



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA
LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA
SANTA ROSA, CANTÓN SALINAS
DE LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA,
AÑO 2015**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: RONNY MICHAEL MANTUANO GONZÁLEZ

TUTORA: ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ

**LA LIBERTAD – ECUADOR
2015**

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

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

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA
COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA
LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA
SANTA ROSA, CANTÓN SALINAS
DE LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA,
AÑO 2015**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL

AUTOR: RONNY MICHAEL MANTUANO GONZÁLEZ

TUTORA: ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ

**LA LIBERTAD – ECUADOR
2015**

La Libertad, 5 de mayo del 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del trabajo de investigación, “**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA SANTA ROSA, CANTÓN SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015**”, elaborado por el señor **RONNY MICHAEL MANTUANO GONZÁLEZ**, estudiante de la escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas, previo a la obtención del título de Ingeniero en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica , técnicamente en su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,

ECON. HERMELINDA COCHEA TOMALÁ MSc.
TUTORA

La Libertad, 19 de febrero del 2015

AUDITORIA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de titulación o graduación **“Creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la parroquia Santa Rosa, cantón Salinas de la provincia de Santa Elena, 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.

Atentamente,

Ronny Michael Mantuano González
C.I. # 0928500453

DEDICATORIA

Con mucho amor y cariño:

A mis padres, hermanos y sobrinos que son mi fortaleza, para que vean en mí un ejemplo a seguir y de superación.

Es por eso que hoy les puedo decir gracias familia por ese apoyo incondicional que siempre me brindaron para alcanzar esta meta que hoy culmina con la bendición de dios.

Esto es por ustedes familia

Ronny.

AGRADECIMIENTO

A Dios

Que aún me presta vida para seguir cumpliendo con mis objetivos propuestos.

Mirtha González y Galo Mantuano

Mi madre que siempre ha estado incondicionalmente en las buenas y en las malas dándome ánimos para seguir adelante.

Galo y Henry Mantuano

Mis hermanos que siempre me han apoyaron en todo momento para culminar con mi preparación universitaria.

Ronny.

TRIBUNAL DE GRADO

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

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

Econ. Hermelinda Cochea Tomalá
PROFESORA- TURORA

Econ. Víctor Solórzano
PROFESOR DE ÁREA

Abg. Joe Espinoza Ayala
SECRETARIO GENERAL

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

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE
ARTÍCULOS PARA LA PESCA ARTESANAL EN LA
PARROQUIA SANTA ROSA, CANTÓN
SALINAS DE LA PROVINCIA DE
SANTA ELENA,
AÑO 2015**

**AUTOR: RONNY MICHAEL MANTUANO GONZALEZ
TUTORA: ECON. HERMELINDA COCHEA TÓMALA**

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación tiene la finalidad de proponer a la cooperativa de producción pesquera artesanal “Santa Rosa de Salinas” la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal que permita solucionar las principales problemáticas que fueron detectadas por el investigador, las cuales se le presentan a diario a los pescadores artesanales que desarrollan esta actividad en la Parroquia Santa Rosa, Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena, la cual aportará en la generación de fuentes de empleo para las personas de la comunidad además de aportar al crecimiento socioeconómico de la misma. Esta empresa será ubicada cerca al puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa debida a la alta demanda de fibras de vidrio que se dedican a la pesca artesanal en todo el perfil costero del Ecuador. Este proyecto será creado para cubrir las necesidades de los pescadores debidos a la escasa variedad de artículos para la pesca artesanal que existe dentro de la comunidad, además de que las empresas existentes no cubren todas las necesidades de los consumidores que desarrollan a diario las faenas de pesca. Además de que esta empresa será rentable, debe brindar una buena atención al cliente y un servicio de calidad el cual cumpla todas las expectativas de los consumidores finales como son todas las personas que se dedican a la pesca artesanal. En conclusión la presente propuesta demuestra la aceptabilidad que tendrá la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal ARTIPEZ en el mercado, demostrando en los indicadores financieros su rentabilidad en 10 años.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	I
APROBACIÓN DEL TUTOR	II
AUDITORIA DE LA INVESTIGACIÓN	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
TRIBUNAL DE GRADO	VI
RESUMEN EJECUTIVO	VII
ÍNDICE GENERAL	VIII
ÍNDICE DE CUADROS	XV
ÍNDICE DE GRAFICOS	XVII
ÍNDICE DE ANEXOS	XIX
INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONTEXTUAL	2
TEMA.	2
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
Planteamiento del problema	2
Pronóstico	5
Control del pronóstico	5
Formulación del problema	5
Sistematización del problema	6
Evaluación del problema	6
Justificación de la investigación	7
Justificación teórica	7
Justificación metodológica	8
Justificación práctica	9
Objetivos	9
Objetivo general	9
Objetivos específicos	10
Hipótesis	10
CAPÍTULO I	13

MARCO TEÓRICO	13
1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA.....	13
1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	14
1.2.1. Estrategias de Inversión.	14
1.2.2. Por el Origen Financiamiento.	15
1.2.3. Inversiones por destino.	15
1.2.4. Por Composición de Inversión.	16
1.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS INVERSIONES EN EL ECUADOR.	16
1.3.1. Inversión Pública.....	16
1.3.2. Inversión Privada	17
1.4. DEFINICIÓN DE CREACIÓN DE EMPRESA.	17
1.4.1. Características de una Empresa.....	18
1.4.2. El Proceso de Creación de la Empresa.....	19
1.4.3. El proceso Emprendedor.	20
1.4.4. El Empresario.....	20
1.4.5. El espíritu Empresarial.....	21
1.4.6. Visión Empresarial.....	21
1.5. LA PESCA ARTESANAL.	21
1.5.1. Pesca en la Parroquia Santa Rosa.....	22
1.6. MÉTODOS DE PESCA EN LA PARROQUIA SANTA ROSA.....	23
1.6.1. Ventaja del palangre o espinel.	24
1.6.2. Ventaja del trasmallo.....	25
1.7. ARTÍCULOS DE PESCA.....	25
1.8. MARKETING DE LOS ARTÍCULOS.	29
1.9. OFERTA.	29
1.9.1. Oferta Competitiva o de Libre Mercado.	29
1.10 DEMANDA.	30
1.11 ESTUDIO DE MERCADO.	30
1.11.1 Importancia del Estudio de Mercado.	30
1.11.2 Viabilidad Comercial. Estudio de Mercado.	31
1.11.3 Definición de Investigación de Mercados.....	31

1.11.4 Importancia de la Investigación de Mercado.	32
1.12 LA COMPETENCIA.	32
1.13 ESTUDIO TÉCNICO.	33
1.13.1 Definición de Objetivos.	33
1.13.2 Localización del Proyecto.	33
1.13.3 Ingeniería del Proyecto.	34
1.14 ESTUDIO ADMINISTRATIVO.	34
1.15 ESTUDIO ECONÓMICO. (ANÁLISIS FINANCIERO)	35
1.15.1 Análisis Financiero.	35
1.15.2 Razones de Liquidez	36
1.15.3 Razones de Rentabilidad	36
1.15.4 Razones de Eficiencia	36
1.15.5 Razones de Endeudamiento	36
1.16 EVALUACIÓN FINANCIERA.	36
1.16.1 Valor Presente Neto (VPN).	37
1.16.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).	37
1.16.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).	37
1.17 VENTAJAS DE LA EMPRESA	37
1.18 COMPETENCIA DE LA EMPRESA	37
1.19 BENEFICIOS DE LA EMPRESA.	38
1.20 CLIENTES DE LA EMPRESA.	38
1.21 MARCO LEGAL.	38
1.22 MARCO REFERENCIAL.	41
1.22.1 Creación de la Provincia.	41
1.22.2. Cantón Salinas.	42
1.22.3 Actividad Económica.	43
1.22.4 Antecedentes de la Parroquia Santa Rosa.	43
CAPÍTULO II	45
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	45
2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	45
2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	45

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	46
2.3.1 Por el propósito	46
2.3.1.1 Información básica	46
2.3.1.2 Investigación aplicada.....	46
2.3.2 Por el nivel	46
2.3.2.1 Investigación descriptiva.....	46
2.3.3 Por el lugar	47
2.3.3.1 Investigación documental.....	47
2.3.3.2 Investigación de campo.....	47
2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	48
2.4.1 Inductivo - Deductivo	48
2.4.2 Analítico – sintético	48
2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	49
2.5.1 Observación.....	49
2.5.2 Encuestas.....	49
2.5.3 Entrevistas	50
2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	50
2.6.1 Guía de observación.....	50
2.6.2 Cuestionario	50
2.6.3 Guía de entrevistas	50
2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	51
2.7.1 Población.....	51
2.7.2 Muestra.....	51
2.7.3 Muestreo probabilístico.....	51
CAPÍTULO III	53
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	53
3.1 ANÁLISIS DE RESULTADO DE LA ENTREVISTA	53
3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS	56
3.3 CONCLUSIONES	79
3.4 RECOMENDACIONES	80
CAPÍTULO IV	81

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA SANTA ROSA, CANTÓN SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015	81
4.1. PRESENTACIÓN.....	81
4.2. NATURALEZA DEL PROYECTO.....	82
4.2.1. Descripción de la empresa.....	82
4.2.2. Determinación del nombre de la empresa.....	82
4.2.3. Ubicación de la empresa.....	82
4.2.4. Misión.....	83
4.2.5. Visión.....	83
4.2.6. Objetivo general.....	83
4.2.6.1. Objetivos específicos.....	83
4.2.7. Valores institucionales.....	84
4.2.8. Logo de la empresa.....	85
4.3 MATRIZ FODA.....	85
4.2.10. Estrategias competitivas.....	86
4.4 ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA.....	87
4.4.1. Estructura organizacional.....	87
4.4.2 Descripción de las áreas.....	89
4.5 MERCADO.....	90
4.5.1. Análisis de la demanda.....	90
4.5.1.2. Estimación de la demanda.....	91
4.5.2. Segmentación del mercado.....	91
4.5.3. Determinación de la población objetivo.....	92
4.5.4. Identificación de los clientes meta.....	92
4.5.4.1. Edad.....	92
4.5.4.2. Nacionalidad.....	92
4.5.4.3. Geografías.....	92
4.5.4.4. Frecuencia faenas/compra.....	93
4.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	93

4.6.1. Identificación de los competidores.....	93
4.6.1.1. Comparación con la competencia	93
4.6.2. Identificación del proveedor	94
4.7. Demanda insatisfecha.....	94
4.8. MARKETING MIX	95
4.6.1. Producto	95
4.6.2. Precio.....	98
4.6.2.1. Estrategias de precios.....	99
4.6.3. Estrategias de distribución	99
4.6.4. Promoción	100
4.6.5. Publicidad.....	100
4.6.6. Presupuesto de promoción y publicidad	101
4.7. ESTUDIO TÉCNICO	101
4.7.1. Infraestructura de la empresa	101
4.7.2. Capacidad instalada.....	103
4.7.3. Descripción de los procesos	103
4.7.4. Descripción del proceso de los artículos terminados	104
4.7.5. Recursos de maquinarias y equipos tecnológicos.	106
4.8. ASPECTO LEGAL.....	107
4.8.1. Corporación Financiera nacional (CFN).....	107
4.8.2. Certificado del ministerio del medio ambiente	107
4.9. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	108
4.9.1. Inversión inicial.....	108
4.9.2. Activos fijos	109
4.9.3. Capital de trabajo	111
4.9.4. Resumen de inversión inicial	111
4.9.5. Financiamiento.....	111
4.9.6. Amortización de la deuda.....	112
4.9.7. Proyección de ventas.....	113
4.9.8. Depreciaciones	115
4.9.9. Estado de resultado proyectado.....	117

4.9.10. Flujo de caja proyectado	118
4.9.11. Valor actual neto	120
4.9.12. Tasa interna de retorno.....	120
4.9.13. Periodo de recuperación de la inversión	120
4.9.14. Escenario optimista, normal y conservador	121
CONCLUSIONES	122
RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA.....	124
GLOSARIO.....	127
ANEXOS.....	129

ÌNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Variable Independiente	11
CUADRO N° 2 Variable Dependiente.....	12
CUADRO N° 3 Pescadores de la Parroquia Santa Rosa.....	51
CUADRO N° 4 Edad	56
CUADRO N° 5 Lugar de residencia	57
CUADRO N° 6 Actividad Pesquera.....	58
CUADRO N° 7 Desarrollo de la actividad pesquera	59
CUADRO N° 8 tipos de pesca	60
CUADRO N° 9 Lugares de desarrollo de la actividad.....	61
CUADRO N° 10 Especies más capturadas	62
CUADRO N° 11 Métodos de pesca	63
CUADRO N° 12 Adquisición de artículos.....	64
CUADRO N° 13 Lugar de compra	65
CUADRO N° 14 Tipos de artículos	66
CUADRO N° 15 Calidad del producto	67
CUADRO N° 16 Publicidad del producto	68
CUADRO N° 17 Influencia del precio.....	69
CUADRO N° 18 Atención al cliente.....	70
CUADRO N° 19 Faenas de pesca	71
CUADRO N° 20 Aportación al desarrollo de la Parroquia.....	72
CUADRO N° 21 Éxito de la empresa	73
CUADRO N° 22 Confección de artículos.....	74
CUADRO N° 23 Promociones.....	75
CUADRO N° 24 Capacitación.....	76
CUADRO N° 25 Creación de empresa	77

CUADRO N° 26 Ubicación de la empresa	78
CUADRO N° 27 Aspectos diferenciales.....	87
CUADRO N° 28 Pescadores de la Parroquia Santa Rosa.....	90
CUADRO N° 29 Estimación de la demanda.....	91
CUADRO N° 30 Demanda insatisfecha.....	94
CUADRO N° 31 Artículos.....	95
CUADRO N° 32 Precio de los artículos	98
CUADRO N° 33 Precios de los artículos como valor agregado	99
CUADRO N° 34 Presupuesto de promoción y publicidad	101
CUADRO N° 35 Maquinarias y equipos tecnológicos	106
CUADRO N° 36 Inversión inicial.....	108
CUADRO N° 37 Obras físicas	109
CUADRO N° 38 Maquinarias.....	110
CUADRO N° 39 Equipos de oficina.....	110
CUADRO N° 40 Muebles de oficina	110
CUADRO N° 41 Resumen de inversión inicial	111
CUADRO N° 42 Financiamiento.....	112
CUADRO N° 43 Amortización de la deuda	112
CUADRO N° 44 Proyección de ventas.....	114
CUADRO N° 45 Depreciación	115
CUADRO N° 46 Depreciación (método contable)	116
CUADRO N° 47 Estado de resultados proyectado	117
CUADRO N° 48 Flujo de caja proyectado	119
CUADRO N° 49 Periodo de recuperación de la inversión	121
CUADRO N° 50 Escenarios	121

ÍNDICE DE GRAFICOS

GRÀFICO N° 1 Proceso de creación de una empresa	19
GRÀFICO N° 2 Proceso empresarial.....	20
GRÀFICO N° 3 Espinel o palangre	24
GRÀFICO N° 4 Trasmallo.....	25
GRÀFICO N° 5 Cuchillos.....	26
GRÀFICO N° 6 Plásticos	26
GRÀFICO N° 7 Saca vueltas	27
GRÀFICO N° 8 Anzuelos	27
GRÀFICO N° 9 Tolda.....	28
GRÀFICO N° 10 Lampo.....	28
GRÀFICO N° 11 Mapa de la provincia de Santa Elena.	42
GRÀFICO N° 12 Edad.....	56
GRÀFICO N° 13 Lugar de residencia.....	57
GRÀFICO N° 14 Actividad Pesquera.....	58
GRÀFICO N° 15 Desarrollo de la actividad pesquera.....	59
GRÀFICO N° 16 Tipos de pesca	60
GRÀFICO N° 17 Lugares de desarrollo de la actividad	61
GRÀFICO N° 18 Especies más capturadas.....	62
GRÀFICO N° 19 Métodos de pesca	63
GRÀFICO N° 20 Adquisición de artículos	64
GRÀFICO N° 21 Lugar de compra.....	65
GRÀFICO N° 22 Tipos de artículos	66

GRÀFICO N° 23 Calidad del producto	67
GRÀFICO N° 24 Publicidad del producto.....	68
GRÀFICO N° 25 Influencia del precio.....	69
GRÀFICO N° 26 Atención al cliente.....	70
GRÀFICO N° 27 Faenas de pesca	71
GRÀFICO N° 28 Aportación al desarrollo de la Parroquia.....	72
GRÀFICO N° 29 Éxito de la empresa	73
GRÀFICO N° 30 Confección de artículos	74
GRÀFICO N° 31 Promociones	75
GRÀFICO N° 32 Capacitación	76
GRÀFICO N° 33 Creación de empresa.....	77
GRÀFICO N° 34 Ubicación de la empresa.....	78
GRÀFICO N° 35 Estructura Organizacional	88
GRÀFICO N° 36 Trasmallo.....	96
GRÀFICO N° 37 Espinel grueso	97
GRÀFICO N° 38 Espinel fino.....	97
GRÀFICO N° 39 Infraestructura de la empresa	102
GRÀFICO N° 40 Diagrama flujos de procesos	103
GRÀFICO N° 41 Proyección de ventas	114
GRÀFICO N° 42 Escenarios.....	121

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1 Plan de acción	130
ANEXO N° 2 Ficha de observación.....	131
ANEXO N° 3 Entrevista	132
ANEXO N° 4 Encuesta	134
ANEXO N° 5 Rol de pagos.....	137
ANEXO N° 6 Reinversiones	138
ANEXO N° 7 Gastos.....	139

INTRODUCCIÓN

La Provincia de Santa Elena, se ha convertido en uno de los sitios más importantes del Ecuador, siendo generadora de grandes cambios, es turística por vocación natural, sus playas, planicies, bahías y montañas son el escenario para el desarrollo de grandes encuentros, lo cual le permite el máximo aprovechamiento de todas sus potenciales.

La provincia de Santa Elena es la más joven de las 24 en total, tiene una gran infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, un aeropuerto y puertos marítimos. Las aguas de la costa ecuatoriana son ricas en productos marinos como peces, camarones, langostas, pulpos, conchas, cangrejos, ostiones, entre otros.

Los recursos económicos de la población provienen del trabajo en la Refinería Petrolera de la Libertad. Además se dedican al comercio.

Una de las actividades económicas importantes es la pesca, que es significativa tanto en el consumo doméstico como para la comercialización.

La Provincia de Santa Elena es considerada la cuna de los hermosos balnearios de la costa del Pacífico debida a sus diversas playas y atractivos turísticos que posee la costa ecuatoriana.

El turismo es otra actividad económica que resalta en la provincia que recibe turistas todos los meses del año de diferentes países en busca de relajarse y disfrutar de toda la flora y la fauna que posea la Provincia de Santa Elena.

Otra actividad económica es el comercio que a simple vista en toda la provincia realizan esta actividad pero en su gran mayoría esta actividad la desarrollan en el cantón la libertad que es uno de los lugares con más comercio de toda la provincia de Santa Elena.

MARCO CONTEXTUAL

TEMA.

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA SANTA ROSA, CANTÓN SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

Planteamiento del problema.

En Ecuador particularmente en la Provincia de Santa Elena fuente generadora de riquezas siendo uno de los principales atractivos turísticos del Ecuador sus principales fuentes económicas ha constituido la actividad del hombre la cual es inmensamente rica en fauna marina de nuestro mar territorial, visitados por personas de varios países tanto nacionales como extranjeros que vienen a vacacionar y a disfrutar de sus hermosas playas que esta posee y demás atractivos que esta ofrece.

El sector de la pesca artesanal se caracteriza por una problemática compleja de marginalización y pobreza de las comunidades pesqueras en todo el territorio ecuatoriano. En la Provincia de Santa Elena, Cantón Salinas Parroquia Santa Rosa donde la mayoría de su comunidad laboran en el sector pesquero artesanal debido a la alta capacidad para comercializar los insumos masivos que son extraídos a diarios de la costa marina..

Crear una empresa viene de la mano con el concepto de emprendimiento, ya que en los actuales momentos las empresas son más competitivas en el mercado al que se dirigen con sus productos o servicios para de la mejor manera satisfacer las necesidades del entorno, por esto es debido implementar la propuesta de una

empresa nueva que se dedique a la venta de los distintos artículos para poder satisfacer los gustos y preferencias de los pescadores artesanales de la Parroquia Santa Rosa y los sectores aledaños a la misma que se dediquen a esta actividad como es la pesca artesanal.

Síntomas

- Uno de los síntomas es la demanda insatisfecha de los pescadores en cuanto a los diferentes artículos que necesitan para realizar con normalidad sus faenas diarias.
- Además los armadores o dueños de fibras de vidrio deberán gastar más dinero trasladándose al Cantón La Libertad para poder comprar lo que no encontraron dentro de la comunidad.
- Dentro de la Parroquia son muy pocas las empresas que se dedican a la venta de los distintos artículos o materiales para la pesca artesanal.
- Las empresas existentes en el mercado de la pesca artesanal no están debidamente capacitados en como brindar un servicio de calidad en cuanto a las exigencias de cada armador o pescador.
- Los pescadores muchas veces salen a sus faenas diarias de trabajo con sus artículos o materiales en malas condiciones debido a que muchas veces no tienen tiempo y a tampoco encuentran todo en un mismo lugar, debido a que deben volver a salir a sus faenas enseguida.

Causas

- La causa que origina la demanda insatisfecha dentro de la Parroquia Santa Rosa da paso a que los pescadores cubran su necesidad fuera de la misma adquiriendo los distintos artículos para la pesca artesanal.

- Si los armadores gastan más dinero en la adquisición de los materiales porque los obtuvieron fuera de la parroquia, esto perjudica los pescadores ya que los valores son descontados.
- Muchas veces los pescadores artesanales de la parroquia santa rosa no salen a sus faenas diarias de trabajo debido a que no cuentan con sus materiales en buen estado para la captura de los distintos peces que muchas veces son a diario.
- Los Armadores o pescadores muchas veces buscan donde comprar las artículos o materiales ya listos para trabajar y las empresas locales no cuentan con el personal apropiado para cubrir esa necesidad.
- No pueden realizar con normalidad sus faenas diarias si salen a su trabajo con materiales en malas condiciones y esto no les resulta a los pescadores ni a los armadores.

Efectos

- Como efecto se tomó en cuenta que las empresas deberían brindar variedad en todos los distintos artículos que se puedan utilizar en la pesca artesanal.
- Los pescadores son perjudicados con más gastos y esto implica que no salgan a trabajar con normalidad.
- Se debería crear una nueva empresa que ayude a cubrir las necesidades de los pescadores debidos a la alta demanda que existe dentro de la parroquia Santa Rosa.
- Las empresas deberían capacitar continuamente a sus colaboradores en cuanto a temas sobre cómo saber utilizar los artículos y atención al cliente.

- Si no salen a trabajar no obtendrán ingresos los pescadores ni los armadores para sus familias.

Pronóstico

Al momento de reincidir las falencias o necesidades antes mencionadas se estima que los dueños de las embarcaciones de la Parroquia Santa Rosa debido a la limitada variedad de los artículos que se necesitan a diario para la pesca artesanal se vean en la necesidad de buscar fuera de la comunidad un lugar donde puedan satisfacer o cubrir las necesidades insatisfechas que no pudieron cubrir dentro de la comunidad.

De igual manera esto afecta al crecimiento de su economía y al subdesarrollo de la localidad en general de la Parroquia Santa Rosa ya que en su gran mayoría de la población ejercen en el sector pesquero artesanal.

Control del pronóstico

Como la solución ante dichas situaciones, es factible la propuesta para la creación de una empresa que se dedique a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, Cantón Salinas de la Provincia De Santa Elena, brindando una variedad en sus materiales para satisfacer las necesidades, así mismo brindara fuente de empleo a personas de la comunidad las cuales no estén tan inmersas en el sector de la pesca, como también aporta al desarrollo socioeconómico de la comunidad y la provincia en general.

Formulación del problema

¿Cómo incidencia las estrategias de inversión en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena?

Sistematización del problema

- 1.- ¿Qué métodos y técnicas son aconsejables para llevar a cabo una eficiente investigación?
- 2.- ¿Cuáles son los instrumentos más apropiados que se deben aplicar en la investigación?
- 3.- ¿Existe el suficiente material bibliográfico y documental para el desarrollo de una eficiente investigación?
- 4.- ¿Cuáles serán los resultados que aborten las encuestas a realizarse?

Evaluación del problema

Los aspectos principales a tomarse en cuenta en la evaluación del problema del presente trabajo de investigación son los que se detallan a continuación:

Delimitado: debido a la alta demanda en la adquisición de los artículos para la pesca artesanal es factible la creación de una nueva empresa.

Claro: la propuesta de la empresa ayudara a cubrir la demanda en artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa.

Evidente: la propuesta de la empresa aportara a gastar menos tiempo y dinero en transportarse a otro lugar a la adquisición de los artículos para sus trabajos diarios.

Concreto: la propuesta corresponde a si la empresa va a tener o no acogida en el mercado debido a la competencia que existe.

Relevante: la creación de la empresa ayudaría a gastar menos dinero a los pescadores y a dar fuentes de trabajo a las personas que no se dediquen a la pesca.

Original: se trata de una empresa nueva en el mercado la cual va a estar bien estructurada y brindar un servicio de calidad para poder sobresalir en este sector del mercado como es la pesca artesanal.

Contextual: el desarrollo de la empresa es para cubrir las necesidades insatisfechas que existen y ayudar al crecimiento de la comunidad de Santa Rosa en general.

Factible: el proyecto debido a la alta demanda que existe y pocas empresas que hay que se dedican a la venta de artículos para la pesca artesanal si es factible crear otra empresa para cubrir todas las necesidades de los pescadores de la Parroquia Santa Rosa.

Justificación de la investigación

La creación de la empresa tiene como finalidad facilitar y hacer posible el alcance de las metas y objetivos más importantes en cuanto a las necesidades insatisfechas que se presentan en la Parroquia Santa Rosa. Además busca diversificar la actividad pesquera artesanal, incorporando valores a los materiales y mejorara la calidad de vida de los pescadores artesanales de la Parroquia. La necesidad de la creación de una empresa es importante para el sector, ya que buscara las estrategias adecuadas para poder posicionarse y ser competitivas con las empresas que ya están posesionadas en el mercado.

Justificación teórica

Es de vital trascendencia la realización del presente estudio para la creación de una empresa, que determine la situación económica financiera a la que se debe recurrir para la creación de una empresa dedicada a la venta de artículos para la pesca artesanal. La contribución teórica del estudio está dado por los diferentes modelos de teorías para crear un negocio como herramienta de uso interno para ver la viabilidad del proyecto para satisfacer las necesidades.

En las teorías centradas en un negocio, los autores consideran de ver la manera de cómo debe ser dirigida la empresa, además manifiestan como podemos plantear estrategias para no tener errores a medida que pasa el tiempo, así mismo se toma en consideración la evaluación continua para determinar el grado de conocimientos lo cual es muy favorable para la empresa. La justificación es la explicación del porqué sucede o pasa dicha situación en la organización, además la base teórica presenta una estructura sobre la cual se diseña el estudio de investigación que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal va a utilizar.

Justificación metodológica

Entre la metodología que se utilizará para la recolección de la información estarán las técnicas como son: las fuentes primarias, fuentes secundarias, la observación, la encuesta y entrevista. Y entre los métodos tenemos: inductivo, deductivo, análisis y síntesis. El estudio deberá contar con un diseño de estrategias metodológicas en la investigación, la misma que será utilizada por la comunidad en general, los cuales vayan a realizar estudios investigativos acerca de cómo crear su propia empresa, los resultados estarán reflejados en la ejecución de la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal.

En la justificación metodológica usaremos métodos de investigación con los cuales vamos a proceder a realizar el levantamiento de la información, en primera instancia partiremos de la observación para de la mejor manera obtener toda la información que necesitamos sobre el objeto que estamos estudiando, seguidamente se proseguirá a formular una encuesta con el objetivo de profundizar un poco más la información que queremos obtener sobre lo que en ese momento estamos investigando. Cuando una empresa busca nuevos estudios y se propone buscar otras técnicas o métodos para generar ideas, ahí se está creando nuevas maneras o formas de hacer una investigación, lo cual es de gran importancia para la investigación y la ciencia.

Justificación práctica

La justificación práctica se da por los efectos que se van a tener en todo el proceso de la investigación, en la respuesta al problema que tienen los pescadores artesanales de la Parroquia Santa Rosa, así mismo contara con una detallada lista donde estarán planteadas las más relevantes estrategias para la propuesta de creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal dentro de la Parroquia Santa Rosa del cantón Salinas, la cual beneficiara a toda la comunidad en general debido a que la mayoría se dedican a la actividad pesquera que es fuente generadora de ingresos y trabajos.

