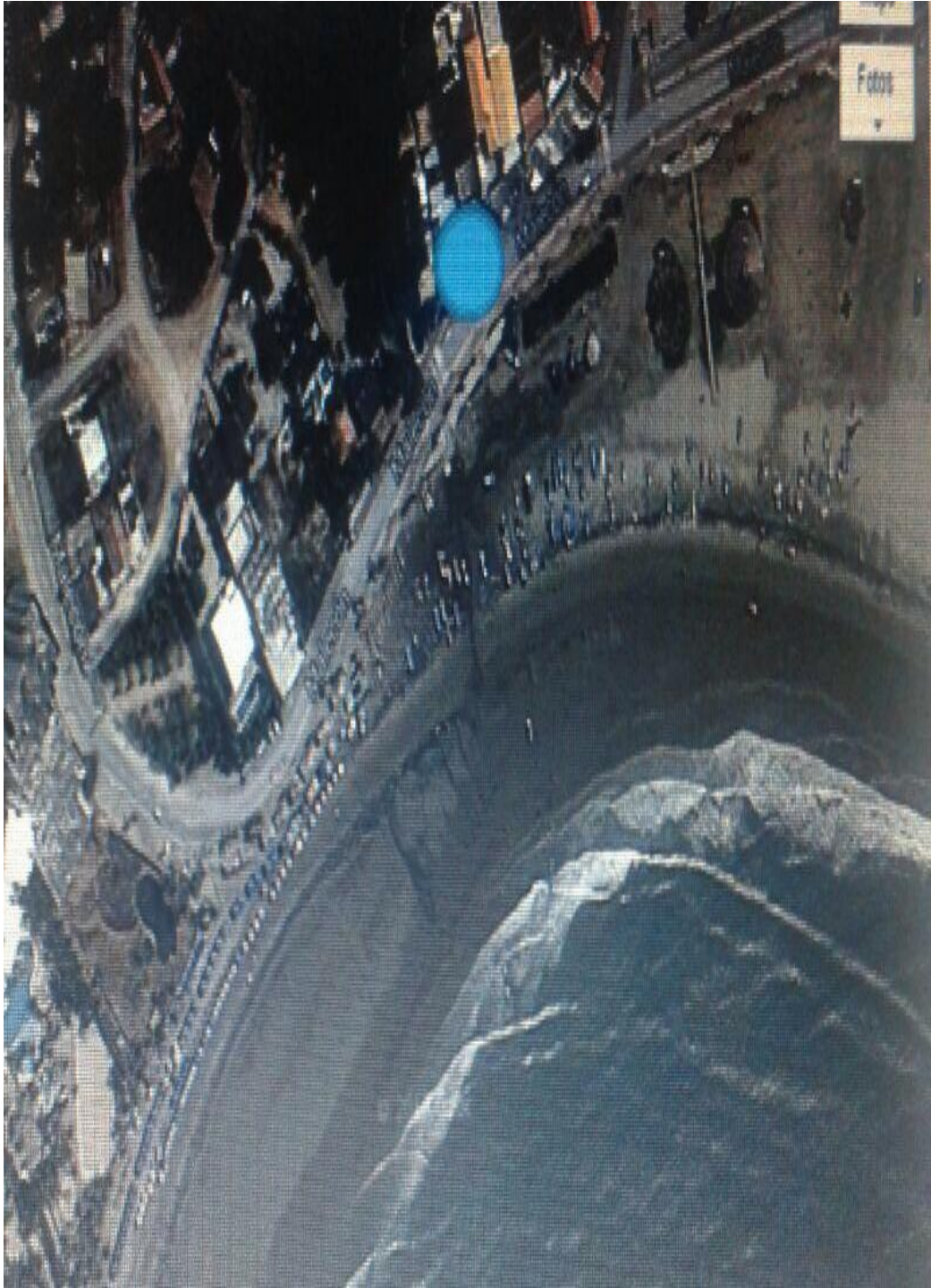
8	¿Considera Ud. que existirán nuevas fuentes de trabajo para emprender el negocios de comercialización de buche de pescado en el Cantón Playas?				
9	¿Existe suficiente demanda en el comercio de buche de pescado en el cantón Playas?				
10	¿Es conveniente la ejecución del proyecto de creación de un centro de acopio de buche de pescado en el cantón Playas desde el punto de vista de la rentabilidad del negocio o comercio de este insumo?				
11	¿Considera Ud. que el comercio buche de pescado en otras localidades, afectan el negocio en la localidad de Playas?				
12	¿Desecha o recicla los buches de pescado?				
13	¿Los centros de acopio adquieren ventaja competitiva al estar cerca de los desembarcaderos de los pescadores artesanales y embarcaciones de mayor tamaño?				
14	¿El buche de pescado para Ud. Tiene algún valor comercial?				
15	¿Estaría Ud. dispuesto en participar conservando los buches de pescado para luego entregarlos a un centro de acopio?				

ANEXO 3 Foto de la encuesta

Encuesta a cliente



ANEXO 4 Posible ubicación del Centro de acopio.



ANEXO 5 Fotos del proceso del buche de pescado

Selección de los pescados



Despellejar el pescado



Pescado sin cola y cabeza



Producto final buche de pescado



ANEXO 6 Sueldos y salarios

NOMBRES	DIAS TRAB.	Valor día	SUELDO	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS LEGALES		LIQUIDO A RECIBIR
					AP. PERSONAL	TOTAL DSCOTOS	
Gerente	20	50,00	1000,00	1000,00	93,50	93,50	906,50
Jefe Operativo	20	25,00	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25
Jefe Contabilidad	20	25,00	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25
Jefe de Ventas	20	25,00	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25
Cajera	20	17,00	340,00	340,00	31,79	31,79	308,21
Comprador	20	25,00	500,00	500,00	46,75	46,75	453,25
Operadores	20	17,00	1020,00	1020,00	95,37	95,37	924,63
TOTALES		184,00	4360,00	4360,00	407,66	407,66	3.952,34
ANUAL		2.208,00	52.320,00	52.320,00	4.891,92	4.891,92	4.7428,08

ANEXO 7 Amortización

Inversión Inicial	\$ 153.170,00
Capital propio	\$ 45951.00
Capital prestado	\$ 107.219,00
Años	4
Tasa anual	11%
GASTOS	
FINANCIEROS	\$ 34.795,92

Cuadro No. 5

FINANCIAMIENTO	
Monto	\$ 34.795.92
Interés Anual	11%
Plazo	4

Periodo	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO FINAL
0	-	-	-	\$ 107.219,00
1	\$ 34.795,92	\$ 12.137,19	\$ 22.658,73	\$ 84.560,27
2	\$ 34.795,92	\$ 9.572,22	\$ 25.223,69	\$ 59.336,58
3	\$ 34.795,92	\$ 6.716,90	\$ 28.079,02	\$ 31.257,56
4	\$ 34.795,92	\$ 3.538,36	\$ 31.257,56	\$ 0,00

ANEXO 8 Plano de la infraestructura