La creación de la empresa estará enfocada a la comercialización de sus distintos materiales o artículos para la pesca artesanal, cuyo resultado será satisfacer las necesidades de la comunidad pesquera. Así mismo de esta manera aportara a generar fuentes de empleos a personas de la misma localidad las cuales no laboren en las actividades de los pescadores pero que si tienen conocimientos para poder ejercer el cargo de una manera eficiente, lo cual va a estar reflejado en la satisfacción de las necesidades que se presentan en ese sector. También ayudara al crecimiento socioeconómico de la comunidad de Santa Rosa y la provincia en general así las personas que podrán realizar sus faenas diarias de trabajo de la mejor manera.

Objetivos

Objetivo general

Evaluar la incidencia que tienen las estrategias empresariales en la ejecución de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas, mediante un estudio pertinente que ayude a determinar la importancia que tiene esta empresa en el sector pesquero de la Provincia de Santa Elena.

Objetivos específicos

Establecer teóricamente la creación de la empresa mediante estudios bibliográficos y documentales, los cuales alineen el desarrollo de la investigación deseada.

- Determinar el fundamento metodológico para tener más claro, preciso y conciso los métodos y técnicas que se utilizarán en el desarrollo de la investigación.
- Realizar un estudio pertinente para conocer la oferta y la demanda de los artículos para la pesca artesanal, y de esta manera posesionarse en el mercado.
- Establecer un estudio financiero que nos permita reconocer el monto de capital que se debe invertir en la empresa, ingresos y costos operacionales.

Hipótesis

La incidencia de las estrategias de inversión en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena.

Operacionalización de las variables

Variable independiente: estrategias de inversión.

Variable dependiente: Creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal.

CUADRO N° 1 Variable Independiente

HIPÓTESIS	VARIABLE	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
La incidencia de las estrategias de inversión en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena	VARIABLE INDEPENDIENTE Estrategias de inversión	Son opciones buscadas con la finalidad de obtener rendimiento en una empresa, también dependen del tipo de accionista o socio para recuperar la inversión a corto o largo plazo dependiendo del sector al que se dedique	Por el origen del financiamiento	*Publico *Privado *Sociedad civil	¿Qué oportunidades ofrece el sector público y privado a los pequeños productores? ¿Para emprender un negocio que alternativas se debe considerar?	Ficha de observación
			Por destino	*Inversión productiva *Inversión social	¿Es importante que una organización identifique cual es el objetivo de las actividades de inversión?	Encuesta
			Por la composición de la inversión	*Inversión propia *Inversión financiada	¿Cómo se puede estructurar un capital? ¿Qué criterios se debe tener en cuenta para la estructuración de una inversión?	Entrevista

Fuente: Variable Independiente

Elaborado por: Ronny Mantuano

CUADRO N° 2 Variable Dependiente

HIPÓTESIS	VARIABLE	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTRUMENTO
La incidencia de las estrategias de inversión en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, Cantón Salinas de la Provincia de Santa Elena	VARIABLE DEPENDIENTE Creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal.	Es la ejecución del proyecto dedicado a la comercialización de artículos para la pesca artesanal, generando valores agregados para luego ser ingresados al mercado con su respectivo precio y calidad que sea del agrado de los pescadores artesanales.	Estudio de mercado y técnico	*Métodos de pesca *Precio *Producto *Plaza *Localización *Marketing *Oferta-Demanda	¿Cuales son los métodos de pesca mas utilizados? ¿Qué componentes se debe evaluar para a venta de los artículos? ¿De qué manera influye el marketing en la venta de los artículos?	Ficha de observación
			Estudio administrativo, organizacional	*Estructura organizacional *Estructura legal *Aspectos institucionales	¿Qué perfiles se requiere para establecer la comercializadora de artículos para la pesca? ¿Cuáles son los objetivos de la empresa? ¿Cuáles son los requisitos para la estructuración de la empresa?	Encuesta
			Estudio económico financiero	*Indicadores financieros *Estado financiero *Evaluación financiera	¿Qué indicadores permiten evaluar el proyecto? ¿De qué manera influyen las normas de contabilidad en la elaboración de los estados financieros?	Entrevista
			Estudio socio-económico	Evaluación de impacto socio-económico	¿Qué efectos genera la creación de una comercializadora de artículos para la pesca artesanal en la comunidad en general?	

Fuente: Variable Dependiente
Elaborado por: Ronny Mantuan0

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA.

Ecuador es un país que está ubicado al noroeste de Sudamérica, entre los países como Colombia y Perú y sus costas se extienden a lo largo del océano pacifico. La pesca se divide en dos: la pesca artesanal que la realizan las fibras de vidrio o canoas y la pesca de altura que se la llama también pesca industrial que la realizan los barcos con otro sistema más sofisticado que el artesanal.

En el ecuador el 80% de la población que habitan cerca del perfil costero se dedican a la pesca debido a la gran variedad y a la gran escala de peces que son extraídos a diario de aguas ecuatorianas de distintas localidades de la misma.

La pesca en el Ecuador es una actividad que se ha venido desarrollando desde épocas ancestrales debido a que las mayorías de las comunidades de la costa del ecuador centran gran parte de su alimentación y subsistencia diaria de los distintos productos que capturan en aguas ecuatorianas.

Se denomina pesca artesanal al tipo de pesca que es realizado de manera rustica, que no disponen de mecanismos sofisticados, con la finalidad de alimentación y soporte de sus familias, además el tipo de comercio se lo realiza a pequeña escala.

La Provincia de Santa Elena es una de las 24 provincias más productivas en cuanto al sector de la pesca, esto se debe a que cuenta con dos puertos pesqueros que se encuentran ubicados en el Cantón Salinas como son la Parroquia de Anconcito y la Parroquia de Santa Rosa pertenecientes al Cantón Salinas, que en su gran mayoría la población se dedica a ejercer la pesca artesanal en las costas ecuatorianas.

La Provincia de Santa Elena es la más joven de las 24 en total, tiene una gran infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, un aeropuerto y puertos marítimos. Las aguas de la costa ecuatoriana son ricas en productos marinos como peces, camarones, langostas, pulpos, conchas, cangrejos, ostiones, entre otros. Los recursos económicos de la población provienen del trabajo en la Refinería Petrolera de la Libertad. Además se dedican al comercio.

Una de las actividades económicas importantes es la pesca, que es significativa tanto en el consumo doméstico como para la comercialización. La Provincia de Santa Elena es considerada la cuna de los hermosos balnearios de la costa del Pacífico debida a sus diversas playas y atractivos turísticos que posee la costa ecuatoriana.

El turismo es otra actividad económica que resalta en la provincia que recibe turistas todos los meses del año de diferentes países en busca de relajarse y disfrutar de toda la flora y la fauna que posee la Provincia de Santa Elena.

Otra actividad económica es el comercio que a simple vista en toda la provincia realizan esta actividad pero en su gran mayoría esta actividad la desarrollan en el cantón la libertad que es uno de los lugares con más comercio de toda la provincia de Santa Elena.

1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

1.2.1. Estrategias de Inversión.

Las estrategias de inversión son alternativas que tienen como objetivo mejorar las inversiones realizadas, estas estrategias se utilizan para mejorar el impacto, no arriesgar demasiado y tener equilibrado el portafolio de inversión de manera planificada de una empresa o un inversionista, este tipo de estrategias también se pueden medir mediante los resultados alcanzados para cambiar el curso de acción si la ocasión lo amerita.

1.2.2. Por el Origen Financiamiento.

Inversión Pública.- Son fondos públicos destinados a la creación, incrementación o mejoramiento de capital público o humano, además tiene como objetivo primordial ampliar la prestación de servicios y la producción de bienes que ayuden al desarrollo de país en general.

Inversión Privada.- Este tipo de inversión genera beneficios que se deben reflejar a nivel corporativo nacional, como también genera desarrollar modelos de negocios para que generen valores sociales, económicos y ambientales.

Inversión de Sociedad Civil.- esta inversión es destinada a sectores prioritarios con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los prestamistas.

1.2.3. Inversiones por destino.

Productiva.- En este tipo de inversión los recursos son destinados a producir bienes o servicios que generen fuentes de empleo en la economía nacional. (SENPLADES, 2013)

Extranjera.- Es la inversión que no es generada dentro de los límites del Ecuador, que es propiedad de personas del extranjero.

Nacional.- Este tipo de inversión es propia y contralada por todos los ecuatorianos, así como también de extranjeros que son residentes del Ecuador hace muchos años atrás.

Social.- Esta inversión es destinada a sectores sociales los mismos como desarrollo económico, justicia y medio ambiente.

1.2.4. Por Composición de Inversión.

Propia.- este tipo de inversión está compuesta por capital propia sin efectos de intereses.

Financiada.- esta pertenece a personas ajenas a la inversión, por lo cual se debe hacer pagos adicionales con intereses a un tiempo determinado.

1.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS INVERSIONES EN EL ECUADOR.

Ecuador es un país que tiene una logística envidiable por otros países, por poseer un potencial de inversiones destinadas en infraestructuras para la producción, además de un gran talento humano. Es un país que da a bienvenida a la inversión pública y privada, siempre y cuando esta cumpla a cabalidad con las cuatro éticas empresariales dispuesta por el gobierno nacional como son con sus trabajadores, el estado, la sociedad y el medio ambiente en todos sus aspectos. (SENPLADES, 2013)

1.3.1. Inversión Pública

Según el (SENPLADES, 2013), Ecuador es el país con mayor porcentaje del PIB que destina a la inversión pública en América Latina, la inversión pública representa una de las partes fundamentales para el desarrollo del país debido a que las inversiones públicas son destinadas para inversión de sectores productivos que aporten al desarrollo.

La inversión pública en el país es destinada principalmente a los siguientes sectores:

- Seguridad y justicia
- Patrimonio y economía política
- Producción y sectores estratégicos
- Desarrollo social y talento humano

1.3.2. Inversión Privada

La inversión privada es aquel dinero que ayuda a empresarios que no están en posición de emprender su propio negocio aquí es donde entra la inversión privada que también es conocida como inversionistas ángeles.

1.4. DEFINICIÓN DE CREACIÓN DE EMPRESA.

El concepto de creación de empresa va de la mano con emprendimiento que quiere decir crear una empresa nueva o innovar una empresa ya existente en el mercado con el objetivo de disminuir el índice de desempleo en el país y de una o otra manera que aporte al desarrollo.

Una empresa de servicios es una organización económica creada para cubrir las necesidades o gustos y preferencias del mercado según a que sector va a estar dirigida la empresa.

Para crear una nueva empresa es importante tener muy en cuenta el recurso material y humano que va a laborar en ella, cumpliendo con estos parámetros se trabajara de una manera más eficaz y eficiente para llegar a alcanzar los objetivos que se tiene propuesto a corto y largo plazo.

La propuesta para la creación de una empresa que se dedique a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas, es factible debido a que son pocas las empresas existentes que se dedican a esta labor, además existe una alta demanda de pescadores artesanales que existen dentro de la comunidad como de la Provincia de Santa Elena en general.

La creación de esta empresa de servicio tendrá como mercado potencial a todo el sector pesquero artesanal de la Provincia de Santa Elena, específicamente a los pescadores de la Parroquia Santa Rosa, que es donde va a estar ubicada, debida a

la gran demanda de fibras que existe en esta comunidad y que necesitan abastecerse de materiales que son utilizados a diario en la captura de los distintos peces que se capturan en las costas de la provincia de Santa Elena.

1.4.1. Características de una Empresa.

Entre las principales características que se tomaron en cuenta para la creación de esta empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal del Cantón Salinas específicamente en la Parroquia Santa Rosa tenemos las siguientes:

Factores Activos.

Se los denomina así a los empleados o propietarios que son las personas indicadas para llevar a cabo el buen desempeño de la empresa en el sector al cual va a estar dirigido que en este caso es la pesca artesanal de la Parroquia Santa Rosa.

Factores Pasivos.

En este rubro entra la materia prima como son los distintos materiales que se utilizan a diario, y la manera de cómo vamos a estar promocionando los productos.

Localización Óptima.

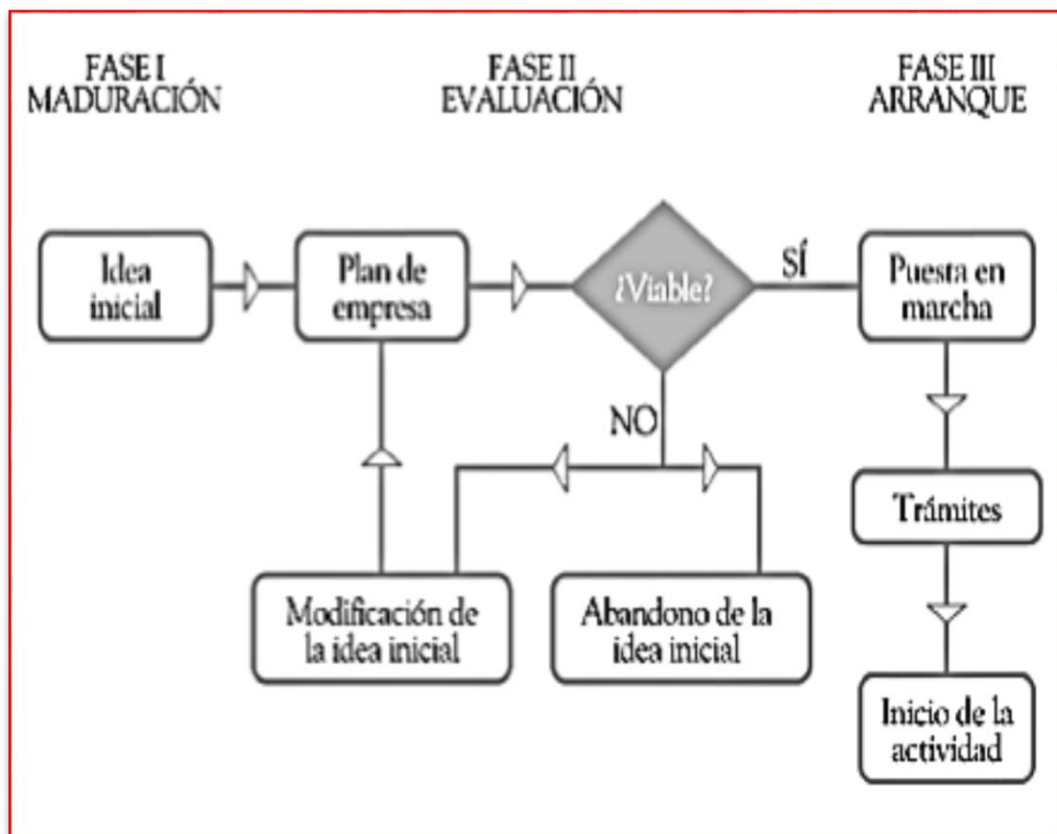
La localización óptima de la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal va ser en la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas debido a que existe una gran cantidad de fibras de vidrio que se dedican a la pesca artesanal y además la mayoría de la comunidad se dedica a esta actividad.

Para poder determinar la localización óptima donde va a estar ubicada la empresa se procedió a realizar estudios del mercado para determinar si existe una demanda potencial que va a comprar nuestros productos y si existen proveedores que nos provean los productos.

1.4.2. El Proceso de Creación de la Empresa.

El proceso para crear una empresa nace desde una idea por muy simple o compleja que esta parezca para luego ir dándole el respectivo estudio y seguimiento a esa idea `para por ultimo definir y ponerla en marcha dándole el respectivo seguimiento para de la mejor manera alcanzar el objetivo propuesto.

GRAFICO N° 1 Proceso de creación de una empresa



Fuente: (Brunas Quinta, 2007)
Elaborado por: Ronny Mantuano González.

1.4.3. El proceso Emprendedor.

El proceso emprendedor es una serie de procedimientos que comienza cuando una persona es emprendedora y está dispuesta asumir cualquier reto que se le presente, luego debe escoger la mejor oportunidad que se le presente para de ahí pasar a realizar los respectivos estudios y por ultimo formar su respectivo análisis de todo el proceso para poder poner en marcha la empresa.

GRÁFICO N° 2 Proceso empresarial



Fuente: (Urbano & Todedano, 2008)

Elaborado por: Ronny Mantuano González.

1.4.4. El Empresario.

El empresario es una persona natural o jurídica que esté dispuesto asumir los riesgos que implican llevar por el camino hacia el éxito a una empresa, además esta persona debe estar preparada para tomar decisiones hasta en los momentos menos esperados para bien de todos los que conforman la organización siempre buscando alcanzar los objetivos que la empresa pretende alcanzar en un determinado tiempo. En este caso la propuesta va ser dirigida para la Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal “Santa Rosa de Salinas” que se encuentra situada en la Parroquia Santa Rosa, dirigida por su presidente encargado el señor Ramón González, en la cual, él es quien sería el empresario.

Todo depende del presidente actual si se decide a poner en marcha este proyecto, siempre y cuando la directiva y todos los socios otorguen la autorización para la creación de una empresa dedicada a la venta de artículos para la pesca artesanal que va ser para beneficio de la cooperativa y de la comunidad en general.

1.4.5. El espíritu Empresarial.

El espíritu empresarial son los sentimientos de superación y progreso que toda persona tiene pero muchas no lo saben poner en práctica debido a sus miedos y temores al fracaso si no están totalmente convencidos de lo que quieren, pero una persona emprendedora sabe reconocerlo y como utilizarlo de la mejor manera para beneficio suyo y de la empresa.

El resultado del espíritu empresarial se ve reflejado en la mejora o la creación de una empresa nueva o una que ya esté posesionada en el mercado, de esta manera podemos detectar cual es el grado de nuestro espíritu empresarial para poder tomar decisiones que beneficien a la empresa en general.

1.4.6. Visión Empresarial.

Toda persona que desee crear una empresa nueva puede hacerlo pero de tener en cuenta que el objetivo final es de la idea que se propuso es que ese proyecto tiene que hacerse realidad, para ello la persona que va a crear esta empresa debe tener conocimientos de la parte interna y externa que pueden afectar el negocio.

1.5. LA PESCA ARTESANAL.

La pesca artesanal cada vez se vuelve más productiva y enriquecedora en la provincia de Santa Elena donde solo utilizan técnicas tradicionales que no requieren desarrollo tecnológico para su manipulación debido a la facilidad, agilidad y rapidez con la que aprenden las personas que se dedican a esta actividad como la pesca.

Actualmente en la Provincia de Santa Elena la población que se dedica a esta actividad como es la pesca artesanal en su gran mayoría trabajan en el Cantón Salinas específicamente en la Parroquia Santa Rosa, debido a las numerosas fibras que tiene este puerto que a comparación con el puerto de Anconcito que tiene menos fibras que se dedican a esta misma actividad como es la pesca artesanal.

Los materiales que más se usan por los pescadores artesanales para la captura de los peces son las redes o trasmallos y el espinel como lo llaman los pescadores y armadores, la utilización de estos materiales varía de acuerdo la temporada como también de las vedas que en ese tiempo estén vigentes y no les permita la captura con normalidad de los distintos peces que extraen del mar ecuatoriano.

Normalmente la pesca artesanal se la desarrolla en bongo o canoas que son propulsados por motores fuera de borda, los cuales utilizan distintas artes de pesca como: cordel de mano, trasmallos, palangres de fondo y superficial, palangres tiburoneros, red de arrastre.

1.5.1. Pesca en la Parroquia Santa Rosa.

Particularmente la mayoría de los pobladores de la Parroquia se dedica a la actividad pesquera artesanal debido al alto índice de peces que son capturados cada año en aguas ecuatorianas, debido a esto cada día se suman más personas a desempeñar este trabajo que es de gran ayuda para la subsistencia diaria de sus familias y el desarrollo socioeconómico de la comunidad como de la Provincia en general.

Los materiales más usados para la captura de peces en todo el año son el trasmallo y el espinel, que varían de acuerdo a las épocas de captura que no siempre son las mismas.

Santa Rosa es considerado el eje principal del sistema pesquero debido a que cuenta con una amplia estructura para desarrollar la actividad pesquera artesanal, además por su alta demanda que existe dentro de la parroquia en cuanto a la captura de peces, los cuales son comercializados local, nacional e internacionalmente. La pesca artesanal en la parroquia Santa Rosa del cantón Salinas da paso a la generación de una nueva empresa que cubra la demanda que tienen los pescadores en cuanto a los materiales que son utilizados para sus faenas diarias.

1.6. MÉTODOS DE PESCA EN LA PARROQUIA SANTA ROSA.

Entre los métodos de pesca más utilizados dentro de la Parroquia Santa Rosa tenemos los siguientes:

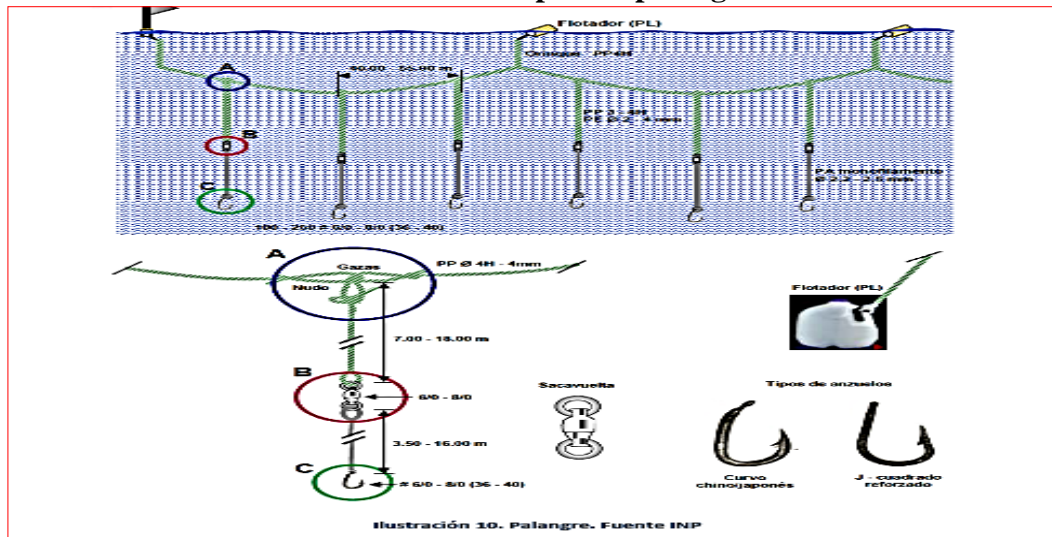
Palangres o Espinel: es una arte de pesca que está compuesta por una madre bien larga de piola la cual es sostenida en la superficie por boyas, botellas de cola o galones de agua, de las cuales se desprenden reinales separados hacia abajo evitando que se enreden unos a otros, los pescadores de Santa Rosa normalmente conocen a este tipo de material como **Espinel**.

Este tipo de palangres son utilizados por los pescadores artesanales de la Parroquia de Santa Rosa debidos a los tipos de peces que se capturan con este material, entre los peces más capturados se encuentran:

- El dorado
- La albacora o tuna
- El bacalao
- Tiburón tinto\

Para elaborar un palangre las personas que lo confeccionan tienen que saber cuál es la profundidad del área donde se puede capturar más peces, además conocer la longitud de reinales para que estos no se enreden unos a otros.

GRÁFICO N° 3 Espinel o palangre



Fuente: Instituto Nacional de Pesca.
Elaborado por: MAGAP.

1.6.1. Ventaja del palangre o espinel.

La ventaja del espinel es que los pescadores lo pueden utilizar de varias maneras para la captura de peces, es decir pueden pescar abollado que es lo normal y también pueden pescar al fondo utilizando plomos que ayudan a sumergirlo.

Trasmallos: este arte de pesca está compuesto por paños de redes, cabo, plomos y bollas, las cuales son confeccionadas por personas expertas en este tipo de oficio, además los mismos pescadores pueden confeccionarlas debido a la experiencia que tienen con el contacto de estos materiales y su utilización. La mayor parte del año los pescadores utilizan esta arte de pesca, en Santa Rosa el 90% de los pescadores utilizan el trasmallo para la captura de peces cerca o lejos del puerto pesquero al que pertenecen, entre los peces que capturan con este arte de pesca tenemos:

- El bonito
- La albacora
- El rabón
- El picudo

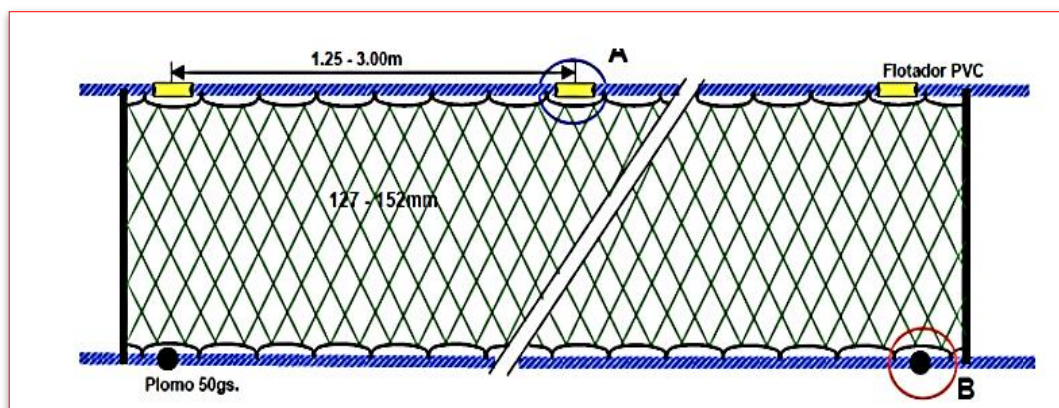
La espada

El gacho

La bandera

Si bien es cierto en la Parroquia de Santa Rosa la mayor parte del año utilizan el enmalle de superficie, más conocido por todos los pecadores de esta localidad como el trasmallo, que en un 90% de la población utiliza este tipo de material la mayor parte del año para la captura de la pesca.

GRÁFICO N° 4 Trasmallo



Fuente: Instituto Nacional de Pesca
Elaborado por: MAGAP.

1.6.2. Ventaja del trasmallo.

La ventaja de este método de pesca es que con el trasmallo los pescadores pueden capturar todo tipo de peces y en gran cantidad, lo cual hace la diferencia entre este método y el espinel. Además se puede decir que en su gran mayoría los pescadores tienen estos dos tipos de artes de pesca que son utilizados la mayor parte del año debido a la productividad y abundancia de peces que existen en el perfil costero ecuatoriano.

1.7. ARTÍCULOS DE PESCA

Entre los artículos para la pesca artesanal que comercializara esta empresa que estará ubicada en la Parroquia Santa Rosa del Santón Salinas están los siguientes:

Cuchillos.- Estos son muy esenciales en la labor diaria de trabajo, debido a que son utilizados para abrir pescados para carnada, para preparar la comida diaria y para cortar cualquier cosa que se desee.

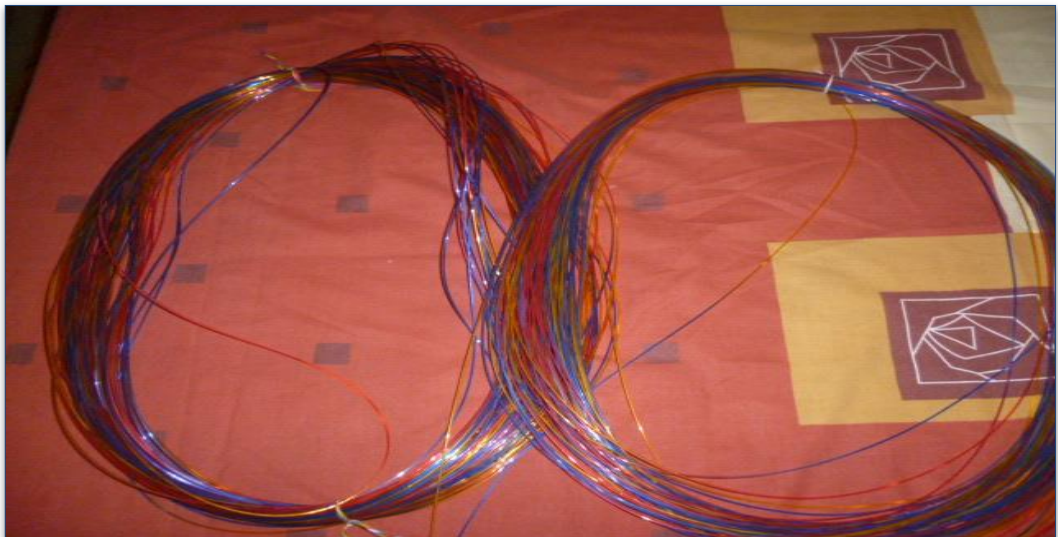
GRÁFICO N° 5 Cuchillos



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Plásticos.- También llamados nylon, este tipo de artículo existe en varios tamaños de grosor, la adquisición del mismo depende del tipo de pez que este en captura.

GRÁFICO N° 6 Plásticos



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Saca Vueltas.- Existen de varios tamaños los cuales sirven para que el plástico no se enrede con el anzuelo.

GRÁFICO N° 7 Saca vueltas



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Anzuelos.- Este tipo de artículos para la pesca artesanal existen de varios tamaños que son que sirven para que el plástico no se enrede con la piola y de esta manera los pescadores puedan realizar de una mejor manera la actividad pesquera.

GRÁFICO N° 8 Anzuelos



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Toldas.- Estas son como tipos de carpa diseñadas de saco la cual es utilizada para los pescadores como piragua y esta impide que la embarcación no sea arrastrada de las corrientes marinas.

GRÁFICO N° 9 Tolda



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Lamos.- estos son utilizados como guías para conocer en que parte del mar se encuentra situados los instrumentos que son utilizados para la pesca.

GRÁFICO N° 10 Lampo



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

1.8. MARKETING DE LOS ARTÍCULOS.

Es la forma de cómo la empresa va hacer que el producto llegue a la mente del consumidor.

Características.

Los artículos son tangibles porque deben estar a vista y paciencia del cliente donde resalten su característica y calidad para ser adquiridos frecuentemente.

Caducidad los artículos si se pueden almacenar en gran escala y además no tienden a dañarse.

El producto es subjetivo porque depende de las condiciones en las que el cliente se encuentre para poder adquirirlo.

1.9. OFERTA.

Es la cantidad de artículos que son necesarios para cubrir la demanda insatisfecha de los pescadores artesanales de la comunidad que se dedican a diario a las labores de la pesca.

1.9.1. Oferta Competitiva o de Libre Mercado.

La oferta oligopólica según Gabriel Vaca Urbina, 2013 menciona que:

En ella los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrecen a los consumidores. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado. Pág. # 41

La empresa se encargara de comercializar los diferentes artículos de pesca que son necesarios para las personas que realizan a diario esta actividad ofreciendo artículos de calidad, a precios accesibles y sobre todo una buena atención al cliente, para así de a poco irse posesionando en el mercado local de la Parroquia Santa Rosa.

1.10 DEMANDA.

Es la cantidad de productos o servicios que el mercado requiere para cubrir los gustos y preferencias de los consumidores a un precio establecido. En cuanto a la pesca artesanal los clientes son exigentes al momento de adquirir los artículos para la pesca artesanal.

1.11 ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado es un proceso sistemático que nos ayuda a recabar toda la información necesaria de fuentes primarias y secundarias sobre el objeto en común que estamos estudiando con el objetivo de tener otra perspectiva diferente del tema en particular.

Toda empresa nueva que quiera ingresar al mercado deberá realizar un estudio de mercado en el cual se conocerá cuáles van a ser sus futuros clientes, además conocerá su principal competencia y si está en la posición de poder competir en ese sector que va a incursionar. Al momento de realizar cierta investigación rápidamente se conocerá la situación actual de la empresa debido a que conoceremos los factores tantos internos como externos que nos pueden llevar a tener ventajas y desventajas a la empresa

1.11.1 Importancia del Estudio de Mercado.

El estudio de mercado es importante debido a que es el resultado de la recopilación, análisis e interpretación de la información sobre el objetivo que se está investigando el cual se desconoce.

La formulación de un estudio de mercado permite visualizar cual es la situación actual de la empresa, además nos permite saber cómo podemos estar en un futuro cercano o lejano, permite evaluar y supervisar el funcionamiento adecuado de la organización.

1.11.2 Viabilidad Comercial. Estudio de Mercado.

La viabilidad comercial no es otra cosa que un estudio del mercado al cual va a estar dirigida la empresa, mediante las investigaciones que realizaremos podremos determinar si va o no tener acogida en el mercado, a la misma vez detectar posibles problemas que puede tener nuestra empresa para poder tomar los correctivos justo a tiempo.

Para conseguir la viabilidad comercial del proyecto debemos realizar el pertinente estudio de nuestro mercado, que en este caso son los pescadores y armadores de la Parroquia Santa Rosa que van a ser nuestros clientes potenciales los cuales van a dar como resultado la viabilidad de la empresa. El estudio de la competencia nos ayudara a determinar las estrategias comerciales más convenientes para poderle hacer frente a la competencia y así poder detectar sus fortalezas y debilidades de la empresa.

Por último el estudio de los consumidores, es decir investigar cuáles son sus gustos y preferencias al momento de adquirir algún artículo para la pesca artesanal para de esta manera la empresa poderle ofrecer un servicio que cubra todas sus expectativas. Todo esto se lo realiza para determinar si existe un mercado potencial al cual podamos ofrecer los productos que va a ofrecer la empresa.

1.11.3 Definición de Investigación de Mercados.

La investigación de mercados es un proceso de recolección de información sobre un objeto o fenómeno que se desconoce y se quiere saber, toda la información

recaudada no debe ser al azar sino más bien los datos deben ser exactos para que todo el proceso no haya sido en vano y sea de gran utilidad en todo el proceso de la investigación.

Para realizar una investigación de mercados podemos recolectar información por medio de fuentes primarias o secundarias sobre el objeto de estudio, como también lo podemos hacer por medio de la observación, encuesta o entrevista para tener datos más exactos que nos ayuden a tener más información relevante.

1.11.4 Importancia de la Investigación de Mercado.

La investigación de mercados es importante en toda empresa porque va ayudar a determinar o estar alerta sobre las amenazas y oportunidades que puede aproximarse a la empresa, para de la mejor manera resolver buscar las mejores soluciones al problema que se presente y aprovechar las oportunidades. A la empresa dedicada a la venta de artículos para la pesca artesanal le es de vital importancia realizar investigaciones de mercado para poder determinar con exactitud las exigencias del mercado y los cambios en los gustos y preferencias en los consumidores de sus productos.

1.12 LA COMPETENCIA.

En el segmento de mercado al cual va a estar dirigida esta empresa, si existe competencia directa por las pocas empresas que ya están posesionadas desde hace años atrás que vieron una oportunidad de negocio en la cual invertir que además es rentable debido a la demanda que existe dentro de la comunidad. Si bien es cierto esta empresa va a tener competencia pero también va a tener rentabilidad porque el sector pesquero artesanal que existe en Santa Rosa es bien amplia y las pocas empresas que existen en la comunidad no abastecen como se debe a los pescadores y por eso se ven en la necesidad de adquirir los diferentes artículos para la pesca en el Cantón La Libertad.

1.13 ESTUDIO TÉCNICO.

El objetivo primordial del estudio técnico que se realizó es para saber cómo son las operaciones diarias de la empresa, además al momento que realizamos el estudio técnico este nos ayudara a determinar cuánto vamos a tener que invertir en mano de obra, recursos materiales, recursos tecnológicos, infraestructura, la ubicación y el tamaño para poder poner en marcha esta empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa.

El estudio técnico tiene tres etapas primordiales por las que debe pasar la empresa como son:

1.13.1 Definición de Objetivos.

El objetivo de esta empresa será cubrir la demanda que existe en el sector pesquero artesanal de la Parroquia Santa Rosa, debido a que este es uno de los puertos más productivos de la región ecuatoriana, también ayudara al crecimiento socioeconómico de la comunidad y la provincia.

Además debe estar preparada para cubrir los cambios en la demanda de materiales, es decir estar pendientes de acuerdo a las temporadas de pesca que son abundantes donde solo utilizan el trasmayo y el espinel que son épocas ya casi establecidas en cada año y a las que más se dedican los pescadores de la Parroquia Santa Rosa.

1.13.2 Localización del Proyecto.

Lo primero que se debe considerar es el tamaño que va tener la empresa, para esto debemos estudiar variables como la demanda, disponibilidad de materiales, proveedores, tecnología y la localización exacta de donde va a estar ubicada esta empresa.

La empresa debe estar localizada en un lugar donde vaya a tener acogida y exista una alta demanda para adquirir los artículos que va a brindar la organización, en este caso la empresa dedicada a la venta de artículos para la pesca artesanal deberá estar ubicada en el puerto pesquero del Cantón Salinas específicamente en la Parroquia Santa Rosa.

Donde si bien es cierto es uno de los puertos pesqueros con mayor flotas pesqueras dedicada a la pesca artesanal y en donde hay mayor producción de pesca que es distribuida a nivel local, nacional e internacional.

1.13.3 Ingeniería del Proyecto.

En esta etapa es donde se realizó un estudio para determinar las funciones óptimas de todos los colaboradores que conforman la empresa y de esta manera poder realizar un trabajo con eficacia, eficiencia que beneficie a todos quienes conforman la organización y aporten al desarrollo socioeconómico. Para llevar a cabo la ingeniería del proyecto la empresa tuvo que contratar personal bien capacitado y experimentado para que lleve a cabo todo el proceso para poder determinar y llegar a tomar la mejor decisión en cuanto a todas las funciones que desempeña cada área que va a tener la empresa.

1.14 ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Este estudio se lo realizo con el fin de establecer de una manera más clara y efectiva la estructura organizativa de la empresa, la cual nos ayudó a determinar qué persona de acuerdo a sus conocimientos y experiencias esta apta para desempeñar dicha función que se le encarga en cualquier área o departamento que se le encarga dentro de la empresa.

Para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa se debe realizar el estudio

administrativo donde reflejaran y saldrán a flote las personas indicadas para poder desempeñar la actividad que se encomienda, así de la mejor manera y en conjunto con los demás colaboradores de la empresa alcanzar el objetivo que se tiene planteado.

1.15 ESTUDIO ECONÓMICO. (ANÁLISIS FINANCIERO)

En este estudio se determinara cual es la inversión inicial para poder poner en marcha la empresa, los gastos de operaciones como producción, administración y ventas, determinar el punto de equilibrio y todo la parte contable que tenga que manejar la empresa para que en un futuro no muy lejano no se le presenten ningún tipo de inconvenientes. Se debe realizar un minucioso estudio económico para determinar en qué y cómo va a invertir su capital en una empresa siempre teniendo en cuenta el objetivo primordial, así mismo de obtener rentabilidad y estabilidad en el mercado que se va a incursionar, teniendo en cuenta que el mercado que se va a beneficiar son los pecadores artesanales de la Parroquia Santa Rosa.

1.15.1 Análisis Financiero

Para realizar un análisis financiero no es necesario conocer solo la parte financiera de la empresa sino además se debe tener en cuenta los siguientes elementos que son de vital importancia:

Análisis Externo: en este tipo de análisis la empresa debe tener muy encuentra la situación de la económica y la situación política del país, además la entrada de nuevos consumidores, productos sustitutos, competidores, oportunidad de nuevos negocios y amenazas entre otros factores que tengan que ver con el ambiente donde va a estar inmersa la empresa.

Análisis Interno: la empresa debe realizar un análisis interno eficaz donde se debe determinar las oportunidades, debilidades, amenazas y debilidades dentro de la empresa.

1.15.2 Razones de Liquidez

La razón de liquidez es aquella que se encarga de medir la capacidad que tiene la empresa para generar activos y cumplir con sus obligaciones a un corto plazo.

1.15.3 Razones de Rentabilidad

Estas razones nos ayuda a determinar si la empresa es rentable en cuanto a las inversiones que se han hecho, además permitirá que los accionistas evalúen si su inversión es rentable o no.

1.15.4 Razones de Eficiencia

Nos permite conocer cuan eficiente es la empresa en el manejo adecuado de todos sus activos y así ayuda a determinar si la empresa está trabajando de la mejor manera.

1.15.5 Razones de Endeudamiento

Este tipo de razones nos ayuda a determinar cuánto está endeudada la empresa y sí que está generando la suficiente utilidad para pagar las deudas y sumado los intereses.

1.16 EVALUACIÓN FINANCIERA.

La evaluación financiera se encarga de evaluar el rendimiento financiero del proyecto, el cual debe seguir los siguientes objetivos.

- Establecer la viabilidad financiera de los costos y gastos
- Medir que tan rentable es la inversión
- Comparar el proyecto con otras alternativas de inversión

1.16.1 Valor Presente Neto (VPN).

El valor presente neto es el dinero actual de todos los ingresos y egresos de un proyecto durante su realización y en su determinado tiempo.

1.16.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno es aquella que nos determina el retorno de la inversión, estableciendo un índice de ganancias de acuerdo al proyecto.

1.16.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

El periodo de recuperación de la inversión nos va a indicar en qué determinado tiempo vamos a recuperar la inversión total que se efectuó en el proyecto analizando si se podrá solventar la inversión.

1.17 VENTAJAS DE LA EMPRESA

Una de las ventajas de la empresa es la comercialización de artículos terminados, es decir la venta de artículos listos para las faenas de pesca diarias que realizan los pescadores.

La Adquisición de los diferentes artículos de pesca a un precio establecido conforme a los de la competencia, lo cual ahorra dinero y tiempo a los clientes para ya no adquirir los artículos fuera de la comunidad.

1.18 COMPETENCIA DE LA EMPRESA

La empresa cuenta con dos competidores que ya están posesionados en el mercado local como son **Comercial Karina** y **el Comercial Katherine**, los cuales se dedican a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa.

1.19 BENEFICIOS DE LA EMPRESA

El mayor beneficio que puede obtener esta empresa es la comercialización de sus artículos para la pesca diariamente, debido al alto índice de embarcaciones que existen en el puerto pesquero de la parroquia santa rosa, además beneficia en la captura en gran magnitud de distintos clases de peces en sus faenas diarias.

1.20 CLIENTES DE LA EMPRESA

Los clientes potenciales de la empresa son los armadores o dueños de las fibras, como también los mismos pescadores que a diario adquieren los diferentes artículos para la labor diaria de faena de los pescadores en alta mar.

1.21 MARCO LEGAL.

Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero.

En el Art. 4.- nos menciona que “el estado impulsara la investigación científica y, en especial, la que permita conocer las existencias de recursos bioacuáticos de posible explotación, procurando diversificarla y orientarla a una racional utilización.

La ley de pesca y desarrollo pesquera estarán reguladas por el estado y se busca que las personas que se dediquen a la actividad pesquera en todo el territorio ecuatoriano sepan como explotar de la mejor manera las aguas ecuatorianas tal y como los dispone la ley, así como también le den el debido tratado a los peces que son extraídos para luego darle sus respectivo trato que se merecen para cuidar la integridad de todos los involucrados. Además esta ley nos habla sobre los beneficios que todo trabajador que desarrolle la actividad pesquera debe poseer para desarrollar de manera adecuada su trabajo. Esta ley busca integrar por agrupaciones y fines que cada empresa tenga con respecto a la pesca en las aguas ecuatorianas.

En esta ley también se hacen énfasis los tipos de pesca que se realizan a nivel de todo el territorio ecuatoriano, así como también los permisos que deben tener la embarcación además de los permisos de cada persona que navegue en ella. Las multas por el incumplimiento de alguna de ley estarán dispuesta por el organismo encargado y según a lo que dispone el estado.

PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR

El plan nacional del buen vivir lo que busca es crear un ambiente libre y sano donde las personas puedan emprender y desenvolverse solos siempre y cuando teniendo en cuenta la generación de empleo que aporta al desarrollo socioeconómico. Además tiene como objetivo primordial planificar el desarrollo nacional, suprimir la pobreza, y buscar la buena distribución de los recursos y las riquezas para el buen vivir del ecuador en general.

Con la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la parroquia santa rosa, lo que se busca es generar fuentes de empleo y mejorar la calidad de vida de la comunidad, tal y como lo dice el plan nacional del buen vivir.

Ley de Economía Popular y Solidaria.

La ley de economía popular y solidaria (EPS), aprobada en nuestro país por la asamblea nacional define al sector como:

Art. 1, nos menciona que “Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales y colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital”.

La economía popular y solidaria ampara a, las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos y pequeñas comunidades, que se dediquen a la producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de consumo.

LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA

Esta ley fue creada para fomentar la pequeña industria, que tiene como principal objetivo ayudar a todas los artesanos que quieran incursionar con nuevas empresas en el mercado brindando beneficios como la exoneración de impuestos arancelarios. Además de todos los beneficios que a toda empresa por ley le corresponden.

De las Organizaciones

Art. 14.- nos menciona que “Los artesanos se organizarán en un gremio por cada rama de Actividad en la respectiva provincia, al que pertenecerán los artesanos de la rama Correspondiente, o en una sola organización clasista, que tiene los siguientes beneficios”:

- Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.
- Exoneración total de los impuestos y derechos que graven a la exportación de artículos.
- Exoneración del ciento por ciento de impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinarias, herramientas, equipos y repuestos

Toda persona natural o jurídica esta en todo su derecho de crear una nueva empresa o una asociación, la cual debe estar sujeta a todas las normas y reglamentos que están estipulados por la ley.

Del Crédito

Art.30. nos menciona que “crease el fondo nacional de inversiones, para la pequeña industria y artesanía, que será administrado por el banco nacional de fomento.

Este fondo se constituirá con el cincuenta por ciento de la parte no exonerada de los impuestos arancelarios que paguen las pequeñas industrias y artesanías, que gozaren de exoneración a la importación de materia prima; y, con el producto de la emisión de cédulas de fomento de la pequeña industria y artesanía que efectuó en banco nacional de fomento, cédulas que devengaran un interés del ocho por ciento anual”.

El banco nacional de fomento es una institución financiera que brinda ayuda económica a los pequeños artesanos que quieran emprender y tener su propio negocio, con el cual van a generar fuentes de empleo y aportan al desarrollo socioeconómico.

1.22 MARCO REFERENCIAL.

1.22.1 Creación de la Provincia.

El proceso de Provincialización fue aprobado tras múltiples manifestaciones y procesiones por parte de los peninsulares, que justo en el feriado del 12 de octubre del 2007 armaron una huelga impidiendo la salida y el ingreso de cualquier vehículo en la vía Guayaquil-santa Elena o vía a la costa. Esto ocurre luego de que santo domingo de los tsachilas fue nombrada Provincia 23, justo en el mandato del presidente Rafael Correa el 7 de noviembre fue publicado en el registro oficial que Santa Elena era provincia 24 con su capital santa Elena.

La Provincia de Santa Elena está ubicada a 120 Km. al este de la ciudad de Guayaquil y a 540 Km. sur-oeste de la ciudad de Quito. Santa Elena limita al norte con la provincia de Manabí, al este con la Provincia del Guayas, al sur con la Provincia del Guayas y al oeste con el océano pacífico. En la Provincia de Santa Elena las actividades económicas que tiene gran acogida son la pesca, el comercio y turismo que inicia desde enero a abril se recibe turismo de Costa y de julio a septiembre turismo de Sierra catalogado un verdadero paraíso azul del pacífico.

GRÁFICO N° 11 Mapa de la provincia de Santa Elena.



Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.
Elaborado por: SEMPLADES

1.22.2. Cantón Salinas.

Salinas está ubicado al extremo occidental del país, según el censo del INEC que se realizó en el año 2010 en salinas son 34719 habitantes en las diferentes comunidades aledañas al Cantón, es el principal balneario de la provincia de santa Elena y el más popular del país donde se dan cita miles de turistas nacionales e internacionales que buscan distracción.

Salinas es catalogado paraíso azul del pacifico sur debido a las playas que posee que cada año es visitada por turistas de diferentes nacionalidades, está conformada por cuatro parroquias urbanas como Alberto E. Gallo, Carlos E. Larrea, Santa Rosa y Vicente Rocafuerte.

El Cantón Salinas es conocido por sus playas que reciben a miles de turistas nacionales y extranjeros en cada temporada del año, cuenta con hoteles de primera categoría, bares, discotecas y centro deportivo que están prestos a brindar un servicio de calidad tal y como el cliente lo merece.

1.22.3 Actividad Económica.

En Salinas las actividades económicas que más resaltan son el turismo debido a que posee las playas de Salinas y Chipipe que son muy atractivas y todos los meses del año son visitadas por turistas de diferentes nacionalidades, y otra actividad es la pesca artesanal que es desarrollada en las Parroquias de Anconcito y Santa Rosa que son dos de los puertos pesqueros con productividad a nivel nacional, donde la mayoría de los pobladores se dedican a esta actividad desde hace mucho tiempo atrás.

1.22.4 Antecedentes de la Parroquia Santa Rosa.

La Parroquia Santa Rosa es parte de la cabecera Cantonal de Salinas de la Provincia de Santa Elena, Santa Rosa es uno de los principales puertos pesqueros de la Provincia como a nivel nacional, en donde la mayoría de la población históricamente se dedica a la captura de pesca artesanal debido al alto índice de captura de peces que existe en la zona costera ecuatoriana.

Según las cifras del INEC en el censo que se realizó en el año 2010 la Parroquia de Santa Rosa cuenta con 8065 habitantes y 1483 viviendas.

La Parroquia de Santa Rosa inicio como un pueblo humilde, que en épocas atrás las viviendas eran de caña y madera y con el transcurso del tiempo ha ido cambiando y actualmente son de cemento y hormigón armado que dan una nueva imagen para los pobladores como para quienes la visitan.

Actualmente la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas es reconocida a nivel mundial como zona exportadora de mariscos para distintos países de Centroamérica, los turistas siempre buscan consumir pescado recién salido del mar es por eso que dé inmediatamente se dirigen a esta comunidad para adquirir los distintos peces que se capturan.

Poco se conoce de con respecto al cambio de nombre de las conchas por Santa Rosa, pero se asume que fue por los ecuatorianos caídos en la guerra contra el Perú, los cuales eran oriundos de Santa Rosa Provincia del Oro, se dice que es por eso el nombre.

En Santa Rosa la mayoría de la personas se dedican y han hecho de la pesca su sustento diario de subsistencia, pero también es cierto que la mayoría estos sean pescadores o armadores de embarcaciones, son oriundos de la provincia vecina de Manabí.

En el puerto pesquero de Santa Rosa se comercializan diariamente 80 toneladas diarias de pescado en una temporada normal, en temporada alta cuando hay bastante pesca se llega hasta las 500 toneladas de pesca diaria según me supieron mencionar pescadores y comerciantes que son nativos de la Parroquia de Santa Rosa.

El puerto pesquero de Santa Rosa es uno de las cuatro Parroquias Urbanas del Cantón Salinas ubicada a 144 km. De la ciudad de Guayaquil, el trabajo diario de los pescadores es cada vez más interesante debido a que ellos no se capacitan aprenden de las experiencias propias o de sus familias o por la necesidad de mejorar los procesos de capturas de los peces.

La actividad económica que se destaca en la Parroquia Santa Rosa es la pesca artesanal debido a que en su gran mayoría la población se dedica a esta actividad desde hace muchos años atrás.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación se sustenta en el enfoque cuantitativo y cualitativo.

El enfoque cuantitativo se refiere a la aplicación de herramientas de investigación que permiten la recolección de datos mediante la ejecución de un cuestionario de preguntas sobre un temas específico que se pretende estudiar, esta medición numérica se sostiene de acuerdo al análisis estadístico que se procesa mediante índices detallados en tablas y gráficos de este tipo.

El enfoque cualitativo se refiere a la recopilación de información mediante técnicas como la observación y exploración del entorno en donde solo el investigador es parte de una situación, para posteriormente plasmarla o describirla, convirtiéndose en vocero de una situación suscitada, en este tipo de enfoque se da a conocer actitudes y opiniones de las personas involucradas en un contexto real para luego concretar un solución al tema planteado.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La viabilidad del proyecto es factible, debido a las características que se aplicarán para su correcta ejecución de procesos y gestiones a realizar, de manera que permita lograr la ventaja competitiva frente a los negocios de similares actividades, además de buscar la mejora continua y brindar a los pescadores productos de calidad en un tiempo específico, alcanzando los niveles de productividad y rentabilidad deseada.

(Arias, 2006), Menciona: “Que se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha

propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización”. Pág. 134.

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

2.3.1 Por el propósito

2.3.1.1 Información básica

A este tipo de investigación también se la denomina pura, esta información es parte del marco teórico, con la cual se busca mejorar las ideas ya planteadas o formular nuevas ideas con objetivos claros.

2.3.1.2 Investigación aplicada

A la investigación aplicada se la denomina también activa o dinámica que se encuentra estrechamente ligada a la información básica, debido a que depende de lo investigado y aportes hechos.

Este tipo de investigación se la aplica para conocer más sobre el objeto de estudio, por lo tanto el estudio para la creación de una empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal considera aquellos conocimientos ya existentes con la finalidad de ampliar y profundizar la realidad.

2.3.2 Por el nivel

2.3.2.1 Investigación descriptiva

Según (Paredes & Paredes, 2011), “Científicamente describir es medir. En un estudio descriptivo se relaciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente para así describir lo que se investiga. Consiste en

reflejar lo que aparece, tanto en el ambiente natural como social, la descripción puede ser con información primaria o secundaria). Pág. 27

Este tipo de investigación se basa en la descripción, análisis e interpretación sobre el tema u objeto en particular que se esté estudiando. Esta investigación es trabajada sobre realidades y características que ayuden a formular una interpretación correcta sobre el objeto de estudio.

Este tipo de investigación es utilizada para la creación de una empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal, donde se pretende identificar las características y las propiedades del objeto de estudio para poder así llegar a construir una base con mayor nivel de profundidad en la investigación y esta sea mayormente entendible.

2.3.3 Por el lugar

2.3.3.1 Investigación documental

Este tipo de investigación se apoya en fuentes documentales tales como libros, revistas, periódicos, ensayos, artículos entre otros. Partiendo de esta investigación se comienza por formular el marco teórico revisando libros y artículos que comprendan la creación de una empresa comercializadora de artículos de pesca, manuales de procesos y libros de pesca artesanal que aporten al proyecto de forma significativa.

2.3.3.2 Investigación de campo

Este tipo de investigación nos ayuda a recolectar información primaria por medio de técnicas de recolección de información como la entrevista, encuesta y la observación. De esta manera se logra identificar la variable de la creación de la empresa y también conocer si va a tener éxito en el mercado o no.

(Paredes & Paredes. 2011), señala que: “Se reúne toda la información necesaria recurriendo fundamentalmente contacto directo con los hechos, ya sean que estos ocurran de manera ajena con el investigador o este los provoque con un adecuado control de las variables que intervienen”. Pag.32

2.4 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.4.1 Inductivo - Deductivo

Según (Jany J. N., 2009) El método deductivo es el procedimiento en el que mediante el uso de procesos lógicos adecuados se parte de lo general para llegar a conclusiones particulares. Este método tiene como etapas principales: determinar los hechos más importantes en el fenómeno por analizar y deduce las relaciones constantes de naturaleza uniforme que dan lugar al objeto de estudio.

Es importante señalar en el lugar y entorno en el cual se ejecutara el proyecto de creación de una empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal, además se conocerá el grado de eficiencia en las implementaciones de conocimientos científicos.

2.4.2 Analítico – sintético

Este método permitirá por medio de procesos mentales llegar a conocer la naturaleza del fenómeno que se está estudiando, el análisis descompone en partes y las identifica, mientras que la síntesis relaciona los componentes y crea explicaciones sobre el objeto de estudio.

El método analítico se enfoca en la interpretación de información acorde a los diferentes puntos de vista que tiene el investigador. De esta manera se logra entender la síntesis de los términos utilizados en el presente proyecto de titulación.

2.5 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.5.1 Observación

Esta técnica fue utilizada por el investigador debido a que le permite estar en permanente contacto con el objeto de estudio y sin la ayuda de terceras personas, además la información recolectada es pura y natural, a través de esta técnica se evidencia las consecuencias y efectos que podrían surgir si el problema planteado no tiene solución.

(Paredes & Paredes, 2011) menciona que: “Consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. Es un elemento fundamental en todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación”. Pag.50

2.5.2 Encuestas

Esta técnica consta de una serie de preguntas formuladas sobre un aspecto a investigar para tener una mejor perspectiva de las opiniones y actitudes de los individuos sobre el objeto de investigación.

Según (Paredes & Paredes, 2011) “Es un técnica de recopilación de datos a través de preguntas formuladas sobre las variables de nuestra investigación; dicha recopilación puede obtenerse por medio de un cuestionario escrito o por medio de una guía de entrevista”. Pág. 39

En el proceso del levantamiento de la información se tuvo que realizar 387 encuestas a las personas que se dedican a la actividad pesquera artesanal en el puerto de la Parroquia Santa Rosa.

2.5.3 Entrevistas

Esta técnica se la utilizo para obtener información de la Cooperativa de Producción Pesquera Artesanal “Santa Rosa de Salinas”, realizando entrevista a algunos socios de esta institución que conocen los beneficios que trae la creación de una empresa comercializadora de artículos para la pesca y su impacto en el entorno local. Para obtener mayor información fue necesario realizar 8 entrevistas a los socios de la cooperativa los cuales nos brindaron todo el apoyo que la ocasión lo amerita.

2.6 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

2.6.1 Guía de observación

Este instrumento se lo utiliza para tener una descripción más detallada de personas o lugares que están inmersa en la investigación u objeto de estudio, para ello se elaboró un formato que permitió la captación de información principal del tema de estudio identificando causas y efectos que se derivan del problema actual. (Ver anexo 1)

2.6.2 Cuestionario

La estructura del cuestionario debe estar bien elaborada y además se debe ajustar al objeto de investigación, de tal manera que la información recolectada sea de gran ayuda para la investigación.

2.6.3 Guía de entrevistas

Las preguntas de la entrevista son dirigidas a los socios de la cooperativa debido a que ellos son armadores o sueños de fibras que conocen y saben sobre el tema como también saben cuáles serán los beneficios de la misma.

2.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.7.1 Población

De acuerdo a Jany (1994) citado por Bernal (2010), población es “la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia” Pág. 160.

De acuerdo a los datos obtenidos por la capitanía del Cantón Salinas se encuentran registrados aproximadamente 12.000 pescadores artesanales que desarrollan la actividad pesquera en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa.

CUADRO N° 3 Pescadores de la Parroquia Santa Rosa

Datos obtenidos por la capitanía del Cantón Salinas	
Datos	Totales
Fibras	4.000
Pescadores	12.000

Fuente: Capitanía del Cantón Salinas

Elaborado por: Ronny Mantuano González

2.7.2 Muestra

Bernal (2010), señala “es la parte de la población seleccionada, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables de estudio” Pág. 161.

2.7.3 Muestreo probabilístico

Este tipo de muestreo utiliza los elementos de la muestra al azar, debido a que cada elemento puede aportar algo diferente al tema de investigación pero todos son direccionados hacia un mismo tema específico.

Para el cálculo de la muestra se empleó un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 5%.

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{e^2 N - 1 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{1.96^2 0.5 0.5 12000}{0,05^2 12000 - 1 + (1,96)^2 (0,5)(0,5)}$$

$$n = 387$$

Para realizar el respectivo análisis de los datos obtenidos, según el cálculo de la muestra se tuvo que realizar 387 encuestas a pescadores de la Parroquia Santa Rosa.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1 ANÁLISIS DE RESULTADO DE LA ENTREVISTA

➤ Actividades prioritarias de la Provincia de Santa Elena

Las principales actividades en la provincia son la agricultura, ganadería, turismo, comercio y la pesca, el gobierno actualmente aporta directamente al sector industrial debido que busca que se creen nuevas empresas que se encarguen de fabricar productos terminados hechos en Ecuador y no traer productos terminados de otros países.

➤ Sector pesquero principal fuente de ingreso en Santa Rosa

El sector pesquero artesanal es las actividad que genera más fuentes de ingresos en la comunidad, debido a que en este puerto existe una gran demanda de fibras que capturan distintas clases de peces, además los pescadores no son solo del Cantón salinas sino también de toda la Provincia de santa Elena.

➤ Descripción de la actividad pesquera

La actividad pesquera artesanal en la Parroquia Santa Rosa se la ejerce desde hace mucho tiempo atrás y un 70 % de su comunidad en general la ejercen, además es una de las actividades económicas primordiales de la Provincia de Santa Elena, esto se debe a que en sus costas se capturan peces a gran escala, además que no existen las suficientes empresas que cubran todos los gustos y preferencias de los consumidores en cuanto a sus artículos para ejercer la actividad.

➤ **Calidad de los artículos para la pesca en la Parroquia Santa Rosa**

Los artículos que brinde deben ser de buena calidad y tienen que ir de acorde a los gustos y preferencias de los pescadores ya que ello son los clientes potenciales de la empresa.

➤ **Instituciones que apoyan al sector pesquero artesanal**

El ministerio de agricultura, acuicultura, ganadería y pesca (MAGAP) está brindando capacitaciones sobre el manejo de los artículos de pesca y también el tratado que le deben dar a los peces capturados, la inspección de pesca hace respetar las vedas y lleva un control de las faenas de pesca y los tipos de peces que son capturados.

➤ **Institución pendiente del sector pesquero artesanal**

La inspección de pesca es la institución que está completamente vinculado con la pesca artesanal, son ellos quienes se encargan de hacer cumplir con ciertos reglamentos de la institución que son de gran ayuda para el actividad como para los pescadores.

➤ **Institución financiera que ayuda al sector pesquero artesanal**

El banco nacional de fomento es la institución que presta sus servicios a los pescadores artesanales que quieran pasar de ser unos simples pescadores a ser dueños de sus propias fibras ser denominados propietarios o empresarias.

➤ **Inversión pública en el sector pesquero artesanal**

Si se contara con el respaldo de la inversión pública el sector pesquero artesanal estaría bien dotado y variado a los artículos para realizar la actividad pesquera dentro de la parroquia santa rosa y así las personas se motivarían a crear nuevas empresas que cubran la demanda de los consumidores.

➤ **Creación de una empresa dedicada al sector pesquero artesanal**

Es una buena idea de negocio rentable debido a la alta demanda de fibras que existen y ejercen la pesca artesanal dentro de la Parroquia Santa Rosa, además que genera fuentes de empleo y aporta al desarrollo del sector pesquero. Para ellos la empresa debe brindar artículos de buena calidad y precios cómodos que estén al alcance de los consumidores.

➤ **Características en la ejecución de la empresa**

Se debe elaborar estrategias sostenibles que generen la responsabilidad social, donde no solo se busque beneficios para uno solo sino para todos en conjunto.

➤ **Éxito en la actividad pesquera artesanal**

Esta empresa si tendrá éxito en el mercado debido a que solo existen dos empresas que se encargan de cubrir todos los gustos y preferencias de los pescadores, para ello las empresas existentes son muy pocas para la alta demanda existente.

➤ **Inversión pública en las MIPYMES**

El estado actualmente brinda diferentes estrategias para la creación de nuevas mipymes, cada vez más crece el índice de nuevas empresas que buscan el desarrollo del país en general, para ello le está dando resultados al gobierno la destinación de las inversiones públicas hacia este sector.

➤ **Otros programas de inversión**

El gobierno está de muy buena manera en cuanto a invertir en programas para la ejecución de nuevas empresas pero también debe trabajar en conjunto con los ministerios de ramo para darles respectivo seguimiento a las inversiones y que estas sean aprovechadas al máximo.

3.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

1.- Edad.

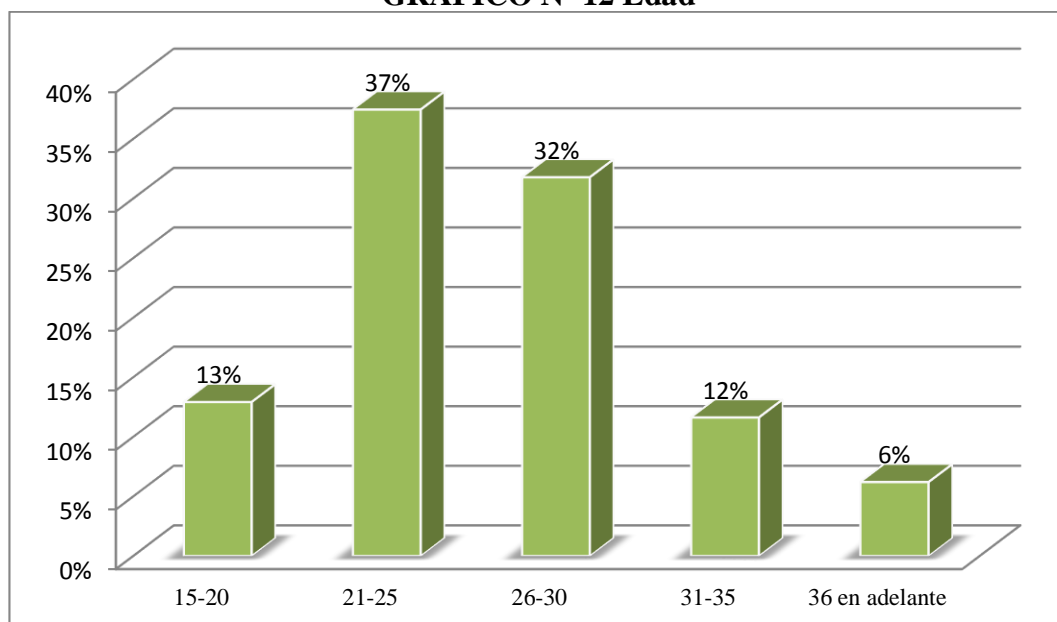
CUADRO N° 4 Edad

1	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	15-20	50	13%
	21-25	145	37%
	26-30	123	32%
	31-35	45	12%
	36 en adelante	24	6%
	Total	387	100%

Fuente: Edad de los pescadores

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 12 Edad



Fuente: Edad de los pescadores

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para determinar el rango de edad de las personas que ejercen la actividad pesquera se procedió a realizar las encuestas, reflejando la participación de un grupo joven y activo quienes ejecutan diariamente sus actividades laborales.

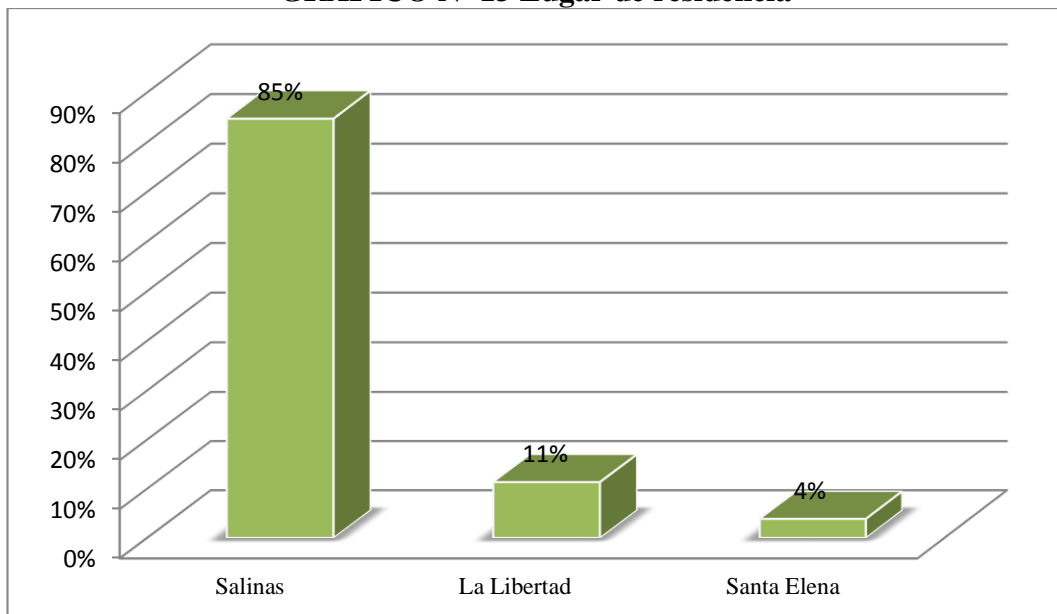
2.- Lugar de residencia.

CUADRO N° 5 Lugar de residencia

2	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Salinas	328	85%
	La Libertad	44	11%
	Santa Elena	15	4%
	Total	387	100%

Fuente: Pescadores de la Parroquia Santa Rosa
Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 13 Lugar de residencia



Fuente: Pescadores de la Parroquia Santa Rosa
Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para determinar el lugar de residencia de las personas que se tomó como muestra para realizar las encuestas en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas, después de que se realizó las tabulaciones nos dio como resultado que quienes realizan las mayor parte de actividades pesqueras reside en la localidad, mientras que existe un pequeño grupo que proviene de los dos otros cantones.

3.- Hace que tiempo ejerce la actividad pesquera.

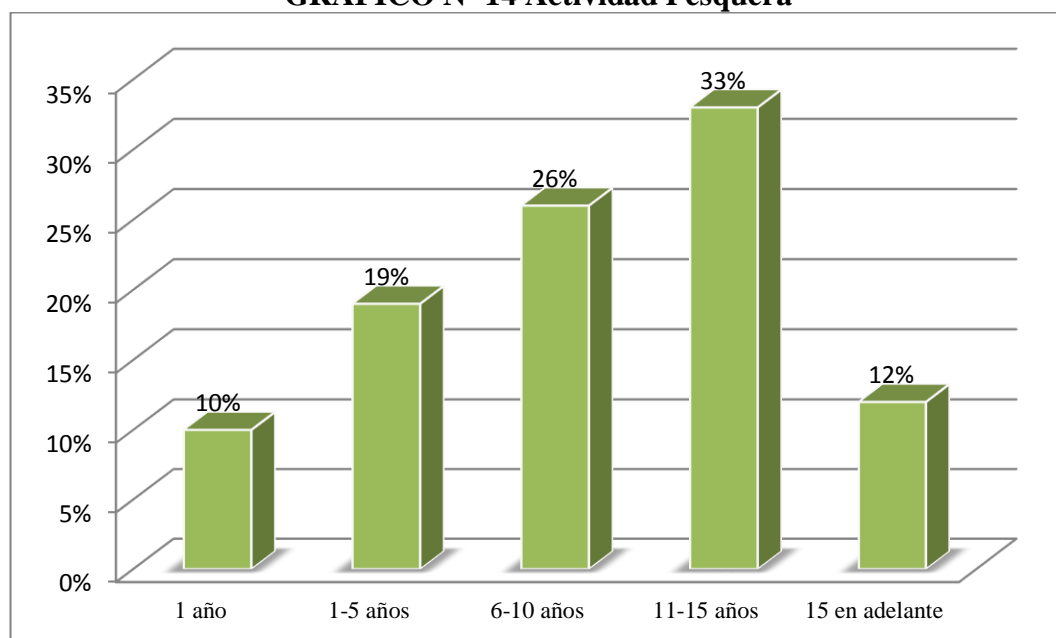
CUADRO N° 6 Actividad Pesquera

3	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	1 año	40	10%
	1-5 años	75	19%
	6-10 años	99	26%
	11-15 años	128	33%
	15 en adelante	45	12%
	Total	387	100%

Fuente: Actividad Pesquera

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 14 Actividad Pesquera



Fuente: Actividad Pesquera

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para determinar el tiempo que tienen ejerciendo la pesca artesanal las personas encuestadas, se realizó una encuesta en la cual nos refleja que la mayoría de los encuestados poseen más de 10 años en realizar sus labores, mientras que existe otro grupo de personas que poseen también varios años laborando para llevar sus sustentos diarios a sus hogares.

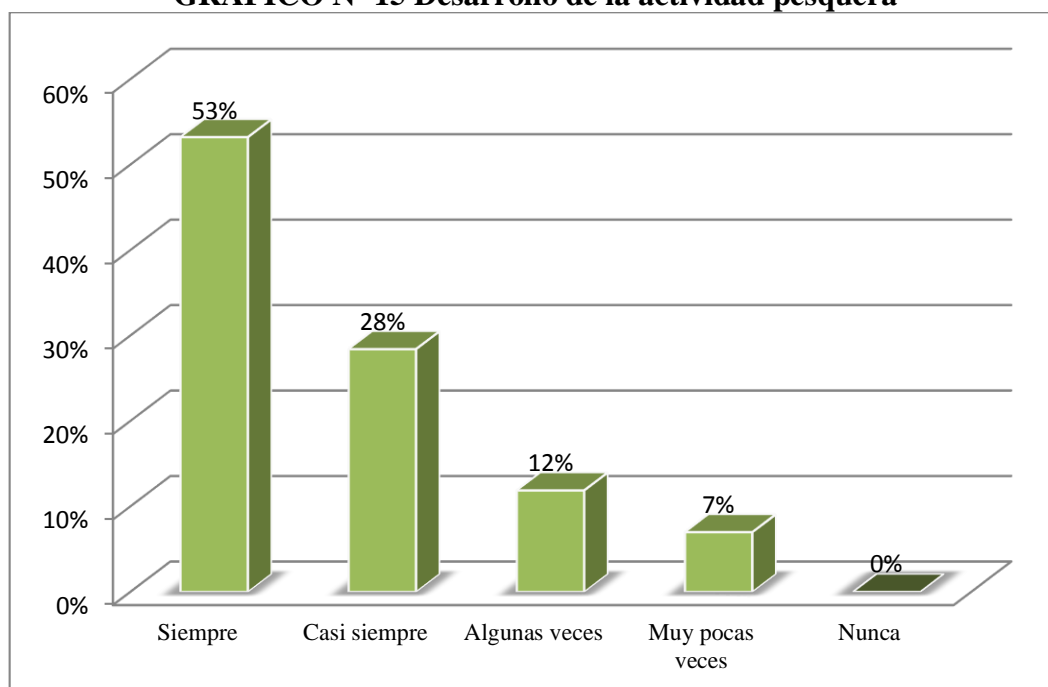
4.- Con qué frecuencia desarrollo la actividad pesquera.

CUADRO N° 7 Desarrollo de la actividad pesquera

4	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	206	53%
	Casi siempre	110	28%
	Algunas veces	46	12%
	Muy pocas veces	25	7%
	Nunca	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Desarrollo de la actividad pesquera
Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 15 Desarrollo de la actividad pesquera



Fuente: Desarrollo de la actividad pesquera
Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para establecer con qué frecuencia las personas encuestadas desarrollan la actividad pesquera se realizó las encuestas en las cuales se reflejan evidentemente que sus labores son realizadas diariamente y de manera prolongada haciendo de esta actividad sus sustentos diarios para sus familias.

5.- Qué tipo de pesca realiza frecuentemente.

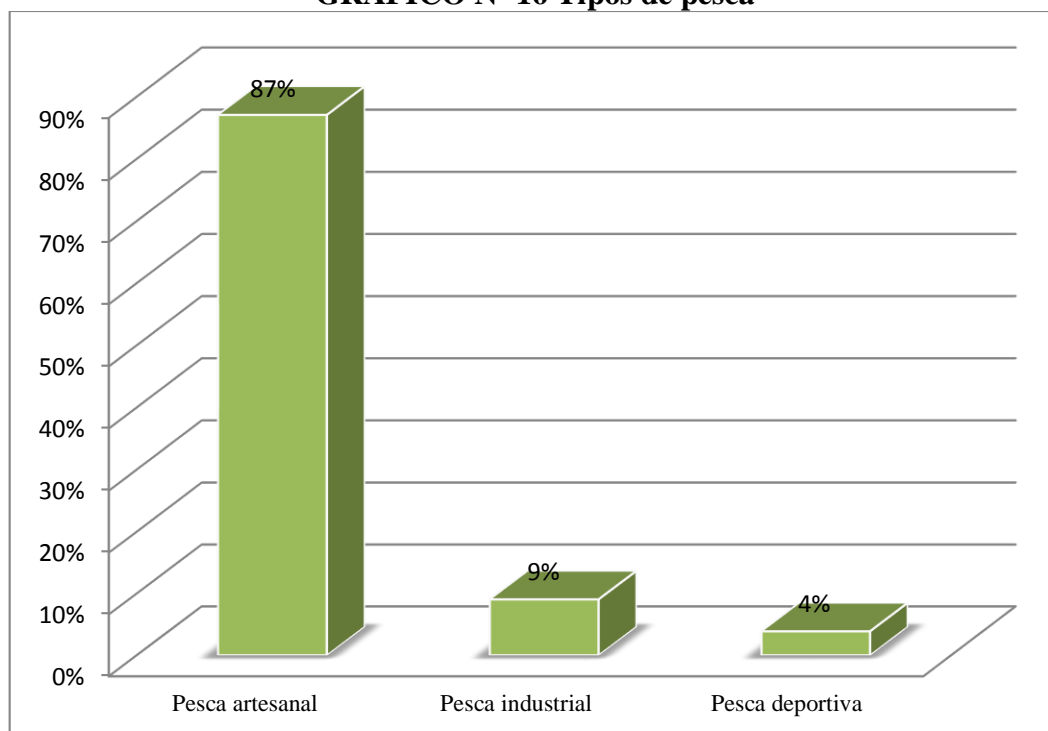
CUADRO N° 8 tipos de pesca

5	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Pesca artesanal	337	87%
	Pesca industrial	35	9%
	Pesca deportiva	15	4%
	Total	387	100%

Fuente: Tipos de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 16 Tipos de pesca



Fuente: Tipos de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

En la presente propuesta para la creación de la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca es necesario determinar el tipo de pesca que ejercen las personas que se dedican al sector pesquero en la Parroquia Santa Rosa y para ellos fue necesario realizar 387 encuestas en las cuales nos reflejó que la mayor parte de esta actividad son realizadas de manera artesanal.

6.- En qué lugar desarrolla la actividad pesquera.

CUADRO N° 9 Lugares de desarrollo de la actividad

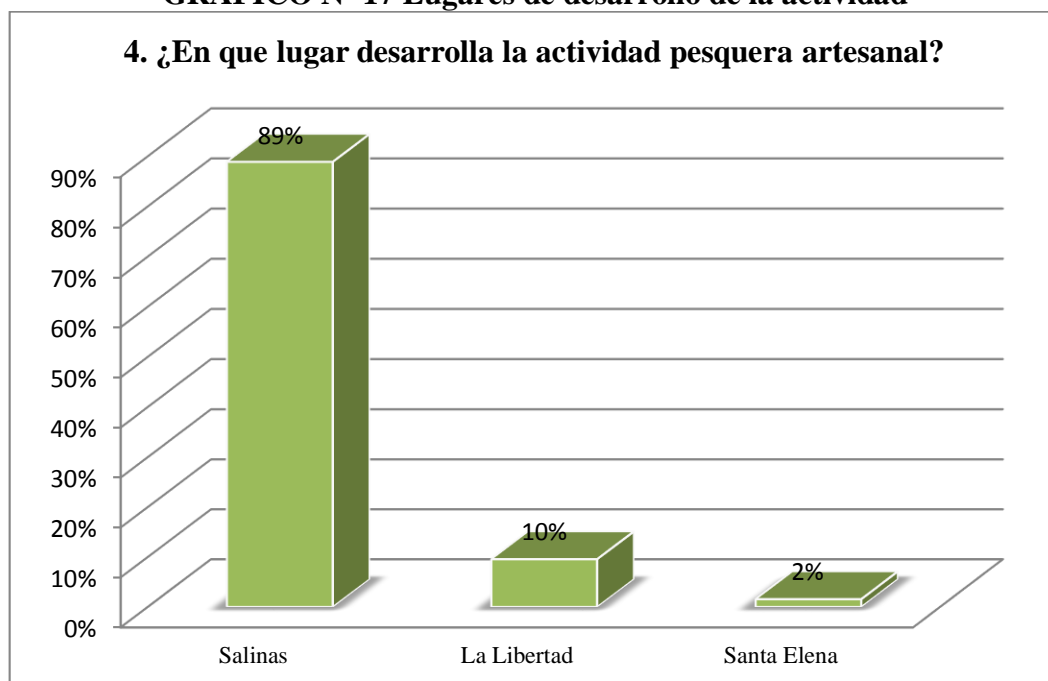
6	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Salinas	344	89%
	La Libertad	37	10%
	Santa Elena	6	2%
	Total	387	100%

Fuente: Lugares de desarrollo de la actividad pesquera

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 17 Lugares de desarrollo de la actividad

4. ¿En que lugar desarrolla la actividad pesquera artesanal?



Fuente: Lugares de desarrollo de la actividad pesquera

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para poder establecer en qué lugar de la Provincia de Santa Elena las personas desarrollan la actividad pesquera artesanal fue necesario realizar encuestas en las cuales nos dio como resultado que de la totalidad de las personas encuestadas mencionaron la mayor parte de ellos que su actividad lo realizan en el cantón Salinas por estar cerca a sus localidades lo que a ellos les parece favorable.

7.- Cuales son las especies más capturadas.

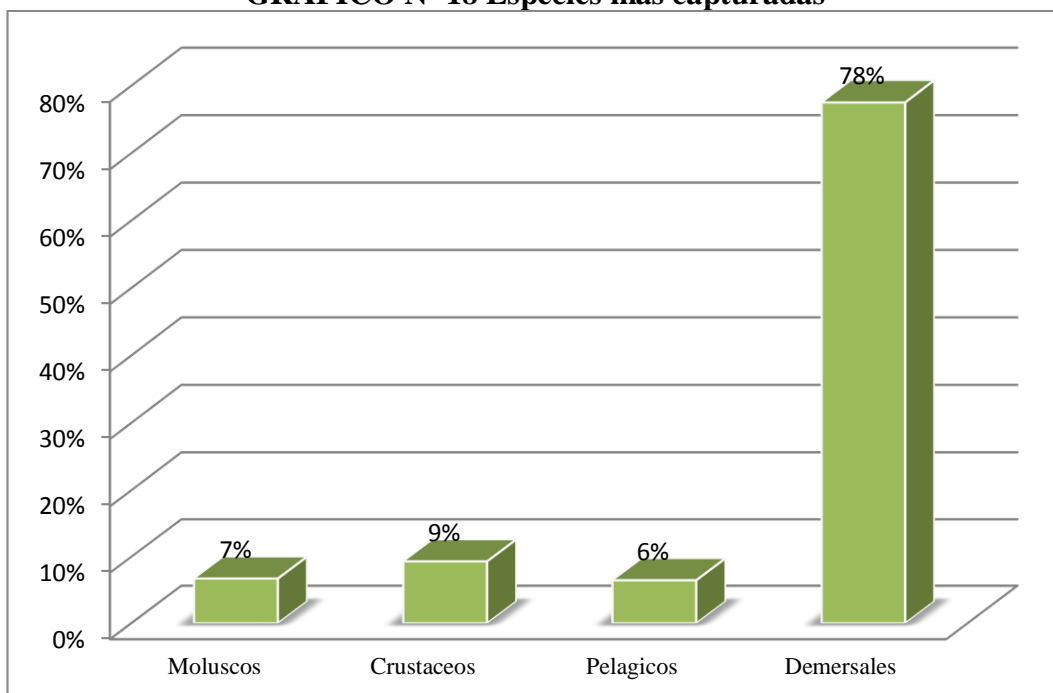
CUADRO N° 10 Especies más capturadas

7	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Moluscos	26	7%
	Crustáceos	36	9%
	Pelágicos	25	6%
	Demersales	300	78%
	Total	387	100%

Fuente: Especies capturadas

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 18 Especies más capturadas



Fuente: Especies capturadas

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para determinar cuáles son las especies de peces más capturadas por las personas que desarrollan la actividad pesquera artesanal en la Parroquia Santa Rosa, fue necesario realizar encuestas para tener resultados más concretos que nos ayuden a determinar la investigación, que luego de tabularlas nos dio como resultado que los demersales son aquellos son las especies más preferidas por los pescadores.

8.- Que métodos de pesca utiliza.

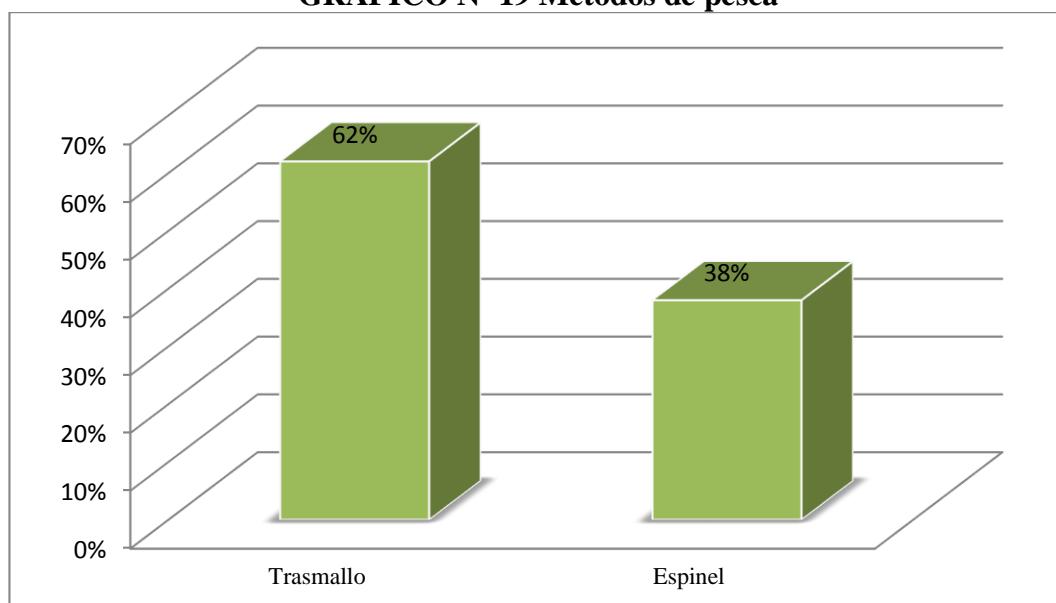
CUADRO N° 11 Métodos de pesca

8	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Trasmallo	240	62%
	Espinel	147	38%
	Total	387	100%

Fuente: Métodos de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 19 Métodos de pesca



Fuente: Métodos de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según las encuestas realizadas a los pescadores de la parroquia Santa Rosa nos refleja que de la totalidad de los encuestados la mayor parte de ellos ejercen la pesca al trasmallo mientras que la contraparte se dedican a la pesca con el espinel debido a que todos no tienen los dos métodos de pesca y además el método de pesca depende también de las temporadas de capturas de peces que se presenten en el entorno, esto nos ayudó a decretar el método de pesca que utilizan los pescadores artesanales de la parroquia Santa Rosa.

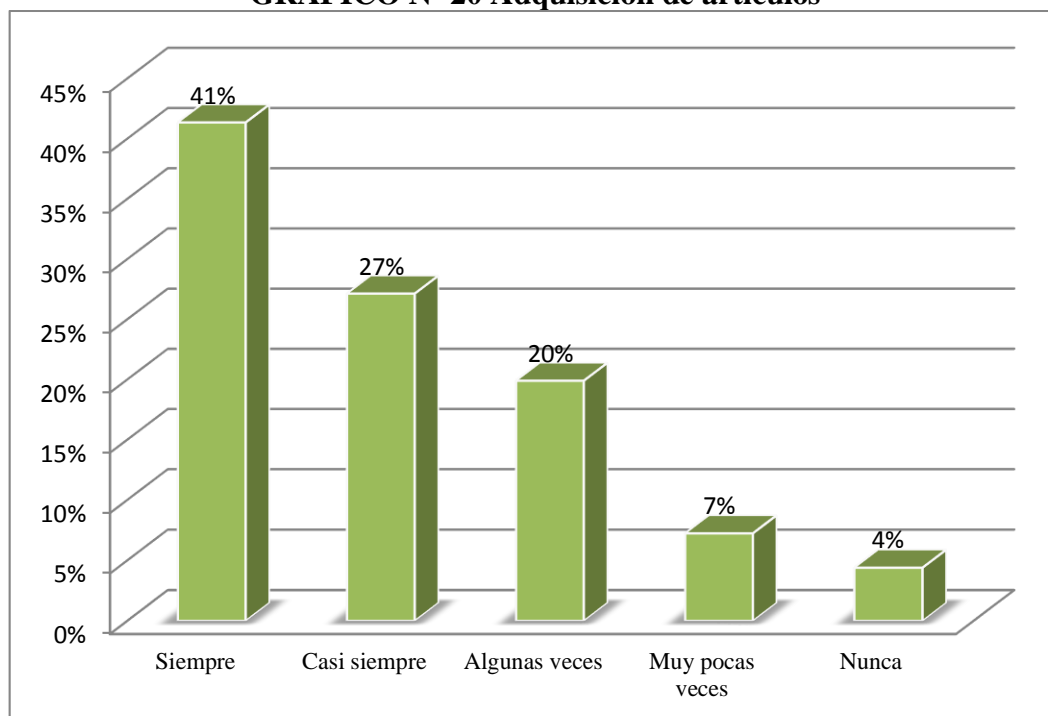
9.- Con qué frecuencia usted adquiere artículos para la pesca.

CUADRO N° 12 Adquisición de artículos

9	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	160	41%
	Casi siempre	105	27%
	Algunas veces	77	20%
	Muy pocas veces	28	7%
	Nunca	17	4%
	Total	387	100%

Fuente: Adquisición de artículos de pesca
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 20 Adquisición de artículos



Fuente: Adquisición de artículos de pesca
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según las encuestas realizadas la mayor parte de las personas nos mencionó que siempre compran artículos para la pesca, otros respondieron que casi siempre lo hacen, esto nos ayuda a establecer la frecuencia con la que los pescadores artesanales compran los distintos artículos para la pesca.

10.- Al momento de comprar los artículos para la pesca artesanal, en qué lugar normalmente consigue.

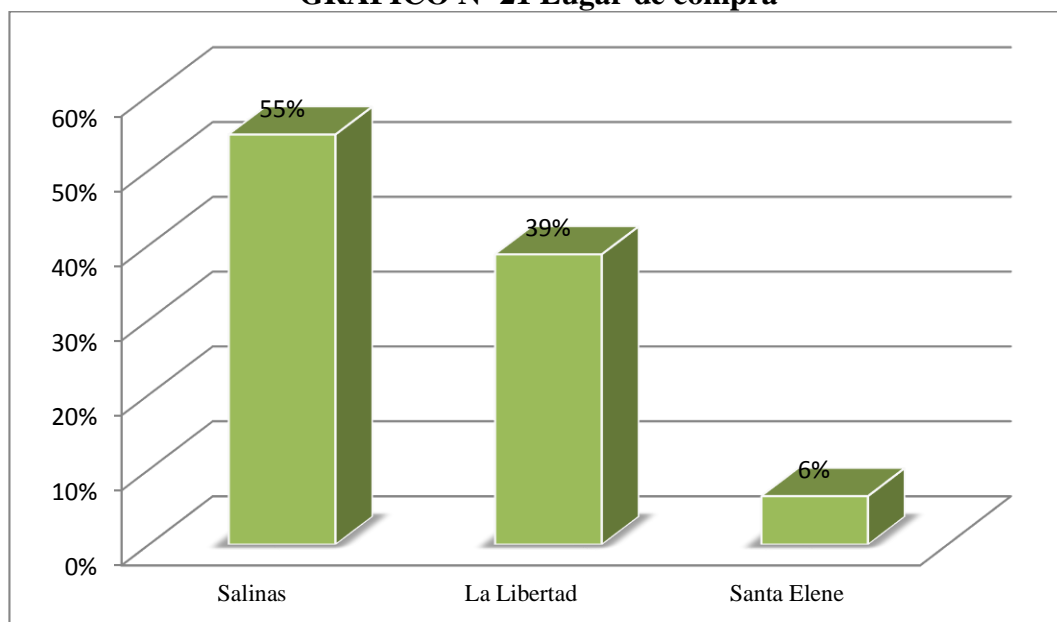
CUADRO N° 13 Lugar de compra

10	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Salinas	212	55%
	La Libertad	150	39%
	Santa Elene	25	6%
	Total	387	100%

Fuente: Lugar de compra de los artículos de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 21 Lugar de compra



Fuente: Lugar de compra de los artículos de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para poder determinar en qué lugar de la Provincia de Santa Elena se consigue normalmente todos los artículos para la pesca. Se produjo a la tabulación de los datos los cuales reflejaron que los pescadores compran sus artículos para la pesca en el Cantón Salinas específicamente en Santa Rosa, mientras que existe un porcentaje menor al anterior que comprar en el Cantón La Libertad debido a que los costos de los artículos es menor en ese cantón.

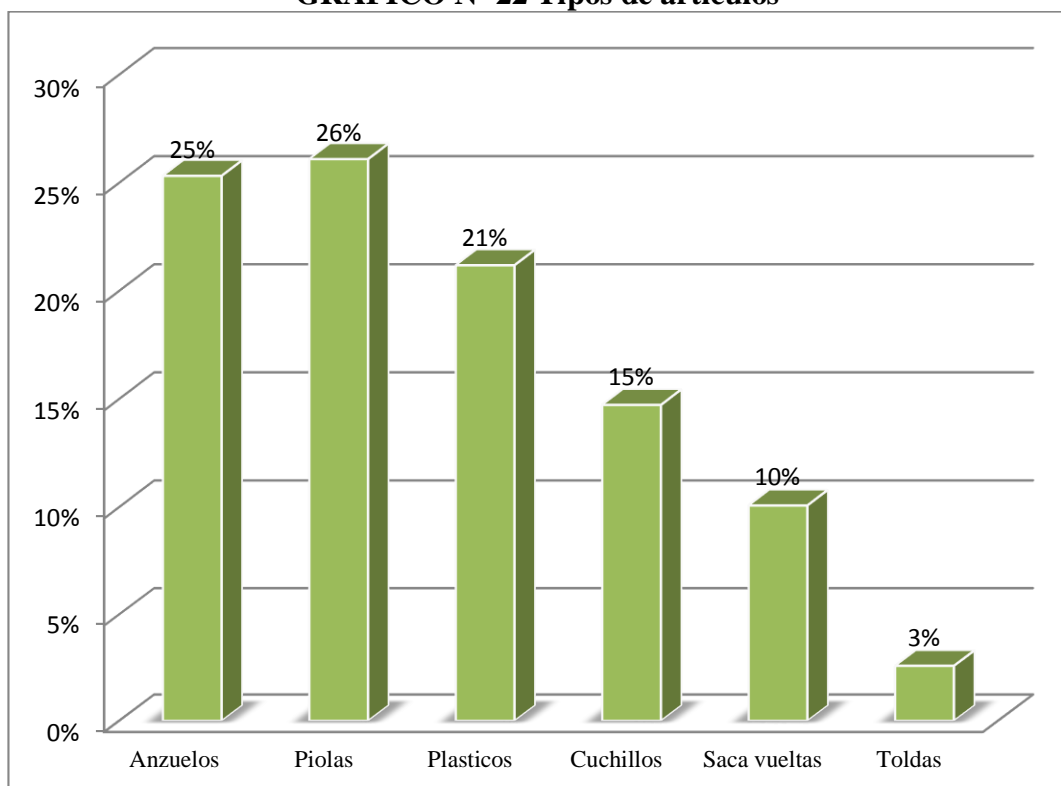
11.- Qué tipo de artículos utiliza frecuentemente para la pesca.

CUADRO N° 14 Tipos de artículos

11	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Anzuelos	98	25%
	Piolas	101	26%
	Plásticos	82	21%
	Cuchillos	57	15%
	Saca vueltas	39	10%
	Toldas	10	3%
	Total	387	100%

Fuente: Tipo de artículos que utiliza para la pesca
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 22 Tipos de artículos



Fuente: Tipo de artículos que utiliza para la pesca
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según las encuestas realizadas a los pescadores artesanales nos reflejó que la mayoría de ellos utilizan, esto depende del método de pesca que se utilice como también del artículos que se encuentre dañado que no siempre es el mismo.

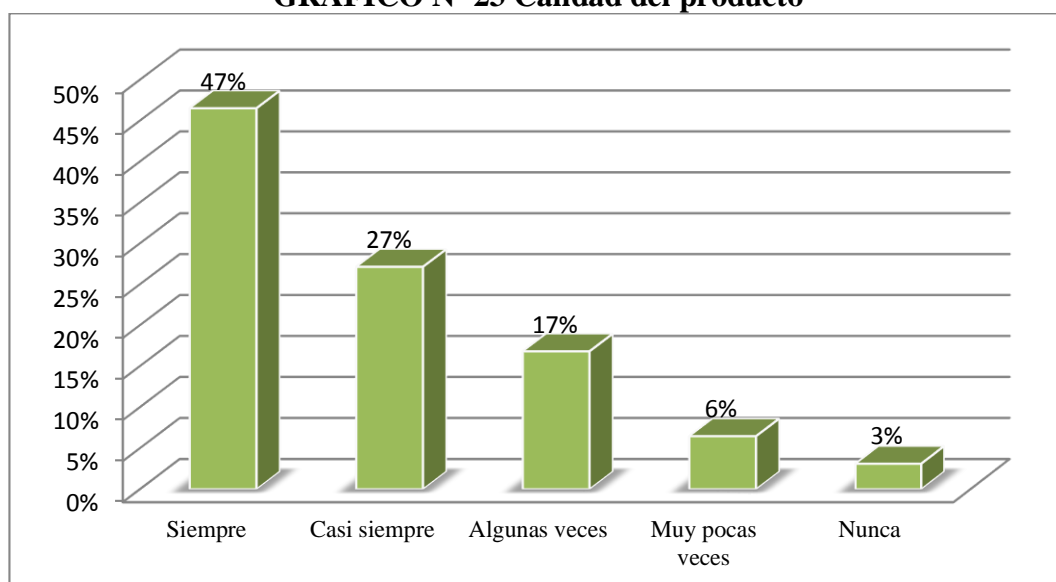
12.- Considera usted importante la calidad al momento de adquirir un artículo para la pesca.

CUADRO N° 15 Calidad del producto

12	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	180	47%
	Casi siempre	105	27%
	Algunas veces	65	17%
	Muy pocas veces	25	6%
	Nunca	12	3%
	Total	387	100%

Fuente: Calidad del artículo de pesca
Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 23 Calidad del producto



Fuente: Calidad del artículo de pesca
Elaborado por: Ronny Mantuano González

Del total de los encuestados, la mayor parte de ellos considera muy importante la calidad de los productos que compra, otro porcentaje de ellos especifica que casi siempre considera esta medición debido a que el costo de los productos que son de buena calidad, obviamente es mayor al precio de los productos que no poseen una calidad buena pero que de todas maneras resulta necesario comprarla para efectuar sus actividades laborales.

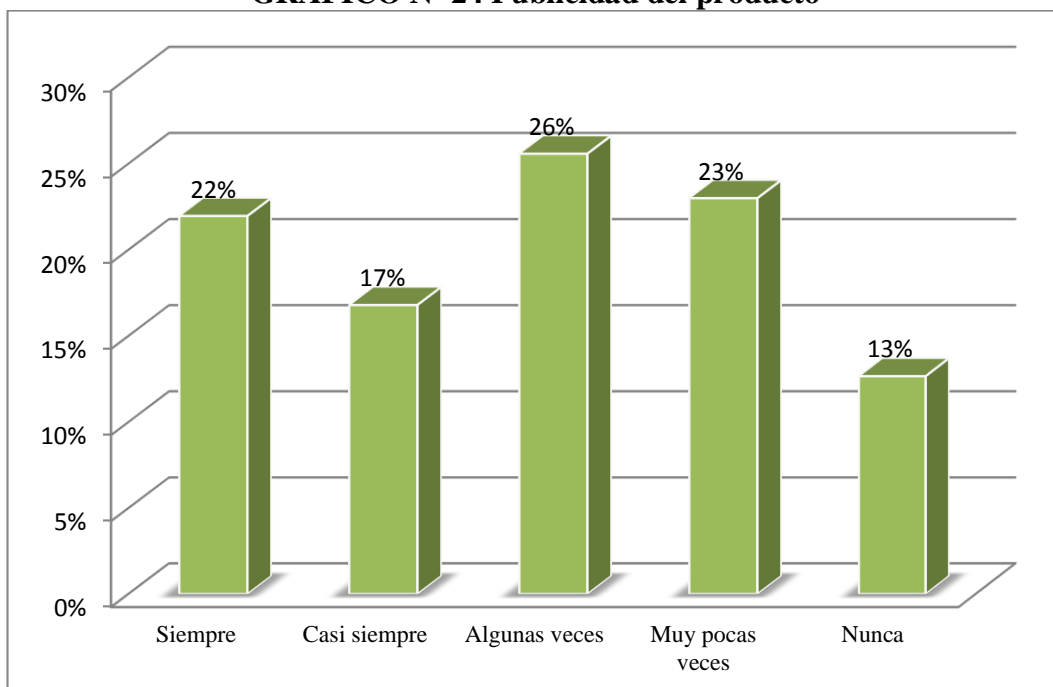
13.- Cree usted que es importante la publicidad al momento de adquirir los artículos.

CUADRO N° 16 Publicidad del producto

13	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	85	22%
	Casi siempre	65	17%
	Algunas veces	99	26%
	Muy pocas veces	89	23%
	Nunca	49	13%
	Total	387	100%

Fuente: Publicidad de los artículos de pesca
Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 24 Publicidad del producto



Fuente: Publicidad de los artículos de pesca
Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según las encuestas realizadas a pescadores dentro de la Parroquia Santa Rosa nos refleja que solo algunas veces ha escuchado una determinada publicidad que especifique la compra de los artículos de pesca más bien ellos lo compra por conocimiento e instinto.

14.- Considera que el precio es un factor que influye en la compra de cualquier artículo para la pesca.

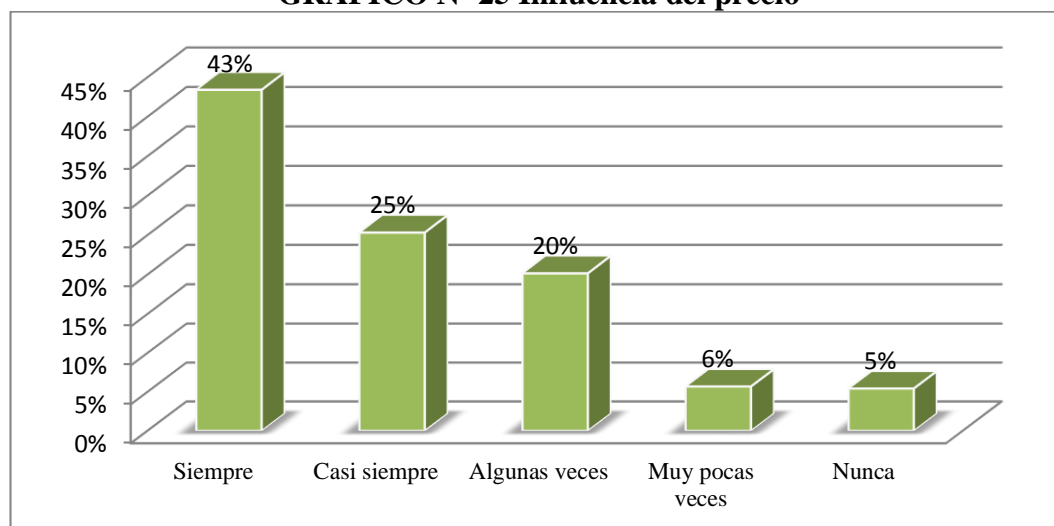
CUADRO N° 17 Influencia del precio

14	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	168	43%
	Casi siempre	98	25%
	Algunas veces	78	20%
	Muy pocas veces	22	6%
	Nunca	21	5%
	Total	387	100%

Fuente: Influencia del precio en el artículo

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 25 Influencia del precio



Fuente: Influencia del precio en el artículo

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para poder determinar la influencia del precio para la compra de los artículos para la pesca artesanal y según los pescadores encuestados, consideran en su gran mayoría que siempre es muy fundamental el precio de los productos, otro porcentaje indica que casi siempre considera que el precio es de gran relevancia puesto que la economía de cada individuo influiría directamente y muchas veces los artículos se basan en la economía de cada persona.

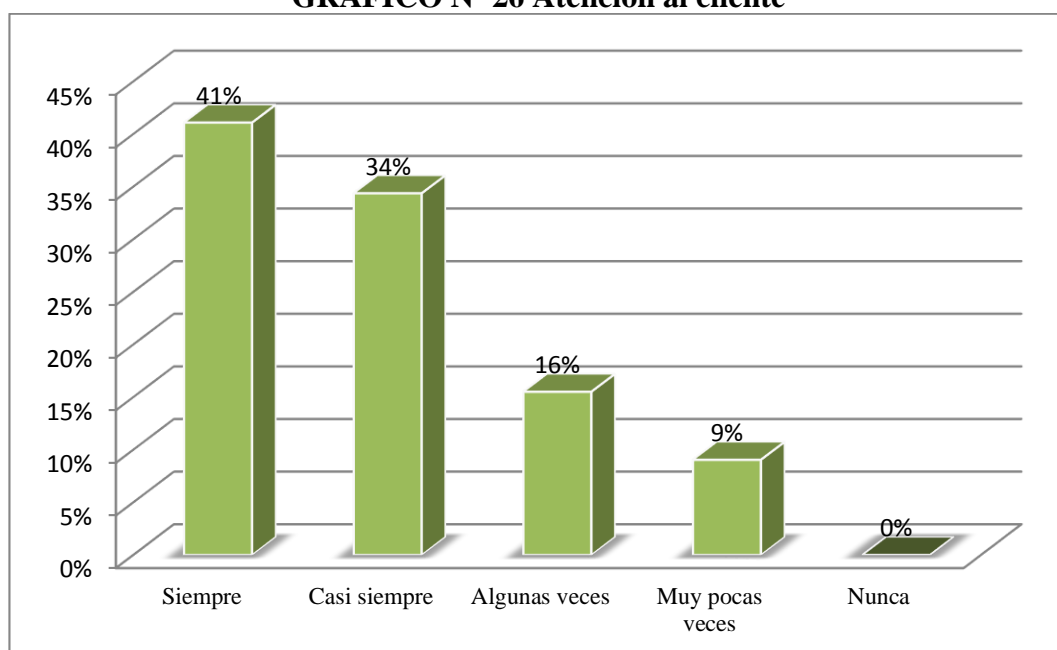
15.- Considera importante usted la buena atención al cliente.

CUADRO N° 18 Atención al cliente

15	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	159	41%
	Casi siempre	133	34%
	Algunas veces	60	16%
	Muy pocas veces	35	9%
	Nunca	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Atención al cliente
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 26 Atención al cliente



Fuente: Atención al cliente
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según las encuestas realizadas para poder determinar qué tan importante es la buena atención al cliente al momento de vender los artículos para la pesca artesanal, como es razonable suponer a todos les interesa que le brinden en cualquier momento le brinden una buena atención al cliente.

16.- Cuantas veces por semana sale a sus faenas de pesca.

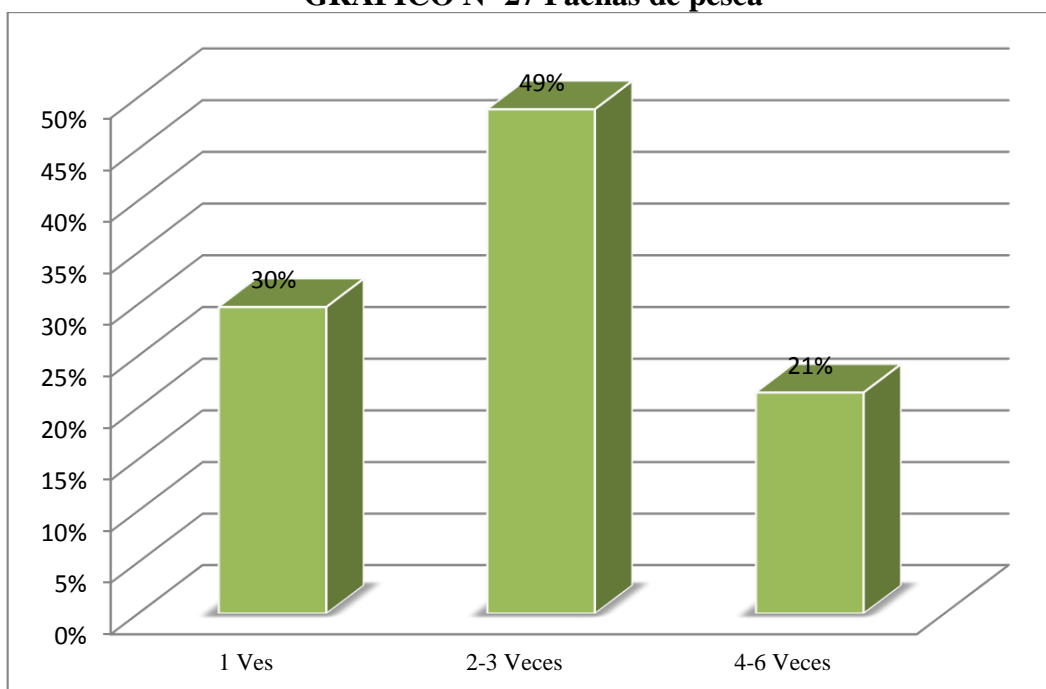
CUADRO N° 19 Faenas de pesca

16	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	1 Ves	115	30%
	2-3 Veces	189	49%
	4-6 Veces	83	21%
	Total	387	100%

Fuente: Faenas de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 27 Faenas de pesca



Fuente: Faenas de pesca

Elaborado por: Ronny Mantuano González

De la totalidad de los pescadores encuestados en la Parroquia Santa Rosa la mayor parte de ellos sale de 2-3 veces por semana a sus faenas diarias, existen otros que salen 1 por semana y el porcentaje restante expresa que 4-6 veces salen por semana, esto depende mucho y varía de acuerdo a si la pesca se encuentra en temporada alta o baja, estos datos nos ayudan a tener una visión más clara y poder proyectar cuanto venderá y cuanto ganara la empresa en un tiempo determinado.

17.- Considera usted que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal aportaría al desarrollo de la Parroquia Santa Rosa.

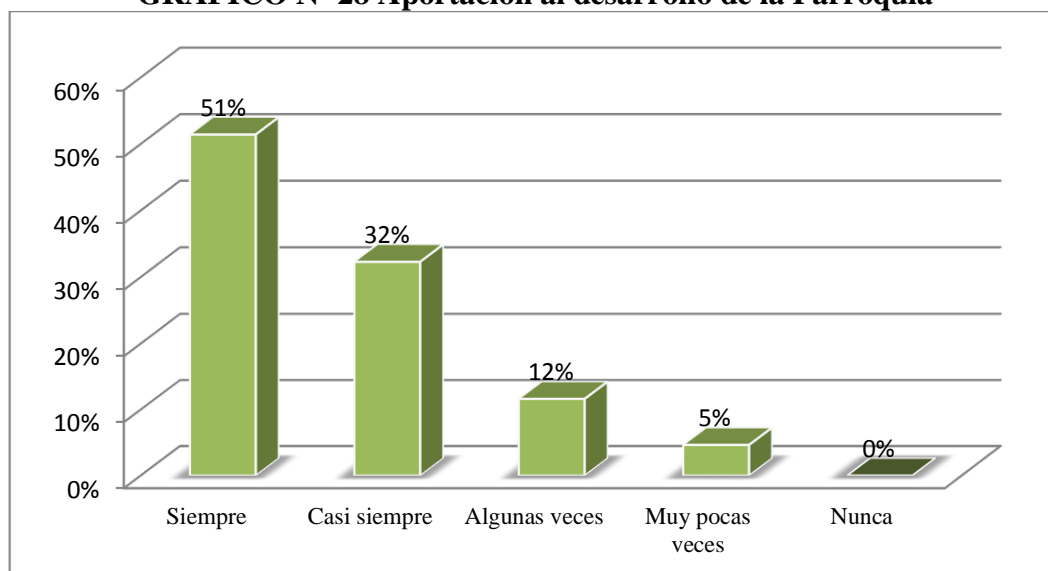
CUADRO N° 20 Aportación al desarrollo de la parroquia

17	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	199	51%
	Casi siempre	125	32%
	Algunas veces	45	12%
	Muy pocas veces	18	5%
	Nunca	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Aportación al desarrollo de la parroquia

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 28 Aportación al desarrollo de la Parroquia



Fuente: Aportación al desarrollo de la parroquia

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según los datos que reflejan en las encuestas realizadas a los pescadores de la Parroquia Santa Rosa la mayor parte de ellos considera que una empresa de comercialización de artículos para la pesca artesanal aportara siempre al desarrollo de la parroquia Santa Rosa

18.- Piensa usted que esta empresa tendría éxito en el mercado.

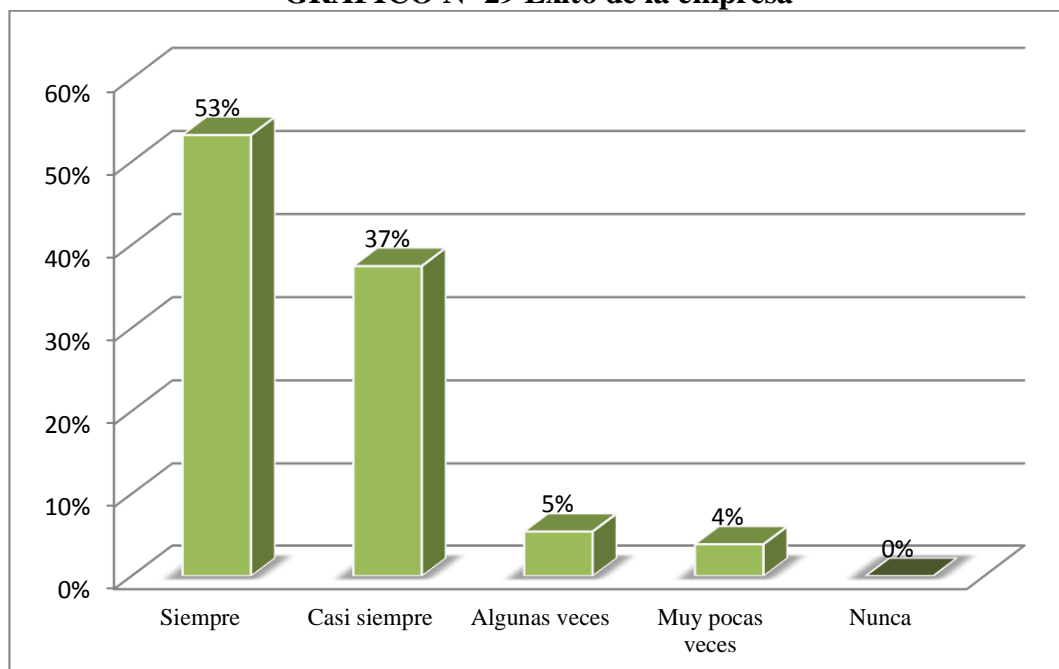
CUADRO N° 21 Éxito de la empresa

18	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	206	53%
	Casi siempre	145	37%
	Algunas veces	21	5%
	Muy pocas veces	15	4%
	Nunca	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Éxito en la empresa

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 29 Éxito de la empresa



Fuente: Éxito de la empresa

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Para poder determinar si la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca tendrá éxito en el mercado se procedió a realizar encuestas en la cual mencionaron que una empresa así siempre va tener éxito en el mercado ya que está adaptado a las necesidades del entorno.

19.- Cree necesario que la empresa debe confeccionar sus propios artículos.

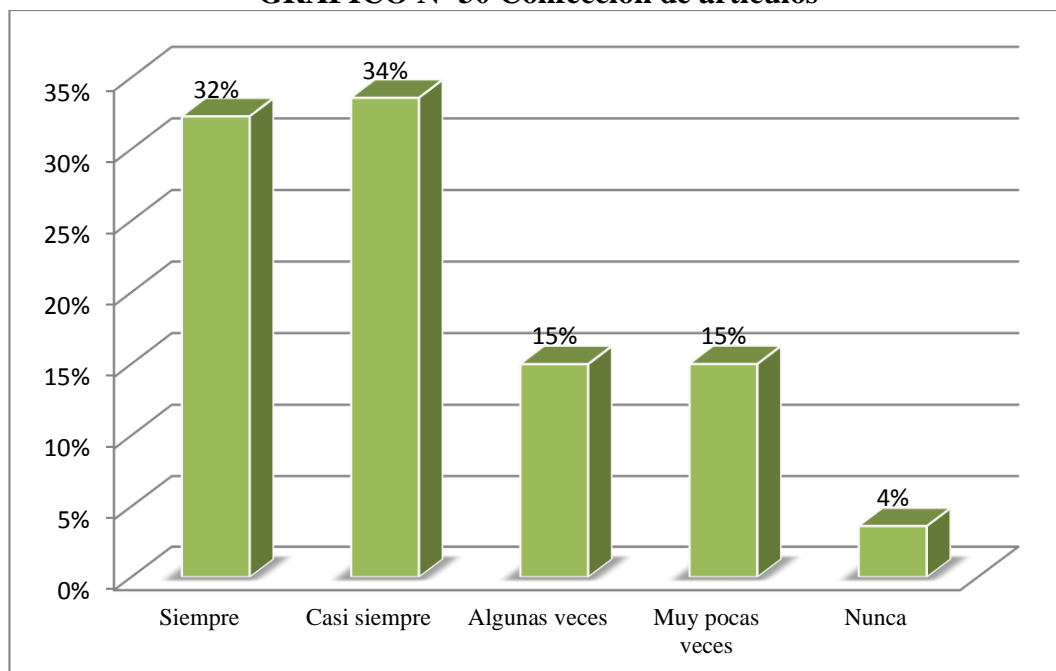
CUADRO N° 22 Confección de artículos

19	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	125	32%
	Casi siempre	130	34%
	Algunas veces	58	15%
	Muy pocas veces	60	15%
	Nunca	14	4%
	Total	387	100%

Fuente: Confección de sus productos

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 30 Confección de artículos



Fuente: Confección de sus productos

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Del total de los pescadores encuestados según la tabulación de los datos nos reflejó que la mayoría de ellos consideran que siempre será necesario que la empresa elabore sus propios artículos para pesca artesanal, mientras que otros consideran que siempre será necesario, debido a que si tendrá éxito en la comercialización de sus artículos.

20.- Considera importante que la empresa debe realizar promociones.

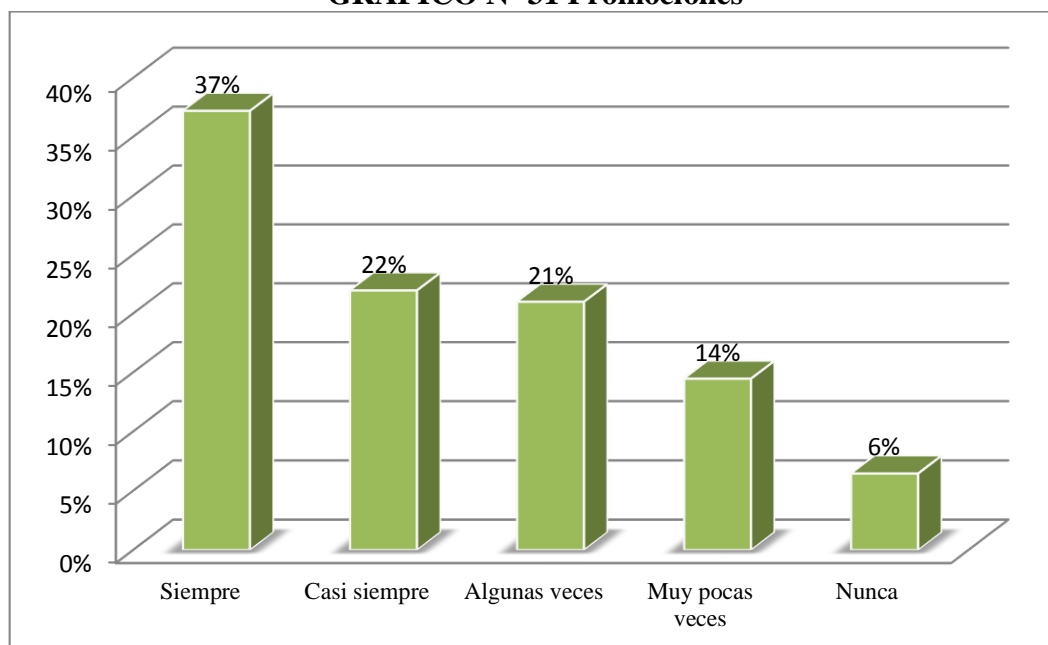
CUADRO N° 23 Promociones

20	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	144	37%
	Casi siempre	85	22%
	Algunas veces	77	21%
	Muy pocas veces	56	14%
	Nunca	25	6%
	Total	387	100%

Fuente: Importancia de las promociones

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 31 Promociones



Fuente: Importancia de las promociones

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Del total de pescadores encuestados en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa, gran parte de ellos considera que siempre será importante que la empresa realice promociones para vender sus artículos, ya que de esta manera se posesionaria en la mente de los consumidores en adquirir de manera periódica y permanente la adquisición de los productos.

21.- Considera importante usted que la empresa brinde capacitación continua a sus colaboradores sobre el manejo de los artículos para la pesca.

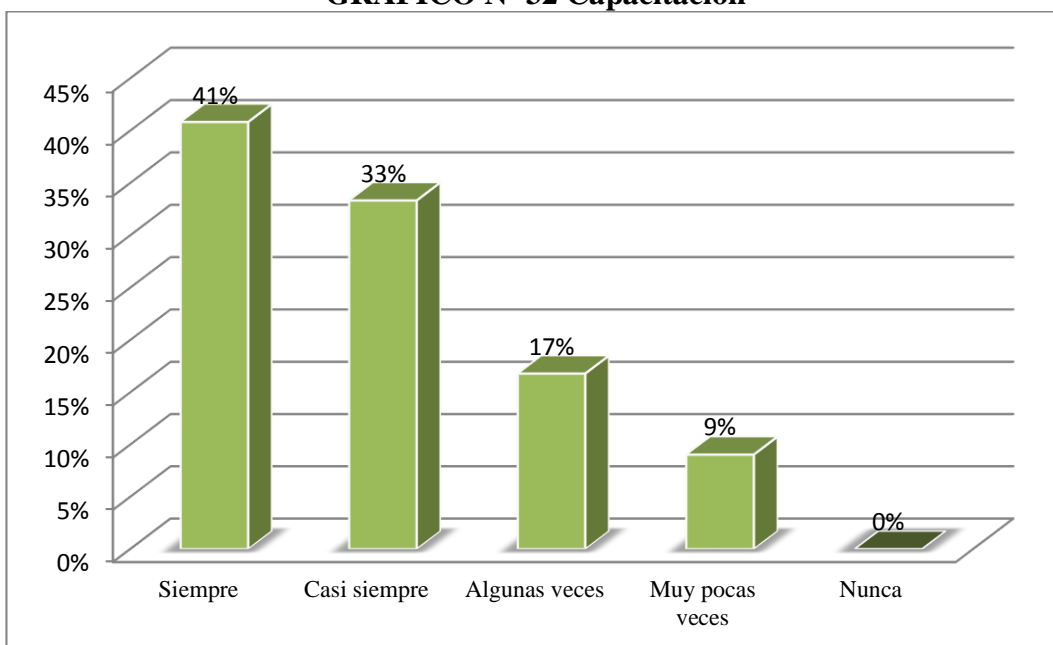
CUADRO N° 24 Capacitación

21	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Siempre	158	41%
	Casi siempre	129	33%
	Algunas veces	65	17%
	Muy pocas veces	35	9%
	Nunca	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Capacitación de los colaboradores

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 32 Capacitación



Fuente: Capacitación de los colaboradores

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Según las encuestas realizadas a los pescadores el porcentaje mayor de los encuestados considera que siempre la empresa debe brindar capacitación continua a sus colaboradores, otros expresaron que sería factible que se efectuó casi siempre, el brindar capacitación a los colaboradores de la empresa ayudara a que la empresa ofrezca artículos terminados listos para las faenas de pesca.

22.- Cree usted que es favorable la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal.

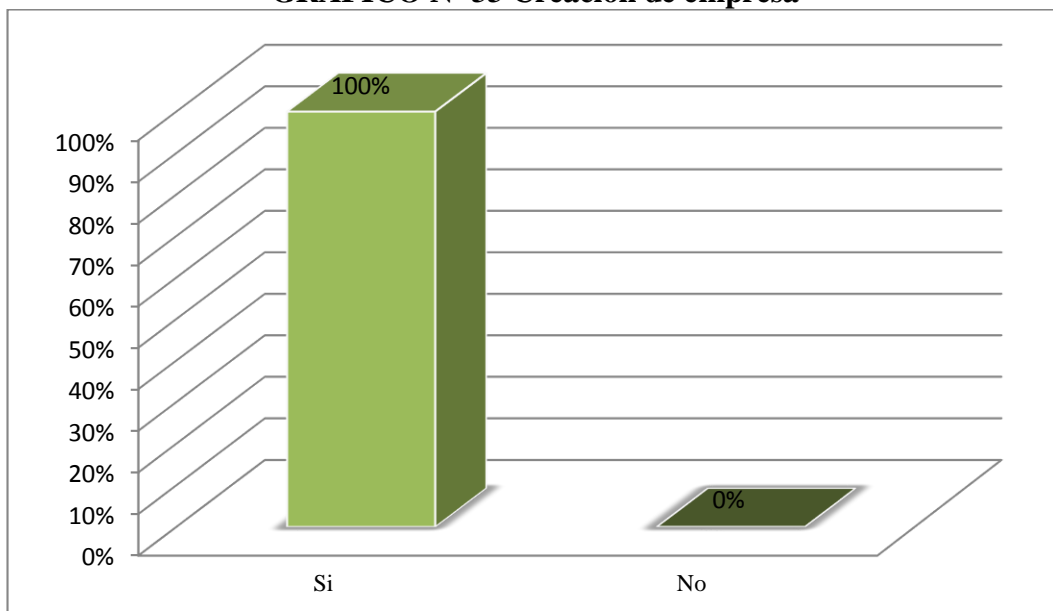
CUADRO N° 25 Creación de empresa

22	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Si	387	100%
	No	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Creación de la empresa

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 33 Creación de empresa



Fuente: Creación de la empresa

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Del total de pescadores encuestados consideran que si es favorable la creación de esta empresa debido a que solo existen dos empresas dedicadas a este sector que no satisfacen del todo las necesidades de los consumidores que son muchos, estos datos nos ayudaron a determinar cuan factible es la creación de la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa.

23.- Le gustaría que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal este ubicada en el puerto de Santa Rosa.

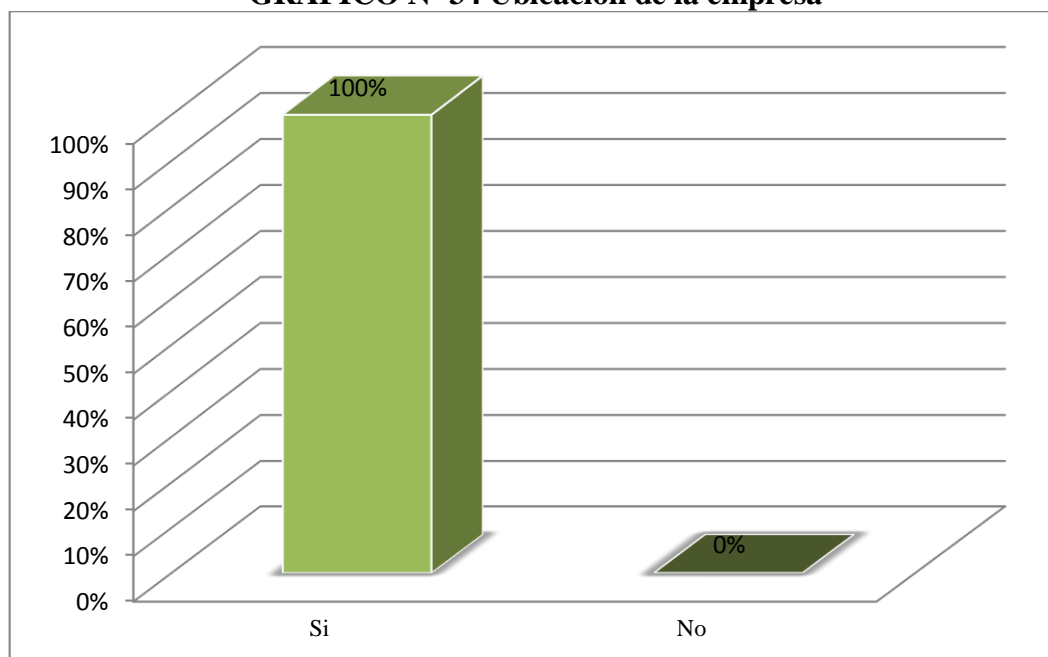
CUADRO N° 26 Ubicación de la empresa

23	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
	Si	387	100%
	No	0	0%
	Total	387	100%

Fuente: Ubicación de la empresa

Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 34 Ubicación de la empresa



Fuente: Ubicación de la empresa

Elaborado por: Ronny Mantuano González

La totalidad de la muestra de encuestados si les gusta que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca este ubicada en el puerto de santa rosa, además no hay mucha competencia para ello no sería tan complicado posicionarse en el mercado, fue de gran ayuda hacer las encuestas para poder determinar dónde va a estar ubicada específicamente esta empresa la cual beneficiara a toda la comunidad pesquera artesanal de la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas.

3.3 CONCLUSIONES

La parroquia Santa Rosa del cantón Salinas se la caracteriza principalmente por tener como actividades económicas primordiales el turismo y la pesca artesanal. Por lo cual se busca la mejor manera de optimizar los recursos. La creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal surge como una alternativa que aporte al desarrollo de la comunidad y la optimización de recursos económicos, para ello se demuestra con los resultados obtenidos.

- En las diferentes técnicas de recolección de información que se aplicaron en todo el proceso de la investigación se concluyó que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca es indispensable para el sector pesquera de la Parroquia Santa Rosa.
- Del total de pescadores encuestados en el puerto de Santa Rosa el 87% se dedican a la pesca artesanal, los mismos que serán los clientes potenciales que tendrá esta empresa.
- Los factores primordiales que deben prevalecer para la comercialización de los artículos para la pesca artesanal son el precio la calidad y la atención al cliente.
- Los socios entrevistados de la cooperativa de producción pesquera artesanal “Santa Rosa de Salinas” concluyeron que la empresa es indispensable y aporta al desarrollo de la institución, para ello se está pensando seriamente en la ejecución de este proyecto que es de gran rentabilidad. Además se concluye que finalmente la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal tuvo una aceptación del 100%, este porcentaje de pescadores indicaron que si están dispuestos en adquirir los distintos artículos que la empresa ponga a la venta.

3.4 RECOMENDACIONES

Los resultados que se obtuvo con las encuestas realizadas a los pescadores artesanales de la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas, permitió identificar oportunidades que ayudan a tener una visión más clara sobre este proyecto y su impacto en el mercado. Para ello se presentan las siguientes recomendaciones que se detallan a continuación:

- Considerando que los pescadores encuestados identifican lo importante que son los artículos para sus faenas diarias de pesca, se recomienda que la empresa produzca sus propios artículos personalizados para ser comercializados dentro como fuera de la comunidad.
- Debido a los resultados de las diferentes investigaciones realizadas se recomienda que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal debe estar ubicada específicamente en el puerto de la Parroquia Santa Rosa.
- La empresa debe tener bien establecidas sus estrategias de venta para de esta manera captar la atención de los clientes dentro y fuera de la comunidad.
- Se recomienda que la empresa debe poseer variedad en cuanto a los distintos artículos que adquieren los pescadores para sus faenas diarias de pesca.
- Desarrollar programas con las instituciones que se encuentren involucradas en la actividad pesquera, con la finalidad de dar a conocer los beneficios que se obtiene con la creación de esta empresa.

CAPÍTULO IV

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA SANTA ROSA, CANTÓN SALINAS DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015

4.1. PRESENTACIÓN

Según los datos recabados en los instrumentos de investigación utilizados refleja que la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa es viable con un 53% de encuestados nos dijeron que si tendrá éxito en el mercado esta empresa, esta idea surge como alternativa a la actividad pesquera, su finalidad es cubrir la demanda insatisfecha de los pescadores del puerto pesquero de santa rosa, brindando artículos de buena calidad, contando con el personal adecuado para brindar una buena atención a los clientes como son los pescadores que ejercen la actividad pesquera dentro y fuera de la parroquia santa rosa, así como también mejorar la calidad de vida y aportar al desarrollo de la comunidad.

En la presente propuesta se describen factores tantos internos como externos que influye en la ejecución de un proyecto, se definen precios, demanda, clientes, estrategias de marketing, así como también la capacidad instalada de la empresa, los precios de los artículos que tengan mayor salida en el mercado, también se incluye la estructura organizacional de la empresa y sus respectivas funciones que deben cumplir. También se detallara la rentabilidad y evaluación de la empresa, que para ello se determinara los activos, capital de trabajo, punto de equilibrio como también los estados financieros que permitirán ver la rentabilidad y aceptabilidad de la empresa a corto y largo plazo.

4.2. NATURALEZA DEL PROYECTO

4.2.1. Descripción de la empresa

La empresa se dedicara a la comercialización de artículos para la pesca artesanal que son dirigidos a los pescadores que ejercen la actividad en el puerto pesquero de la parroquia santa rosa, los artículos para la pesca deben ser de buena calidad para que el trabajo diario de los artesanos del mar se haga de una manera eficiente.

La creación de la empresa comercializadora de artículos para la pesca busca beneficiar a todas las personas que ejerzan la actividad pesquera en el puerto de santa rosa, brindando una variedad de artículos y que las personas no tengan la necesidad de poder ir a comprar cualquier artículo fuera de la comunidad.

4.2.2. Determinación del nombre de la empresa

La comercializadora de artículos para la pesca se llamara ARTIPEZ, lo cual proviene de artículos para la captura de peces, en las cuales se da a conocer la actividad que ejerce la empresa.

4.2.3. Ubicación de la empresa

La empresa se encontrara ubicada en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa, el lugar es idóneo para la ejecución del proyecto debido a que en ese lugar es donde se da toda la afluencia de los pescadores antes de salir a sus faenas diarias, además de contar con personas que saben sobre el manejo de los diferentes artículos que la empresa ofrece a sus clientes.

El puerto pesquero pertenece a la Parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas que se encuentra ubicado a 144 Km de la ciudad de Guayaquil.

4.2.4. Misión

ARTIPEZ es una empresa dedicada a la actividad pesquera artesanal, cuenta con personal preparado para ejercer la actividad laboral, generando valor agregado para lograr posesionar en el mercado local y nacional los productos que ofrece, además el desempeño eficiente del personal permitirá desarrollar un modelo de desarrollo e innovación empresarial en la Provincia de Santa Elena.

4.2.5. Visión

ARTIPEZ tiene como visión ser una empresa líder y competitiva en la comercialización de artículos para la pesca artesanal en el mercado local y nacional a través de productos de buena calidad que satisfagan las necesidades de los clientes y que aporten al desarrollo del país.

4.2.6. Objetivo general

Ofrecer artículos de buena calidad, mediante la utilización de estrategias de ventas, contando con la mano de obra capacitada para mejorar la actividad pesquera, el buen vivir de la Parroquia Santa Rosa y el desarrollo socio-económico de la Provincia de Santa Elena.

4.2.6.1. Objetivos específicos

Dar a conocer a los clientes los productos que ofrece la empresa mediante la ejecución de estrategias de publicidad logrando posicionarse en la mente del consumidor.

Captar recurso humano capacitado y experimentado, mediante la adopción del proceso de reclutamiento y selección de personal, que permita optimizar la rentabilidad de la empresa.

Identificar parámetros de rentabilidad, mediante un estudio específico para que la empresa tenga éxito en el mercado.

Evaluar la influencia de la empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal, mediante parámetros de mercadeo y financiamiento para determinar la aceptabilidad en el mercado.

4.2.7. Valores institucionales

La empresa ARTIPEZ busca diferenciarse de las demás empresas existentes en el entorno a través de sus valores que son reflejados en el desempeño de sus colaboradores que son un factor clave para tener éxito en el mercado local y nacional en la comercialización de artículos para la pesca artesanal, los valores que se aplican en la empresa son:

- Puntualidad
- Honestidad
- Responsabilidad
- Ética
- Eficacia y eficiencia
- Buena comunicación
- Compromiso

Puntualidad: Los colaboradores deben ser puntuales en su entrada y salida de sus jornadas de trabajo.

Responsabilidad: Toda el personal que sea parte de la empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal debe ser responsable en cada jornada de trabajo diario que se le encomienda.

Ética: El personal deben ser éticos en todo el sentido de la palabra para poder ejercer de la mejor manera su trabajo dentro y fuera de la empresa, además como toda empresa se guarda sus restricciones.

Eficacia y eficiencia: Toda persona contratada debe tener eficacia al momento de vender y eficiencia para desarrollar de la mejor manera su trabajo.

Buena Comunicación: Esto es un pilar fundamental dentro y fuera de la empresa porque de esto depende el éxito de la misma, además de que todos los colaboradores trabajen en conjunto.

Compromiso: Todo colaborador de la empresa ARTIPEZ debe mostrar total compromiso para con los clientes, brindar la ayuda oportuna para despejar cualquier inquietud que tengan los clientes.

4.2.8. Logo de la empresa



4.3 MATRIZ FODA

Fortalezas

- Mano de obra (conocimiento sobre artículos de pesca y la actividad pesquera).
- Motivación (por parte de los subalternos).
- Proveedores (internos y externos).

- Trabajo en equipo.

Oportunidades

- Mercado disponible (demanada alta de clientes).
- Progrmas de capacitacion por el MAGAP.
- Expansión a nivel provincial y nacional.
- Fomentar articulos terminados listos para las afenas de pesca.

Debilidades

- Delimitados conocimientos de administracion.
- Mala comunicación del personal
- Falta de articulos para la venta

Amenazas

- Competencia directa.
- Desequilibrio económico
- Poca pesca
- Daño de los motores o fibras

4.2.10. Estrategias competitivas

Las principales estrategia competitiva de la empresa ARTIPEZ es que los diferentes artículos para la pesca son de calidad y garantizan una buena faena de pesca a quienes los utilicen, esto se debe a que el sector pesquero es una de las actividades económicas primordiales de la Provincia de Santa Elena. A continuación se detalla los factores que diferencian a esta empresa de las demás:

- La empresa ofrecerá a los clientes artículos terminados listos para ser empleados en cada una de sus faenas de pesca.
- Se mantendrán los diferentes artículos en perchas para que estos no se escaseen y estén a la vista de los clientes.
- La empresa contara con variedad en los diferentes artículos para la pesca, además de poseer más en bodega en caso que se terminen los que se encuentran en las perchas, debido a que eso nos diferencia de la competencia.

CUADRO N° 27 Aspectos diferenciales

El producto es mejor porque ofrece:	
Calidad	Alta
Precio	Accesible
Innovación	Artesanal
El servicio es mejor porque ofrece:	
Mejor atención al cliente	Eficiente
Personal calificado	Eficiente
Responsabilidad	Importante

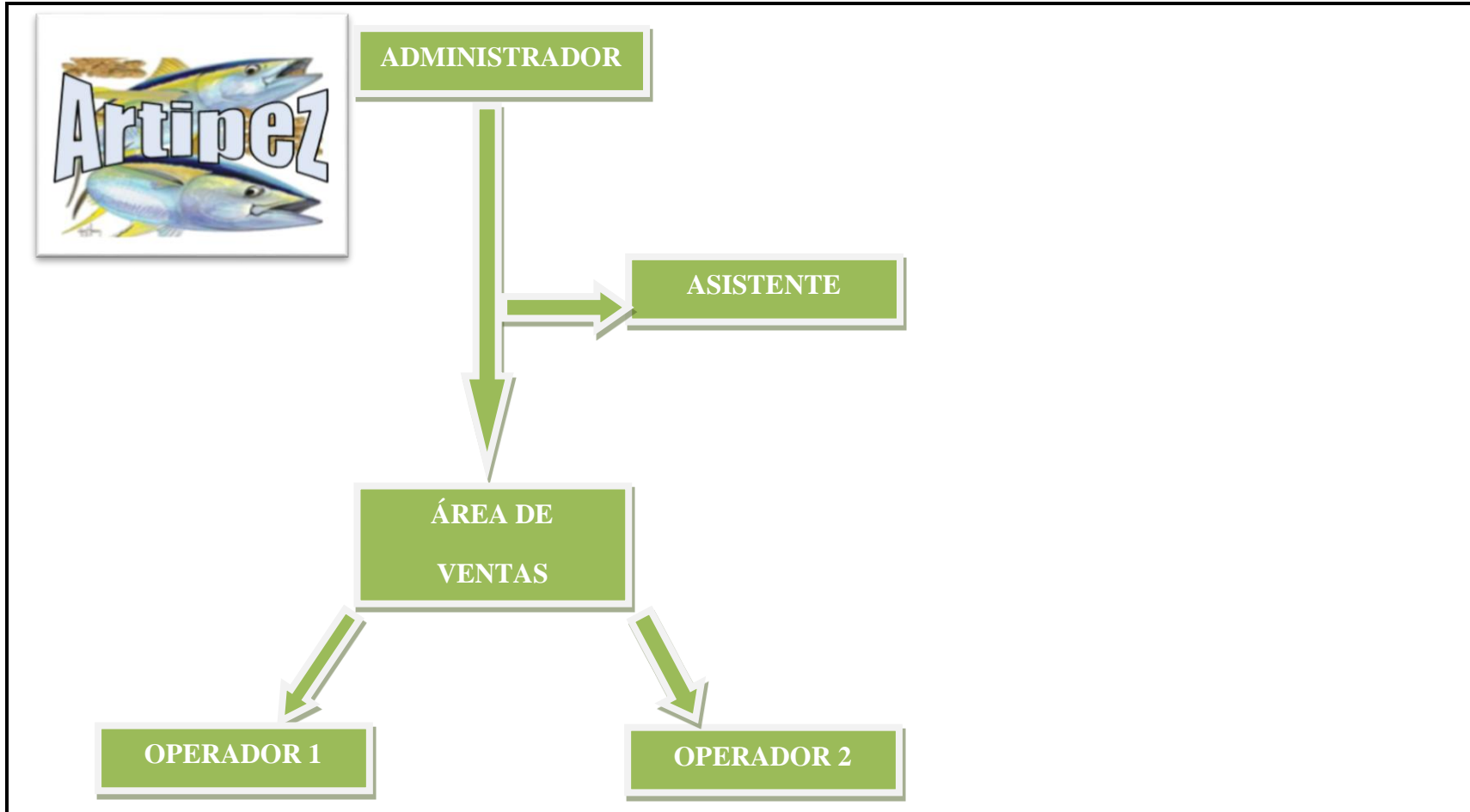
Fuente y elaborado por: Ronny Mantuano González

4.4 ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA

4.4.1. Estructura organizacional

La empresa ARTIPEZ dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal contara con el siguiente talento humano como se lo detalla a continuación:

GRAFICO N° 35 Estructura Organizacional



Fuente y elaborado por: Ronny Mantuano González

4.4.2 Descripción de las áreas

Administración

A cargo de la administración de la empresa ARTPIPEZ debe estar una persona que cumpla a cabalidad todos los requisitos que este cargo desempeña, para ello esta persona debe estar dispuesta a ejercer la representación legal de la empresa, debe supervisar cada una de las áreas de trabajo, así como también evaluar, dar motivación y capacitación a los demás colaboradores de la empresa.

Esta área estará encargada de dar seguimiento al trabajo diario de todas las personas que trabajen dentro de la empresa, así mismo es la encargada de brindar motivación para que sus colaboradores desempeñen sus actividades de una manera eficaz y eficiente para bien de la empresa como de ellos.

Asistente

Es aquella persona contratada con la finalidad de ayudar al administrador de la empresa en todo lo que le compete con el trabajo. Esta persona será como la mano derecha del administrador pero siempre y cuando también esté dispuesta ayudar con el funcionamiento de la empresa.

Está a más de cumplir con su trabajo de asistente que no va ser muy sofisticado, debe además llevar las cuentas claras de la empresa, es decir se desempeñara como cajero de la misma.

Departamento de ventas

Este departamento estará compuesto por dos personas de sexo masculino las cuales deben tener conocimientos claros y precisos sobre la venta de los distintos artículos que comercializara la empresa.

Las personas de este departamento deben estar bien capacitadas de cómo brindar el servicio de venta a los clientes con todo el respeto que el cliente se merece y cubriendo las expectativas del mismo.

Estas personas deben estar bien capacitadas en cuanto al manejo y al armamiento de artículos que ya estén listos para ser utilizados en las faenas diarias de los pescadores. Además estas personas son encargadas de recibir y ordenar los artículos de pesca en la bodega cuando la empresa haga pedidos a sus proveedores.

4.5 MERCADO

4.5.1. Análisis de la demanda

La empresa ARTIPEZ estima su demanda de acuerdo a los diferentes instrumentos de recolección de información que se utilizaron, para ellos de procedió a estipular la demanda de acuerdo a las encuestas realizadas a las personas que ejercen la actividad pesquera en el puerto pesquero de la Parroquia de Santa Rosa. Para ello se tomo en cuenta los datos que fueron recaudados por el investigador para que este proyecto sea viable y factible. A continuación se detallan los resultados de la investigación:

CUADRO N° 28 Pescadores de la Parroquia Santa Rosa

Datos obtenidos por la capitanía del Cantón Salinas	
Datos	Totales
Fibras	4.000
Pescadores	12.000

Fuente: Capitanía del Cantón Salinas

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.5.1.2. Estimación de la demanda

Según el análisis de los resultados de las encuestas realizadas nos refleja que nuestra demanda potencial es del 100% de los pescadores que ejercen la actividad en el puerto de Santa Rosa, por ello se estima una demanda conservadora del 40% de pescadores que estarían dispuestos a adquirir los diferentes artículos para la pesca artesanal que ofrece la empresa ARTIPEZ. A continuación se detalla la estimación de la demanda:

CUADRO N° 29 Estimación de la demanda

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA	
Población total (pescadores)	12.000,00
Interesados	100%
total interesados	12.000,00
Porcentaje de captura	40%
Demanda efectiva primer año	4.800
Demanda efectiva mensual	400
# De insumos materiales que adquieren (promedio)	80
Total insumos mensuales	32.000

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.5.2. Segmentación del mercado

En el Cantón Salinas una de las actividades económicas que prevalece es la actividad pesquera especialmente en la Parroquia Santa Rosa, por ello el 80% de población se dedica a ejercer la pesca artesanal en dicha comunidad, debido a la alta demanda de fibras que existe y por ende a la alta demanda de captura de peces que se da.

Los artículos para la pesca artesanal van dirigidos a los 12.000 pescadores de la Provincia de Santa Elena que ejercen la actividad pesquera en el puerto pesquero de Santa Rosa,

4.5.3. Determinación de la población objetivo

Considerando que la pesca es una de las principales actividades de la Provincia de Santa Elena, los artículos para la pesca van dirigidos a los pescadores y dueños de fibras de la Parroquia Santa Rosa y lugares aledaños a la misma.

4.5.4. Identificación de los clientes meta

4.5.4.1. Edad

De acuerdo a las encuestas realizadas a las personas que ejercen la actividad pesquera en la Parroquia Santa Rosa, los posibles clientes de la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal oscilan en un rango de edad de 21 – 25 años.

4.5.4.2. Nacionalidad

Los posibles clientes de la empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal son de nacionalidad ecuatoriana residentes en toda la Provincia de Santa Elena.

4.5.4.3. Geografías

Los pescadores residen en los siguientes cantones de la Provincia de Santa Elena: Santa Elena, La Libertad, Salinas Y en el Cantón Salinas son específicamente de las Parroquias Santa Rosa, José Luis Tamayo y Anconcito.

4.5.4.4. Frecuencia faenas/compra

Los pescadores realizan las faenas diarias de pesca en una frecuencia de 2 – 3 veces por semana, para lo cual necesitan comprar los artículos con la misma frecuencia.

4.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La empresa ARTIPEZ ofrecerá sus productos al mercado local de la provincia de Santa Elena específicamente en la parroquia Santa Rosa del Cantón Salinas que es donde va a estar ubicada esta empresa, además que es ahí donde existe mayor afluencia pescadores artesanales.

4.6.1. Identificación de los competidores

La empresa ARTIPESCA como cualquier otra organización también tiene competencia dentro de la parroquia Santa Rosa como también fuera de ella.

A continuación se detalla la competencia:

- Comercial Karina
- Comercial Katherine
- Otras empresas como: Artipesca, global pesca, toda pesca

Las otras empresas como las antes mencionadas son competencia de ARTIPESCA con la diferencia que está ubicadas en el cantón La Libertad y además estas empresas ofrecen artículos para la pesca industrial como artesanal.

4.6.1.1. Comparación con la competencia

La competencia de la empresa ofrece artículos tal y cual los compran para luego venderlos sin darle ningún valor agregado para llamar la atención de los clientes,

En comparación ARTIPESCA ofrecerá ciertos artículos terminados listos para que los pescadores ejerzan la actividad pesquera de manera normal.

La competencia no cuenta con personal capacitado para poder desarrollar una buena venta debido a que desconocen la actividad que desarrollan los diferentes artículos que esta ofrece. En cambio esta empresa contara con el personal capacitado y listo para aportar y aclarar cualquier inquietud que tengan los consumidores.

4.6.2. Identificación del proveedor

La empresa contara con proveedores locales que se encuentran ubicados en el cantón La Libertad los cuales son: la empresa artipesca, toda pesca y global pesca, las mismas que también comercialización artículos para la pesca artesanal como para la pesca industrial.

4.7. DEMANDA INSATISFECHA

Según las encuestas realizadas a las personas que ejercen la actividad pesquera artesanal nos reflejó que el 55% de las personas adquieren artículos para sus faenas de pesca diarias dentro de la parroquia Santa Rosa, en cambio el 45% adquieren artículos de empresas que están fuera de la comunidad donde desarrollan la actividad pesquera.

CUADRO N° 30 Demanda insatisfecha

Demanda insatisfecha	
Demanda insatisfecha del cantón Salinas	55%
Demanda insatisfecha del cantón La Libertad	39%
Demanda insatisfecha del cantón Santa Elena	6%
Total	100%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.8. MARKETING MIX

4.6.1. Producto

La empresa brindara a los clientes una variedad de productos de buena calidad que les den mayor seguridad a los pescadores al momento de realizar sus faenas diarias en alta mar. Los artículos a ofertar de la empresa ARTIPEZ son los siguientes:

CUADRO N° 31 Artículos

PRODCUTOS
Focos de 100 w
Focos pequeños de un punto
Focos pequeños de dos puntos
Caja de anzuelos
Lampo
Plomos pequeños
Cuchillo grande
Cuchillo pequeño
Tolda
Plástico
Aceite para la gasolina
Aceite para la pata del motor
Piola (color negra o verde)
Piedra de afilar
Guantes de lana
Guantes de plástico
Equipo de agua completo
Botas
Pulpero
Saca vueltas
Piola
Cabo
Foco de color rojo
Cinta hilante

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

La empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal ARTIPEZ además de los productos antes mencionados que son los que adquieren a diario los pescadores, también ofrecerá como valor agregado artículos terminados que ya estén listos para ser utilizados en las faenas de pesca.

A continuación se detalla los artículos terminados que ofrecerá la empresa:

Trasmallo

Este artículo ya estará listo para ser utilizado en cada faena de pesca, el cual estará compuesto por un bulto de malla (red), bollas cortadas a la medida y plomos.

GRÁFICO N° 36 Trasmallo



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.

Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Espinel grueso

Este es otro artículo ya listo para ser utilizado que la empresa ofrecerá a sus clientes ahorrándole tiempo y dinero, el cual está compuesto por plástico grueso # 140, Piola gruesa de tres patas, grapas y un saca vueltas.

GRÁFICO N° 37 Espinel grueso

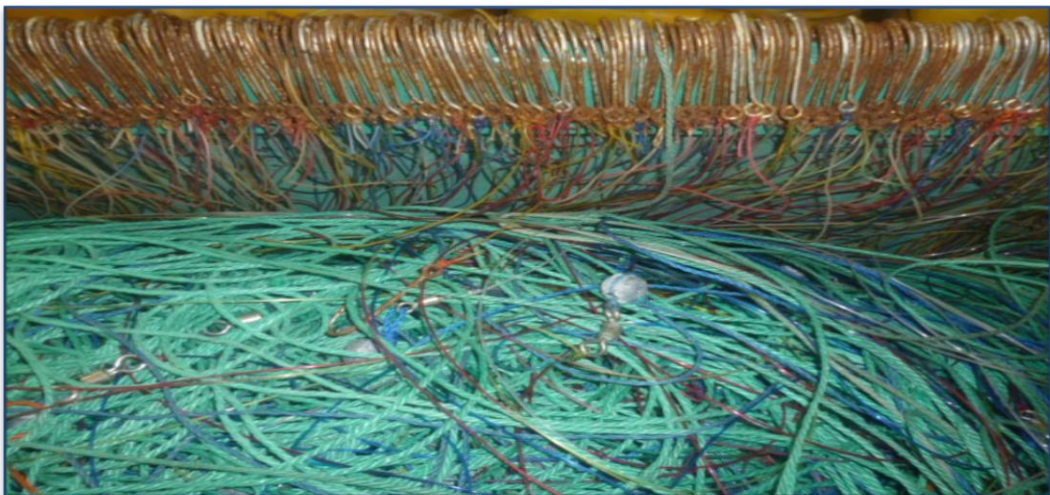


Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

Espinel fino

Este artículo está compuesto por plástico fino # 120 lo pueden utilizar en su color natural casi transparente o sino en varios colores que es llamado payaso, además va sujeto a piola fina de tres patas que van unido por un saca vueltas el cual ayuda a la maniobra de captura de peces para que este material no se enrede.

GRÁFICO N° 38 Espinel fino



Fuente: Artesanos de la Parroquia Santa Rosa.
Elaborado por: Ronny Michael Mantuano González

4.6.2. Precio

Los precios de los articulo están en base a la cantidad en la cual compran los pescadores, debido a que no compran por unidad sino por cientos unos que otros artículos.

CUADRO N° 32 Precio de los artículos

DESCRIPCIÓN	PRECIO EN DÓLARES
Focos de 100 w	4
Focos pequeños de un punto	1,5
Focos pequeños de dos puntos	1,5
Caja de anzuelos	16
Lampo	14
Plomos pequeños	4
Cuchillo grande	6
Cuchillo pequeño	2
Tolda	6
Plástico	4
Aceite para la gasolina	26
Aceite para la pata del motor	6
Piola (color negra o verde)	6
Piedra de afilar	3
Guantes de lana	6
Guantes de plástico	3
Equipo de agua completo	45
Botas	8
Pulpero	2
Saca vueltas	8
Piola	4
Cabo	5
Foco de color rojo	5
Cinta hilante	1

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

Los precios de los artículos van de acuerdo a cuanto se gastó en finalizar el articulo listo para ser utilizado en las faenas de pesca, además de esto se toma en cuanto los precios de la competencia. Se ofrecerá al mercado tres productos ya terminados y listos para ser maniobrados por los pescadores los mismos que tendrán los siguientes precios:

CUADRO N° 33 Precios de los artículos como valor agregado

PRECIOS DE LOS ARTÍCULOS	
DESCRIPCION	PRECIO EN DÓLARES
Trasmallo (1 bulto)	300
Espinel grueso (100 anzuelos)	500
Espinel fino (100 anzuelos)	100

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.6.2.1. Estrategias de precios

Para establecer los precios se debe tener en consideración en cuanto se los compra a los proveedores y en cuanto los vende la competencia para poder definir un precio exacto de los artículos terminados que ya están listos para ser utilizados en las faenas de pesca.

4.6.3. Estrategias de distribución

- La empresa ofrecerá los distintos artículos para la pesca artesanal desde donde está ubicada la empresa misma como es en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa.
- Si el cliente vive fuera de la comunidad se le puede hacer entrega a domicilio pero siempre y cuando el cliente este de acuerdo a pagar por la trasportación de la mercadería al lugar que el cliente decida.
- Si los clientes se encuentran a bordo, es decir donde se amarran o fondean las fibras y necesita algún artículo se lo podrá ir a dejar pero siempre y cuando con una recarga adicional al precio por la entrega.

4.6.4. Promoción

La empresa también brindara promociones a sus clientes, entre ellos se mencionan los siguientes:

- Promociones por compras al por mayor por parte de cooperativas o asociaciones
- Descuentos por compras al por mayor a clientes

La empresa ARTIPEZ además dará a conocer sus productos estrellas por medio de campañas publicitarias que se den dentro y fuera de la comunidad. Así como también en campañas que den el MAGAP o la inspectoría de pesca que tengan que ver con la captura de peces y los artículos necesarios para desarrollar la actividad de una mejor manera.

4.6.5. Publicidad

La empresa tiene previsto posesionarse primero en el mercado local, es decir en la Parroquia Santa Rosa, debido a que en este sector se da la mayor afluencia en cuanto a la pesca artesanal y por ello considera importante realizar publicidad por los siguientes medios:

Volantes.- Cada cierto tiempo la empresa hará publicidad mediante volantes que serán repartidos en todo la Parroquia Santa Rosa específicamente en el puerto pesquero para dar a conocer sus artículos y promociones que la empresa este brindando.

Banners.- La empresa se encargara de mandar a confeccionar banners con el nombre y el servicio que ofrece para que estos estén ubicados en partes visibles donde todas las personas se den cuenta y puedan leer sobre el servicio que presta la empresa ARTIPEZ.

Además ha esto la empresa hará publicidad por medio de las redes sociales, debido que últimamente las personas visitan muy seguido estos medios.

4.6.6. Presupuesto de promoción y publicidad

A continuación se detalla cuanto la empresa debe invertir en gastos que son necesarios para que la empresa pueda vender sus artículos de manera eficaz y eficiente:

CUADRO N° 34 Presupuesto de promoción y publicidad

GASTOS DE VENTAS				
Concepto	Cantidad	Mensual	Total Mensual	Total Anual
Volantes	3	20	60	720
Banners	4	25	100	300
Total			160	1020

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.7. ESTUDIO TÉCNICO

4.7.1. Infraestructura de la empresa

El lugar donde se llevara a cabo la comercialización directa de los diferentes artículos para la pesca artesanal que ofrece la empresa será en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa, la cual estar dividida de la siguiente manera:

- Área administrativa
- Área de bodega
- Área de ventas

GRÁFICO N° 39 Infraestructura de la empresa



Fuente: Empresa ARTIPEZ
Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.7.2. Capacidad instalada

4.7.3. Descripción de los procesos

Se estableció un diagrama de flujos los mismos que ayudaran a la comercialización de los artículos desde que el cliente llega a la empresa hasta cuando él se termina de ir de las instalaciones de la empresa luego que realizo sus compras.

4.7.3.1. Diagrama de flujos de procesos de compra

GRAFICO N° 40 Diagrama flujos de procesos



Fuente y elaborado por: Ronny Mantuano González

4.7.4. Descripción del proceso de los artículos terminados

A continuación se detallara cada uno de los artículos terminados que ofrecerá la empresa ARTIPEZ dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal.

Trasmallo

Materiales:

- Cabo (nacional o chino)
- Bollas
- Plomos
- Malla o red
- Piola fina color negro N.-18

Procedimiento:

- El cabo debe estar debidamente estirado para que este no coja ninguna vuelta al momento de comenzar armar el trasmallo, el cabo que va en la parte superior debe contener las bollas para que este no se hunda.
- La red va atada al cabo con la piola color negra la misma que se utiliza en la parte superior e inferior.
- El cabo de la parte inferior debe contener inmerso los plomos, los cuales ayudan a que la red se mantenga en forma recta hacia abajo.

Espinel fino

Materiales:

- Piola fina de tres patas
- Piolilla fina

- Plástico N.- 140
- Saca vueltas
- Anzuelos N.- 4

Procedimiento:

- La piola fina de tres la denominan los pescadores como madre, debido a que esta es aquella que va a sostener todos los anzuelos que van a estar listos para la captura de peces.
- De la piola se desprende la piolilla que va a estar debidamente atada y en dirección para abajo del mar y seguido de ella va estar atada al saca vueltas para que este no se enrede.
- Seguido del saca vueltas va a estar atado debidamente el pastico para último ser atado el anzuelo.

Espinel grueso

Materiales:

- Piola gruesa de 4 patas
- Piolilla gruesa
- Plástico N.- 160
- Saca vueltas
- Anzuelo N.-5
- Manqueras para el plástico
- Grapas

Procedimiento:

- La piola gruesa de tres patas es utilizada como base para mantener todos los anzuelos que van a estar disponibles para la captura de los peces.

- De la piola gruesa se desprende la piolilla gruesa hacia abajo la cual va a estar atada pero con una manguera por debajo y una grapa por encima la cual estarán aplastadas para que no se zafe.
- Luego del zaca vueltas estará atada de la misa manera el plástico y seguido del pastico más abajo el anzuelo.

4.7.5. Recursos de maquinarias y equipos tecnológicos.

La empresa ARTIPEZ contara con las siguientes maquinarias y equipos tecnológicos como a continuación se detalla:

CUADRO N° 35 Maquinarias y equipos tecnológicos

MAQUINARIAS EQUIPOS TECNOLÓGICOS				
ITEMS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL
EQUIPOS				
Puertas corredizas	1	950	950,00	5 Años
Aparadores	3	450	1.350,00	5 Años
Vitrinas	2	451	902,00	5 Años
EQUIPOS DE OFICINA				
Laptop	2	750,00	1.500,00	3 Años
Computadora de escritorio	1	455,00	455,00	3 Años
Impresora	2	125,00	250,00	3 Años
Teléfono fax Panasonic	1	85,00	85,00	3 Años
MUEBLES DE OFICINA				
Sillón para escritorio	2	484,99	969,98	5 Años
Escritorio	1	210	210,00	5 Años
Archivadores	1	120,00	120,00	5 Años
Sillas	4	50,00	200,00	5 Años
TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL			6.991,98	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

En el cuadro se detalla claramente todos los equipos y muebles de oficina que la empresa debe tener para poder operar, además el monto total que debe invertir en ellos.

4.8. ASPECTO LEGAL

4.8.1. Corporación Financiera nacional (CFN)

Esta propuesta estará financiada por fondos públicos del banco nacional de fomento para lo cual se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Para créditos de hasta US\$ 300.000.00 se requiere plan de negocio.
- Para créditos superiores a US\$ 300.000.00 se requiere completar el modelo de aleación que la CFN que proporciona en medio magnético y un proyecto de evaluación.
- Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrece.
- Carta de pago de los impuestos
- Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.
- Proformas de la maquinaria a adquirir.
- Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

4.8.2. Certificado del ministerio del medio ambiente

Para obtener el respectivo certificado se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Cedula original y copia del representante legal.
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Certificado de salud publico

- Solicitud del departamento de seguridad ambiental
- Presentar ficha ambiental
- Cancelar tasa para inspección del terreno a ocupar
- Cancelar tasa para inspección a maquinaria

4.9. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Luego de haber hecho todos los estudios necesarios para poder construir la empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal, se debe hacer un estudio financiero que va ser de vital importancia para la empresa, ya que se conocerá cual es el monto de la inversión y los recursos que demanda crear esta empresa, teniendo en cuenta todos los presupuestos posibles para que tenga éxito esta empresa.

4.9.1. Inversión inicial

La empresa ARTPIPEZ conforma su inversión inicial los cual va servir para cubrir los primeros costos y gastos de la empresa como se detallan a continuación:

CUADRO N° 36 Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL	
INVERSION DE ACTIVOS DIFERIDOS	\$500,00
CAPITAL DE TRABAJO	1.922,70
INVERSION DE ACTIVOS FIJOS	6.991,98
OBRAS FISICAS	5.060,00
INVERSIÓN TOTAL	\$ 14.474,68

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

La inversión de la empresa en activos fijos es de \$ 6.991.98 (Seis mil novecientos noventa y un dólares con noventa y ocho centavos). La inversión en el capital de trabajo de la empresa es de \$ 1.922,70 (mil novecientos veinte y dos dólares con setenta centavos).

La inversión total en obras físicas de la empresa es de \$5.060.00 (Cinco mil sesenta dólares). Y la inversión en activos diferidos de la empresa es de \$ 500.00 (Quinientos dólares). Para la conformación de la empresa ARTIPEZ se necesita una inversión total de \$ 14.474,68 (catorce mil cuatrocientos setenta y cuatro dólares con sesenta y ocho centavos).

4.9.2. Activos fijos

La empresa ARTIPEZ contara con activos fijos que son de vital importancia para la actividad administrativa de la empresa, entre los activos tenemos equipos de oficina, muebles de oficina, equipos de computación.

A continuación se detallara cada uno de los activos fijos con sus respectivos valores que tendrá la empresa ubicada en el puerto pesquero de la Parroquia Santa Rosa.

CUADRO N° 37 Obras físicas

OBRAS FISICAS O INFRAESTRUCTURA				
RUBRO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Terreno	m2 (7*7)	49	50	2.450,00
Adecuaciones para agua	m2	10	35	350,00
Arreglo de oficinas	m2	15	120	1.800,00
Imprevistos (10%)				460,00
TOTAL				5.060,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

La infraestructura de la empresa tendrá un valor total de \$ 5.060.00 (Cinco mil sesenta dólares), la cual contara con un área de ventas, baños, bodega y una pequeña oficina donde se llevaran a cabo todos los procesos administrativos.

CUADRO N° 38 Maquinarias

MAQUINARIAS				
ITEMS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL
Puertas corredizas	1	950,00	950,00	5 Años
Aparadores	3	450,00	1.350,00	5 Años
Vitrinas	2	451,00	902,00	5 Años
Total		1.851,00	3.202,00	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

CUADRO N° 39 Equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA				
ITEMS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL
Laptop	2	750,00	1.500,00	3
Computadora de escritorio	1	455,00	455,00	3
Impresora	2	125,00	250,00	3
Teléfono fax Panasonic	1	85,00	85,00	3
Total		1.415,00	2.290,00	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

CUADRO N° 40 Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA				
ITEMS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL
Sillón para escritorio	2	484,99	969,98	5 Años
Escritorio	1	210	210,00	5 Años
Archivadores	1	120,00	120,00	5 Años
Sillas	4	50,00	200,00	5 Años
Total		864,99	1.499,98	

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo son los recursos monetarios que requiere la empresa para poder funcionar, así como también poder seguir invirtiendo o cubrir alguna deuda que esta tenga. Por lo tanto la empresa ARTIPEZ de contar con un capital de trabajo de \$ 1.922,70 (mil novecientos veinte y dos con setenta centavos).

4.9.4. Resumen de inversión inicial

La inversión inicial de la empresa está constituida por el costo Taltal de los activos fijos en el área de administración como también en el área de ventas de la empresa ARTIPEZ.

A continuación se detalla el resumen de la inversión inicial de la empresa:

CUADRO N° 41 Resumen de inversión inicial

RESUMEN DE INVERSION INICIAL	
INFRAESTRUCTURA	\$ 5.060,00
MUEBLES DE OFICINA	1.499,98
EQUIPOS DE OFICINA	2.290,00
MAQUINARIAS	3.202,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	500.00
CAPITAL DE TRABAJO	1.922,70
INVERSIÓN TOTAL	\$ 14.474.69

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.5. Financiamiento

La inversión total de la empresa ARTIPEZ estará conformada por inversión financiada por el banco nacional de fomento en un 75% mientras que el 25% restante será dinero de los socios de la Cooperativa de Producción Pesquera

Artesanal “Santa Rosa de Salinas”. Para la inversión financiada se ha tomado en consideración un interés del 10,15% al monto del préstamo.

CUADRO N° 42 Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	10856
APORTACION DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA	3619
INVERSIÓN TOTAL	14.475,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.6. Amortización de la deuda

A continuación se detallara la amortización del préstamo que se realizó para la ejecución de la empresa:

CUADRO N° 43 Amortización de la deuda

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO BANCARIO				
Periodo	Pago	Interés	Amortización	capital vivo
0				10.856,01
1	1.778	1.102	676	10.180
2	1.778	1.033	745	9.435
3	1.778	958	821	8.614
4	1.778	874	904	7.710
5	1.778	783	996	6.715
6	1.778	682	1.097	5.618
7	1.778	570	1.208	4.410
8	1.778	448	1.331	3.080
9	1.778	313	1.466	1.614
10	1.778	164	1.614	0

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

La deuda que se obtendrá para la ejecución de este proyecto será amortizable a 10 años. El préstamo es de \$ 10.856,01, lo cual en el primer año genera un interés de \$ 1.102,00, en el segundo año disminuirá a \$ 1.033,00, y así sucesivamente irá disminuyendo los próximos años hasta llegar al último año con la generación de un interés de \$ 164,00.

4.9.7. Proyección de ventas

La empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal ARTIPEZ estima sus ventas de activos fijos a una tasa de de crecimiento del 4% anual.

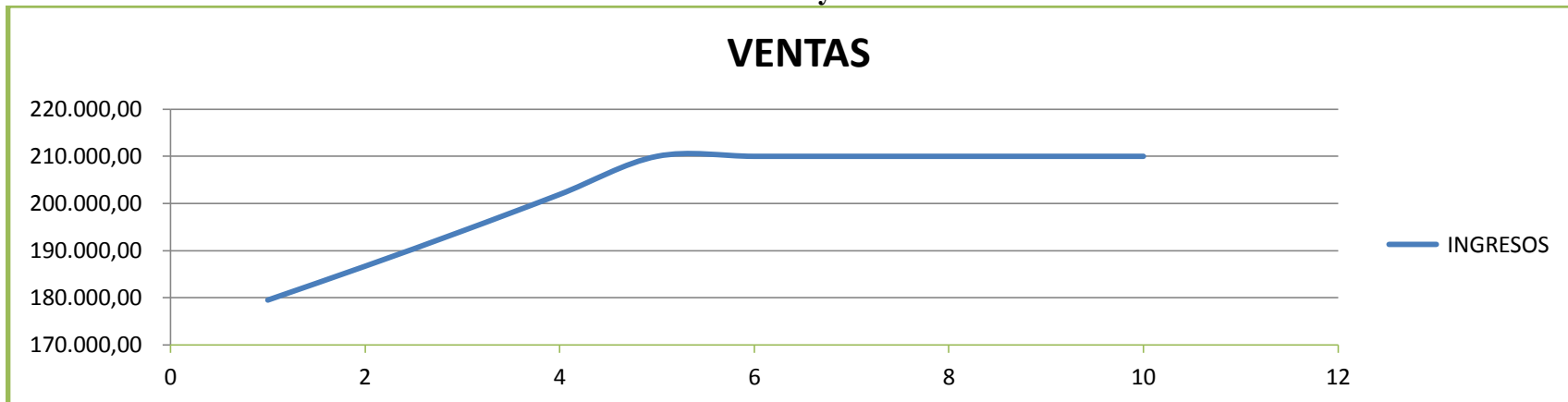
En el tercer año se obtendrá una venta de los activos de \$ 458,00 donde se obtendrá un total de ingresos netos de \$ 194.626,83, en el quinto año se obtiene ventas de \$ 940,00 y los ingresos son de \$ 210.953,40, en el sexto año las ventas disminuyeron las mismas q fueron de \$ 458,00 y los ingresos también bajaron a \$ 210.471,01, y en el noveno año las ventas se mantuvieron pero en el total de los ingresos subió a \$ 210.471,01.

CUADRO N° 44 Proyección de ventas

FLUJO DE CAJA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS	179.520,00	186.700,80	194.168,83	201.935,59	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01
Venta activo	-	-	458,00	-	940,40	458,00	-	-	458,00	-
Total ingresos	179.520,00	186.700,80	194.626,83	201.935,59	210.953,40	210.471,01	210.013,01	210.013,01	210.471,01	210.013,01

Fuente: Estudio Financiero
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRÁFICO N° 41 Proyección de ventas



Fuente: Estudio Financiero
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.8. Depreciaciones

A continuación se detallan la vida útil de los activos de la empresa, así como también la depreciación anual:

CUADRO N° 45 Depreciación

DEPRECIACIÓN										
ACTIVOS (DEPRECIACIÓN)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
OBRA FISICA INICIAL	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253
EQUIPOS	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640
EQUIPOS DE OFICINA	763	763	763	763	763	763	763	763	763	763
MUEBLES DE OFICINA	236	236	236	236	236	236	236	236	236	236
TOTAL	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893
ACUMULADA	1.893	3.785	5.678	7.571	9.464	11.356	13.249	15.142	17.035	18.927

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

CUADRO N° 46 Depreciación (método contable)

ACTIVO	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE	DEPREC. ANUAL	AÑOS DEPREC.	AÑOS POR DEPRECIARSE	DEPREC. ACUMUL.	VALOR EN LIBRO
MAQUINARIAS							
EQUIPOS							
Puertas corredizas	950,00	5,00	190,00	10	0	1900,00	0,00
Aparadores	1.350,00	5,00	270,00	10	0	2700,00	0,00
Vitrinas	902,00	5,00	180,40	10	0	1804,00	0,00
EQUIPOS DE OFICINA							
Laptop	1.500,00	3,00	500,00	10	2	5000,00	1.000,00
Computadora de escritorio	455,00	3,00	151,67	10	2	1516,67	303,33
Impresora	250,00	3,00	83,33	10	2	833,33	166,67
Teléfono fax Panasonic	85,00	3,00	28,33	10	2	283,33	56,67
MUEBLES DE OFICINA							
Sillón para escritorio	969,98	5,00	194,00	10	0	1939,96	0,00
Escritorio	210,00	5,00	42,00	10	0	420,00	0,00
Obras físicas	5.060,00	20,00	253,00	10	10	2530,00	2.530,00
	Depreciación Anual		1.892,73	Valor de Salvamento			4.056,67

Fuente: Estudio Financiero
 Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.9. Estado de resultado proyectado

CUADRO N° 47 Estado de resultados proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS	179.520,00	186.700,80	194.168,83	201.935,59	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01
Venta activo	-	-	458,00	-	940,40	458,00	-	-	458,00	-
Total ingresos	179.520,00	186.700,80	194.626,83	201.935,59	210.953,40	210.471,01	210.013,01	210.013,01	210.471,01	210.013,01
COSTOS Y GASTOS										
Adquisición de insumos	(154.560,00)	(159.196,80)	(163.972,70)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)
Gastos de Servicios	(2.052,00)	(2.113,56)	(2.176,97)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)
Gastos Administrativos	(20.000,40)	(20.600,41)	(21.218,42)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)
Depreciación (de activos fijos)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)
Gastos de Venta	(1.020,00)	(1.050,60)	(1.082,12)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)
total gastos operacionales	(179.525,13)	(184.854,10)	(190.342,94)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)
(=) Utilidad Operacional	(5,13)	1.846,70	4.283,89	5.939,14	14.956,96	14.474,56	14.016,56	14.016,56	14.474,56	14.016,56
GASTOS NO OPERACIONALES										
Gastos Financieros (intereses sobre préstamos)	(1.101,89)	(1.033,24)	(957,63)	(874,35)	(782,61)	(681,56)	(570,26)	(447,65)	(312,61)	(163,85)
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	(1.101,89)	(1.033,24)	(957,63)	(874,35)	(782,61)	(681,56)	(570,26)	(447,65)	(312,61)	(163,85)
(=) UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB. E IMPUESTOS	(1.107,01)	813,46	3.326,26	5.064,79	14.174,34	13.793,00	13.446,30	13.568,91	14.161,95	13.852,71
(-) 15% Participación de Trabajadores	-	(122,02)	(498,94)	(759,72)	(2.126,15)	(2.068,95)	(2.016,95)	(2.035,34)	(2.124,29)	(2.077,91)
(=) Utilidad antes de Impuestos	(1.107,01)	691,44	2.827,32	4.305,07	12.048,19	11.724,05	11.429,36	11.533,57	12.037,66	11.774,80
(-) 22% Impuesto a la Renta	-	(152,12)	(622,01)	(947,12)	(2.650,60)	(2.579,29)	(2.514,46)	(2.537,39)	(2.648,29)	(2.590,46)
(=) UTILIDAD NETA	(1.107,01)	539,32	2.205,31	3.357,95	9.397,59	9.144,76	8.914,90	8.996,18	9.389,37	9.184,34

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Ronny Mantuano González

En el estado de resultado que se acaba de proyectar se puede ver reflejados los movimientos de la empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal ARTIPEZ, se manifiestan los costos, gastos, para luego poder determinar la utilidad ante de participación e impuesto y la utilidad líquida como también se la conoce como la utilidad neta.

En este caso todos los cálculos están proyectados a 10 años que es el tiempo en el cual está basado el estudio del proyecto.

4.9.10. Flujo de caja proyectado

El flujo de efectivo permite evaluar los cambios en los activos netos de la empresa, además la estructura financiera y su capacidad para modificar los intereses y las fechas de cobro y de pagos.

Par ello se deben tener muy en cuenta los eventos que se pueden dar en torno a la empresa y las oportunidades que se pueden presentar.

Toda la información que está inmersa en el flujo de efectivo nos ayuda a evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo, así como también para poder realizar comparaciones de un año y otro de la empresa.

En este proyecto se tiene entendido que se utilizó dinero propio y prestado, este flujo de caja permitirá medir la rentabilidad que se va a devolver a los accionistas y a la entidad que se realizó el préstamo.

CUADRO N° 48 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS		179.520,00	186.700,80	194.168,83	201.935,59	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01	210.013,01
Venta activo		-	-	458,00	-	940,40	458,00	-	-	458,00	-
Total ingresos		179.520,00	186.700,80	194.626,83	201.935,59	210.953,40	210.471,01	210.013,01	210.013,01	210.471,01	210.013,01
COSTOS Y GASTOS											
Adquisición de insumos		(154.560,00)	(159.196,80)	(163.972,70)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)	(168.891,89)
Gastos de Servicios		(2.052,00)	(2.113,56)	(2.176,97)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)	(2.242,28)
Gastos Administrativos		(20.000,40)	(20.600,41)	(21.218,42)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)	(21.854,98)
Depreciación (de activos fijos)		(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)	(1.892,73)
Gastos de Venta		(1.020,00)	(1.050,60)	(1.082,12)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)	(1.114,58)
total gastos operacionales		(179.525,13)	(184.854,10)	(190.342,94)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)	(195.996,45)
(=) Utilidad Operacional		(5,13)	1.846,70	4.283,89	5.939,14	14.956,96	14.474,56	14.016,56	14.016,56	14.474,56	14.016,56
GASTOS NO OPERACIONALES											
Gastos Financieros (intereses sobre préstamos)		(1.101,89)	(1.033,24)	(957,63)	(874,35)	(782,61)	(681,56)	(570,26)	(447,65)	(312,61)	(163,85)
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES		(1.101,89)	(1.033,24)	(957,63)	(874,35)	(782,61)	(681,56)	(570,26)	(447,65)	(312,61)	(163,85)
(=) UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB. E IMPUESTOS		(1.107,01)	813,46	3.326,26	5.064,79	14.174,34	13.793,00	13.446,30	13.568,91	14.161,95	13.852,71
(-) 15% Participación de Trabajadores		-	(122,02)	(498,94)	(759,72)	(2.126,15)	(2.068,95)	(2.016,95)	(2.035,34)	(2.124,29)	(2.077,91)
(=) Utilidad antes de Impuestos		(1.107,01)	691,44	2.827,32	4.305,07	12.048,19	11.724,05	11.429,36	11.533,57	12.037,66	11.774,80
(-) 22% Impuesto a la Renta		-	(152,12)	(622,01)	(947,12)	(2.650,60)	(2.579,29)	(2.514,46)	(2.537,39)	(2.648,29)	(2.590,46)
(=) UTILIDAD NETA		(1.107,01)	539,32	2.205,31	3.357,95	9.397,59	9.144,76	8.914,90	8.996,18	9.389,37	9.184,34
(+) Depreciación (de activos fijos)		1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73	1.892,73
(-) Inversión	(12.551,98)	-	-	(458,00)	-	(940,40)	(458,00)	-	-	(458,00)	-
(+) Préstamo	10.856,01										
(-) Capital de trabajo	(1.922,70)										
(-) Amortización deuda		(676,28)	(744,92)	(820,53)	(903,82)	(995,56)	(1.096,60)	(1.207,91)	(1.330,51)	(1.465,56)	(1.614,31)
(+) Recuperación Capital de Trabj.											1.922,70
(+) Valor de Desecho											4.056,67
(=) Flujo Neto Efectivo	(3.618,67)	109,43	1.687,13	2.819,50	4.346,87	9.354,37	9.482,88	9.599,72	9.558,40	9.358,54	15.442,13

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.11. Valor actual neto

ARTIPEZ de acuerdo a los resultados obtenidos en el estado de resultado y flujo de caja se estima que el valor actual neto de la empresa es de \$ 29.255,27 (veinte y nueve mil doscientos cincuenta y cinco dólares con veinte y siete centavos), este valor es aquel que se ganara después de que se haya recuperado la inversión a un costo del 12%.

4.9.12. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno permite conocer el porcentaje de ganancias que queda después de haber recuperado la inversión total de la empresa en un determinado lapso de tiempo.

La empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal **ARTIPEZ** cuenta con una inversión total de \$ 14.474,68 (Catorce mil cuatrocientos setenta y cuatro dólares con sesenta y ocho centavos), dicha inversión en el lapso de 10 años obtendrá una interna de retorno del 67% que se encuentra por encima del costo de capital que del 12%, lo cual nos quiere decir que este proyecto si es factible.

4.9.13. Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo en años que la empresa tardara para recuperar el dinero que se invirtió en el presente proyecto.

La empresa **ARTIPEZ** dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la parroquia santa rosa debido al estudio financiero realizado nos refleja que en el tercer año de actividad la empresa recupera la inversión.

CUADRO N° 49 Período de recuperación de la inversión

PERIODO	SALDO INVERSION	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	RECUPERACION INVERSION
1	3619	109	434	-325
2	3943	2820	473	2346
3	1597	4347	192	4155
4	-2558	9354	-307	9661
5	-12219	9483	-1466	10949

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Ronny Mantuano González

4.9.14. Escenario optimista, normal y conservador

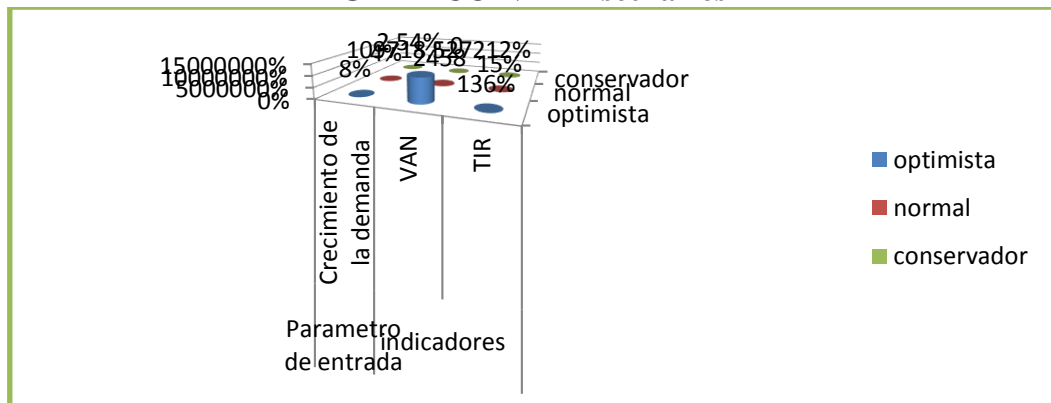
La empresa ARTIPEZ muestra los siguientes escenarios:

CUADRO N° 50 Escenarios

Escenarios	Parámetro de entrada	indicadores	
	Crecimiento de la demanda	VAN	TIR
Optimista	8%	109718,527	136%
Normal	4%	2458	15%
Conservador	2,54%	0	12%

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Ronny Mantuano González

GRAFICO N° 42 Escenarios



Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Ronny Mantuano González

En el escenario optimista reflejo un valor actual neto de \$ 109.718,53 y una tasa interna de retorno del 136%, en el normal un valor actual neto de \$ 2.458,00 y una tasa interna de retorno del 15%.

CONCLUSIONES

El desarrollo microempresarial está avanzando a pasos firmes en el Ecuador debida a las oportunidades que se presentan en el entorno para el desarrollo del mismo. La siguiente propuesta busca demostrar la aceptación y el aporte que dará al mercado tal, como lo menciona en las siguientes conclusiones:

- La actividad pesquera es una alternativa para poder invertir, además ayuda en el desarrollo y mejoramiento de quienes ejercen la actividad pesquera artesanal en las costas de la provincia de Santa Elena.
- A nivel local si existen proveedores de artículos para la pesca artesanal, pero se encuentran ubicados lejos del sector que necesita de sus servicios, lo cual genera ciertas dificultades al momento de adquirirlos.
- El 85% de las personas encuestadas que se dedica a la actividad pesquera artesanal reside en el cantón Salinas principalmente la mayoría son de la parroquia Santa Rosa unos de los principales puertos pesqueros de la Provincia de Santa Elena.
- Según las encuestas realizadas nos refleja que si es necesario la creación de una nueva empresa que se dedique a la comercialización de artículos para la pesca artesanal y que se encuentre ubicada específicamente en el puerto pesquero de la parroquia Santa Rosa que es donde existe una alta demanda en cuanto a la pesca artesanal.
- Finalmente entre los artículos más destacados se encuentran el plástico y la malla o red como los llaman los artesanos que se dedican a la actividad pesquera.

RECOMENDACIONES

La presente propuesta busca que se genere alternativas de inversión que aporten al desarrollo de nuevas empresa que estén direccionadas al desarrollo empresarial a corto o mediano plazo. Además del estudio que se realizó para la creación de esta empresa se presentan las siguientes recomendaciones:

- Realizar estudios de mercado para poder mejorar los productos que se ofrecen y que estos sean de calidad y garanticen los resultados esperados, además de ofrecer nuevos productos terminados que se encuentren listos para ser utilizados en las faenas de pesca de los artesanos.
- Determinar las debilidades de los competidores para que estas se conviertan en oportunidades para la comercializadora ARTIPEZ, además buscar nuevas estrategias de mercado que permitan que esta empresa se convierta en proveedora de artículos para la pesca artesanal de las empresas ya existentes en el entorno, así como también que se convierta en la empresa líder en el mercado local.
- Mejorar las alianzas estratégicas entre proveedores de artículos para la pesca artesanal, para luego ir definiendo las habilidades que le permitan alcanzar nuevos logros en el futuro.
- Ejecutar programas continuos de incitación a la pesca artesanal, mediante el trabajo en conjunto con las entidades competentes.
- Ejecutar la propuesta de creación de una empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal, debido a que se ha demostrado que es económicamente viable, capaz de mejorar la calidad de vida de los habitantes de la parroquia de Santa Rosa, cantón Salinas.

BIBLIOGRAFÍA

Arias, F. (2006). El Proyecto de Investigación. Caracas.

Achaerandio, I. (2010). Iniciación a la práctica de la investigación. 7ma. Edición. Guatemala.

Asamblea Constitucional del Ecuador. (2011). Ley de Fomento Artesanal. Quito.

Asamblea Constituyente del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Quito.

Baca, Gabriel. (2008). Evaluación de proyectos. Mc Graw Hill. Quinta Edición. México

.

Berastain, Luis. (2009). Aprender a innovar en una PYME. Editorial Cidel, España.

Bernal, Torres Cesar Augusto. (2010). Metodología de la investigación. Pearson Prentice Hall.

Hernández, Fernández, & Bautista. (2006). Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. México: Mc Garw-Hill Interamericana.

Hernández, Villalobos; Thonson Learning. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.

Hitt, Michael. (2009). Administración. Editorial Pearson. Novena Edición. México.

Jany, J. N. (2009). Investigación Integral de Mercados. Cuarta Edición. Bogotá.

Méndez, C. (2008). Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales. Cuarta Edición. Bogotá: Editorial Limusa.

Meneses, E. (2008). Preparación y Evaluación de Proyectos. Sexta Edición. Quito-Ecuador.

Padilla, M. (2009). Formulación y Evaluación de Proyectos. ECOE Ediciones. Bogotá.

Paredes De La Cruz Nataly y Paredes Garcés Wilson Gonzalo. (2011). Investigación Acción. Editorial Rijabal.

Paredes, W, & Paredes, N. (2011). Investigación Acción.

Peñañiel. (2008). Manual sobre Diseño y Elaboración de Proyectos. A&B Editores. Galápagos-Ecuador.

Quezada Nel. (2010). Metodología de la Investigación. Perú.

Robbins, Stephen. (2009). Fundamentos de Administración. Editorial Pearson. México.

Rodríguez, F. (2011). Elaboración de Estudio Técnico para Proyectos de Creación. Editorial Mc Graw Hill.

Rodríguez, M. (2010). Métodos de Investigación. Primera Edición. México: Editorial Universidad Autónoma de Sinaloa.

Sánchez herrera, J, & Pintado Blanco, T. (2013). Imagen Corporativa. Influencia en la Gestión Empresarial. Madrid: Esic Editorial.

SEMPLADES. (2013). Guía Legal para Inversiones. Quito.

Ubidia, M. B. (2009). Contabilidad de Costos. Segunda Edición. Quito.

Zapata, Pedro. (2008). Contabilidad General. Sexta Edición. Editorial: Mc Graw-Hill. Colombia.

W. Stettinius, J. D. (2009). Plan de negocio. Barcelona.

GLOSARIO

Ciente: Persona quien realiza la compra.

Mercado: Lugar donde se realiza la compra.

Producto: Bienes o servicio a ofrecer a los clientes.

Proveedor: Entidad o persona que provee productos a la empresa.

Estrategia: Actividad que se realiza para alcanzar un objetivo deseado, como posicionarse en el mercado un producto.

Oferta: Es el bien o servicio que se pone a disposición del cliente.

Promoción: Es la forma de ofrecer un producto o un servicio al cliente.

Ventas: Acción de intercambio de un bien o servicio a cambio de dinero.

Demanda: Nivel de compra por parte del cliente de un determinado producto.

Precio: Es el valor que se paga por la adquisición de un bien o servicio.

Capital de trabajo: Es el dinero que se tiene para el debido funcionamiento de la empresa.

Depreciación: Es el desgaste o deterioro de un producto con el pasar del tiempo.

Competencia: Son entidades o empresas que ofrecen al público productos o servicios iguales.

Microempresa: Es aquella que cuya entidad no supera más de las 10 personas que trabajen en ella.

Variable dependiente: Es el efecto supuesto entre una relación causa y efecto.

Variable independiente: Es la supuesta causa entre la relación causa y efecto.


Slogan: Es una breve descripción de los productos que se ofrecen.

Anexos

ANEXO N° 1 Plan de acción

PLAN DE ACCIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS PARA LA PESCA ARTESANAL EN LA PARROQUIA SANTA ROSA.			
PROBLEMA PRINCIPAL	¿Cómo inciden las estrategias de inversión en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, de la Provincia de Santa Elena para el desarrollo de la actividad pesquera artesanal?		
FIN DEL PROYECTO		INDICADORES	
Evaluar la incidencia de las estrategias de inversión en la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal en la Parroquia Santa Rosa, mediante un estudio de mercado pertinente, identificando su aporte en la actividad pesquera de la Provincia de Santa Elena.		<ul style="list-style-type: none"> • Numero de pescadores artesanales del Cantón salinas. • Encuestas a pescadores y armadores. • Datos de las personas que se dedican a la actividad pesquera artesanal, 	
PROPÓSITO DEL PROYECTO			
Brindar artículos de calidad, variedad y que estén al alcance del bolsillo del consumidor, mediante la utilización del talento humano calificado para fortalecer la actividad pesquera, el buen vivir y el desarrollo socio-económico de la parroquia y la provincia en general.			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	INDICADORES	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES
Dar a conocer a los clientes los productos que ofrece la empresa mediante la ejecución de estrategias de publicidad logrando posicionar en la mente del consumidor	Índice de visitas	Programas de publicidad y promoción	Crear cuentas en las páginas sociales para difundir los nuevos servicios como en Facebook, y Twitter. Mantener actualizada las páginas sociales. Diseñar campañas de promoción Diseñar campañas de descuentos y ofertas. Elaborar pack de productos a bajos costos.
Captar recurso humano capacitado y experimentado, mediante la adopción del proceso de reclutamiento y selección de personal, que permita optimizar la rentabilidad de la empresa.	Índice de rentabilidad.	Diseñar un plan de capacitaciones	Identificar los temas de capacitaciones. Capacitar a los colaboradores en temas sobre ventas atención al cliente, trabajo en equipo. Inducir a los nuevos colaboradores sobre el nuevo servicio.
		Reclutamiento y selección de personal destinado al nuevo servicio	Colocar anuncios sobre las vacantes del supermercado. Seleccionar al personal idóneo de acuerdo a los perfiles. Brindar una charla sobre los puestos de trabajos disponibles
Identificar parámetros de rentabilidad, mediante un estudio específico para que la empresa tenga éxito en el mercado.	Índice de factibilidad e inversión	Plan de inversión de acuerdo a las necesidades del nuevo servicio.	Determinar los índices de inversión Realizar cotizaciones Realizar un informe financiero Decidir la inversión Gestionar prestamos
Evaluar la influencia de la empresa comercializadora de artículos para la pesca artesanal, mediante parámetros de mercadeo y financieros, para determinar la aceptabilidad en el mercado.	Aceptación en el mercado local	Estudio de mercado	Realizar encuestas y entrevistas
	Rentabilidad financiera	Estudio económico financiero	Evaluar indicadores financieros

ANEXO N° 2 Ficha de observación

 <p align="center"> UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL </p> <p align="center"> FICHA DE CAMPO OBSERVACIÓN NO PARTICIPANTE </p>	
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	
CIUDAD	FECHA
ACTIVIDADES EMPRENDEDORAS	
DIRECCION	
DESDE.....HORAS	HASTA.....HORAS
OBSERVADOR	IMFORMANTE
DETALLE DE LO OBSERVADO (ACTIVIDAD EMPRENDEDORA)	
VENTAJAS	
DESVENTAJAS	
OTRAS OBSERVACIONES	
CONTACTOS	

ANEXO N° 3 Entrevista



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

ENTREVISTA

Buenos días/ Buenas tardes mi nombre es Ronny Mantuano González, estudiante de la facultad de ciencias administrativas, carrera ingeniería en desarrollo empresarial, estamos conversando con personas como usted de un temas de mucho interés, toda la información que pueda proporcionarme será de mucha utilidad, de ante mano agradezco su colaboración.

Nombre.....

Ocupación.....

Edad: 15-20 21-30 31-40 41 en adelante

1.- ¿Qué acostumbra hacer los fines de semana?

- de paseo con la familia
- Visitar a los seres queridos
- Hacer deporte
- Trabajar normalmente
- Ir de compras

2.- ¿Qué actividad considera usted que son primordiales para el desarrollo de la Provincia de Santa Elena?

3.- ¿Considera que el sector pesquero es uno de las principales fuentes de ingreso para la Parroquia Santa Rosa?

4.- ¿Cómo consideraría usted en la actualidad la actividad pesquera artesanal en la Parroquia de Santa Rosa?

5.- ¿Cómo califica usted la calidad de los artículos para la pesca en la Parroquia de Santa Rosa?

6.- ¿Qué instituciones brindan apoyo al sector pesquero artesanal de la Parroquia de Santa Rosa?

7.- ¿De esas instituciones cual es la que más aporta y está pendiente del sector pesquero artesanal?

8.- ¿Qué institución financiera brinda apoyo para el sector pesquero artesanal?

9.- ¿Si contara con el respaldo de inversión pública invertiría en el sector pesquero artesanal. Y Por qué?

10.- ¿Cree usted que la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal aporta al desarrollo de la actividad pesquera?
¿Por qué?

11.- ¿Qué características considera usted que se debe tener en cuenta para la ejecución de la idea antes planteada?

12.- ¿Cree usted que esta empresa tenga éxito en el mercado?

13.- ¿Qué opina usted sobre la inversión pública que se destina a las MIPYMES en nuestro país?

14.- ¿Qué estrategias de inversión considera importante para los emprendimientos locales?

15.- ¿De qué manera influye las estrategias de inversión en la creación de una empresa?

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION PRESTADA

ANEXO N° 4 Encuesta



UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL
CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO EMPRESARIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PESCADORES QUE EJERCEN LA ACTIVIDAD EN LA PARROQUIA SANTA ROSA DEL CANTÓN SALINAS.

Buenos días/ buenas tardes soy estudiante de la facultad de ciencias administrativas, carrera de ingeniería en desarrollo empresarial, en este momento me encuentro realizando una encuesta sobre el tema de creación de una empresa dedicada a la venta de artículos para la pesca artesanal, para lo cual necesito su colaboración con respuestas consientes y verídicas, de antemano le agradezco por su atención brindada.

Objetivo: Determinar el grado de adquisición de artículos para la pesca artesanal, mediante la realización de un cuestionario dirigido a los pescadores de la Parroquia Santa Rosa, para su respectiva interpretación y análisis.

Datos del encuestado.

Edad:

15-20 21-25 26-30 31-35 36 en adelante

Lugar de residencia:

Salinas La Libertad Santa Elena

1.- ¿Hace que tiempo ejerce la actividad pesquera?

Menos de 1 año 1-5 6-10 11-15 15 en Adelante.

2.- ¿Con que frecuencia desarrolla usted la actividad pesquera?

Siempre

Casi siempre

Algunas veces

Muy pocas veces

Nunca

3.- ¿Qué tipo de pesca realiza frecuentemente?

Pesca Artesanal

Pesca Industrial

Pesca Deportiva

4.- ¿En qué lugar desarrolla la actividad pesquera artesanal?

Salinas

La libertad

Santa Elena

5.- ¿Cuáles son las especies más capturadas?

Moluscos Crustáceos Pelágicos Demersales

6.- ¿Qué método de pesca utiliza?

Trasmallo Espinel

7.- ¿Con que frecuencia usted adquiere artículos para la pesca?

Siempre

Casi siempre

Algunas veces

Muy pocas veces

Nunca

8.- ¿Al momento de comprar artículos para la pesca artesanal, en qué lugar normalmente consigue?

Salinas

La libertad

Santa Elena

9.- ¿Qué tipo de artículos utiliza frecuentemente para la pesca?

Anzuelos Piolas Plásticos Cuchillos Saca Vueltas Toldas

10.- ¿Considera usted importante la calidad al momento de adquirir un artículo para la pesca?

Siempre

Casi siempre

Algunas veces

Muy pocas veces

Nunca

11.- ¿Cree usted que es importante la publicidad al momento de adquirir los artículos?

Siempre

Casi siempre

Algunas veces

Muy pocas veces

Nunca

12.- ¿Considera que el precio es un factor que influye en la compra de cualquier artículo para la pesca?

Siempre

Casi siempre

Algunas veces

Muy pocas veces

Nunca

13.- ¿Considera importante usted la buena atención al cliente?

Siempre

Casi siempre

Algunas veces

Muy pocas veces

Nunca

14.- ¿Cuántas veces por semana sale a sus faenas de pesca?

1 2-3 4-6

15.- ¿Considera usted que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal aportaría al desarrollo de la Parroquia Santa Rosa?

- Siempre
- Casi siempre
- Algunas veces
- Muy pocas veces
- Nunca

16.- ¿Piensa usted que esta empresa tendría éxito en el mercado?

- Siempre
- Casi siempre
- Algunas veces
- Muy pocas veces
- Nunca

17.- ¿Cree necesario que la empresa debe confeccionar sus propios artículos?

- Siempre
- Casi siempre
- Algunas veces
- Muy pocas veces
- Nunca

18.- ¿Considera importante que la empresa debe realizar promociones?

- Siempre
- Casi siempre
- Algunas veces
- Muy pocas veces
- Nunca

19.- ¿Considera importante usted que la empresa brinde capacitación continua a sus colaboradores sobre el manejo de los artículos para la pesca?

- Siempre
- Casi siempre
- Algunas veces
- Muy pocas veces
- Nunca

20.- ¿Cree usted que es favorable la creación de una empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal?

- Si
- No

21.- ¿Le gustaría que la empresa dedicada a la comercialización de artículos para la pesca artesanal este ubicada en el puerto de Santa Rosa?

- Si
- No

ANEXO N° 5 Rol de pagos

:

BALANCE DEL PERSONAL									
CARGO	NO PUESTOS	REMUNERACIÓN MENSUAL		REMUNERACIÓN ANUAL		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL	SUELDO MENSUAL
		UNITARIA	TOTAL	UNITARIA	TOTAL				
Administrador	1	700	700	8400	8400	700	340	9440	787
Asistente	1	400	400	4800	4800	400	340	5540	462
Vendedor	2	340	680	4080	8160	340	340	9520	793
TOTAL	4		1780		21360			24.500,00	2042

ANEXO N° 6 Reversiones

REINVERSIONES DE MAQUINAS, EQUIPOS Y MUEBLES										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EQUIPOS					3.202,00					
EQUIPOS DE OFICINA			2.290,00			2.290,00			2.290,00	
MUEBLES DE OFICINA					1.499,98	-			-	
TOTAL REINVERSION	-	-	2.290,00	-	4.701,98	2.290,00	-	-	2.290,00	-

PORCENTAJE DE VENTA 20%										
CALENDARIO DE INGRESO POR VENTAS DE MAQUINARIA, EQUIPO, MUEBLES Y VEHICULO										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EQUIPOS	-	-	-	-	640,40	-	-	-	-	-
EQUIPOS DE OFICINA	-	-	458,00	-	-	458,00	-	-	458,00	-
MUEBLES DE OFICINA	-	-	-	-	300,00	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	-	-	458,00	-	940,40	458,00	-	-	458,00	-

ANEXO N° 7 Gastos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
RUBROS	MENSUAL	ANUAL
Gastos administrativos	2042	24760,4
Teléfono	50	600
Luz	55	660
Internet	21	252
Agua	45	540
TOTAL	2212,67	26812,40

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	500
-------------------------------	------------

GASTOS DE VENTAS				
Concepto	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Volantes	3	20	60	720
Banners	4	25	100	1200
TOTAL			160	1920

SUMINSTROS DE OFICINA				
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Hojas tamaño A4	4,50	4,50	54
1	Esferos	0,55	0,55	6,6
1	Resaltadores	0,65	0,65	7,8
1	Facturas	10,00	10,00	120
1	Folders	6,00	6,00	72